

SUŠTINA I ZNAČAJ TEORIJE DOGOVORA

MIMO DRAŠKOVIĆ,
Fakultet za pomorstvo u Kotoru

Apstrakt: U ovom radu se pokušava objasniti suština teorije dogovora, njene karakteristike i značaj za ekonomsku teoriju, s obzirom da su je francuski konvencionalisti formulisali na fonu alternative ne samo neoklasičnoj teoriji racionalnosti i odgovarajućem matološkom individualizmu, nego i institucionalnom determinizmu. Autor u ovom radu a) razmatra specifično tumačenje normi ponašanja predstavnika predmetne teorije kroz prizmu realnog postojanja mnoštva oblika koordinacije i konvencija i b) pokušava da popuni nedovršenu matricu institucionalnih podsistema sopstvenim logičnim kategorijama.

Ključne riječi: dogovor, norme ponašanja, racionalan izbor, interpretativna racionalnost, institucionalni podsistemi.

Abstract: This article will try to explain the substance of consensus theory, its characteristics and significance for economic theory, since the French conventionalists formulated it as an alternative not only to neoclassical theory of rationality and relevant mythological individualism but also to institutional determinism. Author of this article a) examines specific interpretation of norms of behaviour of representatives of the theory, through the prism of realistic existence of numerous forms of coordination and conventions and b) tries to fill in the incomplete matrix of institutional subsystems with his own logical categories.

Key Words: agreement, norms of behaviour, rational choice, interpretative rationality, and institutional subsystems.

(JEL classification: B 52; B 59)

Review; Recived: November 11, 2007

1. Uvod

Problematika institucionalne analize nalazi se u centru pažnje ekonomske nauke od kraja 80-ih godina do danas. Počelo se s kritikom "starog" institucionalizma, a onda se razvila neoinstitucionalna ekonomija kao originalna teorija, koja zbog istovjetne metodologije na određeni način predstavlja specifični (djelimični) produžetak neoklasične teorije, i najzad, pojavio se novi francuski institucionalizam na fonu kritike neoinstitucionalne ekonomske teorije, ali i neoklasičnog jednostranog i apstraktnog tretiranja racionalnosti i odgovarajućeg metodološkog individualizma. I pored nekih dodirnih tačaka, svi navedeni pravci se suštinski razlikuju.

Novi francuski institucionalizam je formulisao teoriju dogovora (*konvencija, saglasnosti*)¹, čiji se

predmet istraživanja tangira s nekoliko društvenih nauka: ekonomijom, sociologijom, filozofijom morala i političkom filozofijom. To nije slučajno, s obzirom da vodeći predstavnici ove teorije smatraju da se jedino kompleksnim i integralnim istraživanjima svih navedenih nauka mogu riješiti problemi koje ne može odgonetnuti ni neoinstitucionalna ekonomska teorija, a pogotovo ne neoklasična teorija. Navedeni *sintetički pristup* podrazumijeva kritiku neoklasičnog metodološkog individualizma, uz polazište da su ekonomska, politička i socijalna sfera međusobno tijesno povezani i uslovljeni.

2. Mnoštvo institucionalnih podsistema i načina koordinacije

Sve do pojave neoinstitucionalne ekonomske teorije, orijentisanost na norme ponašanja se smatrala kao suprotnost principima tržišne racional-

¹ Navedena teorija je prvi put izložena u knjizi L. Boltanskog i L. Thévenota "Ekonomija značajnog" (Paris, 1987).

nosti, u skladu s poznatom Veberovom tipologijom ponašanja. *Konceptija ograničene (nepotpune) racionalnosti* Nobelovca Simona zasniva se na pojmu *racionalnosti*, koja proizilazi iz jednog od tipova izabrane procedure donošenja odluka koje je davno uočio Maks Veber: afektivnog, tradicionalnog, *vrijednosno-racionalnog* i *ciljno-racionalnog*. U tom smislu, Simon je razradio *šest alternativnih modela* ljudskog ponašanja, koji omogućuju formulisanje *uslovno mogućeg racionalnog ekonomskog ponašanja*. U prva četiri modela kognitivne (saznajne) sposobnosti ljudi uzimaju se kao ograničene. Radi se o sledećim modelima: *model zadovoljnosti*, prema kojem čovjek ne ostvaruje optimalni izbor, neko se zadržava na prvoj varijanti koja mu zadovoljava unaprijed postavljene kriterijume, *model pouzdanosti*, prema kojem zbog složenosti problema koji se rješava i vjerovatnoće greške čovjek preferira korišćenje uobičajenih odluka, umjesto traženja optimalnog izbora, *model robota*, prema kojem čovjek djeluje po unaprijed zadatom programu, *model obuke*, prema kojem čovjek uči da ostvaruje optimalni izbor na svojim i tuđim greškama, *model troškova*, u kojem su troškovi traženja informacija veoma veliki, zbog čega čovjek ne upoređuje sve alternative, nego ocjenjuje troškove nastale pri traženju nove alternative i očekivanu korisnost od nove alternative i *model evolucije*, prema kojem se kao ograničenje javlja učesće individua koje se ponašaju racionalno, tako da slijeđenje obezbjeđuje najveći dobitak.

Francuski institucionalisti su kao polazište za razradu svoje teorije upravo odredili *norme ponašanja*: U tom smislu, Thévenot i Boltanski posmatraju tržišni institut kao specifičan oblik *socijalnih veza* između atomiziranih individua. Da bi prevazišli navedenu protivrječnost između racionalnog ponašanja i zahtjeva za pridržavanjem određenih normi u svakodnevnom životu, oni su formulisali originalnu i prilično konzistentnu koncepciju normi, prema kojoj one prestaju da budu spoljno ograničenje racionalne djelatnosti, budući ih individue koriste isključivo zbog bolje i potpunije realizacije sopstvenih interesa i lakše koordinacije ekonomskih djelatnosti. Pored toga, norme u njihovoj interpretaciji predstavljaju način za shvatanje djelovanja kontraagenata u svim situacijama u kojima je nemoguća direktna razmjena informacija. Na taj način, norme postaju a) značajan *mehanizam* usaglašavanja dejstava individua s okruženjem, a samim tim i sa djelovanjima drugih lica i b) pretpostavka (a ne nikako prepreka) realizacije racionalnog izbora.

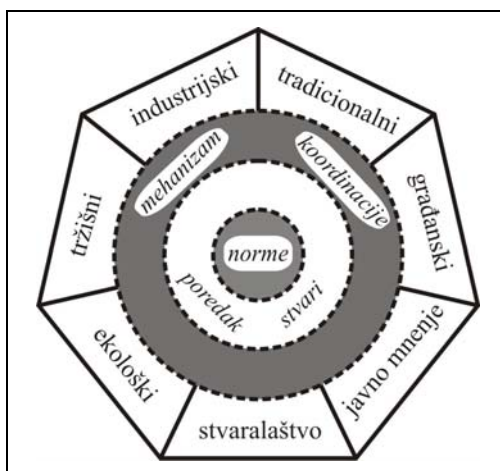
Razmatranu teoriju karakteriše kategorija *“interpretativne racionalnosti”*, koja se tumači kao *“sposobnost očuvanja usaglašavajućeg karaktera djelovanja preko izrade orijentira (ponašanja – prim. M. D.), koji su razumljivi svim učesnicima transakcija”* (Livet, Thévenot, prema: Olejnik 1997, s. 62). Navedeni *orijentiri* po mišljenju ovih autora nijesu ništa drugo nego *norme ponašanja*.

Navedeno određenje je na prvi pogled dosta apstraktno, pa i nejasno, jer se daje u okviru jedne kompletne i dosta složene teorije, koja pri tome nije čisto ekonomska, nego i sociološka. Zato je pomenuti termin potrebno dodatno objasniti. Smatra se da interpretativna racionalnost uključuje sposobnost individue da formira ispravna očekivanja djelovanja drugog subjekta, odnosno da pravilno interpretira njegove namjere i planove. Istovremeno se od te individue očekuje da ispuni recipročan zahtjev: da drugima omogući shvatanje (*interpretaciju*) njegovih namjera i djelovanja (Livet, Thévenot 1994, p. 157).

Postojanje *interpretativne racionalnosti* na tržištu je značajno zbog toga što bi bez nje subjektima razmjene bilo nemoguće da nađu optimalno rješenje u situacijama tipa „dilema zatvorenika“, koja se uvijek javlja kada se poslovi tiču proizvodnje i raspodjele javnih dobara. Smatra se da su pretpostavke *interpretativne racionalnosti* postojanje fokalnih tačaka i konvencija. One su, pored norme, vezivno tkivo, odnosno termini bez kojih je teško objasniti pojam *interpretativne racionalnosti*. Norma je osnovni regulator ljudskog ponašanja, ona propisuje kako treba da se ponaša individua u određenoj situaciji. Fokalna tačka je varijanta ponašanja koju su spontano izabrali sva zainteresovana lica (koja potiču iz homogene socijalne grupe i/ili kulture – npr. opšteprihvaćeno mjesto susreta). Konvencija je opšteprihvaćena (i očekivana) varijanta ponašanja u ovoj ili onoj situaciji, koju svi poštuju i koja je svima unaprijed poznata (npr. tišina u vrijeme odmora od 15-18 časova) – prema: Olejnik 2007, s. 23. Poslije svih navedenih objašnjenja, treba dodati da teorija dogovora predlaže da se norma posmatra kao pretpostavka za uzajamnu *interpretaciju* namjera i preferencija učesnika posla na tržištu. iako norma nije apsolutni determinator ponašanja tržišnih subjekata, ona služi za smanjenje neizvjesnosti i postizanje racionalno definisanih ciljeva u što većem stepenu.

Koncepcija “sedam svjetova” (institucionalnih podsistema)

(prilagođeno prema: Olejnik 1997, s. 65; Teveno 1997, ss. 69-72)



Da bi ova teorija poprimila potrebnu naučnu konzistentnost, razumljivost i primjenjivost, Thévenot i Boltanski predlažu dopunsku “*koncepciju svjetova*” (ključnih institucionalnih i realnih podsistema ekonomske stvarnosti– prim. M. D.), koji su direktno

povezani s ekonomskom teorijom. Radi se o sedam *institucionalnih podsistema* (svjetova) koji posjeduju sopstvene i specifične procedure i mehanizme koordinacije, sopstveni poredak stvari i sopstvene norme (zahtjeve za ponašanjem ljudi - 1991, pp. 203-257).

Tabela 1: Neotpuna matrica institucionalnih svjetova

(prilagođeno prema: Lafaye, Thévenot 1993)

naziv podsistema	princip koordinacije	poredak stvari	dominantno ponašanje
tržišni	tržišne transakcije	skup roba	racionalnost
industrijski	standardizacija	skup standardizovanih proizvoda	funkcionalnost, usaglašenost
tradicionalni	personifikacija veza i tradicija	-	-
građanski	podčinjenost privatnih interesa opštim	-	-
javno mnjenje	na bazi najpoznatijih i najprivlačnijih događaja	-	-
stvaralaštvo	-	-	-
ekološki	usaglašavanje s prirodnim ciklusima	-	zaštita okruženja

Posmatrajući matricu institucionalnih svjetova, vidljivo je da je ona nedovršena, i da su dosta heterogeni, pa dakle i diskutabilni, kriterijumi podjele navedenih podsistema (svjetova). Na drugu “primjedbu” nijesmo uspjeli naći adekvatan odgovor. Ali, pitanje nedovršenosti postaje jasno poslije čitanja Thévenotovog članka “Mnoštvo načina koordinacije: ravnoteža i racionalnost u složenom svijetu” (1997, ss. 69-84), u kojem on praktično razmatra prva dva podsistema (tržišni i građanski) da bi objasnio specifične fenomene predložene teorije, kao što su “kritične situacije”, “tržišni dogovor”, “realna (osmišljena) dejstva” i “kritična neizvjesnost”. Ostale “svjetove” on navodi krajnje pragmatično, da bi uka-

zao složenost uslova i posledično neopravdano uprošćavanje (modeliranje) ekonomske stvarnosti i njeno svodenje na savršenu konkurenciju u kojoj je moguće ostvarenje opšte ravnoteže. Jasno je da se radi o originalnoj teorijskoj koncepciji, koja pokušava da analizom uzajamnih odnosa raznih “svjetova”, koji realno postoje i djeluju u ekonomskoj stvarnosti, ukažu na složenost ekonomskog ponašanja u savremenim uslovima eksponencijalno rastućih promjena. Naravno, moguće je uočiti i predloženi sinergizam institucionalnih podsistema, kojim se održava dinamička ravnoteža njihovih odnosa i njihovog kompromisnog usaglašavanja, koje je potrebno zbog neutra-

lisanja eventualne ekspanzije pojedinih podsistema na račun drugih.

Radi boljeg razumijevanja osnovne ideje francuskih konvencionalista-institucionalista, pokušava-

ćemo dati nastavku (tabela 2) "popunimo" prazna polja navedene matrice, prihvatajući rizik od moguće greške.

Tabela 2 : Dopunjena matrica institucionalnih svjetova

(autorske dopune su označene italic slovima)

naziv podsistema	princip koordinacije	poredak stvari	dominantno ponašanje
tržišni	tržišne transakcije	skup roba <i>i usluga</i>	racionalnost
industrijski	standardizacija	skup standardizovanih proizvoda	funkcionalnost, usaglašenost
tradicionalni	personifikacija veza i tradicija	<i>skup reputacija, povjerenja i navika</i>	<i>poštovanje starješinstva i lokalnih obaveza</i>
građanski	podčinjenost privatnih interesa opštim	<i>kolektivna svijest o obavezama</i>	<i>poštovanje kolektivnih obaveza</i>
javno mnjenje	na bazi najpoznatijih i najprivlačnijih događaja	<i>skup medijskih uticaja</i>	<i>sljedenje</i>
stvaralaštvo	<i>inspiracija</i>	<i>skup inovacija</i>	<i>kreativan naučno-istraživački rad</i>
ekonoški	usaglašavanje s prirodnim ciklusima	<i>prirodna ravnoteža</i>	zaštita okruženja

U literaturi smo uočili veoma interesantnu proširenu interpretaciju matrice institucionalnih svjetova, kojom ruski ekonomista Olejnik pokušava da

bolje objasni i približi svu kompleksnost i relacijsku povezanost između razmatranih "svjetova" u ekonomskoj stvarnosti (tabela 3).

Tabela 3 : Prošireno Olejnikovo tumačenje institucionalnih svjetova (2007, s. 51)

tip dogovora	osnovna norma ponašanja	predmetni svijet	izvor informacija	vektor vremena	primjer sfere djelatnosti
tržišni	maksimizacija individualne korisnosti	robe i novac	cijene	orijentacija na sadašnjost	klasično tržište
industrijski	obezbjeđenje neprekidnosti proizvodnje	trhnološka oprema	standardi	planiranje: poslovi su projekcija budućnosti u sadašnjosti	vojno-industrijski kompleks
tradicionalni	obezbjeđenje reprodukcije tradicija; princip starješinstva	starine	običaji, tradicija	poslovi su projekcija prošlosti	porodica
građanski	podčinjavanje individualnih interesa kolektivnim u skladu s Pareto optimumom	društvena dobra	zakon	orijentacija na sadašnjost	politička sfera
javno mnjenje	postizanje poznatosti, privlačenje društvene pažnje	predmeti prestiža	vijesti	orijentacija na sadašnjost	sredstva masovne informacije
stvaralaštvo	postizanje originalnog rezultata	pronasci	iznenadno znanje, shvatanje nečega	diskretno vrijeme	stvaralačka djelatnost
ekonoški	obezbjeđenje harmonije s prirodom, potčinjavanje ljudskih djelatnosti ekološkim zahtjevima	prirodni objekti	informacija o stanju uokruženju	cikličnost vremena: prirodni ciklusi	zaštita prirodnog okruženja

Navedene tri tabele su prikazane da bi se uočila izuzetna složenost ekonomske stvarnosti i njenog okruženja, odnosno da bi se makar približno sagledali složeni uslovi u kojima individue donose svoje ekonomske odluke. Svi navedeni institucionalni sistemi su istovremeno i značajni faktori uticaja na konkretno ekonomsko ponašanje individua, jer svaki od njih ima sopstvene norme i mehanizme ponašanja, principe koordinacije, tipovi dogovora, poredak stvari, dominantno ponašanje, predmetni svijet, izvore informacija i vremensku dimenziju (orijentisanost). Sagledavanjem navedenih faktora postaje jasno da se procesi tržišne razmjene veoma razlikuju od hipotetičkog modela potpune konkurencije, koji koristi neoklasična teorija. Takođe se implicira zaključak da nije riječ o nesavršenostima tržišta *per se*, nego o karakteristikama složene ekonomske stvarnosti u kojoj djeluju svi navedeni institucionalni “svjetovi”.

3. Razumna vs. racionalna djelovanja

U navedenom Thévenotovom članku, autor ustvari predlaže novi pristup za analizu dva centralna pojma ekonomske nauke, kako on kaže – racionalnosti i ravnoteže. Polazna tačka njegovog pristupa je činjenica na koju su na razne načine ukazali mnogi naučnici, da se ekonomske djelatnosti obavljaju u uslovima koji se mnogo razlikuju od apstraktnog teorijskog modela savršene konkurencije, koju pretpostavlja neoklasična teorija. Zato on predlaže teoriju razumnih (dokaznih) djelovanja kao najprihvatljiviju za objašnjenje mnoštva mehanizama koordinacije. U tom smislu, on navodi dvije osnovne i polazne hipoteze: “prva se sastoji u priznanju postojanja mnoštva bitnih uzroka koji leže u osnovi motivacije, isto kao i mnoštva načina koordinacije” (1997, s. 69). Ova hipoteza implicira da je racionalnost samo jedan od motivacionih faktora tržišne razmjene, zbog čega

za označavanje navedenih djelovanja i upotrebljava temin *razumna*, a ne racionalna.

Druga hipoteza se odnosi na ulogu objekata razmjene, koji su paralelno sa subjektima uključeni u navedeni proces. “Pretpostavljam da je azumnost djelovanja i, posledično, mogućnost njihove koordinacije, povezana s odnosom prema objektima, koji karakteriše ovaj ili onaj oblik koordinacije (npr. ekonomska dobra – za tržišnu koordinaciju” (Ibid.). Ovom drugom hipotezom autor ukazuje na činenicu da svijet stvari takođe učestvuje u koordinaciji djelovanja, uz preporuku da istu treba provjeravati u tzv. *kritičnim situacijama*, u kojima je moguće korišćenje isključivo različitih načina koordinacije, a ne samo jednog kao “prirodno datog i objektivnog”. Navedena mogućnost, smatra on, uslovljava prelaz ka strategijskom ponašanju, u kojem poseban značaj dobijaju pretpostavke o ponašanju kontraagenata i njihovim namjerama. Očigledn je da za ocjenu strategijskog ponašanja nije dovoljna neoklasična teorija opšte ravnoteže, nego i razni drugi aspekti- socijalni, organizacioni, bihejvioristički i sl.

Da bi objasnio suštinu kritičnih situacija, autor se poziva na poznati primjer neoinstitucionaliste O. Williamsona, koji u slučaju davaoca krvi razmatra samo dva motiva (načina) ponašanja: solidarni i tržišni (kroz čiju prizmu donator ispada naivan). Kritikujući navedeni pristup, Thévenot predlaže matricu građanskog (dostizanje kolektivne solidarnosti) i tržišnog ponašanja (dostizanje tržišne saglasnosti), ali između dva lica: uparivanjem donatora (osoba koja aktivno djeluje) i interpretatora (koji je neutralan istraživač ili neki čovjek koji sa strane posmatra ponašanje donatora), koji akode može zauzeti dvije pozicije kao i donator- građansku i tržišnu. Navedeno rezonovanje se može predstaviti sledećom matricom:

		DONATOR	
		<i>građanska</i>	<i>tržišna</i>
INTERPRETATOR	<i>građanska</i>	solidarnost	oportunizam
	<i>tržišna</i>	naivnost	realnost

Thévenot daje objašnjenje da polja po dijagonali odgovaraju prirodnim situacijama, dok osijenčena polja stvari predstavljaju tzv. *kritične situacije*. Navedeni primjer ilustrativno pokazuje razliku između institucionalnog pristupa Williamsona (polja po vertikali u prvoj koloni) i teorije dogovora.

Odnose između raznih institucionalnih podistema (svjetova) stvarnosti Thévenot kvalifikuje kritičnim: što je važno u jednom, svodi se na sporedno u drugom svijetu. Sudar raznih svjetova vjerovatno bi doveo do krize, koja se može izbjeći, po njegovom mišljenju, traženjem kompromisa, pevazi-

laženjem kritičnih naboja između raznih svjetova. Kompromis se bitno razlikuje od privatnog dogovora, u kojem dominiraju obostrani ustupci: ovdje je riječ o djelovanjima koja su uslovljena jakim ograničenjima, orijentisanim na traženje realnosti i osmišljenog djelovanja u cilju uspostavljanja opšte ravnoteže među posmatranim svjetovima, koji su dosta promjenjivi. Traženje i nalaženje kompromisa u dugoj perspektivi doprinosi izgradnji novog "svijeta" (Ibid., s. 79), pri čemu ni jedan oblik argumentacije nema univerzalan karakter, jer protivurječi drugim oblicima, čija analiza omogućuje da se objasni priroda kritičnih situacija. Svaki od oblika koordinacije predstavlja konstitucionni dogovor, čiji se karakter ispoljava tek u procesu konflikta s drugim oblikom koordinacije.

4. Ekonomija dogovora – deceniju kasnije

Ove godine je u udžbeniku Institucioalna ekonomija pod redakcijom Olejnika publikovana podnaslov Lorana Thévenota „Vrijednosti, koordinacija i racionalnost: ekonomija dogovora ili epoha približavanja ekonomskih, socijalnih i političkih nauka“ (2007, ss. 76-112). Na prvi pogled se zapaža ambicija da se nekadašnja teorija dogovora (konvencija) nazove ekonomija dogovora. Čini nam se da se, po uzoru (ili: slično) ekonomiji neoinstitucionalizma, ispoljava specifičan teorijski imperijalizam, koji je isključivo metodološki orijentisan (bez detaljne instrumentalizacije, opercionalizacije, ekonomske analize), u konkretnom slučaju ne samo ekonomski, nego ekonomsko-socijalno-politički, tako da on makar u tom metodološkom dijelu indirektno pretenduje na univerzalnost, što se može primijetiti i iz samog naslova. Uostalom, ova teorija izučava i izbor, i izvorne ekonomske motive, i složenu ekonomsku stvarnost, tako da joj u pogledu predmetno-naučne ekonomske integralnosti skoro ništa ne nedostaje. Dalje se pokušavaju naučno uopštiti procesi i fenomeni ekonomskog ponašanja, koji se odvijaju u složenoj ekonomskoj stvarnosti (pluralističkom svijetu) pod multidisciplinarnim uticajima, uz pružanje konkretnih činjenica i dokaza. Sve to sugerise da se radi o ozbiljnoj teorijskoj koncepciji, koja nastoji da prevaziđe ne samo teorijsko-metodoloških ograničenja neoklasične teorije i neoinstitucionalne ekonomske teorije u pogledu racionalnog ekonomskog ponašanja, nego i konflikte između sops-tvenih teorijsko-metodoloških ograničenja ograničenja (apstraktnost, relativnost i dr.) i izuzetno složene ekonomske stvarnosti koju objašnjava. Pored toga, očigledno je u potpunosti shvaćen zadatak ekonom-

ske teorije, koja treba da istražuje i otkriva najopštije, fundamentalne principe ekonomskih aktivnosti, u njihovoj tijesnoj međusobnoj zavisnosti i povezanosti sa socijalnim, političkim, ideološkim, institucionalnim, kulturnim i drugim procesima, sa posebnim akcentom na aspekt racionalnosti, odnosno motivacije ekonomskih djelatnosti. Naravno, koristi se multidisciplinarno i sintetizovano znanje za objašnjavanje ekonomske stvarnosti.

Tezom o „zblizavanju ekonomskih, političkih i socijalnih nauka“, datom čak i u naslovu, kao da se pokušava prevazići, neutralisati ili u najmanju ruku ublažiti vječita dihotomija između politike i ekonomije, u kojoj je manja ili veća dominacija pripadala ovoj prvoj. Pokušava se, dakle, na jedan prefinjnjeni metodološki način izbrisati ta, makar nejasna, linija razgraničenja između njih, odnosno, u žargonu Blauga, između „objašnjenja i opravdavanja“. Ali ne samo između politike i ekonomije, nego i sociologije. U tom smislu, Thévenot ističe da „politička nauka odgovara na nove izazove isključivo pomoću pozajmljivanja ekonomskih teorijskih koncepcija (upravljanje, racionalna djelovanja, strategijsko manipulisanje i dr.), jer nema originalne i adekvatne pristupe za rekonstrukciju političkih instituta“ (2007, ss. 78-9).

Kompleksnim sagledavanjem izbora mogućih ekonomskih ciljeva, vrijednosnih sudova i primijenjenih sredstava koordinacije, koja pretpostavljaju tzv. *interpretativnu racionalnost*, vodeći predstavnici ove teorije (Thévenot, Eymard-Duvernau, Favereau, Orléan, Salais, Boltanski, Chiapello i dr.) pokušavaju formulisati zajednički vektor istraživanja savremene ekonomske stvarnosti. Stiče se takođe utisak da oni prilikom objašnjavanja logige tržišnog izbora u značajnoj mjeri slijede preporuku Nobelovca *M. Allais-a*, koji je u jednom intervjuu ukazao na "neophodnost sinteze i bezuslovnog potčinjavanja lekcijama prakse". Ali ne samo njegovu, nego i preporuku Galbraith-a (1994, ss. 63-4), koji ističe da "ekonomska nauka ne treba da bude bezdušna apstrakcija"².

Najzad, ovom teorijom se pokušava u određenoj mjeri smanjiti naglašena *relativnost* ekonomske teorije, koja, kao što je poznato, upravo proizilazi iz a) rastuće interakcije ekonomije i politike, sociologije, psihologije, prava, filozofije, ekologije, istorije, institucionalne analize, itd., b) dinamičnosti predmeta ekonomije, c) složenosti ekonomske stvarnosti i d) apstraktnosti same ekonomske nauke.

² J.K. Galbraith, Ekonomika u sledećem veku, *Ekonomika* 7-9/94, str. 63-64.

U razmatranom članku, Thévenot interpretira sopstvene i stavove ostalih predstavnika škole fransuskog konvencionalizma, ističući da je „program ekonomije dogovora usmjeren na tri sižea, koji se u ekonomskoj misli suprotstavljaju u poslednjih vijek i po: karakteristike agenta i njegovi motivi; varijante koordinacije djelatnosti i uloga vrijednosti i javnih dobara“, i da on pokušava da prevaziđe dihotomiju standardne teorije (misli na neoklasičnu – prim. M. D.) između „pitanja racionalnosti i koordinacije, koja se nikada nijesu povezivala s trećim sižeom – vrijednosnim sudovima i normama ponašanja“ (2007, s. 76). Odmah slijedi glavno objašnjenje, odnosno ključna ideja njihove teorije: „Ako smo saglasni s tim da koordinacija djelatnosti zahtijeva napore i da se ne ostvaruje automatski prema prirodnim zakonima, onda slijedi prvenstveno interpretativni, a ne samo kalkulatívni karakter racionalnog ljudskog ponašanja“ (Ibid). Kao što se vidi, ne odbacuje se princip racionalnosti, nego mu se pridaje relativan i interpretativan karakter, što izgleda sasvim

logično, pošto ljudi u svakodnevnim ekonomskim djelatnostima ne polaze samo od sopstvenih racionalnih proračuna, nego moraju primjenjivati i uvažavati različite konvencionalne okvire, preko kojih shvataju namjere i djelovanja drugih ljudi (kontraagenata), za što su potrebne i saznavni, ali i ocjenjivački (interpretativni) naponi.

Pošto je su osnovni problemi ekonomista povezani s neizvjesnošću i informacijama, a neizvjesnost ima karakter „kritične“ („radikalne“), Thévenot smatra da se ona može smanjiti dogovorima (konvencijama) preko uvođenja opšte procedure ocjene predmeta (interpretativnosti) kao pretpostavke koordinacije (Ibid., s. 86).

Na kraju ćemo prikazati tabelu 4, koju u potpunosti preuzimamo iz razmatranog članka, jer ona u dovoljnoj mjeri pruža dodatna objašnjenja za bolje razumijevanje teorije dogovora, ali i značajno prevazilazi problem na koji smo ukazali – nepotpunost i nedorečenost matrice institucionalnih svjetova (iz tabele 1).

Tabela 4: Oblici realnih (značajnih) poredaka

realni poredak	tržišni	industrijski	tradicionalni	javno mnenje	građanski	inspiracija
način ocjenjivanja	cijena	produktivnost, tehnička efikasnost	poštovanje, reputacija	renome, poznatost	kolektivni interes	inovacija, stvaralaštvo
format informacije	novčana	mjerljiva: serija, statistika	usmena, pokazna, iscrpna		formalna	emociionalna
realni objekti	tržišna dobra i usluge	investicije, tehnika, metod	nasleđe specifične aktivne	znak, sredstvo informacije	pravo, regulisanje	umjetnički, religiozni
elementarni odnosi	razmjena	funkcionalna veza	povjerenje	priznanje	solidarnost	strast
kvalifikacija subjekta	zainteresovan	profesionalac, ekspert		poznat	reprezentativan	kreativan
organizacija vremena	sadašnjost, kratak rok	planiranje budućnosti, dugi rok	po navici	moderna	stabilna	prekidna
organizacija prostora	globalna, tržišna	kartezijanski prostor	polarna: zasnovana na bliskosti	komunikacija, vidljivost	homogena	u prisustvu

Iako nedostaje ekološki „svijet“, prednja tabela detaljnije objašnjava osnovnu ideju francuskih konvencionalista-intitucionalista. Ona omogućuje bolje razumijevanje predložene „legitimne“ načine pluralističke koordinacije, koje uslovljava postojanje mnoštva institucionalnih podsistema („svjetova“),

principe ocjenjivanja tuđih namjera i ponašanja (interpretativnost), kao i kritičnu neizvjesnost, do koje dolazi u svim situacijama u kojima nedostaju minimalni okviru normativne koordinacije (dogovori kao specifični instituti).

5. Zaključak

Teorija dogovora nema izražene koncepcijske granice, na čemu se upravo i zasniva usmjerenost njene kritike prema neoklasičnoj racionalnosti, ali u dovoljnoj mjeri i prema neoinstitucionalnoj ekonomskoj teoriji. Ona predstavlja koncepciju koja je alternativna ortodoksnoj neoklasičnoj teoriji, jer umjesto teze o univerzalnosti normi tržišnog ponašanja postulira postojanje mnoštva oblika koordinacije i tipova dogovora.

U osnovi razmatrane teorije leži ideja mnoštva mogućih načina ocjene kaliteta i oblika koordinacije privredne djelatnosti. Zasniva se na nekoliko ključnih hipoteza i originalnih termina.

Njene osnovne karakteristike predstavljaju: a) *specifična metodologija*, koja je bliska neoinstitucionalizmu, posebno u dijelu ograničavanja ekonomskog ponašanja i odovarajućeg mnoštva oblika koordinacije, b) *originalan pristup* preduzeću i tržištu, koji se posmatraju kao dva različita oblika koordinacije ekonomske djelatnosti, pri čemu preduzeća kao organizacije nemaju pasivnu ulogu, nego formiraju tržišta

kao oblik konkurencije među njima, i stvaraju radna mjesta, koja su u značajnoj mjeri zaštićena od konkurencije i c) izuzetno širok spektar motivacija.

Tvrđnje francuskih konvencionalista su, kako nam izgleda, u dovoljnoj mjeri ispravne, makar u onom dijelu u kojem razmatraju preduzeća koja stupaju u odnose koji nemaju uvijek tržišni karakter, nego su uslovljeni povjerenjem, tehnološkom zavisnošću, hijerarhijom i dr. Najbolji dokaz za to su, kako nam se čini, intrafirska razmjena, strategijske alijanse, virtualne organizacije i mrežnopoloslovno povezivanje. Naravno, sve to na svoj način podrazumijeva postojanje normi, pravila i konvencija, što je nespojivo s tumačenjima individualne racionalnosti. Posmatrajući kroz tu prizmu, dolazi se do indirektnog zaključka da ni slobodno tržište, ni državna intervencija nijesu jedini niti univerzalni oblici koordinacije. Uostalom, sjetimo se da je Evenko pisao o tri principijelno različita „*instrumenta upravljanja*“: hijerarhiji, kulturi i tržištu.

Literatura

Boltanski, L., Thévenot, L. (1991), *De la justification. Les économies de la graddeur*, Paris: Gallimard.

Galbraith, J.K. (1994), „*Ekonomika u sledećem veku*“, *Ekonomika* br. 7-9, 63-65.

Lafaye, C., Thévenot, L. (1993), „*Une justification écologique? Conflits dans l'aménagement de la nature*“, *Revue Française de Sociologie*, Vol. XXXIV, N° 4.

Livet, P., Thévenot, L. (1994), *Les catégories de l'action collective*/ed. A. Orléan, *Analyse économique des conventions*, Paris: PUF.

Olejnuk, A. (1997), „*V poiskah institucionalnoj teorii perehodbogogo obščestva*“, *Voprosi ekonomiki* N° 10, 58-68.

Olejnuk, A., red. (2007), *Institucionalnaja ekonomika*, Moskva: INFRA-M.

Teveno, L. (1997), „*Množestvennost sposobov koordinacii: ravnovesie i racionalnost v složnom mire*“, *Voprosi ekonomiki* N° 10, 69-84.

_____ (2007), *Cennosti, koordinacija i racionalnost: ekonomika soglašeniij ili epoha zblizenij ekonomičeskikh, socialjnih i političeskikh nauk*, u: *Institucionalnaja ekonomika*/ red. A. Olejnuk, Moskva: INFRA-M, 76-112.

BASICS AND SIGNIFICANCE OF CONSENSUS THEORY

Conclusion: *The theory of consensus does not have set conceptual boundaries, on which the direction of its criticism towards neoclassical rationality is actually based, as well as towards neo-institutional economic theory to a significant extent. It represents the concept that is an alternative to orthodox neoclassical theory, since instead of the thesis on universality of norms of market behaviour it postulates the existence of numerous forms of coordination and different types of agreement.*

The idea of numerous possible ways of assessing quality and form of coordination of business activity represents the basis of the discussed theory. It is based on few key hypothesis and original terms.

Its basic characteristics represent: a) specific methodology, close to neo-institutionalism, especially when it comes to restricting of economic behaviour and relevant bunch of coordination forms, b) original approach to a company and market, which are seen as two different forms of coordination of economic activities, whereby companies, being the organisations, do not have a passive role but they form the market as a form of competition among themselves and create working posts, which are protected from competition to a significant extent and c) extremely wide spectrum of motivations.

Assertions of French conventionalists are correct to a significant extent, as it seems to us, at least in a part where they discuss companies that create relations which do not always have market character but are conditioned with credence, technological dependence, hierarchy and so on. The best confirmations of this, in our opinion, are intra-company exchanges, strategic alliances, virtual organisations and business network connection. Of course, all of this requires the existence of norms, rules and conventions, which is incompatible with interpretation of individual rationality.

Looking through this prism, one can indirectly conclude that neither free market nor state intervention are the only or universal forms of coordination. Moreover, let's remember that Evenko wrote about three, in principle different, "management instruments": hierarchy, culture and market.