

---

Maja  
VEHOVEC

EVOLUCIJSKO-  
INSTITUCIONALAN  
PRISTUP RAZVOJU  
PODUZETNIŠTVA



Početak tranzicije obilježile su velike promjene u političkom, ekonomskom i cjelokupnom društvenom životu planskih ekonomija. Tranzicija u tržišnu ekonomiju predstavljala je eksperiment u kojem su se tražila najbolja rješenja bez prethodnoga iskustvenog znanja o tranziciji ili postojanja teorije tranzicije. Zbog toga su se pojavile različite kontroverzije kad je riječ o brzini, metodama i slijedu reforma. O njima se intenzivno raspravljalo u prvom desetljeću tranzicije, ili prvoj tranziciji tijekom koje su se prikupili i empirijski podaci, pa se nakon tog razdoblja moglo sustavnije prići analizi kompleksne promjene ekonomskoga sustava kao što je tranzicija.

Prva je tranzicija protekla pod dominantnim utjecajem ekonomista Međunarodnoga monetarnog fonda i Svjetske banke te njihova pristupa tranzicijskim reformama, poznatog kao *Washingtonsko suglasje*. Iza ovog pojma nije stajao neki formalni dokument ili formalna organizacija, nego je taj izraz označavao skupinu utjecajnih ekonomista, okupljenih oko međunarodnih financijskih institucija, s istom vizijom o tomu kako pokrenuti i provesti tranzicijske reforme. Njihov je pristup također poznat *pod popularnim nazivom šok-terapija*, što je pojednostavljen termin za tranziciju gledanu jednodimenzionalno, u varijabli brzine, a sastojao se u vjerovanju da će nakon brze liberalizacije, stabilizacije i privatizacije tržište spontano profunkcionirati. Taj se model temeljio na neoklasičnoj ekonomskoj teoriji u čijem fokusu je velika i važna uloga tržišta i cijena i na neoliberalnoj ekonomskoj politici vlade, temeljenoj na maloj ulozi države. Nedostatak je tog modela bio u zane-marivanju značenja i utjecaja institucija na kojima počiva uspješnost kapitalističkih ekonomija. U tranzicijskim zemljama institucije koje podržavaju tržište nisu postojale, ili su postojale u rudimentarnom obliku, pa se spomenute politike nisu imale na što osloniti. Spoznaja o nedostatku institucionalne regulative dovela je do revidirane Washing-

tonske suglasnosti, temeljene i dalje u okvirima liberalnoga tržišta i ograničene uloge države.

Ekonomski rezultati prve tranzicije i različita iskustva sjevernoga niza (CEE) i južnoga niza tranzicijskih zemalja (SEE) te ekonomska uspješnost Kine u sasvim različitom političkom okružju naveli su mnoge ekonomiste (i ne samo ekonomiste!) da promijene ili modificiraju mišljenja iz 90-ih te da promišljaju odgovore na pitanje u kojem pravcu razvijati drugo desetljeće tranzicije. Washingtonska suglasnost s početka devedesetih doživjela je najveće kritike zbog preporuka vezanih uz brzinu i pravce reforma. Tržišta nisu uspjela spontano profunkcionirati, a privatni sektor i poduzetništvo nisu se uspjeli tako brzo i učinkovito razviti, koliko su stara državna poduzeća brzo propadala gubeći tržišta i zaposlenike. Usporedba postignutih ekonomskih rezultata zemalja sjevernoga i južnog niza tranzicijskih zemalja pokazala je da su južne zemlje (u čijem se nizu nalazi i Hrvatska) ostvarile veći pad dohotka i proizvodnje, veću inflaciju, nezaposlenost, rast dohodovne nejednakosti, deficita, dugova i neslužbenoga gospodarstva te sporiju privatizaciju i restrukturiranje, uz istodobne pojave tzv. tajkuskoga kapitalizma, korupcije i opće erozije moralnih i civilnih norma ponašanja. Zbog toga je za zemlje jugoistočne Europe osobito interesantan drugi tip gledanja na reforme ekonomskoga sustava poznatoga pod nazivom evolucijsko-institucionalan pogled na tranziciju.

*U fokusu evolucijsko-institucionalnoga pristupa su institucije ili "pravila igre" među "igračima" u ekonomskim transakcijama. Nov pristup ne odbacuje ulogu tržišta i cijena, ali su preporuke daljnjim reformama koncentrirane prema ulozi institucija i utjecaju institucionalnih promjena u drugoj tranziciji u perspektivi njihove dinamike i društvenoga okružja (Roland, 2000.: 328). Njihov je pristup poznat pod popularnim nazivom *gradualistički pristup reformama*, što je također pojednostavljen termin za tranziciju definiranu u varijabli brzine. Taj se model temelji na modernoj mikroekonomske teoriji i njezinoj metodologiji, oblikovanoj u nekooperativnoj teoriji igara, te na evolucijskom pristupu ekonomici.*

Svrha ovoga rada je da se detaljnije objasni evolucijsko-institucionalan pristup tranziciji i istaknu njegove prednosti prema neoklasičnom pristupu u Washingtonskom suglasju za razvoj poduzetništva, jer je iskustvo tranzicije potvrdilo i podržalo institucionalnu teoriju D. Northa (1990.). Zbog toga se u trećem dijelu rada analiziraju institucije i njihovo međusobno djelovanje koje, ako je usklađeno, smanjuje transakcijske troškove i povećava akumulaciju društvenoga kapitala, ili se događaju obrnuti procesi.

U četvrtom dijelu se povezuje interakcija institucija i institucionalnih promjena u stvaranju društvenoga kapitala koji omogućuje kvalitetniju potporu poduzetništvu. U posljednjem, zaključnom dijelu rada traže se odgovori na pitanje zašto je evolucijsko-institucionalan pristup reformama superiorniji pristup za rast i razvoj poduzetništva u tranziciji.

## EVOLUCIJSKO-INSTITUCIONALAN POGLED NA TRANZICIJU

---

U početnoj fazi tranzicije prevladavale su izrazite promjene formalnih pravila, od sasvim novih zakona do njihovih čestih promjena i nadopuna, a da bi se oni osmislili, razumjeli, usvojili i proveli, bilo je potrebno raspolagati različitim resursima, kao što su znanje, kapital i vrijeme. Njihov se nedostatak djelomično nadoknađivao uvozom stranih stručnjaka i stranog kapitala, ali resurs vremena postao je ograničenje. Međunarodno preporučeni Washingtonski sporazum smatrao je da je resurs vremena bitan, a pojedine zemlje su ga trebale "kupovati" brzim šok-terapijama, predviđajući sigurnost uspješne primjene i ne sumnjajući u učinkovitost tržišnoga modela prenesenog iz razvijenih zemalja.

Ali, nedostaci strategijskoga promišljanja i na dugi rok koordinirano vođenih ekonomskih politika doveli su mnoge tranzicijske zemlje u goru poziciju od one u kojoj su bile na početku reformskih procesa. Jedan od važnijih nedostataka Washingtonske vizije, koji se ujedno ističe kao bitan razlog, je zanemarivanje uloge institucija koje su potrebne kako bi se reformski procesi uspješno izveli. Napravljena greška u podcjenjivanju kapaciteta institucija dobila je svoje puno priznanje u godišnjim izvješćima Svjetske banke za 2002. i 2003. godinu u kojima se otvoreno priznaje da je politika Svjetske banke s početka devedesetih imala velik propust.<sup>1</sup> Tim više što je u znanstvenim krugovima uloga institucija bila priznata (North, 1990.), ali je međunarodne financijske institucije i Washingtonski sporazum nisu prepoznali i uzeli u obzir. Zbog toga danas govorimo o *dva tipa reforma* – prve se tiču makroekonomske stabilizacije, liberalizacije i privatizacije (koje su uglavnom završene), a druge se odnose na izgradnju institucionalnoga okružja u kojem tržište može učinkovito funkcionirati i koje se kontinuirano razvija i prilagođava dinamici tranzicijskih promjena.

Neočekivano loši rezultati prve faze tranzicije pokazali su da institucije koje podržavaju učinkovito funkcioniranje tržišne ekonomije traže, osim spomenutih resursa, i njihovo znalački usklađeno djelovanje. Količine nekih re-

sursa su se mogle povećati uvozom, ali na resurs vremena, u kojem dolazi do prilagodbe institucija, nije se moglo bolje djelovati. Čak se, naprotiv, kupovanje vremena u šok-terapiji pokazalo pogrešnim pristupom s brojnim negativnim efektima. Tržišta se nisu mogla formirati “preko noći”, jer se tržišne institucije, pomoću kojih ona djeluju i na koje se oslanjaju, nisu jednostavno mogle naglo izgraditi.<sup>2</sup>

Za njihovu izgradnju potrebno je bilo razdoblje postupnog sazrijevanja i koordiniranja ekonomskih politika kao cjeline. Zbog toga se fokus ekonomista okrenuo s klasične teorije tržišta i cijena na modernu mikroekonomsku teoriju (teorija ugovora) te sa statičkog poimanja institucija na dinamičko (evolucijsko) razumijevanje njihova djelovanja. Na taj se način oblikovao evolucijsko-institucionalni pogled na tranziciju koji uzima u obzir institucionalno (legalno, političko i društveno) okružje u kojem se provodi ugovaranje, ali i pripadajuću dinamiku razvoja institucija. Taj pristup naglašava da samo donošenje zakona nije dostatno, već je potrebno ostvariti opće uvjete za provedbu zakona, za reformu državne uprave na svim razinama i za razvoj društvenih norma koje podržavaju poduzetništvo, povjerenje u poslovnoj suradnji, poštovanje zakonitosti i odgovornost prema preuzetoj obvezi.

Drugim riječima, *evolucijsko-institucionalan pristup* *zalaže se za usklađeno djelovanje formalnih i neformalnih institucija, upotrebljavajući (fleksibilno) postojeće institucije i razvijajući (aktivno, ali neagresivno) nove institucije.* Tako je, primjerice, njegova preporuka postupno restrukturiranje državnih poduzeća, uz istodobno razvijanje privatnoga poduzetničkog sektora koji postaje dovoljno snažan da može apsorbirati viškove zaposlenika, ili prijelaz s mekih budžetskih ograničenja na tvrda budžetska ograničenja koja evolucijsko-institucionalan kut gledanja ne doživljavaju kao rezultat političke volje, nego kao rezultat cjelokupnoga institucionalnog okružja poduzeća i institucionalnih mehanizama koji stvaraju kredibilitet za tvrda budžetska ograničenja.

*Temeljna razlika* između ovoga drugog evolucijsko-institucionalnog pristupa i prvoga pristupa, poznatog kao Washingtonski sporazum, je *u poimanju neizvjesnosti* u vezi s reformskim outputom. Washingtonski sporazum nije predviđao neizvjesnost u pogledu učinkovitosti dobitaka. Mišljenje je bilo da je reforma nužna, jer prethodni sustav nije bio učinkovit, pa, po toj logici stvari, ako se reforme poduzimaju radi primjene tržišnoga sustava koji je provjeren u teoriji i praksi, od njih se očekuju učinkoviti dobitci, jer je, u osnovi, riječ o kopiranju poznatoga modela. Za

razliku od toga, evolucijsko-institucionalni pristup predviđa neizvjesnost agregatnoga reformskog *outputa*, u rasponu od vrlo pozitivnih do vrlo negativnih rezultata. Neizvjesnost se vezuje uz koordinacijske probleme agenata koji djeluju u kompleksnom ekonomskom, političkom i društvenom okružju.

Roland (2000.: 330) je u tabličnoj formi na pristupačan način usporedio dvije različite vizije tranzicije, gledajući kroz tri skupine različitih pristupa prema: a) političkoj ekonomiji reformi i reformskim strategijama, b) alokativnim promjenama i c) upravljačkim promjenama.

Razlike u pristupu s obzirom na *političku ekonomiju reformi i strategije reformi* su višestruke, a temeljne su sljedeće: a) razlika u odnosu prema neizvjesnosti (odbacivanje nasuprot prihvaćanja neizvjesnosti), b) razlika u odnosu prema naglom i simultanom startu svih reformi ili postupnom pristupu reformama, c) razlika u odnosu prema parcijalnim reformama (nefleksibilnost u odnosu na fleksibilan pristup), d) razlika u odnosu na podršku reformama (jednokratna prilika ili kontinuirani rast podrške reformama), e) razlika u odnosu na očekivanja tko su glavne grupe na koje se reforme oslanjaju (vlasnici privatiziranih poduzeća ili srednja klasa i novi privatni sektor), f) razlika u odnosu pristupa prema institucionalnim promjenama (samo formalne zakonske ili formalne i neformalne institucionalne promjene), g) razlika u odnosu prema naglom prekidu sa starim institucijama ili korištenje starih institucija i postepeno prilagođavanje, te, h) razlika u odnosu na usmjerenost reformi.

S obzirom na *alokativne promjene* razlike se odnose na: a) razlike u poimanju tržišta i liberalizacije (koja će spontano profunkcionirati u odnosu na institucionalnu podršku barem minimuma zakonskog i ugovornog okruženja za razvoj poslovnih odnosa), b) razliku u odnosu na neučinkovita državna poduzeća (koja treba brzo i agresivno zatvoriti odnosno fleksibilno postepeno restrukturiranje uz istovremeno jačanje privatnog sektora) i, c) na razliku u shvaćanju uloge vlade (koja treba biti što slabija u smislu intervencija na tržištu odnosno što jača u smislu jačanja zakonske regulative u zaštiti vlasničkih prava).

Na kraju, u pogledu *upravljačkih promjena* važno je istaći sljedeće razlike između ovih pristupa: a) razlike u pristupu prema usmjerenosti i načinu privatizacije (brza i masovna privatizacija u odnosu na kvalitetan razvoj privatnog sektora i učinkovit transfer vlasništva), b) razlike u odnosu na reformu organizacije vlade (za jedne je uvijek poželjnija "volumenom" manja ali kakvoćom administracije učinkovitija i pro-tržišno orijentirana vlada), c) razlike

u shvaćanju tvrdih budžetskih ograničenja (nameću se izvana političkim izborom u odnosu na unutrašnji rezultat institucionalnih promjena).

Zbog očekivanih neizvjesnosti evolucijsko-institucionalni pristup zagovara postupan put reformama u sekvencijama (nizovima) te eksperimentalan i fleksibilan pristup reformama. Sekvencije u reformama su važne kako bi se dobila javna potpora za manje popularne reforme koje slijede nakon brojnih "lakših" ili popularnijih reformi. Eksperimentalan i fleksibilan pristup odnosi se na nove institucije koje se prilagođuju postojećima institucijama i koje se, zatim, postupno prilagođuju savršenijim institucijama, u duhu "najbolje (tržišne) prakse". Nov pristup smatra da će se postići veća učinkovitost institucija njihovim prilagođivanjem nego brzim i izravnim uvozom institucija iz "najbolje prakse". Postojeće institucije, osobito društveno usvojene norme ponašanja, ne mogu se i ne smiju odbaciti kao suvišan teret dok se izgrađuju nove institucije, već se, naprotiv, moraju uzeti u obzir kako bi se spriječio ekonomski i društveni kolaps. Washingtonski sporazum je priznavao samo određene institucije, mahom formalne, kao što su zakoni koji osiguravaju privatna vlasnička prava, prava dioničara, kreditora i ostalih interesnih skupina, a zalagao se za apsolutno uništavanje postojećih, naslijeđenih institucija.

*Evolucijsko-institucionalan pristup se slaže da je potrebno uvesti institucije kao što su zakoni koji reguliraju vlasnička prava, ali na te institucije gleda šire, kao na potporu provedba zakona reformom državnih organizacija i javne uprave, kao samopodržavajućih društvenih norma koje jačaju povjerenje, odgovornost, poštivanje legalnosti i slobode poduzetništva. Taj pristup jasno izražava skepticizam u pogledu uvoza institucija kao robe koja se nudi na tržištu. U zamjenu nudi prilagođivanje i fleksibilnost promjena u postojećim institucijama te postupan razvoj institucija po uzoru na institucije iz "najbolje prakse". Također ističe da je utjecaj društvenih norma, odnosno neformalnih institucija, važno pitanje za društvena istraživanja i smatra da su u tom području ekonomisti nedostatno prisutni (Eggerston, 1999., Roland, 2000.).*

Zbog toga društvene norme ponašanja i društveni kapital trebaju postati predmet interesa i ekonomista, jer se možda baš u tom području nalazi odgovor na pitanje zašto su neke zemlje u tranziciji postigle bolji uspjeh i veći napredak u reformama, a druge su doživjele kolaps reformi. Evolucijsko-institucionalan pristup tranziciji oslanja se na modernu mikroekonomsku teoriju, oblikovanu prema razvoju nekooperativne teorije igara i evolucijskoga



pristupa ekonomici. Njezini zagovornici preporučuju da je logičan put daljnjih istraživanja – istraživanje uz pomoć evolucijske teorije igara (Roland, 2001.: 49).

Pristup o kojemu je riječ, dakle evolucijsko-institucionalan pristup svoj oslonac traži u široj potpori raznih interesnih skupina, od kojih je osobito važan poduzetnički krug malih poduzetnika, zatim srednje dohodovne klase unutar novoga poduzetništva, ali i u općoj potpori glasača reformskim politikama. Njegovi zagovornici smatraju da je za uspjeh reforma potrebno dobiti potporu svih interesnih grupa, a ne samo nekih. S druge strane, kako bi se očekivanja interesnih skupina ispunila, oni koji su odgovorni za provođenje reforma moraju, osim legaliteta, posjedovati i legitimitet. Time se postiže politička stabilnost koja je potrebna za uspješan razvoj okružja u kojem će se poštivati ugovorni odnos i osigurati vlasnička prava kao preduvjeti potrebni za razvoj poduzetništva. Zbog toga je uloga i ponašanje države vrlo važno pitanje, ako ne i bitno, za daljnje reformske procese.

Spomenuti pristup gleda dvojako na to kada i *u čemu* vlada tranzicijske države treba imati jaku (glavnu) ulogu, a kada slabu (sporednu) ulogu. Državne institucije koje reguliraju pravila igre preko pravosudnoga sustava i njegova učinkovitog funkcioniranja te zaštite tržišne utakmice od monopola ili zaštite od organiziranoga kriminala i ucjena, izravna su odgovornost vlade i od nje se očekuje “jako” djelovanje. U području intervencija na tržištu, subvencioniranja državnih poduzeća ili, još gore, privatnih poduzeća, od nje se očekuje povlačenje, odnosno “slaba” uloga. Postoji još jedan vrlo važan kanal kroz koji se prelijeva velik utjecaj funkcioniranja vlade na privatni sektor, a to su kvalitete usluge javne administracije. Ona povezuje državni sektor i privatni sektor na dva različita načina. Prvi je onaj u kojemu se njihovi međusobni interesi podudaraju, pa, sukladno takvu ponašanju, društvene koristi nadmašuju društvene troškove. Drugi je onaj u kojemu privatni sektor posluje u okružju neprijateljskoga ponašanja javne administracije, pa se ostvaruju veći društveni troškovi od društvenih koristi.

Kao primijenjene rezultate u tranzicijskoj praksi, najveću potvrdu ispravnosti evolucijsko-institucionalnoga pristupa dali su ekonomski pokazatelji u Kini koja je uspješno razvila originalnu organizaciju poznatu pod nazivom gradsko-seoska poduzeća (TVEs) koja su se pojavila kao neplanirana posljedica dekolektivizacije, pružajući institucionalnu potporu u praznom prostoru izgradnje zakonske regulative (Roland, 2000.: 281). Proces reforme koji je započeo dekolektivizacijom stvorio je uspješne uvjete institucionalnoga

premoštenja u kojem su se uvjeti života poboljšavali, a teže i manje privlačne reforme pripremala. Kineskom *gradualističkom (postupnom) pristupu reformama* nije se duže davalo posebno značenje zbog istodobno prisutnoga diktatorskoga političkog režima, jer je, u kontrastu s generalno prihvaćenom idejom o međusobnoj uvjetovanosti demokrati-zacije i privatizacije, Kina potpuno izlazila izvan okvira propagiranih politika.

*Zemlje u srednjoj i istočnoj Europi mahom su slijedile preporuke Washingtonskoga sporazuma, ali su s vremenom, kako su reforme odmicale, sve više uvažavale evolucijsko-institucionalan pristup.* Vrijedno je također istaknuti primjer Slovenije koja je jedna od rijetkih zemalja koja je u startu odbacila šok-terapiju, a taj sporazum, koji su postigli tadašnji politički lideri i poznati ekonomisti Slovenije, smatraju izvorštem kasnijih uspješnih ekonomskih rezultata (Prašnikar, 1998.: 64). Za Sloveniju je tada nastalo međuvrijeme zamaha u kojem su se reforme pripremala i postupno primjenjivale, uz prilagođivanje novih institucija postojećim, naslijede-nim institucijama. Danas je općenito prihvaćen gradualistički pristup reformama, kao superiorniji pristup baš zbog kompleksnosti i međusobne ovisnosti institucija ekonomije i društva u cjelini.

## INTERAKCIJA INSTITUCIJA I NJIHOV UTJECAJ NA AKUMULACIJU DRUŠTVENOGA KAPITALA

---

Reformski procesi stvaranja, mijenjanja i popravljanja formalnih zakonskih propisa pružali su otvorene i plodne prilike za diskriminatorno djelovanje onih interesnih skupina vladajuće elite koje su u početnim fazama razvoja tranzicije bile na strani političke moći i koje su iz te situacije mogle izvlačiti ekonomske koristi. Katkad je bila riječ o nedorečenosti zakonskih akata ili, jednostavno, lošem zakonodavstvu,<sup>3</sup> katkad je na djelu bilo namjerno kreiranje zakona u korist određene interesne skupine,<sup>4</sup> a ponekad je bila riječ i o “praznom hodu” u kojem se čekalo na donošenje novih zakona.<sup>5</sup> U takvu nestabilnom okružju čestih promjena ili nedostajućih formalnih pravila igre na tržištu važnu su ulogu preuzimala neformalna pravila ponašanja, a njihova međusobna interakcija formirala su pravila igre u ekonomskim transakcijama i društvenom životu općenito.

*Pojam institucija često se indentificira s pojmom pravila igre, pa se ta dva pojma naizmjenično upotrebljavaju, a oba se odnose na ograničenja koja oblikuju poslovno ponašanje i razlikuju se prema statusu jesu li formalno zakonska ili neformalno običajna pravila.* Institucionalne su promjene rezultat inte-

raktivnoga i komplementarnoga djelovanja formalnih i neformalnih pravila. Igrači na tržištu su ekonomske organizacije (poduzeća kojima je cilj maksimizirati profit u određenim propozicijama), političke organizacije (stranke kojima je cilj poboljšati predizbornu poziciju), zatim školske, sveučilišne, zdravstvene i ostale organizacije (kojima je cilj ostvariti što bolji položaj u uvjetima oskudnosti i konkurencije), kao i sve ostale organizacije. Svaka od njih pripada nekoj interesnoj skupini kojoj konkurentan položaj ovisi o uvjetima određenoga institucionalnoga okružja. Institucionalne promjene, koje najčešće inicijalno nastaju zbog promjene formalnih institucija, pa se, s tim u vezi, mijenja i odnos između formalnih i neformalnih institucija, uzrokuju promjene u transakcijskim troškovima i, sukladno tomu, mijenja se konkurentan položaj igrača na tržištu.

*Dok se formalna pravila mogu promijeniti “preko noći”, za neformalna pravila se smatra da se mijenjaju naknadno i postupno (Stahl, 1999.).* Neformalna pravila se mijenjaju u skladu s poticajima formalnih pravila i u skladu s odnosom koristi i troškova koje te promjene donose. U tom su procesu mehanizmi zakonske infrastrukture, koji podupiru ugovorna i vlasnička prava, važan putokaz promjenama neformalnih pravila. Uloga neformalnih pravila, s jedne strane, vrlo je važna u samopodržavanju formalnih pravila zbog smanjivanja transakcijskih troškova, a s druge strane, ima potencijalno velik utjecaj i značenje kao institucionalan oslonac zbog čestih promjena, nepostojanja ili prilagodivanja novim formalnim pravilima. Zbog toga je poznato da identična formalna pravila ne vode nužno u identičan obrazac ponašanja, pa su i ekonomski rezultati različiti zbog različite interakcije formalnih i neformalnih pravila. Interakcija formalnih i neformalnih norma ponašanja kreira pravila ponašanja u ekonomskim transakcijama na tržištu. Pravila ponašanja koja nastaju tom interakcijom pomažu da se smanji rizik donositeljima odluka i poveća zadovoljstvo u procesu selekcije izbora u uvjetima oskudnih resursa.

Funkcioniranje tržišta, prema pretpostavci neoinstitucionalista, ovisno je o tome kako su uspostavljena i kako se održavaju vlasnička prava. Rezultat funkcioniranja vlasničkih prava u praksi se odražava na smanjenje poduzetničkoga rizika, transakcijskih troškova i uspješnosti ekonomskih performansa. I obrnuto, nepoštivanje formalnih pravila povećava poduzetnički rizik, povećava transakcijske troškove i stimulira stvaranje raznih izvanlegalnih aktivnosti, što umanjuje uspješnost ukupnih ekonomskih performansa. Donositelj odluke koji u prosjeku nije sklon

riziku, a ipak ne ispunjava zakonske i druge obveze, to čini zbog toga što koristi od neispunjenja nadmašuju njihove troškove. Kako bi se obrazac ponašanja promijenio, mora postojati dosta institucionalnih poticaja, kao što su jače provođenje zakona ili privatno podržavanje ugovora, a mjerilo promjene je ekonomska isplativost kojom se važe odnos između koristi i troškova u ponašanju onoga koji ispunjava od onoga koji ne ispunjava obveze. Najčešće se ističe važnost novih zakona, ali isto tako i važnost učinkovitoga provođenja zakona u podržavanju ugovornih odnosa, jer samo postojanje zakona koji štite vlasnička prava nije dostatno ako ti zakoni nisu i vjerodostojni, pa tek njihova vjerodostojnost utječe na promjenu ponašanja.

Drugi institucionalni mehanizmi koji štite ugovorne odnose, a koji mogu čak zamijeniti zakone ili ih nadopuniti – neformalne su institucije koje se odgojno, izobrazbeno i iskustveno oblikuju u društvenom životu, a stvar su kulture, odnosno etičkih norma ponašanja. Kao supstituti su nesavršeni i dvojbena učinkovit oblik zamjene za provođenje zakona, a moguće ih je naći u krajnje tradicionalnim, uskim, više izoliranim i nerazvijenim okružjima. Negativna im je strana da mogu sprečavati konkurenciju, ograničavati poslovne prilike, poticati troškove neispunjenja obveze, uzrokovati netransparentnost u ponašanju i svojevolsnost u odlučivanju. Kao komplementi koji samopodržavaju ugovorne odnose na temelju zakona, ili u odsutnosti i nedorečenosti zakona s ciljem postizanja ekonomske i društvene učinkovitosti, djeluju upravo obrnuto. Uzajamno i sinkronizirano djelovanje formalnih i neformalnih institucija nedvojbeno je vrlo važno, ali u analizi njihova međusobnog odnosa za ekonomiste predstavlja puno veći izazov mjerenje i ocjena utjecaja neformalnih institucija od formalnih institucija. Zbog toga je moguće pretpostaviti da bi interdisciplinarni pristup istraživanju utjecaja neformalnih institucija trebao postići bolje rezultate.

*Neformalne institucije čine pravila ponašanja koja ne reguliraju zakoni, nego norme koje nastaju iz osjećaja dužnosti, suosjećanja, straha, običaja, tradicije, vjerskih uvjerenja ili svega zajedno.*<sup>6</sup> Međutim, teško je reći gdje započinje, a gdje završava utjecaj norma, odnosno gdje započinje, a gdje završava utjecaj zakona. Katkad norme upravljaju ponašanjem suprotno zakonskom pravilu, dok drugi put zakonska pravila olakšavaju ili, obrnuto, sprečavaju provođenje norme, a ponekad se zakoni i norme međusobno nadopunjuju (McAdams, 1997.: 340). Za ekonomsku analizu utjecaja institucija u tranzicijskim zemljama interesantnije su one norme koje podržavaju vlasnička prava, odnosno

one neformalne institucije koje se nadopunjuju s formalnim institucijama.

Kada bi sankcioniranje zloupotreba vlasničkih prava idealno funkcioniralo, očekivani bi troškovi neprihvatanja uvijek premašivali očekivane troškove prihvaćanja zakonskih pravila, a očekivana korisnost od neprihvatanja bi uvijek bila manja od očekivane korisnosti prihvaćanja zakona. Varijanta sankcioniranja uvijek predstavlja skuplje rješenje, a dobrovoljno održavanje zakonskih pravila puno je ekonomičnije i, stoga, prihvatljivije rješenje. Međutim, dobrovoljna je varijanta ipak posljedica postojanja i funkcioniranja pravosudnoga sustava, utjecaja javnoga mnijenja i posljedica usvojenih neformalnih pravila ponašanja. Dobrovoljno održavanje zakonskih pravila trebalo bi biti rezultat odnosa većih koristi od troškova prihvaćanja zakona, odnosno rezultat vaganja ustupaka (*trade off*) između opcije prihvaćanja i neprihvatanja zakona, ako su očekivani troškovi veći na strani neprihvatanja zakona.

Uloga neformalnih institucija vrlo je važna za ekonomije u tranziciji, iako je ovisna o nasljednim karakteristikama, sporo se prilagođuje i u kratkom roku ne daje vidljive rezultate. U svakoj poslovnoj aktivnosti, ili bilo kojoj drugoj ljudskoj interakciji, norme ponašanja, naslijeđene stečene navike i nova usvojena pravila čine dio infrastrukture u kojoj se oblikuje odluka i provodi konačan izbor. Poznato je da različita društva s istim formalnim pravilima mogu postići različite rezultate zbog utjecaja neformalnih pravila ponašanja (North, 1990.: 36). Također je poznato da postoji prirodna otpornost promjenama navika i običaja. Iskustvo stečeno u planskoj ekonomiji uzrokovalo je usvajanje nekih navika (oslanjanje na državu, partiju, otežano usvajanje kompromisa, zanemarivanje institucije osobne odgovornosti u uvjetima “mekih” proračuna i “mekih” ugovora i sl.) koje prije toga nisu postojale, a u sadašnjem tranzicijskom razdoblju otežavaju prijelaz na tržišno poslovanje (Winiecki, 1998.: 3-26). Činjenica je da se neformalna ograničenja uvjetovana kulturom ne mogu u potpunosti prilagoditi promjenama formalnih pravila, a pogotovo ne mogu to brzo i naglo – u potpunosti.

Kad nakon nekog vremena dođe ipak do promjene, nove navike dobivaju svoj utjecaj i moć. U prijelaznom razdoblju izgradnje tržišne ekonomije pitanje je, dakle, kakve je neformalne institucije poželjno promicati kako bi se osigurala vlasnička prava i podržala otvorenost tržišne ekonomije. Tim su se pitanjem bavili uglavnom sociolozi (McAdams, 1997.), tražeći odgovore u povijesti različitih zemalja: kakve su neformalne institucije razvijali oni koji su postigli veće ekonomsko bogatstvo i brži ekonomski

razvoj? Prema Colemanovu mišljenju (1991.), odnosno mišljenju Fukuyame (1995.), akumulacija društvenoga kapitala je onaj resurs na kojem moderne ekonomije stvaraju konkurentske prednosti.

*Koncept društvenoga kapitala čine spone koje povezuju neformalna pravila s formalnim pravilima ponašanja, a nositelji su slobodno udružene skupine, mreže, ili asocijacije.* Spone, veze ili, jednostavno, suradnja generira se na bazi povjerenja koje se akumulira među sudionicima na tržištu spontano, na osnovi njihova međusobnog odnosa i iskustva u dijeljenju istih ili vrlo sličnih norma vrijednosti. Tako, primjerice, dijeleći istu poslovnu etiku, njihovo međusobno povjerenje raste kao i prilike da poboljšaju svoj ekonomski položaj, odnosno bogatstvo.

Na konceptu društvenoga kapitala, odnosno akumulaciji povjerenja, Fukuyama je rangirao konkurentne sposobnosti zemalja prema sposobnosti stvaranja više društvenoga kapitala. Društveni kapital smatra dodatnim resursom, nacionalnom sposobnošću ili darom koji uvećava ekonomski potencijal zemlje. Zbog toga norme i vrijednosti u poslovnom ponašanju, na kojima se izgrađuje povjerenje među agentima na tržištu, imaju iznimno važnu ulogu u razvoju društvenoga kapitala. Naravno, akumulacija povjerenja nije samo rezultat neformalnih pravila ponašanja već rezultat usklađenoga odnosa cjelokupnog djelovanja formalnih i neformalnih institucija.

*Društveni kapital kao kompleksan i višeslojan resurs Groo-  
taert i Bastealer (2002.) analiziraju u tri dimenzije.* Prvu dimenziju čini opseg koji obuhvaća mikro, mezo i makrorazinu promatranja. Mikroopseg obuhvaća mreže pojedinaca i kućanstava koje kreiraju pozitivne eksternalije za lokalnu zajednicu. Mezoopseg čine vertikalne asocijacije, a makroopseg obuhvaća društveno i političko okruženje koje oblikuje društvenu strukturu i omogućuje razvoj norma ponašanja. Drugu dimenziju čine forme društvenoga kapitala koje mogu biti strukturne ili kognitivne. Strukturni društveni kapital olakšava protok informacija uz pomoć uređenih pravila i procedura u donošenju odluka, koji je više objektivn i oslanja se na formalne institucije. Kognitivan društveni kapital se odnosi na norme, povjerenje, navike i vjerovanja, a više je subjektivn i oslanja se na neformalno usvojene institucije. Treću dimenziju čine kanali kroz koje se društveni kapital razvija, od kojih je najvažniji kanal kolektivne akcije, zatim individualna razmjena informacija i smanjivanje oportunističkoga ponašanja. Posljednja dva kanala nisu manje važna, ali sazrijevaju polagano i rezultat su reakcije na utjecaj kolektivnih akcija i njihova donošenja odluka.

U skladu s višedimenzionalnim pogledom na stvaranje i razvoj društvenoga kapitala, postoji i *više teza o učinkovitosti procesa stvaranja neformalnih poslovnih vrijednosti, odnosno sposobnosti usvajanja i odlučivanja o tome što je pravedno, pošteno, ispravno, ili dobro*. Jedna je teza da se etičke norme razvijaju spontano iznutra, a druga da se etičke norme mijenjaju izvana, kao odgovor na akciju vladinih institucija. Eggerston smatra da je put spontanog razvoja spor, a put akcije vladinih institucija neučinkovit (Eggerston, 1999.: 89). Ipak priznaje da je za vladu i njezine institucije razumno promicati poslovne vrijednosti. On zapravo ne uzima u obzir opciju u kojoj vladine institucije svojim ponašanjem promiču izravno neetičke norme ponašanja (neplaćanje računa, ucjene, mita i sl.). Budući da u ponovljenim igrama najveću korist za igrače ima strategija "milo za drago" (Axelroad, 1984.), za spontani je razvoj etičkih norma ponašanja nuždan obrazac ponašanja igrača koji bi trebali biti promicatelji etičkih norma ponašanja (administrativne uprave na svim razinama, sudstvo i sl.), jer svako drugo ponašanje vodi ucjenama, rastu nepovjerenja i zatvaranju suradnje u uže skupine.

Utjecaj država u tranziciji je posebno osjetljivo pitanje zbog relativne nerazvijenosti privatnoga sektora, pa se njezina odgovornost povećava i više nego samo zbog nedostatne razvijenosti formalnih tržišnih institucija. Ako vladine institucije i državna poduzeća – monopolisti – imaju pretjeranu moć na tržištu i ako vladajuća elita rabi političku moć na neetički način, uz opstruiranje funkcioniranja pravne države, potpuno je jasno da se zatvara put spontanom stvaranju društvenoga kapitala.<sup>7</sup> *Poticaj stvaranju društvenoga kapitala trebaju dati ponajprije predstavnici vlasti u vlastitom obrascu odgovornog ponašanja, odnosno demonstracijskom efektu, kao i u stvaranju uvjeta "igre" na tržištima u kojima se suradnja isplati*. Prema evolucijsko-institucionalnom pristupu reformama poželjno je da brzina promjena formalnih institucija bude usklađena s brzinom učenja onih koji te promjene trebaju usvojiti i njima se prilagoditi (Mantzavinos, 2000.: 272). Pejovich (2002.) smatra da je iznimno važan spontani razvoj neformalnih institucija koje će se razviti u skladu s novim formalnim institucijama, na temelju slobodne i dobrovoljne interakcije. Zbog toga ističe nužnost pasivne uloge države i njezine male uloge u procesu sazrijevanja tržišne ekonomije. S druge strane, Franičević (2002.a) tvrdi da kritika Washingtonskoga sporazuma i opredjeljenje za evolucijsko-institucionalan pristup tranziciji svakako daje kredibilitet aktivnijoj i prisutnijoj razvojno orijentiranoj ulozi države.

Činjenica je da se poslovne transakcije ne mogu u potpunosti regulirati zakonima, niti svi zakoni imaju ugrađene sankcije za ponašanje protivno etičkim kriterijima, pa se ono što zakonima nije formalno definirano rješava neformalnim pravilima. *U društvu u kojem su promjene formalnih pravila u skladu s prevladavajućim neformalnim pravilima dolazi do snižavanja transakcijskih troškova i obrnuto.* Ako interakcija formalnih i neformalnih institucija povećava volumen suradničkoga ponašanja temeljenog na povjerenju, može se očekivati da će se ostvariti i veća razina društvenoga kapitala u društvu. Ponašanje koje pridonosi povećanju povjerenja između ekonomskih agenata i koje olakšava ekonomsku razmjenu uz nesavršenu informaciju stvara preduvjete za suradnju uz niže transakcijske troškove. Etičke norme poslovnoga ponašanja promatraju se kao varijabla koja utječe na poziciju i nagib krivulje potražnje za etičkim ponašanjem. Potrebno je istaknuti da postoji razlika između poznavanja etike i njezine primjene u praksi, jer promatrano ponašanje uzima u obzir učinke promjena koje oportunitetni troškovi imaju na stvarno ponašanje. Zbog toga nije pouzdano tvrditi da su se društvene norme promijenile ako dođe do promjena u sustavu ograničenja koje oblikuju nov odnos između očekivanih troškova i koristi.

Ako promatramo na kojim pravilima funkcioniraju tržišta u razvijenim ekonomijama, vidimo da se pravila “igre” nastoje urediti na više (formalnih i neformalnih) načina.

*Prvi*, i najvažniji, okvir čine zakonska pravila između kojih privatna vlasnička prava, ugovorna prava i nezavisnost i učinkovitost pravosuđa čine okosnicu oko koje tržište funkcionira i njemu se prilagođuje.

*Drugi okvir* daju standardizirana i transparentna nezakonska pravila opisana u kodeksima ponašanja, ostalim pravilnicima i pisanim procedurama te efikasnost njihova provođenja.

*Treći okvir* stvara se kroz optiku javnosti koja signalizira devijacije u odnosu na zakonska i etička pravila ponašanja. Zbog toga formiranje i utvrđivanje društvene svijesti o moralnim vrijednostima i normama ponašanja postaju sve više dio javne, medijske rasprave.

*Četvrti okvir* stvara se individualnim mjerenjem ustupaka u odnosima koristi i troškova različitih mogućnosti u procesu donošenja odluka, a u skladu s utjecajem kolektivnih akcija u društvu.

Na tržištima tranzicijskih gospodarstava proces institucionalnoga sazrijevanja je, u povijesnom smislu, relativno kratak, a u smislu životnoga ciklusa – relativno dug. Za



zemlje koje su uspjele efikasnije uskladiti formalne s neformalnim pravilima ponašanja te koje su ujedno uspjele smanjiti transakcijske troškove i postići uspješnije ekonomske rezultate – kažemo da su imale, uvjetno rečeno, jake vlade, kad je riječ o vjerodostojnosti provođenja institucionalnih reforma, za razliku od onih koje su imale slabe vlade. U prvim godinama tranzicije izraziti fokus je bio na izgradnji i usklađivanju formalnih institucija pomoću kojih funkcionira tržišna ekonomija. U sljedećim godinama i godinama koje tek dolaze fokus istraživanja se okreće prema neformalnim institucijama i utjecaju svih onih vrijednosti od kojih se sastoji “ljepilo” koje zovemo društveni kapital. Izraženo neoklasičnom ekonomskom terminologijom, razumno i poželjno je povećati potražnju za svim onim institucijama koje će povećati razinu povjerenja u društvu, s jedne strane, a, s druge strane, učiniti da poraste cijena svih nelegalnih aktivnosti i neetičkih ponašanja te da se njihove krivulje pomaknu nalijevo i postanu manje elastične.

## MEĐUOVISNOST RAZVOJA INSTITUCIJA I PODUZETNIŠTVA

---

Poduzetnici ulaze u rizik investicije u određenom poslovnom okružju. *Zbog toga treba razlikovati rizik koji izaziva investicija i rizik koji dolazi iz poslovnog okružja, pa možemo govoriti o unutarnjem i vanjskom riziku.* Ako je rizik poslovnoga okružja manji, poduzetnici će biti voljni investirati više od onih poduzetnika koji se suočavaju s većim vanjskim rizikom. Rizik poslovnoga okružja definiran je mnogim odrednicama – od makroekonomske stabilnosti, predvidljivosti i vjerodostojnosti, preko brojnih mikroekonomskih uvjeta konkurentnosti i fleksibilnosti na tržištu i kvalitete mnogih infrastrukturnih usluga, do velikoga broja vrlo utjecajne institucionalne regulative.

Svaka se od tih odrednica može dalje raščlaniti u brojne konstitutivne komponente koje čine makroekonomsko okružje, mikroekonomsko okružje, infrastrukturno okružje te institucionalno i regulatorno okružje. Tako raščlanjenja okružja predstavljaju poslovna okružja koja razlikujemo prema tipu poduzetničke klime koja vlada unutar njih: pozitivna (“prijateljska”) ili negativna (“neprijateljska”) poduzetnička klima. U pozitivnoj poduzetničkoj klimi poduzetnik trpi manji rizik, jer su neizvjesnosti poslovnoga okružja manje, pa privatne investicije rastu, a u negativnoj poduzetničkoj klimi vlada veći ili čak pretjerani rizik, zbog čega dolazi do stezanja privatnih investicija. Za zemlje ili regije koje su stvorile pozitivnu poduzetničku klimu kaže se da su uspjele stvoriti takvo poslovno okružje

u kojemu su očekivane koristi investitora veće od očekivanih troškova uz manji rizik. Poduzetnik se ni u jednom poslovnom okružju ne oslobađa rizika, jer to bi značilo da ne postoji konkurencija i/ili da je neizvjesnost budućih događanja poznata. Poduzetnicima pozitivna poduzetnička klima pruža jasno definirane uvjete funkcioniranja tržišta ili pravila igre koja on prihvaća ulazeći u poduzetnički rizik, ili ih odbacuje i ne prihvaća rizik investicije. Pravila igre moraju biti javno dostupna, u kraćem roku nepromjenljiva i nediskriminirajuća za sve sudionike, uz nužnu zaštitu tržišnoga natjecateljstva.

Pravila igre na tržištu objašnjena su međusobnom isprepletenošću formalnih i neformalnih institucija i njihovim interaktivnim djelovanjem. Formalna pravila određena su zakonskom regulativom i, u načelu, svakog investitora tretiraju jednako. U izgradnji zakonske regulative u tranzicijskim zemljama česte su izmjene i dopune koje su, jednim dijelom, prirodan rezultat razvoja mladih demokratskih država i pratećih političkih procesa, a drugim dijelom - rezultat prisile zbog zahtjeva transparentnosti regulative vezanih uz procese pridruživanja u međunarodne integracije. Zbog toga se ne može očekivati da tranzicijske zemlje pruže tako stabilan formalno institucionalan okvir kakav imaju razvijene tržišne ekonomije koje su taj okvir razvijale i dorađivale u vrlo dugom razdoblju. No, uspoređujući ekonomske pokazatelje tranzicijskih zemalja, očito su neke zemlje pružile stabilnije i pozitivnije poslovne uvjete, pa je došlo do ekspanzije domaćega i stranog poduzetništva.

Poslovno okružje umnogome ovisi i o neformalnim pravilima ponašanja koja "uskaču i upotpunjuju" sva zakonski nedefinirana pravila ponašanja. Zbog njihova utjecaja poduzetnici mogu doći u neravnopravan položaj, jer se, primjerice, ne prepoznaju instrumenti poslovne etike kao što je sukob interesa, ucjena, odgovornost prema preuzetoj obvezi ili bilo koja vrsta diskriminacije (po spolu, regionalnoj ili religijskoj pripadnosti). Ako poduzetnici, zbog utjecaja neformalnih institucija, dođu u gori položaj i nemaju ravnopravan tretman, narušava se povjerenje između ekonomskih subjekata, pa možemo reći da institucije ne potiču akumulaciju povjerenja u praksi, već obrnuto, dolazi do njezina rastakanja i gubitka društvenoga kapitala.

U prethodnom poglavlju je već istaknuto da se društveni kapital stvara na osnovi akumulacije povjerenja i da je on resurs na kojem moderne ekonomije temelje svoje konkurentske prednosti (Coleman, 1991., Fukuyama, 1995., Feldman T. and S. Assaf, 1999.), pa zbog toga treba ponovno naglasiti usku i neraskidivu vezu koja postoji između

institucija, povjerenja, društvenoga kapitala i poduzetništva. Ako, s druge strane, određene skupine poduzetnika dođu u bolji, privilegirani položaj u poslovnom okruženju, vući će iznadprosječne ekonomske koristi te će nastojati što dulje zadržati takve institucionalne odnose koji im omogućuju tržišnu moć. Zbog toga je, sa stajališta razvoja ekonomije u cjelini, posebno negativna pojava političkoga klijentelizma koja je vladala devedesetih godina u Hrvatskoj, jer se stvorila neprijateljska poduzetnička klima za sve ostale poduzetnike izvan posebnoga privilegiranog kruga.

*U akademskim krugovima jedna od najinteresantnijih diskusija je diskusija o ulozi države i njezina prinosa u izgradnji institucija.*<sup>8</sup> U poslovnoj je praksi ista tema također u žarištu interesa, ali viđena kroz optiku pragmatičkih i konkretnih smjernica i rješenja za institucije koja ostvaruju ili uvjetuju pozitivnu poduzetničku klimu.<sup>9</sup> Iako se čini da država i poduzetništvo na prvi pogled nemaju ništa zajedničko, to ipak nije sasvim točno, jer svaki se poduzetnik vrlo izravno i nebrojeno puta u svojoj poslovnoj praksi suočava s pitanjem kvalitete javnih usluga. Javna je administracija na svim razinama, od središnjih, regionalnih do lokalnih uprava, odgovorna za institucionalnu regulativu koju poduzetnicima mora pružiti. Načelo kvalitete njezina djelovanja u idealnim uvjetima je da podržava jednaka pravila tržišne igre za sve sudionike, da ih ravnopravno tretira, da bilo kakva diskriminacija nije moguća te da je njezina usluga brza i nekorumpirana.

U realnim je uvjetima *javna administracija podložna razvijanju tzv. X-neefikasnosti*, pogotovo ako ne postoji nikakav drugi poticaj, osim vlastita moralnog integriteta, da radi poslovno etičnije i profesionalno efikasnije. Radna mjesta u lokalnim, regionalnim i nacionalnim službama se na taj način lako pretvaraju u sinekure bez rizika, bez kontrole i bez odgovornosti. Međunarodna istraživanja o korupciji u tranzicijskim zemljama razlikuju teže i slabije oblike korupcije. U teže se oblike korupcije ubrajaju uzurpacija državnoga legislativnog aparata (“nagrađivanje” državnih dužnosnika, “intervencija” u zakone i propise), odnosno prilagođivanje pravila “igre” interesima velikih poduzeća, monopolista ili moćnih privatnih poduzetnika.<sup>10</sup> Za poduzetnike korupcija predstavlja izravan trošak, ali i neugodu i nezadovoljstvo što moraju poslovati po pravilima suprotnim njihovoj etici ili, jednostavno, po nepisanim, neobjavljenim ili ucjenjivačkim pravilima.

Zbog toga mnogi investitori odustaju i ne žele raditi u zemljama srednje i istočne Europe. Privlači ih neka druga tranzicijska zemlja, primjerice Kina. Oni koji ostaju poslovati na takvim tržištima prilagođuju se određenim uvje-

tima i usvajaju one navike koje proizlaze iz poslovnih situacija. Tako je analiza etičkih dvojba u poslovnim situacijama u Hrvatskoj pokazala da se statistički značajno razlikuje mlada dobna skupina ispitanika, koja je svoja poslovna iskustva kumulirala u desetogodišnjem tranzicijskom razdoblju te je na puno nižoj razini definirala svoj stav o etičnosti, od starije dobne skupine, ili one sasvim mlade koja je tek ušla na tržište rada (Vehovec, 2001.: 122). Statistički značajna razlika je pronađena u percepcijama ispitanika o etičkim stavovima u poslovnim odlukama u onih koji su na višoj radnoj poziciji prema onima na nižoj poziciji u poduzeću. Ispitanici na poziciji voditelja imali su viši rezultat od onih na poziciji izvršitelja. Ispitanici su se, nadalje, složili i u tomu nije bilo statistički značajne razlike, da bi postojanje etičkih kodeksa pomoglo pri poslovnom odlučivanju, jer bi pridonijelo raspoznavanju pravila ponašanja koja se "nagrađuju" od pravila ponašanja koja se "sankcioniraju". Iako kodeks ponašanja nema jačinu i utjecaj zakonskoga akta, ipak je postojanje etičkoga kodeksa ponašanja bolja alternativa od nepostojanja kodeksa ponašanja. Pogotovo takva regulativa može pridonijeti kvaliteti neformalnih pravila ponašanja u zemljama u kojima se moralna komponenta ponašanja ne reflektira preko običajnoga prava. Ispitivanje je općenito pokazalo da postoji senzibilitet prema poslovnim etičkim dvojabama koji je u naraštaju poslovnih ljudi koji su stasali u prvom desetljeću tranzicije na puno nižoj razini. To znači da su se oni oportunistički značajno prilagodili konkretnim uvjetima poslovanja, pa se može reći da je situacijski utjecaj bio jači od bilo kojega drugog naslijeđenog utjecaja.

Tržišno gospodarstvo strogo oslanja svoj razvoj na poduzetništvo i privatni sektor u kojem mali i srednji poduzetnici zauzimaju važno mjesto. U ispitivanju kako poslovna ograničenja djeluju na poduzetnike različite veličine uočeno je da su makroekonomske nestabilnosti, kvaliteta infrastrukture i zakonodavni sustav jednako važna ograničenja za bilo kojeg poduzetnika.<sup>11</sup> Međutim, ograničenja koja nastaju zbog korupcije, uličnog ili organiziranog kriminala najgore pogađaju male poduzetnike. *Iz istraživanja Schifferra i Wedera (2001.) proizlazi da kvaliteta javne administracije i zaštita vlasničkih prava predstavljaju najvažnije institucije o kojima ovisi uspješnost poslovanja malih i srednjih poduzetnika.* Zbog toga je jasna briga poduzetnika o tomu kakva je uloga države i njezinih institucija u poslovnom okruženju, jer im o njima ovisi vanjski rizik na koji ne mogu svojim darom, marljivošću ili inovacijama utjecati.

Različita iskustva tranzicijskih zemalja u prethodnom desetljeću navela su ekonomiste da u relativno kratkom razdoblju promijene kut gledanja pristupu ekonomskim reformama te da se okrenu s klasične teorije tržišta i cijena na modernu mikroekonomsku teoriju ugovora i sa statičkog poimanja institucija na dinamično, odnosno evolucijsko razumijevanje njihova djelovanja. Na taj je način stvoren evolucijsko-institucionalan pristup tranziciji koji se zalaže za usklađeno i komplementarno djelovanje formalnih i neformalnih institucija, upotrebljavajući fleksibilno postojeće institucije i nadopunjujući ih neagresivno novim institucijama.

Evolucijsko-institucionalan pristup smatra da će se na taj način postići veća učinkovitost postojećih institucija te da će se nove institucije lakše prilagoditi spontanom razvojem nego bilo kakvim drugim nametnutim mehanizmom izvana. Spontani razvoj institucija definira se kao rezultat interaktivnog djelovanja formalnih i neformalnih institucija od kojih se razvoj formalnih institucija oslanja na zakonsku regulativu i učinkovitost pravosudnoga sustava koji štite vlasnička prava i ugovorne odnose, a razvoj neformalnih institucija na običajne i vrijednosne norme ponašanja koje samopodržavaju vlasnička prava i ugovorne odnose. Međusobna uvjetovanost institucija je nedvojbeno i u njihovu se međusobnom djelovanju stvaraju pravila igre na tržištu o kojima ovisi koliko je moguće akumulirati povjerenja među igračima i postići uspješnost poslovnih transakcija. Tako se stvara pozitivna poduzetnička klima u zemlji i na njoj gradi društveni kapital koji omogućuje daljnji razvoj asocijacija, mreža, partnerstva i, općenito, suradnje. U takvim okruženjima u kojima vlada pozitivna poduzetnička klima domaće poduzetništvo slobodno napreduje i konkurentski se priprema za procese integracije, a strano poduzetništvo rado osvaja domaće tržište ispitujući vlastite konkurentne sposobnosti.

*Uspjeh poduzetništva je rezultat interaktivnoga djelovanja formalnih i neformalnih institucija i uklanjanja ili smanjivanja svih institucionalnih ograničenja koja se pojavljuju na putu njihova razvoja.* Budući da procesi pridruživanja u integracijske tijekove daju vrlo jasan i stabilan orijentir po kojem se prilagođavaju formalne institucije, ostaje nepoznanica kako učinkovito prilagoditi neformalne institucije koje su ukorijenjene u kulturi svake zemlje. To pitanje krije puno veće zamke i izazove zbog nemogućnosti da se brzo i učinkovito nametnu pravila ponašanja koja traže vrijeme za razumijevanje, usvajanje i izvršenje. Neformalne norme po-

našanja se odgojno, obrazovno i iskustveno oblikuju u društvenom životu i rezultat su kulture, odnosno etičkih norma ponašanja. One etičke norme koje u sebi sadržavaju veći volumen povjerenja i odgovornosti prema preuzetoj obvezi stvaraju predispozicije za kvalitetnije suradničko ponašanje i manje transakcijske troškove, pa omogućuju veću akumulaciju društvenoga kapitala. Tranzicijske zemlje koje evolucijsko-institucionalnim pristupom reformama uspiju osposobiti više društvenoga kapitala stvorit će kvalitetnije uvjete razvoja poduzetništva koji je, ujedno, u konačnici jedini zalag konkurentske sposobnosti na tržištu.

## BILJEŠKE

---

\* Ovaj je rad nastao u okviru projekta *Neformalne institucije i poslovno ponašanje* (voditeljica projekta: dr. M. Vehovec), kojeg financira Ministarstvo, znanosti i tehnologije RH.

<sup>1</sup> World Bank, World Development Report, 2002., Washington D.C. 2001.; World Development Report, 2003., Washington D.C. 2002.

<sup>2</sup> Pod terminom tržišta ovdje se misli na tržišta zrelih, razvijenih ekonomija koja su tržišne institucije razvijale godinama i desetljećim – da bi postigle određenu razinu ravnoteže između učinkovitosti, s jedne strane, i društvene odgovornosti, s druge strane.

<sup>3</sup> Primjerice, porezni zakon u Mađarskoj se u razdoblju od 1994.–1998. mijenjao 94 puta (Winiński, 1998.: 5). U Hrvatskoj se kao primjer lošega zakonodavstva navodi Kazneni zakon koji se mijenja tek nakon očigledno teških oblika gospodarskoga kriminala, nastalih tijekom devedesetih godina, ali prekasno da bi se sankcionirali njihovi sudionici (*Jutarnji list*, 12. 10. 2002., str. 37).

<sup>4</sup> Primjerice, Zakon o postupku preuzimanja dioničkih društava prema kojem su štedionice i banke izuzete od primjene tog zakona. Zbog takvog izuzeća došlo je do diskriminacije u pravima unutar strukture dioničara, nakon koje je uslijedila ustavna tužba te je naknadno došlo do izmjene Zakona.

<sup>5</sup> Primjeri su nedostaci regulative iz Kodeksa ponašanja državnih službenika ili etičkih kodeksa ponašanja na sveučilištima, koji nisu doneseni ni nakon dvanaest godina tranzicije, ili petogodišnje čekanje na Zakon o tržišnom natjecateljstvu i tomu slično.

<sup>6</sup> Izrazi *pravila i norme* se ne razlikuju i upotrebljavaju se u tekstu naizmjenično.

<sup>7</sup> O kulturnom kapitalu i tranziciji u Hrvatskoj vidi više u: Meštović, M., A. Štulhofer (ur.) (1998.).

<sup>8</sup> Zbornik radova međunarodne konferencije *The South-East European Countries in Transition – Between Globalisation, Integration and Fragmentation*, ur. V. Franičević, Zagreb, 12.–14. rujna 2002. (u pripremi).

<sup>9</sup> Na web-stranicama Hrvatske udruge poslodavaca može se pronaći više o pozitivnoj poduzetničkoj klimi: [www.hup.hr](http://www.hup.hr).

<sup>10</sup> Transparency International donosi svake godine indeks percipirane korupcije koji rangira zemlje prema težini korupcije.

<sup>11</sup> Istraživanje je provedeno u osamdeset zemalja i obuhvatilo je više od 10.000 poduzeća; usp.: Schiffer, M., B. Weder, Firm Size and the Business Environment: Worldwide Survey Results, IFC, *World Bank Discussion Paper*, Number 43, 2001.

- Axelroad, R. (1984.), *The Evolution of Cooperation*. New York. Basic Books.
- Campos, N. F. (2000.a), Context Is Everything: Measuring Institutional Change in Transition Economies. *Policy Research Working Paper no. 2269*, The World Bank.
- Campos, N. F. (2000.b), Never Around Noon: On the Nature and Causes of the Transition Sadow. Center for Economic Research and Graduate Education, *Discussion Paper no. 1999*.
- Coleman, J. (1990.), *Foundations of Social Theory*, Cambridge, Mass: Harvard University Press.
- De Soto, H. (2000.), *The Mystery of Capital; Why Capitalism Triumphs in the West and fails Everywhere Else*, Basic Books, NY.
- Dierkes, M., Zimmerman, K. (1994.), The Institutional Dimension of Business Ethics: An Agenda for Reflection Research and Action. *Journal of Business Ethics*, 13:533-541.
- EBRD (2000.), *Transition Report 1999 - Ten Years of Transition*, London.
- EBRD and World Bank (2000.), *Business Environment and Enterprise Performance Survey*:  
[www.worldbank.org/html/prddr/trans/novdec99/ebrdwbsurvey.htm](http://www.worldbank.org/html/prddr/trans/novdec99/ebrdwbsurvey.htm).
- Eggertsson, T. (1999.), Ekonomika institucija u tranzicijskim gospodarstvima, Zagreb, *Financijska praksa*, 13, 1, str. 63-95.
- Feldman, R. T., Assaf, S. (1999.), Social Capital: Conceptual Frameworks and Empirical Evidence, *Social Capital Initiative Working Paper No. 5*, The World Bank:  
[www.worldbank.org/socialdevelopment](http://www.worldbank.org/socialdevelopment).
- Frañićević, V. (2002.a), Challenges of the liberal-democratic state in South East European countries in transition, *EACES, 7th Conference*, 6-8 June, Forli (Bologna).
- Frañićević, V. (2002.b) (ed.), *The South-East European Countries in Transition - Between Globalisation, Integration and Fragmentation, Conference Proceedings*, Zagreb, rujan 12-14, 2002. (u pripremi).
- Fukuyama, F. (1995.), *Trust: The Social Virtues & The Creation of Prosperity*, The Free Press.
- Johnson, Kaufmann and McMillan (1999.), Contract Enforcement in Transition. Paper presented at *The Fifth Nobel Symposium in Economics: The Economics of Transition*, Stockholm.
- Grootsert, C., Van Bastealer, T. (2002.), Understanding and Measuring Social Capital, Forum Series on the Role of Institutions in Promoting Growth, IRIS Center,  
[www.worldbank.org/socialdevelopment](http://www.worldbank.org/socialdevelopment).
- Kaštelan, M., Vehovec, M. (1997.), The Challenge of Building Trust in Emerging Business Culture in Croatia, in: *Enterprise in Transition*, DAAAM International, Vienne, Austria and University of Split, Faculty of Economics, Split, Croatia, pp. 354-359.
- Mantzavinos, C. (2000.), *Individuals, Institutions and Markets*. Cambridge University Press.
- McAdams, R. H. (1997.), The Origin, Development, and Regulation of Norms, *Michigan Law Review*, 96 (2), 338-431.
- Menard, C. Ed. (1997.), *Transaction Cost Economics: Recent Developments*, Edward Elgar.

- Mencinger, J. (2000.), Deset let pozneje: tranzicija-uspeh, polom ali nekaj vmes?, *Gospodarska gibanja*, EIPF, 7, 25-40.
- North, C. D. (1990.), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press.
- North, C. D., Weingast, B. R. (1996.), Constitutions and Commitment: the Evolution of Institutions Governing Public Choice in Seventeenth-Century England, in: Alston, L. J., T. Eggerston and D. C. North (eds.), *Empirical Studies in Institutional Change*, Cambridge. Cambridge University Press. 134-165.
- Pejovich, S. (1999.), Toward a Theory of the effects of the Interaction of formal and Informal Institutions on Social Stability and Economic Development, in: *Third International Conference on Enterprise in Transition. Enterprise in Transition Proceedings*, DAAAM International, Vienna, Austria and University of Split, Croatia.
- Pejovich, S. (2002.): Understanding the transaction costs of transition: It's the culture, stupid, *Working Draft Paper*.
- Prašnikar, J. (1998.), Behavior of a Slovenian Firm in Transition, *Economic Analysis*, Vol. 1, No. 1, pp. 57-73.
- Raiser, M. (1997.), Informal Institutions, Social Capital and Economic Transition: Reflections on a neglected dimension, *EBRD Working Paper No. 25*, London: <http://www.ebrd.org/pubs/index.htm>.
- Raiser, M. (1999.), Trust in Transition, *EBRD Working Paper No. 39*, London: <http://www.ebrd.org/pubs/index.htm>.
- Raiser, M., Haerpfer, C., Nowotny, T., Wallace, C. (2001.), Social Capital in Transition: a first look at the evidence" *EBRD Working Paper No. 61*, London: <http://www.ebrd.org/pubs/index.htm>.
- Roland, G. (2000.), *Transition and Economics: Politics, Markets, and Firms*. The MIT Press. Cambridge.
- Roland, G. (2001.), Ten years After ... Transition and Economics, *IMF Staff Papers*, Vol. 48, Special Issue, 2001, pp. 29-52.
- Stahl, S. R. (1999.). Persistence and Change of Economic Institutions: A Social-Cognitive Approach, Max-Planck-Institute for Research into Economic System, *Papers on Economic & Evolution*, No. 9808.
- Štulhofer, A. (1998.), Što kultura ima s tim? Sociokulturni kapital, civilnost i hrvatsko gospodarstvo, u Meštrović, M. i Štulhofer, A. (ur.), *Sociokulturni kapital i tranzicija u Hrvatskoj*, Hrvatsko sociološko društvo, Zagreb.
- Vehovec, M. (2001.), Informal Institutions in a Transition: Does Business Ethics Matter?, *Journal des Economistes et des Etudes Humaines*, Volume XI, No 1, 2001, pp. 115-129.
- Vehovec, M. (2002.), Neslužbeno gospodarstvo i neformalne norme ponašanja: koliko može pomoći etika u poslovnom ponašanju, Zagreb, *Financijska teorija i praksa*, 26 (1), str. 229-244.
- Winiński, J. (1998.), Formal and Informal Rules in Post-Communist Transition, *Journal of Public Finance and Public Choice*, 16 (1), 4-26.
- World Bank (2001.), *World Development Report 2002*, Washington D. C.: The World Bank: <http://www-wds.worldbank.org>.
- World Bank (2002.), *World Development Report 2003*, Washington D. C.: The World Bank: <http://econworldbank.org/wdr/wdr2003/>.
- World Bank (2002.), *Transition - The First Ten Years: Analyses and Lessons for Eastern Europe and the Former Soviet Union*, Washington D. C.: <http://www.wds.worldbank.org/>.