

БОРИС БЕГОВИЋ*

Правни факултет
Београд

УДК 338.1(4)

Оригиналан научни рад

Примљен: 11.06.2017

Одобен: 15.06.2017

Страна: 11-24

УСПОН И ПАД ЕВРОПСКОГ ПРИВРЕДНОГ РАСТА**

Сажетак: Успех европског привредног раста после Другог светског рата све до средине 1970-тих година објашњава се тиме што је његов основни извор – акумулација производних фактора, у шта је спадала обнова разрушених и изградња нових производних капацитета – био примерен нижем нивоу привредне развијености и опоравку од ратних разарања. Од средине 1970-тих година, међутим, са приближавањем Европе граници доступне технологије, оваква врста привредног раста више није могла да даје одговарајуће резултате, па се јавила потреба да се успостави привредни раст заснован на иновацијама. Институције које су погодиле привредном расту заснованом на акумулацији производних фактора нису прикладне за раст заснован на иновацијама. То је основни узрок успоравања европског раста. Најзначајнија ограничења европском привредном расту заснованом на иновацијама леже у недостатку конкуренције, нарочито у сектору услуга, знатним правним баријерама уласку новим конкурентима, недостатку одговарајућег система финансирања нових улазака и врхунским универзитетима који све више заостају за својим премцима у другим земљама. Основни предуслов реформе којом би се уклониле наведене препреке јесте разрешавање политичких притисака за очување постојећег стања које стварају приватни интереси привилегованих.

Кључне речи: Европа, привреди раст, акумулација производних фактора, иновације, истраживање и развој, конкуренција, баријере уласку

Циљ је овог рада да анализира европски привредни раст од завршетка Другог светског рата до данас, његове покретачке механизме и основне разлоге за његово успоравање у последњим деценијама, као и да постави оквир за разматрање очекивања у погледу будућег привредног раста. Под европским привредним растом подразумева се раст највећих и неразвијених европских земаља, водећих чланица Европске уније.

* begovic@ius.bg.ac.rs boris.begovic@clds.rs

** Захваљујем Николи Илићу, Марку Пауновићу, Даници Поповић, Бранку Радуловићу и учесницима скупа „Економски проблеми Европске уније“, одржаног 31. маја 2017. године, у Институту за европске студије, на коментарима и сугестијама, а Николи Илићу и на помоћи у истраживању. Наравно, нико од њих не сноси икакву одговорност за евентуалне преостале грешке или за изнете вредносне судове.

Рад је у потпуности усмерен на разматрање дугорочног привредног раста, дакле оног раста који доводи до дугорочног и одрживог увећања благостања становника једне земље, односно подручја. Другим речима, рад се не бави разматрањем (краткорочних) колебања нивоа производње у оквирима привредних циклуса. Исто тако, ни на који начин не бави се макроекономским политикама усмереним на управљање тражњом и проналажењем краткорочних решења за излазак из рецесије, за ургентни привредни опоравак, већ је разматрање усмерено на понуду и механизме којима долази до њеног увећања. Макроекономским жаргоном речено, рад је у потпуности усредсређен на потенцијални привредни раст.

Сходно томе, полази се од основних налаза теорије привредног раста да извори раста могу да буду: (1) акумулација производних фактора и (2) повећање укупне факторске продуктивности (УФП), при чему то повећање може да буде једнократно, услед елиминисања одређених неефикасности, и одрживо, услед технолошког напретка у најширем смислу речи, што значи услед пословних иновација којима се трајно боље користе ангажовани ресурси.

Наведени циљ рада и описани приступ његовом остварењу условили су и структуру текста. Прво ће се размотрити теоријска концепција замке средњег нивоа дохотка, односно развијености, која ће се, потом, искористити као концептуални оквир за објашњење динамике европског привредног раста у последњих седам деценија. Следи разматрање иновативности, основне покретачке снаге привредног раста високоразвијених земаља, да би се на основу свих добијених налаза размотрили изгледи за будућност европског привредног раста. Следи закључак.

Замка средњег нивоа дохотка: теоријско образложење

Иако у економској науци, још више у струци, постоји веома широко и прилично неодређено поимање категорије „замка средњег нивоа дохотка“ (Im & Rosenblatt, 2013), у савременој теорији привредног раста нема дилема око садржаја овог појма. Штавише, може се говорити о својеврсној теоријској хипотези замке средњег нивоа развијености, постављаној дедукцијом, на основу ригорозне теоријске анализе (Acemoglu *et al.*, 2006), а не на налазу о наводној емпиријској регуларности. Притом се развијеност одређене земље посматра као удаљеност њене привреде од границе доступне технологије – у којој мери технологија која се примењује у тој привреди заостаје за најбољом, најефикаснијом технологијом која се може применити.

Привредни раст на нижем нивоу развијености земље, односно подручја, искључиво се, или барем претежно, заснива на акумулацији производних фактора, пре свега на инвестирању физичког капитала. Такав привредни раст захтева снажне подстицаје да се инвестира – пре свега снажна и универзална заштита приватних својинских и уговорних права, како од приватних предатора, тако и од предаторске државе, што подразумева и умерене порезе за дати ниво пружања јавног добра, али и високе приносе инвестиција, високе профитне

стопе, најмање једнаке опортунитетним трошковима капитала, а пожељно је да приноси буду такви да омогуће и присвајање знатне ренте. Док заштиту приватних својинских и уговорних права обезбеђује владавина права и све оно што је омогућава, високе приносе инвестиција омогућава недостатак конкуренције, нарочито баријере уласку новим конкурентима у гране у којима постоји економска рента, а у литератури се помиње и могућност субвенционисања као начина за додатно увећање приноса (Acemoglu *et al.*, 2006). Овим су описане економске институције које стварају подстицаје за инвестирање, али оне исто тако елиминишу подстицаје за ефикасност, као и за иновације. Једноставно, недостатак конкуренције неминовно доводи до тога да је „миран живот најслађи од свих монополских профита“ (Hicks, 1935).

Проблем са привредним растом заснованим на инвестицијама јесте у томе што он неминовно сам себе ограничава. Акумулација физичког капитала доводи до пораста техничке опремљености рада, износа капитала по запосленом, а то доводи до пораста продуктивности рада, па тиме и до пораста дохотка *per capita*. Потешкоћа је, међутим, у томе што делује закон опадајућих приноса, па даља акумулација капитала неминовно умањује његове приносе, тј. снижава раст производње до кога доводи, па тиме обара стопу привредног раста. Стога се, у теоријском моделу (Solow, 1956), постиже стабилно стање у коме су (брuto) инвестиције једнаке стопи амортизације, што значи да престаје акумулација капитала и тиме раст на основу акумулације производних фактора. Дакле, успех земље у погледу привредног раста који је заснован на акумулацији производних фактора доводи до урушавања овог типа раста – овај тип привредног раста није одржив. Реч је о томе да привредни раст доводи до пораста нивоа развијености, до приближавања граници доступне технологије, а тај пораст доводи до успоравања привредног раста, тј. до обарања његове стопе. У крајњем, екстремном случају, нестаје привредни раст.

Очигледно је да је са достизањем одређеног нивоа привредне развијености, тј. са приближавањем граници доступне технологије, неопходно да земља промени изворе свог привредног раста, да са раста заснованог на инвестицијама пређе на раст заснован на порасту укупне факторске продуктивности услед технолошког прогреса и пословних иновација. Раст заснован на иновацијама захтева другачије институције у односу на онај заснован на инвестицијама. Најважнија разлика лежи у конкуренцији. Наиме, управо је теорија ендеогеног привредног раста (Aghion & Howitt, 2009) показала да иновације нису егзогене. Оне су последица улагања у истраживање и развој, а та улагања одлучујуће зависе од подстицаја којима су у том погледу изложени предузетници. Најснажнији подстицај за улагања ове врсте јесте конкуренција, прецизније речено конкурентски притисак којим су међусобно изложени предузетници. Такође, реч је и о ефикасној заштити интелектуалне својине, будући да једино у таквим околностима успешно истраживање и развој омогућава, додуше привремену и делимичну, заклоњеност од конкуренције.

Проблем замке средњег нивоа развијености, што се своди на приближавање граници доступне технологије, теоријски посматрано, представља могућност да се постојеће институције погодне за привредни раст заснован на инве-

стицијама не трансформишу на време у оне погодне за привредни раст заснован на иновацијама. Дакле, ова врсте замке није везана за неки конкретан (средњи) ниво дохотка *per capita*, него за ситуацију у којој привредни раст више не може да се заснива на инвестицијама, већ је потребно да се омогући да се заснива на иновацијама. Притом се, макар теоријски посматрано, могу идентификовати две ситуације. Прва је да се институције које погодују привредном расту заснованом на инвестицијама задрже исувише дуго, па да оне, пре свега недостатак конкуренције, спутавају увођење алтернативног механизма привредног раста – оног заснованог на иновацијама. Будући да привредни раст заснован на инвестицијама више не може да дâ резултате, а привредни раст заснован на иновацијама не може да ступи на сцену, земља остаје заробљена у замци нултог привредног раста. Друга је ситуација да се институције које погодују привредном расту заснованом на иновацијама уведу прерано, док тај тип раста не може да преузме примат, а тиме се нашкоди расту заснованом на инвестицијама. Ни у овом случају не може да се активира онај механизам привредног раста који даје резултате, па земља опет остаје заробљена у замци нултог привредног раста. Иако је, теоријски посматрано, могућ и један и други сценарио, ипак је далеко већа вероватноћа да ће доћи до задржавања застарелих институције и до замке прве врсте која онемогућава да се активирају иновације као основни извор привредног раста. Овај налаз може се бранити аргументима политичке економије, будући да они који су стекли привилеговане позиције, они који су институцијама заштићени од конкуренције, имају снажан подстицај да уложе ресурсе у све оне активности које ће им, утицајем на колективне одлуке у погледу институција, омогућити да остану заштићени. Ресурси које су они спремни да уложе у такве активности највише су једнаки ренти коју присвајају, односно коју очекују да присвоје са опстанком институционалног оквира којим се омогућава присвајање те ренте. Велика је вероватноћа да су ти ресурси већи од оних који би требало да се уложе за другачију колективну одлуку – ону којим би се успоставиле институције које омогућавају неспутану конкуренцију и које погодују привредном расту заснованом на иновацијама.

Будући да су овим описане контуре концептуалног оквира за емпиријско разматрање привредног раста одређене земље или подручја, може се размотрити европски случај замке приближавања граници доступне технологије.

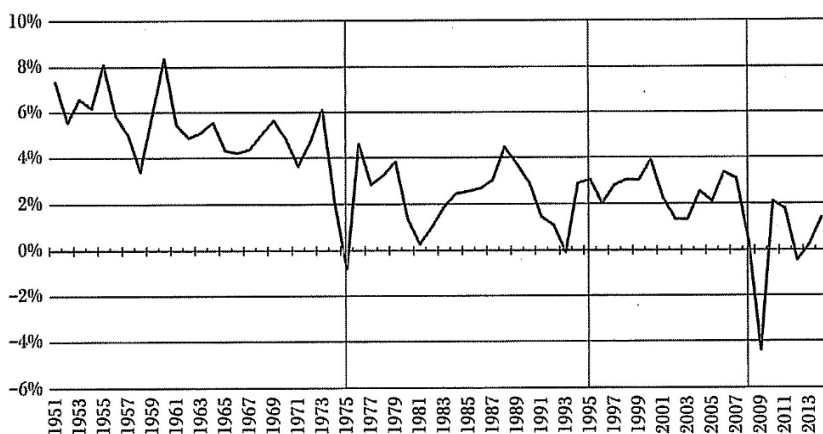
Замка приближавања граници доступне технологије: европски случај

Од краја II светског рата до средине 1970-тих година Европа, односно европске земље (ЕУ-15), бележиле су изузетно високе стопе раста. Просечна годишња стопа раста у том периоду износила је 4%. Дакле, када је Европа била на нижем нивоу развоја, када је значајно заостајала за САД и када је њен привредни раст био заснован на инвестицијама, резултати су били веома добри. Овај период привредног раста пратиле су знатне инвестиције физичког капитала у нове погоне, у првом периоду после рата углавном у обнову и побољ-

шање индустријских капацитета и инфраструктуре. Њима су стари, уништени производни капацитети замењени новим и технолошки супериорним (опредељени технолошки прогрес). Увећавала се, како се становништво опорављало од рата и његових последица, и понуда домаће радне снаге, уз инвестиције у људски капитал, а када је у најразвијенијим европским земљама понестало радне снаге, миграцијама из земаља са европске периферије решена је та неравнотежа. Укратко, Европа је веома добро функционисала у доба када је њен привредни раст био заснован на инвестицијама. Стога се тај период историје европског привредног раста у литератури и назива „златним растом“ (Gill & Raiser, 2012), уз већ добро познато немачко „привредно чудо“ (Streeck, 2017).

Средина 1970-тих година означава преокрет. Никада после тога Европа није успела да се приближи онако високим стопама привредног раста какве је бележила од краја II светског рата до тада (слика 1).

Слика 1: Годишње стопе привредног раста европских земаља (ЕУ-15)

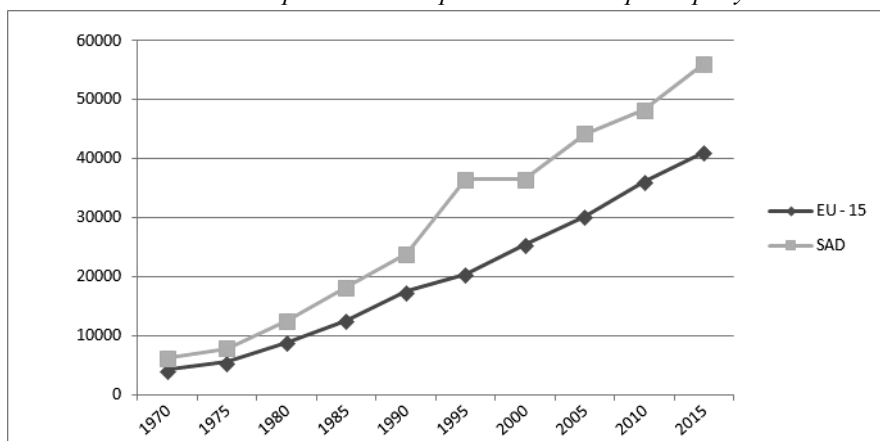


Извор: Åslund & Djankov (2017:18), *World Bank World Development Indicators*, *Penn World Tables*

Наравно, узрок успорењу раста средином 1970-тих година може се потражити у првом нафтном шоку и рецесији коју је он изазвао, али кључно је управо то да после прилагођавања том шоку није дошло до повратка на старе вредности. Само се у две године од тада Европа приближила годишњој стопи раста од 4%, а просечне стопе раста на деценијском нивоу знатно су ниже, уз снажно исказане ефекте рецесије 2009. године.

Разлоге за овакво успоравање привредног раста треба тражити у чињеници да се Европа средином 1970-тих година, после деценија успешне реалне конвергенције ка америчком нивоу дохотка *per capita* и нивоу технолошке развијености, већ сасвим приближила граници доступне технологије, што се може видети из приближавања нивоа развијености САД и европских земаља (ЕУ-15).

Слика 2: Ниво европског и америчког дохотка *per capita* USD

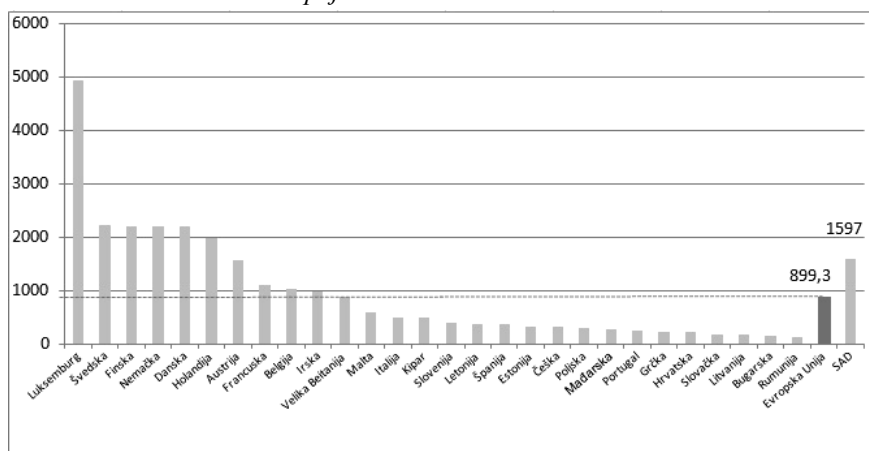


Извор: Åslund & Djankov (2017:20), World Bank

Очигледно је да је конвергенција завршена управо средином 1970-тих година и да је од тада на делу дивергенција, да Европа све више заостаје за САД у нивоу продуктивности рада, па тиме и нивоу дохотка *per capita*. Но, извесно је да је наведеном конвергенцијом Европа дошла на онај ниво развијености посматран као удаљеност од границе доступне технологије, да за њу једину могућност привредног раста нуди раст заснован на иновацијама. Једноставно, услед изражених опадајућих приноса, раст заснован на инвестицијама више није остварив, односно стопе раста биле би занемарљиво ниске.

Стога је потребно пажњу посветити технолошком напретку и пословним иновацијама и упоредити иновације у европским земљама са иновацијама у САД, земљи највише продуктивности, односно најближој граници доступне технологије, а у многим гранама управо на тој граници. Уобичајени индикатор технолошког напретка и иновативности јесте број пријављених патената на 1.000 становника (слика 3).

Слика 3: Број патената на 1.000 становника



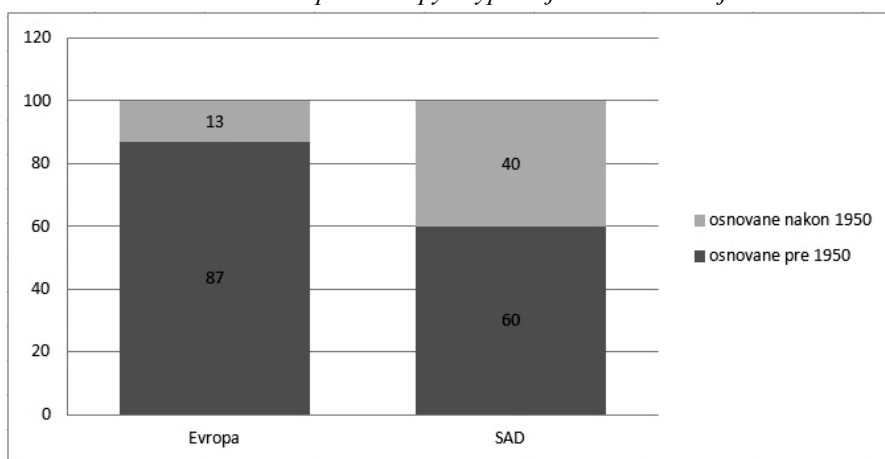
Извор: Åslund & Djankov (2017:136), WIPO database for patent data

Иако су неке од европских земаља по овом индикатору испод САД (податак за Луксембург није репрезентативан, будући да је реч о патентима из других земаља чија је пријава регистрована у тој земљи), извесно је да је просек земаља ЕУ свега 56% америчког нивоа пријављивања патената.

Ствари су још неповољније када се узме у обзир у којој се мери патенти користе за пословне иновације, што се своди на то колико су компаније иновативне. У литератури се наводи (Åslund & Djankov, 2017) да према Форбсовом (*Forbes*) истраживању у 100 најиновативнијих технолошких компаније спада свега 11 европских, а да према Ројтерсовом (*Reuters*) у 100 глобалних компанија иноватора спада свега 17 европских, док истраживање МИТ-а (*MIT*) сврстава свега шест европских компанија међу 50 највиспредијих (*smartest*) компанија у свету. Очигледно је да је заостајање европских корпорација у иновативности веће него што то показује број пријављених патената.

Наведене податке треба посматрати у светлу налаза да најиновативније компаније чине тзв. нови уласци, тј. новопридошле компаније које тек започињу да се баве одређеном делатношћу, тако да је за поспешивање иновативности компанија кључно да се у највећој могућој мери умање баријере уласку (Acemoglu, 2008; Aghion *et al.*, 2008). На дистинкцији између традиционалних, на тржишту добро позиционираних компанија, које нису склоне иновацијама, и предузетника који тек започињу бављење неком делатношћу, који су неминовно склони иновацијама, будући да без њих не могу ни да уђу у грану у коју желе и изборе се за било какву тржишну позицију, гради се дистинкција између корпоративног и предузетничког капитализма (Baumol *et al.*, 2007), уз напомену да Европом доминира корпоративни, а Америком предузетнички. Подаци о старосној структури највећих компанија потврђују овај налаз (слика4).

Слика 4: Старосна структура највећих компанија



Извор: Åslund & Djankov (2017:135), *Financial Times 500*

Свега 13% од највећих 100 компанија у Европи основано је после 1950. године, док је тај проценат у САД чак 40%. Очигледно је да нови уласци, нове компаније склоне иновацијама, имају далеко веће шансе за успех у САД него у Европи. Стога се, на тај начин, може објаснити заостајање Европе у иноватив-

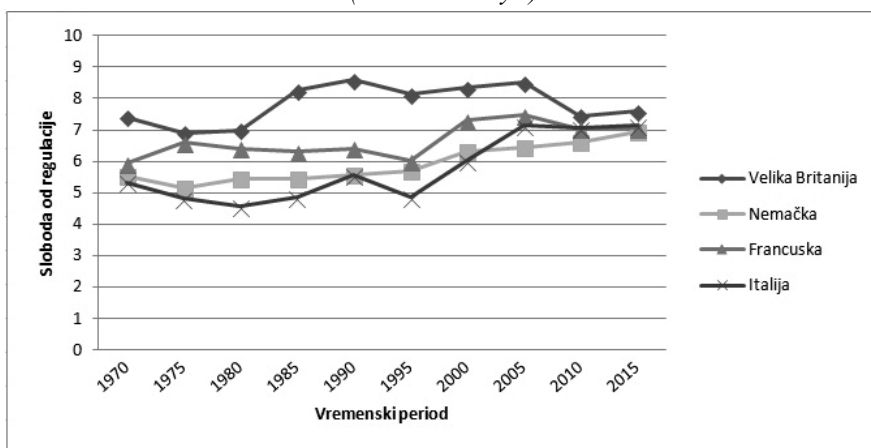
ности. Ипак, остаје отворено питање због чега Европа има толико релативно мали број нових улазака и због чега су традиционалне, давно успостављене компаније мање склоне иновацијама у односу на њихове премце у САД. Одговор на ово питање пружа и информацију шта је то што треба променити и на који начин како би се унапредила иновативност европских привреда.

Иновативност и њени предуслови

Први и основни предуслов иновативности јесте увећање конкуренције. Тек снажан конкурентски притисак, како оних који су већ у грани, тако и оних који у њу могу да уђу, ствара подстицаје предузетницима да иновирају, што значи да инвестирају у истраживање и развој. Ниво конкуренције у Европи значајан је у случају добара, нарочито индустријских производа, али је прилично низак на тржишту услуга, будући да на њему постоје бројне баријере трговини између земаља, а у оквиру земља постоје значајне баријере уласку. Иако услуге стварају око 70% бруто домаћег производа земаља ЕУ, оне учествују са свега 28% у трговини између земаља чланица. Основни проблем у погледу спутавања конкуренције чини регулатива на нивоу држава чланица, која ствара бројне правне баријере трговини и уласку нових конкурената. А тиме се у сектору услуга, који чини скоро три четвртине обима европске производње, спутава конкуренција, умањује конкурентски притисак, чиме се ствара рента и уклањају подстицаји за статичку и динамичку ефикасност (иновативност).

Треба испитати хипотезу да је у последњих неколико деценија дошло до знатног погоршања на том плану и да је то узрок успоравања европског привредног раста. Заиста, да ли је знатно повишен степен регулације у европским земљама? Коришћење индекса слобода од регулације Фрејзеровог института за четири највеће европске земље у периоду од 1970. године до данас (слика 5) нуди одговор на то питање.

Слика 5: Фрејзеров индекс економских слобода за четири европске земље (10 = максимум)

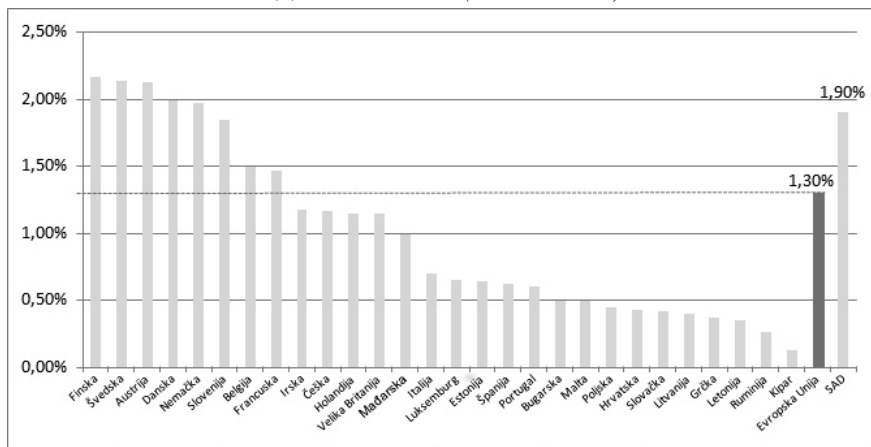


Извор: Fraser Institute, www.fraserinstitute.org/studies/economic-freedom

Дакле, у поменутом периоду није дошло до велике промене слободе од регулације у највећим европским земљама, чак је забележено мало побољшање у три од четири посматране земље. Извесно је, међутим, да је дошло до конвергенције институционалног оквира – док су на почетку постојале значајне разлике, оне су се на крају посматраног периода, осим можда у случају Велике Британије, практично изгубиле. Дакле, успоравање европског раста није последица погоршања институционалног оквира, него је последица тога што тај оквир није довољно побољшан – довољно у смислу потреба које захтева привредни раст заснован на иновацијама.

Без обзира на то шта се све у јавној расправи користи као аргумент за успостављање и задржавање таквих баријера (сигурност снабдевања, контрола квалитета, културне вредности итд.), извесно је да они који већ послују у тим гранама и који присвајају ренту услед недостатка конкуренције имају снажан подстицај да утичу на доношење колективних одлука тако да спрече уклањање тих баријере и предупреду либерализацију тржишта услуга. Дакле, реч је о типичним екстрактивним институцијама (Acemoglu & Robinson, 2012), које опстају иако омогућавају мањем броју повлашћених да присвајају ренту на штету целог бирачког тела, односно друштва у целини. А управо се недостатком конкуренције може тумачити релативно мала заинтересованост европских компанија за истраживање и развој у оквирима сопствене куће, будући да мањају основни подстицаји за иновације. Релативни трошкови те делатности (у односу на БДП) у Европи су, уз мањи број изузетака, значајно мањи у поређењу са САД (сликаб).

Слика 6: Трошкови истраживања и развоја корпорација у односу на БДП по земљама (2013. година)



Извор: Åslund & Djankov (2017:139), Eurostat

Повећање конкуренције може да се оствари на различите начине, а у случају иновативности од кључног значаја је да се умање, ако већ не могу да се елиминишу, правне баријере уласку. Без нових улазака не може се очекивати повећање иновативности. Нити ће бити нових компанија са иновативним начином рада, са новом технологијом у најширем смислу речи, нити ће

такви нови уласци натерати постојеће компаније да буду иновативније. Без великог напретка на плану слободе уласка нових конкурената у грану тешко је очекивати знатно повећање иновативности, па тиме и подизање стопе привредног раста европских земаља.

Значајан проблем са којим се суочавају нови предузетници у Европи јесте финансирање нових улазака, односно нових компанија (*start-ups*). Реч је о томе да финансијским посредовањем у Европи доминирају банке (Беговић и Мијатовић, 2017), а нове компаније нису погодне за кредитирање, будући да немају ни пословну/кредитну историју, нити имовину коју могу заложити као обезбеђење пласмана банке. Најпогоднији механизам за финансирање таквих компанија јесте тзв. венчер капитал (*venture capital*) и фондови који такав капитал пласирају у нове високоризичне пословне подухвате, инвестирањем у сопствени капитал (*equity*) нових предузећа. Основна пословна филозофија која стоји иза оваквих подухвата јесте присвајање велике капиталне добити, када се, после одговарајућег времена, сада већ успешна предузећа продају на тржишту капитала. Дакле, посреди су високоризични, али и високопрофитабилни пословни подухвати. Показало се, међутим, да оваквих фондова у Европи нема довољно, а покушај да се државном интервенцијом супституише недостатак интересовања приватног капитала за овакве подухвате и формирање Европског инвестиционог фонда овакве намене није дао задовољавајуће резултате. Европским финансијским посредовањем и даље доминира банкарство, што отежава финансирање нових улазака.

Коначно, за иновативност су потребни врхунски универзитети, не само у погледу образовања оних који треба да буду иновативни као предузетници или њихови најближи сарадници, него врхунски у погледу истраживања и нових научних спознаја, које су основа технолошког прогреса. Тог прогреса нема без напретка у базичним и примењеним наукама, без нових спознаја света око нас и узрочно-последичних веза између појава које нас окружују. Управо се у истраживачкој култури, у преданости спознаји света око себе и резултатима те спознаје сагледавају узроци индустријске револуције, као и до тада незабележеног технолошког прогреса, па тиме и привредног раста у последња два века (Мокуг, 2017). Европски универзитети, уз изузетак британских, не спадају, нажалост, у светски врх, без обзира на то која је ранг-листа у питању. Међу првих 20 универзитета и на шангајској листи и на листи лондонског Тајмса (*Times Higher Education*) налази се, уколико се изузму британски универзитети, само један европски, а међу првих 50 универзитета само седам европских. То што се (Западна) Европа поноси својим универзитетима можда је везано за њихову прошлост, али није утемељено у њиховим данашњим научним резултатима.

Будућност европског привредног раста

Препреке које стоје на путу убрзања европског привредног раста јесу значајне, али нису несавладиве. Њихово елиминисање се своди на свеобухват-

ну институционалну реформу и захтева знатну политичку енергију, уз резултате који неће бити тренутни, него ће их вероватно тек осетити следеће генерације. Због тога је кључно питање какве су у том погледу преференције европског бирачког тела.

У оној мери у којој се преференције бирачког тела одржавају у делању политичке елите, извесно је да Европа није заинтересована за привредни раст. Та тема није главна, већ, уколико се уопште и налази на дневном реду, његова споредна тачка. Стратешка визија развоја Европе, документ *Europe 2020*, предвиђа да европски привредни раст треба да буде виспрен (*smart*), инклузиван и еколошки одржив, мада се у документу не помиње начин на који то треба да се оствари. Независно од тога, у документу се не помиње привредни раст као такав, његови извори и темпо, још мање његови предуслови. Европски привредни раст у овом документу посматра се као дат, њему само треба да се придодују одређени политички коректни атрибути, без вођења рачуна о томе да ли га они успоравају.

Европа је, очигледно, фундаментално задовољна собом и својим односом према животу и једино усмерена на решавање краткорочних проблема, па се институционална реформа своди на бауљање из решавања једне у решавање друге кризе. Једноставно, они који присвајају ренту немају никакве подстицаје да подрже институционалну реформу која би поговорила привредном расту, будући да би им таква реформа одузела ренту. А огроман је број оних који су једноставно индиферентни према тим рентама, можда их чак и сматрају неизбежним, делом европског културно наслеђа. Ништа не треба искључити када се у озбиљној књизи озбиљних људи (Audretsch & Lehmann, 2016) на тему неформалних економских институција у водећој европској сили може пронаћи и мисао да Американци вреднују слободу, али да су Немци друкчији – није да не вреднују слободу, сматрају аутори, али више вреднују – лепоту. Мистерија естетике ренте коју присвајају добро заштићени немачки предузетници у области услуга остаје да се разреши у неком другом раду, једино је треба додати дугачком списку оправдања, чак и пожељности правних баријера уласку.

Убрзавање европског привредног раста нераскидиво је везано за институционалну реформу. Притом постоје две врсте те реформе. Једне су, попут уклањања правних баријера уласку у грану, јасне и једноставне и уз одговарајућу политичку вољу могу да се спроведу веома брзо, а веома брзо дају и резултате. Осим тога, реч је о једнократном реформском потезу, тако да није потребна континуирана активност на том плану. Другу врсту реформе чине оне попут реформе високог образовања која би омогућила напредак врхунских европских универзитета. Таква реформа је сложена, није једнократна, већ је потребна континуирана активност, дуго се спроводи, а резултате даје са великом доцњом. Ништа, осим недостатка политичке воље, добрим делом условљене политичком економијом, не спутава тренутно спровођење прве врсте реформи.

Наравно, институционална реформа везана је за политичке одлуке. А став европске политичке елите можда најбоље описују речи Жана Клода Јункера из 2007. године: „Ми знамо шта треба да се уради, оно што не знамо јесте

како да будемо реизабрани када то будемо урадили“. Према овој политичкој мудрости, сама чињеница да је Јункер десет година после овакве изјаве политички жив, здрав и чио најбоље сведочи о томе да ништа није урадио и да се са оваквом политичком елитом Европа тешко може надати институционалној реформи која би омогућила убрзавање њеног привредног раста.

Оно што може да доведе до политичког преокрета јесте наставак глобализације, појава нових конкурената, све слободнији проток капитала, нарочито из оних земаља које га досад нису извозиле, а и све већа покретљивост људи на глобалном плану. Мала је вероватноћа да ће се глобализација зауставити или да ће кренути у супротном смеру. То значи да се Европа може суочити са ситуацијом у којој више неће бити конкурента на глобалном нивоу и да ће губити своје водеће место у оним гранама у којима је данас још увек водећа. Управо стога је још пре више од десет година упозорено (Alesina & Giavazzi, 2006) да Европа стоји пред дилемом: „реформа или назадовање“ – без реформе није могућа чак ни стагнација у динамичном свету какав је данас. Можда ће велики шок назадовања омогућити да се превазиђу све оне политичке блокаде које сада онемогућавају спровођење свих оних реформи које су потребне за убрзање европског привредног раста. Наравно, уколико политичко умеће засад летаргичне европске политичке елите буде на висини задатка.

Закључак

Криза европског привредног раста није макроекономска криза и није краткорочна појава везана за недостатак тражње. Реч је о структурној кризи раста која онемогућава да понуда расте одговарајућим темпом. Стога њене узроке треба тражити у изворима раста у Европи. Док се европски раст заснивао на акумулацији производних фактора, Европа је доживљавала „златни раст“. Но, када је овај извор раста постао исцрпљен, када се привредни раст услед деловања опадајућих приноса више није могао заснивати на акумулацији производних фактора, дошло је до неминовног успоравања раста – Европа није успела да се, макар не у довољној мери, преоријентише на привредни раст заснован на иновацијама. Основни разлог таквом исходу лежи у задржавању, у великој мери, економских институција које погодују расту заснованом на акумулацији, а не расту заснованом на иновацијама – јединим издашним извором привредног раста за земље које се, попут европских, налазе на високом нивоу развијености и чије су привреде близу границе доступне технологије. Превазиђене институције, пре свега оне које спутавају конкуренцију и спречавају нове уласке, одговорне су за успоравање европског раста.

Оживљавање привредног раста у Европи везано је за стварање подстицаја за иновације, пре свега јачањем конкуренције, уклањањем баријера уласку нових конкурената, али и унапређењем финансијског посредовања које би било прикладније за нове уласке, за новопридошле компаније, као и свеобухватном реформом високог школства која би омогућавала врхунским европским универзитетима да по својим научним резултатима буду и врхунски свет-

ски. Широки дијапазон институционалних реформи потребних за оживљавање привредног раста показује да такав подухват није тривијалан, а дубина захвата да би се живот у Европи ипак значајно променио.

Да ли ће до тога доћи, зависи од крхке равнотеже између преференција Европљана и њихове политичке елите. У овом тренутку, без обзира на текуће проблеме, Европа је још увек задовољна сама собом, а такво задовољство елиминише потребу за свеобухватном реформом. Улога европске политичке елите, стога, биће пресуда. Од њене спознаје дубине кризе раста у којој се налази Европа и узроцима те кризе зависи у којој ће мери напустити своје садашње позиције, супротставити се притисцима приватних интереса повлашћених и започети потребну институционалну реформу. Или, можда, криза европског раста још није довољно дубока за такав потез?

Литература:

1. Acemoglu, Daron (2008): "Oligarchic versus Democratic Societies." *Journal of European Economic Association*, 6(1): 1-44.
2. Acemoglu, Daron & James Robinson (2012): *Why Nations Fail: The Origin of Power, Prosperity, and Poverty*, Profile Books, London.
3. Acemoglu, Daron, Phillippe Aghion, & Fabrizio Zilibotti (2006): "Distance to Frontier, Selection and Economic Growth", *Journal of European Economic Association*, 4(1): 37-74.
4. Aghion, Phillippe & Peter Howitt (2009): *The Economics of Growth*, The MIT Press, Cambridge, Mass. & London.
5. Aghion, Phillippe, Alesina, Alberto, & Francesco Trebbi (2008): "Democracy, Technology and Growth." In *Institution and Economic Performance*, ed. Elhanan Helpman, 511-543, Harvard University Press, Cambridge, Mass.
6. Alesina, Alberto & Francesco Gaivazzi (2006): *The Future of Europe: Reform or Decline*, The MIT Press, Cambridge, Mass. & London.
7. Audretsch, David & Erik Lehmann (2016): *The Seven Secrets of Germany: Economic Resilience in an Era of Global Turbulence*, Oxford University Press, Oxford.
8. Åslund, Andreas & Simenon Djankov (2017): *Europe's Growth Challenge*, Oxford University Press, Oxford.
9. Baumol, William, Robert Litan & Carl Schramm (2007): *Good Capitalism, Bad Capitalism and the Economics of Growth and Prosperity*, Yale University Press, New Haven.
10. Begović, Boris, Mijatović Boško (2017): *Finansijsko posredovanje i privredni rast*, Centar za liberalno-demokratske studije i Gramatik, Beograd.
11. Gill, Indermit & Martin Raiser (2012): *Golden Growth: Restoring the Lustre of the European Economic Model*, The World Bank, Washington, DC.
12. Hicks, John (1935): Annual Survey of Economic Theory: The Theory of Monopoly, *Econometrica*, 3(1): 1-20.
13. Im, Fernando Gabriel & David Rosenblatt (2013): Middle Income Traps: A Conceptual and Empirical Survey, *World Bank Policy Research Working Paper WPS6594*.
14. Mokyr, Joel (2017): *A Culture of Growth: The Origins of the Modern Economy*, Princeton University Press, Princeton & Oxford.
15. Solow, Robert (1956): A Contribution to the Theory of Economic Growth, *Quarterly Journal of Economics*, 70(1), 65-94.
16. Streek, Wolfgang (2017): Playing Catch Up, *London Review of Books*, 39(4), 26-28.

THE RISE AND FALL OF EUROPE'S ECONOMIC GROWTH

Summary: The success of Europe's economic growth after the World War II till the mid-1970s is explained by its engine – accumulation of production factors, including reconstruction of devastated and development of new production capacities – being suitable to the lower level of economic development and recovery from war destruction. From mid-1970s, nonetheless, with Europe approaching technological frontier, this engine of growth could not produce remarkable results, hence economic growth based on innovations should have been introduced. Institutions suitable for economic growth based on accumulation of production factors are not appropriate for innovation based growth. This is the main reason for the slowing down Europe's growth. The most significant constraints to Europe's economic growth based on innovations are: lack of competition, especially in the services, substantial legal barriers to entry, lack of financial intermediation suitable for funding new entries and its top universities that are lagging increasingly to their peers in the world. The fundamental precondition for removal of these obstacles is sorting out political pressures for status quo preservation created by the private interest of the privileged.

Key word: Europe, economic growth, accumulation of production n factors, innovations, research & development, competition, barriers to entry