
Andrej
RUS

DRUŠTVENI KAPITAL I
RAZVOJ MALIH I
SREDNJIH PODUZEĆA
U JUGOISTOČNOJ
EUROPI

O gospodarskom se razvoju uvijek raspravljalo u kontekstu kulture.¹ Klasično remek-djelo Maxa Webera govori o protestantskoj etici koja je odvela sjeverne dijelove Zapadne Europe prema brzom gospodarskom razvoju. Danas se promašaji, više nego uspjesi, razvojnih politika u tranzicijskim zemljama objašnjavaju u svezi s kulturom.²

Posljednjih je godina problem gospodarskoga razvoja postajao sve više vezan uz društveni kapital, kako su znanstvenici postajali svjesni da se ključni aspekti kulture mogu uklopiti u sve realniji pojam društvenoga kapitala (Putnam, 1983.; Coleman, 1988.; Fukuyama, 2001.). Pogled na noviju literaturu ukazuje na to da je društveni kapital učinio sve samo ne nadomjestio kulturu kao temeljni društveni čimbenik gospodarskoga razvoja. Za razliku od kulture koja se odnosi na simbole i vrijednosti, društveni kapital dovodi sredstva i njihov raspored u jednak položaj s rastom i razvojem. Društveni se kapital sastoji od društvenih veza koje otvaraju pristup ne samo ljudskim umovima već i njihovim džepovima. Sredstva koja mogu putovati uz pomoć društvene veze također su poznata ekonomskoj analizi: podaci, mogućnosti, preporuke, savjeti i kapital. Zamislivši društvene veze kao vrpce za prijenos sredstava, društveni je kapital omogućio integraciju bitnih elemenata društvene strukture u analizu gospodarskoga i društvenog razvoja (Wollcock, 1998., Dasgupta i Serageldin, 2000.).

Društveni kapital ima tri različita tipa učinaka: izravan učinak – jer donosi dodatna sredstva u proizvodnu funkciju, neizravan učinak, kao posredničku varijablu – jer upravlja, modificira i posreduje sredstvima u društvenoj strukturi te višestruki učinak – jer utječe na uporabu sredstava i tako ili pojačava ili ublažuje njihove učinke (Burt, 1992.). U istraživanju Svjetske banke pretpostavlja se da je društveni kapital temeljni društveni čimbenik gospodarskoga razvoja u zemljama u razvoju općenito i posebice u tranzicijskim zemljama. Tamo gdje su tržišta nerazvijena, neučinkovita su, pa stoga društveni kapital može imati pu-

no veću ulogu nego u razvijenim ekonomijama. Društveni kapital stvara društvenu infrastrukturu za ekonomske transakcije. Budući da stvara povjerenje, olakšava suradnju i podiže spremnost da se pretpostave poduzetnički rizici u društvu te ima velik potencijal za ubrzanje gospodarskoga razvoja (Zak i Knack, 2001.). Neki dobro poznati učinci društvenoga kapitala na gospodarski razvoj uključuju istočnoazijske ekonomije (Svjetska banka, 1993., Stiglitz, 1996.), sjevernu Italiju (Putnam, 1983., Sabel, 1989., Lazer-son, 1993., Bagnasco i Sabel, 1995.) i Francusku (Lawrence, 1988.).

Društveni kapital ima važnu ulogu u razvoju malih i srednjih poduzeća, jer su mala poduzeća podložnija oportunističkom od većih. Malenost uvijek vodi nedostatku grananja i, time, većem poslovnom riziku. Stvarajući povjerenje, promičući suradnju i smanjujući rizik i troškove transakcije u ekonomiji i društvu, društveni kapital pogoduje malim i srednjim poduzećima jer povećava njihovu spremnost da uđu u nove poslovne transakcije i nove potihvate. Suradnja je važan proces jer posjeduje sposobnost pretvaranja malih poduzeća u velike igrače na svjetskom tržištu. Ako malo poduzeće uđe u kooperativnu mrežu malih proizvođača, dobiva pogodnosti ekonomije razmjera, a istodobno zadržava fleksibilnost malog poduzeća. Takva je suradnja temeljni pokretač razvoja malih i srednjih poduzeća. Odatle proizlazi postavka da je razvoj malih i srednjih poduzeća usko povezan s pitanjem društvenoga kapitala.

U tranzicijskim ekonomijama razvoj uvelike ovisi o brzom razvoju malih i srednjih poduzeća, zbog kulminacije dvaju čimbenika. S jedne strane, restrukturiranje velikih, bivših državnih poduzeća rezultiralo je nužnim smanjivanjem zaposlenosti i obujma proizvodnje. S druge strane, promjena vlasti donijela je iznenadnu liberalizaciju koja je potaknula prije zakočenu gospodarsku inicijativu. Uz velika poduzeća, koja proživljavaju bolno restrukturiranje, endogeni razvoj u tranzicijskim ekonomijama može ponajprije proizaći iz malih i srednjih poduzeća.

U ovom se radu ispituje uloga društvenoga kapitala i njezin učinak na gospodarski razvoj u Bosni i Hercegovini, Makedoniji i Sloveniji – na tri razine. Prva se odnosi na međusobne odnose i suradnju među poslovnim partnerima, druga ispituje odnose unutar poslovne zajednice u cjelini, kao što su članstva u poslovnim udruženjima, a treća se bavi odnosom između ekonomskih aktera/djelatnika i države. Međusobni odnosi partnera javljaju se na osnovnoj razini na kojoj se povjerenje i suradnja spontano odvijaju. Rasprostranjeno članstvo u poslovnim udruženjima dovodi podu-

zetnike zajedno u nekonkurentna okružja, unapređuje odnose unutar poslovne zajednice u cjelini te tako promiče protok informacija, olakšava pristup jednih drugima i novim poslovnim partnerima te potiče suradnju između neovisnih ekonomskih predstavnika. Konačno, višestruki su odnosi između države i ekonomskih aktera kamen-temelj za uspješno stvaranje i provedbu politika.

Osim toga, u radu se ispituju učinci društvenoga kapitala na ekonomsko ponašanje malih i srednjih poduzeća na sve tri razine. *Središnja postavka jest da mala i srednja poduzeća, kako bi bila učinkovita, moraju ekonomski djelovati na svim trima razinama.* Pogotovo društveni kapital na razini društva određuje opseg povjerenja ekonomskih aktera prema državi i njezinim politikama te spremnost da odgovore na njih u dobroj vjeri. Društveni kapital na prijelaznoj razini omogućuje poslovnoj zajednici učinkovito predstavljanje njezinih interesa, osigurava njezin utjecaj u stvaranju različitih mjera i pruža pojedinim ekonomskim djelatnicima okvir za razumijevanje mjera stimulacije. Konačno, društveni kapital na interaktivnoj razini potiče pojedine aktere da uđu u ekonomske transakcije i prošire svoje poslovne aktivnosti kao odgovor na određenu mjeru. Autor ovoga rada drži da mjere koje pristupaju razvoju MISP-a na samo jednoj razini ne mogu biti jako učinkovite, jer im nedostaju pozitivni interaktivni učinci među različitim razinama koji se mogu postići višerazinskim pristupom.

POVJERENJE I POUZDANOST

Društvene teorije kasnoga devetnaestog stoljeća bavile su se problemom društvenoga reda i prirodom ekonomskog razvoja. Njihova glavna briga bila je kako sačuvati društvenu solidarnost unatoč bujajućem kapitalizmu i kaotičnoj urbanizaciji koja je izvukla ljude iz njihovih malenih ruralnih zajednica i dovela ih u nemoralnu divljinu otuđenih urbanih krajeva. Zanimljivo je primijetiti da se u samo sto godina to pitanje preokrenulo: zanima nas kako "moralni ustroj" društva i njegova društvena solidarnost mogu pomoći promicanju ekonomskoga razvoja.

Ono što se jednom smatralo divljakom koji uništava tradicionalno društvo sada je posvojeno dijete modernoga društva.

Suvremeni prijevod društvene solidarnosti je društveni kapital i povjerenje. Društveni kapital stvara povjerenje među društvenim i ekonomskim akterima. Upravo to povjerenje rađa učinak koji ga čini iznimno važnim za raspravu o ekonomskom razvoju. Povjerenje i ekonomski razvoj bili su predmetom Fukuyamina rada u kojem se on opsežno

bavi uzročnim mehanizmom toga kako povjerenjem jača gospodarski razvoj u određenom društvu (Fukuyama, 1995.). Temeljna postavka, iznesena na početku te knjige, jest da društveni kapital i povjerenje ne samo smanjuju transakcijske troškove već su puno važniji jer omogućuju ekonomske transakcije. On tvrdi da će društva s dosta društvenoga kapitala proizvesti povjerenje u ekonomiju i uživati u velikom gospodarskom razvoju. Nedostatak povjerenja smatra se ozbiljnom preprekom gospodarskom i razvoju malih i srednjih poduzeća, jer obeshrabruje sudjelovanje u tržišnoj ekonomiji.

Postoje dva pojma povjerenja koja se često zamjenjuju, no treba ih pomno razlikovati. Povjerenje kao poticatelj ekonomskih transakcija, prema Arrowljevoj čuvenoj izjavi, sredstvo je koje promiče gospodarski razvoj pomoću smanjenja troškova transakcije (Arrow, 1974., Williamson, 1985.). Gospodarski život postaje jednostavniji kad je vjerojatnost oportunističkoga ponašanja niska i omogućuje djelatnicima da sklapaju poslove bez dugih i skupih ugovora te mehanizama osiguranja protiv oportunizma i zlorabe položaja potencijalnih partnera. Nedostatak povjerenja može se, stoga, smatrati preprekom gospodarskom razvoju. On ne zaustavlja razvoj, ali ga usporava. S povećanjem povjerenja prepreka se smanjuje.

Drugi pojam povjerenja potječe od klasika sociologije Durkheima (1984.). Njegovo poimanje ekonomije, ukorijenjene u društvu, najbolje je izraženo njegovim shvaćanjem predugovorne solidarnosti. Ukratko, ako se ugovorne strane oslone samo na ugovor kao prisilni mehanizam vlastitih obostranih obveza, ugovori nisu samo neučinkoviti jer su skupi, već su neučinkoviti jer je njihova provedba od vanjske ovlasti odgođena i ograničena. Durkheim tvrdi da društvena solidarnost u određenom društvu određuje doseg promatranja eksplicitnih ili implicitnih ugovora. U društvu koje je obilježeno visokom razinom društvene solidarnosti ekonomski će rast biti visok jer su ekonomske transakcije predmetom ne samo pravne već i društvene norme. Prema Durkheimovu mišljenju, dobro integrirano društvo čini da ljudi poštuju svoje ugovorne obveze jedni prema drugima. Ako je društvo raslojeno, kršenje ugovora je često, jer ima malo društvene kontrole. On, stoga, tvrdi da je ključ gospodarskoga napretka postojanje predugovorne solidarnosti, tj. društvene solidarnosti koja postoji u određenom društvu.

Te se dvije teorije mogu glatko suprotstaviti zbog pojmovne razlike između pouzdanosti i povjerenja koju je predložio Luhmann (1988.). Pouzdanost znači da ulazimo u ekonomske transakcije vjerujući da naša očekivanja neće biti iznevjere-

na. Imamo povjerenja u ishode i zanemarujemo opasnosti koje su moguće, ali malo vjerojatne. Idemo u šetnju sa sigurnošću da se nesreća neće dogoditi, iako se nesreće događaju. Idemo u banku sa sigurnošću da će uštedjeti naš novac, iako su pogreške u banci moguće. Ulazimo u ekonomske transakcije sigurni da većina ljudi neće prekršiti svoje ugovore, iako su prekršaji ugovora i podvale mogući. Ipak, ostajemo sigurni da će sve dobro proći. Pouzdanost - ili sustavno povjerenje - odnosi se na uopćena očekivanja o tome kako sustavi djeluju u društvu. Ta očekivanja određuju stupanj sudjelovanja u ekonomiji. Predugovorna solidarnost je temelj pouzdanosti koja određuje hoće li ljudi ili ne poslovati u određenom društvu. O sudjelovanju u ekonomiji odlučuje se po razini pouzdanosti u ekonomskom, financijskom, pravnom i društvenom sustavu.

Suprotno tomu, povjerenje uključuje izbor i rizik koji potječe iz neodlučnosti i slobode aktera. Riskiramo i vjerujemo osobi. Očekujemo ispunjenje ugovora, ali kalkuliramo i riskiramo. Povjerenje se može usporediti s Arrowljevim zamislama o povjerenju kao poticatelju ekonomskih transakcija. Ako je naše iskustvo s određenim poslovnim partnerima pozitivno, skloni smo vjerovati tim partnerima više nego ostalima. Još uvijek riskiramo, ali znamo što činimo. Služimo se povjerenjem kako bismo olakšali transakcije smanjujući njihove troškove. Dok je pouzdanost povezana s pitanjem treba li uopće ili ne ulaziti u ekonomske transakcije, povjerenje postavlja pitanje pojednostavnjenja ekonomskih transakcija i tako uvodi temu uporabe sredstava. Sudjelovanje u sustavu zahtijeva pouzdanost, a uporaba mogućnosti zahtijeva povjerenje. Pouzdanost je sustavna pojava koja se jednako odnosi na sve sudionike u ekonomiji, a povjerenje je međuosobna stvar koja se razlikuje između jednoga i drugog partnera, ovisno o kalkuliranju rizika poslovanja s određenim partnerom.

Pouzdanost i povjerenje su bitni za gospodarski razvoj. Povjerenje služi kao poticatelj koji utječe na intenzitet uporabe sredstava u zajedničkom poslovanju među ekonomskim djelatnicima, a pouzdanost odlučuje hoće li sredstva biti uopće stavljena na tržište. Radi analize politike djelovanja najbolje je uvesti distinkciju s pojmom sustavnoga i međusobnog povjerenja. Pojmovi su intuitivniji i jasno ukazuju na to da je razlika na razini analize. Sustavno povjerenje stvara se na nacionalnoj (sustavnoj) razini. Primjerice, zemlje se razlikuju na razini društvenoga kapitala i sustavnoga povjerenja. Međusobno povjerenje jasno pokazuje da je razina analize nisko u odnosu na interakcije među organizacijama i ekonomskim djelatnicima.

Povjerenje na međuosobnoj razini odražava variranje među ekonomskim djelatnicima unutar određene zemlje/sustava. Kako bi potaknule razvoj, politike djelovanja moraju se usmjeriti prema sustavnom i međusobnom povjerenju. To mogu biti vrlo različite politike djelovanja. Stvaranje sustavnoga povjerenja zahtijeva strategije koje bi osnažile početne institucije vrijednostima i ponašanjima kao što su nepristranost i učinkovitost koje uspostavljaju pouzdanost u sustav. Međusobno povjerenje, kao poticatelj ekonomskih transakcija, zahtijeva mnoštvo mjera i inicijativa koje na razne načine potiču izravnu interakciju među ekonomskim djelatnicima.

ANKETA

Ova studija istražuje pitanje društvenoga kapitala u kontekstu širega analitičkog okvira koji definira problem razvoja malih i srednjih poduzeća u svezi s različitim preprekama s kojima se mala i srednja poduzeća suočavaju (Bartlett, Bukvič, 2001.). Pretpostavka je da je razvoj endemičan za mala i srednja poduzeća te da bi se ona razvijala samo kad bi prepreke razvoju bile uklonjene. Taj je okvir usko vezan uz formulaciju politike djelovanja.

Podaci potječu iz ankete o malim i srednjim poduzećima u Bosni i Hercegovini, Makedoniji i Sloveniji (Bukvič i dr., 2001.). Anketa je obuhvatila 794 mala i srednja poduzeća u tri zemlje, na svim područjima osim poljoprivrednog. Zasnovana je na ranijoj anketi, koja je provedena 1993. i koja je skupila podatke o malim poduzećima u Sloveniji i Bugarskoj na ranijem stupnju tranzicije (Bartlett i Prašnikar, 1995.; Bartlett, Prašnikar i Valenčić, 1995.). Reprezentativni uzorak je izvučen iz svake od tri navedene zemlje. To su bili stratificirani slučajni uzorci, izvučeni iz osoblja poduzeća koja su imala najmanje dva i ne više od 250 zaposlenika. Izuzimanje poduzeća s jednim ili bez zaposlenika bilo je nužno kako bi se osiguralo da će uzorci uključivati samo poduzeća s najmanjom motivacijom za razvoj. To se učinilo i zato da bi se izbjeglo zamjenjivanje uzorka s velikim brojem mikropoduzeća te kako bi se očuvala srednja i manja poduzeća u okviru uzorka. Definirani su slojevi za područje i lokaciju poduzeća. Trgovinski sektor ograničili smo na 30% uzorka, a poduzeća locirana u području nacionalnoga kapitala na 40% uzorka. Podaci su skupljeni osobnim intervjuima s vlasnicima i voditeljima odabranih poduzeća u jesen 2000.

Usredotočili smo se na društvene prepreke razvoju malih i srednjih poduzeća. Slijedili smo dva cilja. Prvi je bio opisni. Nastojali smo podrobno izvijestiti o društve-

nom kapitalu od međuosobne do sustavne razine u spomenute tri zemlje. Drugi je cilj bio povezati društveni kapital s razvojem. U komparativnoj analizi promotrili smo empirijske dokaze učinaka društvenoga kapitala na svakoj od tri razine: na razini međudnosa i suradnje među poslovnim partnerima, na razini odnosa s poslovnom zajednicom u cjelini (članstvo u poslovnim udruženjima!) i na razini odnosa između ekonomskih aktera/djelatnika i države.

Najprije smo promotrili međusobno povjerenje i procijenili doseg oslanjanja pojedinaca na povjerenje u poslovanju s njihovim partnerima. Temeljna je postavka da društveni kapital promiče suradnju koja je, zauzvrat, ključ razvoja malih i srednjih poduzeća. Nismo izravno iskušali tu postavku, nego smo ispitali dostupan dokaz za koji se čini da podupire opću tvrdnju.

Druga razina znači – prijeći iz međusobnih poslovnih odnosa na odnose poslovne zajednice u cjelini. Ta je analiza potpomognuta literaturom koja posredničke organizacije, poput dobrovoljnih udruženja, drži glavnim izvorom društvenoga kapitala u društvu. Ako je tako, članstvo u dobrovoljnim poslovnim udruženjima trebalo bi voditi k povećanju društvenoga kapitala unutar cijele nacionalne poslovne zajednice koja bi, zatim, trebala potaknuti povjerenje, suradnju i razvoj malih i srednjih poduzeća. Istražujemo postojeće dokaze, kako bismo ispitali taj hipotetski odnos.

Treća je razina sustavna razina. Literatura se odnosi na uopćeno institucionalno povjerenje koje je neovisno o prve dvije razine, jer su njegovi izvori ukorijenjeni u pojedinačnoj interakciji s institucijama (Rothstein i Stolle, 2001.). Što su institucije nepristranije, poštenije i nekorrumpirane, više povjerenja postoji u društvu. Za uopćeno povjerenje dokazano je da je povezano s gospodarskim razvojem, jer promiče povjerenje koje je iznad rodbinskih ili prijateljskih skupina te iznad neposrednoga okružja interakcije – sve do ljudi koje ne poznajemo. Ponovno ispituje dostupne dokaze i promatramo društveni kapital na sustavnoj razini u navedene tri zemlje, s ciljem određivanja uzročnoga mehanizma uz pomoć kojega društveni kapital utječe na razvoj malih i srednjih poduzeća.

MEĐUSOBNO POVJERENJE

Povjerenje među poduzetnicima jedan je od temeljnih pokazatelja društvenoga kapitala. To je razina ponašanja pojedinca na koju izravno utječe količina povjerenja među pojedinim poduzetnicima. Svrha ovoga poglavlja je uspo-

rediti dostupnost društvenoga kapitala i međusobnog povjerenja u tri zemlje te odrediti domet do kojega je povjerenje na mikrorazini povezano s razvojem malih i srednjih poduzeća. Radeći to, ne rabimo jedinstveni pokazatelj društvenoga kapitala. Umjesto toga, ispitujuemo nekoliko varijabla koje zajedno plastičnije opisuju stanje društvenoga kapitala u određenoj zemlji. Stoga nas logika analize odvođi na put usporedbe između triju zemalja i pokušavamo zabilježiti razlike u društvenom kapitalu između tri navedene zemlje. U trenutku kada je različitost zabilježena, nastojimo biti sigurni je li bitna za razvoj malih i srednjih poduzeća.

Odnosi među poslovnim partnerima

Kontekst je bitan. Bez ulaženja u detalje o ekonomskoj i političkoj pozadini svake zemlje moramo izjaviti da je 2000. Slovenija bila stabilnija zemlja od Bosne i Hercegovine i Makedonije. S jedne strane, u Sloveniji nije bilo etničkih tenzija. S druge strane, do 2000. tržišna ekonomija je već proživjela svoje najluđe godine te se poslovno okružje ustalilo u uobičajenim rutinama, čemu su pomogle iznimno pouzdane institucije. Ali, ako je kontekst bitan, mora biti razmotren u stavovima i ponašanju ekonomskih aktera. Tako bi se trebali iščitavati rezultati "poštenosti konkurencije" u tablici 1. Brojke pokazuju da većina slovenskih poduzetnika smatra da radi u okružju poštene konkurencije u kojem mogu voditi posao razvijajući dugoročne odnose s jednim ili više poslovnih partnera. Poslovno okružje značajno manje povoljnim ocjenjuju makedonski ili bosansko-hercegovački poduzetnici.

U stabilnom slovenskom okružju poduzetnici su skloni graditi povjerenje prema svojim poslovnim partnerima. S jedne strane, gotovo dvije trećine njih vjeruje da su dugoročni partneri ključ poslovnoga uspjeha. S druge strane, voljni su vjerovati svojim partnerima. U Bosni i Hercegovini i Makedoniji, u kojima poduzetnici rade u manje stabilnom okružju, dugoročno se partnerstvo smatra inferiornom opcijom prema oportunističkim promjenama partnera s kojima zadržavaju niže razine povjerenja nego njihovi kolege u Sloveniji.

Iako većina slovenskih poduzeća djeluje u pouzdanim društvenom i poslovnom okružju od bosansko-hercegovačkih i makedonskih poduzeća, ne postoji statistička povezanost između razvoja poduzeća i povjerenja zapaženog u poslovnih partnera. Nedostatak statističke povezanosti između povjerenja i različitih zavisnih varijabla pokazao se frustrirajućim u prijašnjem istraživanju (za ra-

	Slovenija	Bosna i Hercegovina	Makedonija
1. da, konkurencija je poštena	59,1	31,2	42,3
2. poduzeće ovisi o najmanje jednom dugoročnom partneru	74,3	36,1	37,6
3. poduzeće mora mijenjati poslovne partnere	12,1	55,2	57,6
4. poduzeće ovisi o više kratkoročnih partnera	13,6	8,7	4,8
5. uprava uopće ne vjeruje ili malo vjeruje svojim partnerima	1,0	8,3	7,1
6. uprava djelomično vjeruje svojim partnerima	15,8	24,8	19,3
7. uprava prilično/potpuno vjeruje svojim partnerima	83,1	67,0	73,5

Tablica 1.
 Poslovno okruženje tri zemlje (%)

spravu pogledati knjigu Newtona, 1999.). Međutim, očekivani pozitivan učinak povjerenja na razvoj zasniva se na argumentu da, kad partneri dobro poznaju jedni druge i tako grade osoban odnos povjerenja među sobom, povjerenje ima učinke prelijevanja na njihovo poslovanje, služeći kao podmazivač, ako ne i ubrzivač njihova posla. Taj argument, stoga, pretpostavlja da povjerenje ima pozitivne učinke samo kad je ugrađeno u pouzdan osobni odnos. Za razvoj ne pravi razliku povjerenje samo po sebi, već povjerenje kao dodatak bliskom osobnom odnosu. Doista, kad se međusobno povjerenje mjeri stvarnom snagom veza među poslovnim partnerima, postoji jasna veza između razvoja i bliskosti veza. U sve tri zemlje rastuća poduzeća imaju u prosjeku bliskije veze sa svojim poslovnim partnerima nego stagnantna ili smanjujuća poduzeća (tablica 2.).

	Smanjujuća	Stagnantna	Rastuća	Prosječna
1. Slovenija	31,6	48,4	64,2	58,7
2. Bosna i Hercegovina	35,8	33,3	43,5	38,6
3. Makedonija	53,1	60,8	65,0	61,2

Tablica 2.
 Bliskost veza s poslovnim partnerima po zemlji i razvoju (%)

Napomena: Brojevi u tablici su postoci bliskih odnosa za svaku kategoriju poduzeća. Vrijednosti nisu stopostotne. Svako polje govori koji udio poduzeća ima bliske veze sa svojim partnerima.

Kako bismo razumjeli zašto bliskost, a ne povjerenje, ima učinak na razvoj, valja ukratko razjasniti razliku između dva pokazatelja. Bliskost veza mjeri intenzitet konkretnih odnosa u poduzetničkim mrežama. Ona je rezul-

tat vremena provedenog zajedno u službenim kontekstima, poput ugovaranja i neslužbenoga druženja na večerama i zabavama. Stoga se bliskost odnosi na neposredne interakcije među ljudima i mjeri međusobno povjerenje među ljudima koji se poznaju i rade zajedno. Suprotno tomu, povjerenje je uopćen stav o kakvoći odnosa u društvu kao cjelini. Uopćeno povjerenje ne uključuje konkretne ljude, već je često očito po stupnju do kojega vjerujemo strancima (Iglič, 2002.). Dok je osobno iskustvo s ljudima uvijek temelj pojavljivanja uopćenoga povjerenja, ono ima različit utjecaj na ponašanje aktera.

Uopćeno se povjerenje primjenjuje na veće cjeline, poput zemalja, a međusobno se povjerenje odnosi na konkretne partnere s kojima se posluje. Stoga, kad netko pokuša predvidjeti pojedino ponašanje, mora upotrijebiti međusobno povjerenje koje je različito između pojedinih osoba. Služeći se uopćenim povjerenjem, naći će malu povezanost, jer se ono jednako odnosi na sve ljude u nekoj zemlji ili regiji. Doista, kad smo promotrili povjerenje, pronašli smo znatne razlike na njegovoj razini između tri zemlje, ali bez učinka na razini poduzeća koji bi predvidio njihovo djelovanje. Kad smo pak upotrijebili bliskost kao mjeru za međusobno povjerenje, pronašli smo da ona objašnjava razvoj: što je bliskiji odnos, jači je razvoj.

Ono o čemu još treba raspraviti jest kako međusobno povjerenje i bliskost odnosa s poslovnim partnerima vode ka porastu i razvoju poslovanja. Međusobno povjerenje može smanjiti troškove transakcije i odvesti prema boljoj uporabi sredstava. Ako poduzetnici moraju nagomilavati sredstva kako bi se osigurali protiv oportunitizma partnera i nepredvidivih okolnosti u svojem poslovnom okružju, moguće je da brzo ograniče velik dio sredstava poduzeća, jer su to mala poduzeća. Međusobno povjerenje među partnerima pomaže u smanjenju štetne prakse nagomilavanja sredstava ili suzdržavanja od novih poslovnih obveza. Primjerice, partneri koji vjeruju jedan drugomu, po prirodi bliskih odnosa koje su razvili tijekom godina, mogu se dogovoriti o velikom ugovoru koji bi u potpunosti zaposlio sposobnosti jednoga partnera. Bez bliskog odnosa s partnerom, poduzetnik bi nevoljko preuzeo narudžbu čije ispunjenje ne uzima u obzir kvarove i odgode. Ali, ako poduzetnik postigne sporazum sa svojim partnerom o okolnostima, nesigurnosti se ne bi trebale uračunati u ugovor, već, umjesto toga, biti predmetom mehanizma neslužbenoga vodstva: ako i kad problemi iskrsnu, partneri zajednički traže rješenje. Stoga, ako poduzeće ima bliske pouzdane odnose sa svojim partnerima, može bolje upotrijebiti svoja sredstva i doživjeti brži razvoj.

Društveni kapital kao temelj suradnje

Znanstveni radovi o industrijskim pokrajinama i ekonomskoj sociologiji istaknuli su da razvoj malih i srednjih poduzeća uvelike ovisi o suradnji među malim i srednjim poduzećima i suradnji između malih i srednjih poduzeća i većih poduzeća. Kada mala poduzeća imaju mogućnost ulaska u veću mrežu proizvođača, ona mogu nadići “odgovornost malenosti” jer mogu privatizirati kolektivnu mogućnost pomoću prilagodljive specijaliziranosti, a istodobno socijaliziraju rizike. Podugovaranje je, stoga, temeljno pitanje, jer dopušta poduzećima da povežu svoj razvoj s razvojem većega poduzeća. Budući da podugovorni odnos znači visok stupanj ovisnosti o većem poduzeću, mora postojati visoka razina povjerenja u društvu i među strankama podugovornoga odnosa.

Podugovaranje i uporaba vanjskih resursa pokazatelji su razine suradnje među neovisnim poduzećima. Tablica 3. pokazuje da je gotovo polovica slovenskih i makedonskih poduzeća uključena u podugovaranje, a samo četvrtina poduzeća u Bosni i Hercegovini radi kao podugovaratelj. Rezultat samo djelomično podupire priču o utjecaju društvenoga kapitala na suradnju. Pretpostavljajući da je podugovaranje u Makedoniji na slovenskoj razini, a istodobno ne uživa jednaku razinu povjerenja u ekonomiju i među poslovnim partnerima, čini se da su neki drugi čimbenici na djelu.

	Slovenija	Bosna i Hercegovina	Makedonija
1. Djeluje kao podugovaratelj	47,4	24,5	46,0
2. Djeluje kao vanjski suradnik	47,1	32,5	25,2

Napomena: Vrijednosti u tablici nisu stopostotne, jer govore o postotku odgovora “da” na svako pitanje.

Tablica 3.
Poduzeća uključena u podugovaranje (%)

Iako su mnoga poduzeća podugovaratelji, podugovaranje predstavlja samo manji dio poslovnoga prometa malih i srednjih poduzeća u sve tri zemlje (tablica 4.). Oko 60% svih malih i srednjih poduzeća u sve tri zemlje tvrdi da podugovaranje predstavlja samo do 25% njihova poslovnog prometa. Dok poduzeća u Sloveniji i Makedoniji sve spremnije ulaze u podugovorne odnose, sklona su zadržati svoju obvezu prema sredstvima poduzeća na relativno niskoj razini. Međutim, stvari postaju jasnije kad krenemo dalje. Podugovaranje uključuje preuzimanje posla drugih poduzeća i davanje posla drugim poduzećima.

Uporaba vanjskih resursa je osobito zanimljiva, jer pokazuje koliko se mala i srednja poduzeća oslanjaju na druga poduzeća, i najviše na sebe sama, kako bi dovršila svoje proizvode i ispunila narudžbe. Jedna je stvar dobiti posao od većega poduzeća i postati njegov podugovaratelj, a druga provoditi njegove naredbe oslanjajući se na unose drugih poduzeća. Drugim riječima, uporaba vanjskih resursa zahtijeva više povjerenja od podugovaranja, jer je više strana uključeno u jednu transakciju.

Drugi dio tablice 3. pokazuje da se 47% malih i srednjih poduzeća u Sloveniji bavi vanjskom suradnjom, što je puno više nego u Bosni i Hercegovini (33%) i Makedoniji (25%). Nadalje, razina obveze prema uporabi vanjskih resursa puno je jača u Sloveniji nego u ostale dvije zemlje. Postoji 23% slovenskih kompanija koje obavljaju do 50% svojega poslovnog prometa vanjskom suradnjom, u usporedbi s 11% u Makedoniji (tablica 4.). Ti rezultati zajedno pomažu riješiti zagonetku koja je u početku postavljena visokom razinom podugovaranja u Makedoniji.

Slovenska mala i srednja poduzeća puno se bave podugovaranjem i uporabom vanjskih resursa koji uključuju visoke razine rizika, jer ovise o njihovu opstanku kad je riječ o potrošačima i nabavljačima – što su uglavnom ostala mala i srednja poduzeća. Makedonska mala i srednja poduzeća uključena su u podugovaranje na razini sličnoj slovenskim poduzećima, ali puno su manje uključena u uporabu vanjskih resursa. Imajući u vidu nedostatak povjerenja prema poslovnim partnerima i nevoljkost prema suradnji sa stabilnim, dugoročnim poslovnim partnerima, čini se da je podugovaranje u Makedoniji više potaknuta, nego odabrana strategija. Drugim riječima, makedonska mala i srednja poduzeća mogla bi biti prisiljena da preuzmu podugovorne poslove koje sama nisu željela uzeti. Nevoljkost da rade s partnerima kojima ne vjeruju očita je iz činjenice da izbjegavaju uporabu vanjskih resursa, što bi od njih zahtijevalo da stvaraju nove odnose i međuovisnosti u već rizičnom okružju.

Ako je to točno, onda naši rezultati iz tablica 3. i 4. potvrđuju početnu postavku da suradnja počiva na društvenom kapitalu. Čini se da slovenska poduzeća izvlače korist iz pouzdanijega poslovanja i društvenoga okružja koje ih potiče da ulaze sve dublje u poslovne odnose, preuzimajući i dajući posao ostalim poduzećima. Te su međuovisnosti riskantne, ali su slovenska poduzeća puno spremnije prigrlila suradnju u kojoj je povjerenje u poslovne partnere više prisutno nego u ostalim dvjema zemljama.

	Slovenija	Bosna i Hercegovina	Makedonija
1. podugovaranje čini manje od 25% poslovnog prometa	57,7	61,5	53,4
2. podugovaranje čini 26%-50% poslovnog prometa	17,5	16,9	23,7
3. podugovaranje čini 51%-99% poslovnog prometa	15,5	10,8	18,3
4. podugovaranje čini 100% poslovnog prometa	9,3	10,8	4,6
5. vanjska suradnja čini manje od 25% poslovnog prometa	69,1	80,2	84,2
6. vanjska suradnja čini 26%-50% poslovnog prometa	22,7	18,5	10,5
7. vanjska suradnja čini 51%-99% poslovnog prometa	8,2	1,2	5,3

Tablica 4.

Postotak poduzeća koja se bave podugovaranjem i korištenjem vanjskih resursa (%)

Dok se čini da povjerenje potiče podugovaranje i vanjsku suradnju među malim i srednjim poduzećima, postoje također važni dokazi koji ukazuju na to da povjerenje vodi k razvoju potičući poduzeća da surađuju i ulaze u podugovorne odnose. Pronašli smo pozitivan odnos između razvoja i podugovaranja: u Sloveniji se 51% rastućih malih i srednjih poduzeća bavi vanjskom suradnjom, a tim se istim bavi samo 31% stagnantnih poduzeća. Pretpostavljajući da podugovaranje i uporaba vanjskih resursa u Bosni i Hercegovini i Makedoniji možda nije stvar izbora, nije iznenađujuće da su pozitivne statističke veze potvrđene samo u Sloveniji.

Ukratko, čini se da povjerenje potiče slovenska poduzeća da surađuju s većim poduzećima te da između sebe preuzimaju poslove podugovaranja i vanjske suradnje s drugim malim i srednjim poduzećima. Čini se da je strategija uporabe vanjskih resursa osobito važna za rastuća poduzeća, što govori o tomu da je vanjska suradnja pokretač razvoja bez skupih investicijskih rashoda. U Makedoniji i Bosni i Hercegovini povjerenje je niže te je niži i opseg dobrovoljne suradnje, što ima negativne posljedice za razvoj poduzeća.

Društveni kapital i članstvo u poslovnim organizacijama

Društveni se kapital stvara u izravnoj interakciji među živim ljudima. Budući da članstvo u službenim organizacijama potiče interakciju pružajući prostor za upoznavanje pojedinaca i stvaranje mogućnosti kontakta, suvremene teorije o društvenom kapitalu članstvo dobrovoljnim organizacijama uzimaju kao određeni pokazatelj društvenoga

Tablica 5.
Članstvo poduzetnika u
dobrovoljnim poslovnim
udruženjima po zemljama (%)

kapitala. Iz toga proizlazi da članstvo u više dobrovoljnih organizacija stvara i više društvenoga kapitala.

	Pripadaju poslovnom udruženju
1. Slovenija (%)	31,1
2. Bosna i Hercegovina (%)	18,4
3. Makedonija (%)	14,1

Napomena: Brojevi u tablici su postoci hi-kvadratnog niza vrijednosti 22,6, na razini značajnosti $p < .000$.

Rezultati u tablici 5. pokazuju da je za slovenske poduzetnike vjerojatnije da pripadaju dobrovoljnom poslovnom udruženju (uz trgovinsku komoru u kojoj je članstvo obvezatno) nego njihovi kolege u Bosni i Hercegovini i Makedoniji. To ostavlja posljedice na razvoj. Doista, u daljnjoj smo analizi potvrdili pozitivan odnos između razvoja i društvenog kapitala, izmjeren u odnosu na članstva u dobrovoljnim poslovnim udruženjima. Kad je riječ o Sloveniji, zaključili smo da poduzetnici u rastućim poduzećima imaju sklonost zadržati znatno više članstava u dobrovoljnim poslovnim organizacijama nego poduzetnici u stagnantnim poduzećima. Stoga je razvoj poslovanja pozitivno povezan s društvenim kapitalom voditelja-poduzetnika.

Zanimljiva je činjenica da ta članstva nisu vođena privlačnošću usluga koje poduzetnici mogu dobiti. Upravo suprotno, voditelji malih i srednjih poduzeća ne služe se njihovim uslugama baš često. Također kažu da su usluge koje pružaju dobrovoljne poslovne organizacije samo donekle korisne. To još više potkrepljuje zaključak da članstva ne znače pružanje poslovnih usluga, već izgradnju društvenoga kapitala. Rezultati omogućuju da zaključimo da se slovenski menadžeri pridružuju poslovnim udruženjima ne samo zato da dobiju njihove usluge već ponajprije zato da izgrade svoj društveni kapital uz pomoć umrežavanja. Čini se da su se njihovi naponi isplatili, jer doživljavaju brži razvoj od svojih kolega koji su u manjem broju članovi poslovnih udruženja.

SUSTAVNO POVJERENJE

Društveni kapital jedne zemlje (sustavna razina) obično se mjeri povjerenjem. Međutim, povjerenje u političke institucije je različito od međusobnog povjerenja doživljenog u interakciji s poslovnim partnerima, kao što je utvrđeno u teorijskom uvodu ovoga djela (Rothstein i Stolle, 2001.). Kako bismo izbjegli različite oblike društvenoga kapitala, napravili smo razliku između različitih društvenih kontek-

stova i izmjerili razinu povjerenja u svakomu od njih. Kako tablica 5.1. otkriva, postoje dva potpuno različita konteksta: institucionalno okruženje države i poslovno okruženje. U sve tri navedene zemlje povjerenje u vladu, državnu administraciju, lokalnu vlast i trgovinsku komoru puno je niže od povjerenja prema poslovnim partnerima, velikim ili malim poduzećima.

Taj rezultat nije iznenađujući. U zapadnim društvima politika se tretira s više sumnje nego poslovanje. U biti, institucije moderne demokracije stvorene su na temelju toga da vladi ne treba vjerovati (Warren, 2000.). Temeljne ustavne ideje, kao što su podjela moći i sustav provjere i ravnoteže, zamišljene su da bi pratile i kontrolirale one koji su izabrani na pozicije moći, a ne povjerenje. Razlog zbog kojega je povjerenje u politiku niže je normalan i nalazi se u različitom osobnom iskustvu. Država je univerzalna, što znači da se mora odnositi prema svakom građaninu po jedinstvenom, univerzalnom skupu pravila. Ako je država neučinkovita i birokratska, ne može se pobjeći od toga bez preseljenja iz jedne države u drugu. U poslu postoji izbor. Ako je jedan poslovni partner nepouzdan, može se zamijeniti drugim. Ukupno iskustvo u poslovnim odnosima bilo bi, prema tomu, naklonjeno pozitivnom, jer poduzetnici odabiru koga će uzeti za poslovnog partnera svaki dan. Element odabira pri povjerenju očit je iz razine povjerenja u tablici 6. U sve tri zemlje najviše su razine povjerenja sačuvane za poslovne partnere među kojima poduzetnici mogu napraviti najveći odbir.

Povjerenje u banke poseban je slučaj zbog prirode oporavka i pretvorbe bankarskoga sektora. Kao i bilo gdje drugdje u regiji, banke su u tri zemlje naslijedile velik teret loših zajmova koji bi uzrokovao da banke kolabiraju da nisu bile spašene državnom financijskom rehabilitacijom. Tijekom rehabilitacijske faze one su bile suočene s ekonomskim i političkim nesigurnostima te, prema tomu, tretirane kao političke institucije. Kad su očistile svoje portfelje, mogle su početi raditi kao poslovne ustanove. To je zabilježeno pri promatranju poslovne javnosti koja je reagirala pokazujući više razine povjerenja u banke. Pretvorba i stabilizacija banaka završena je samo u Sloveniji, ali ne u Bosni i Hercegovini ili u Makedoniji, što objašnjava visoke razine povjerenja prema bankama u Sloveniji, ali ne u Bosni i Hercegovini ili u Makedoniji gdje je razina povjerenja u banke jednaka razini povjerenja u političke institucije.

Drugi zaključak, predstavljen u tablici 6., drži se dosljednih razlika na razini povjerenja između tri zemlje. Najniža razina povjerenja potvrđena je u Bosni i Hercegovini, gotovo u svakom kontekstu koji smo izmjerili. Rezul-

tat je u skladu s navedenim zaključcima koji ukazuju na to da Bosna i Hercegovina pati od ozbiljnog nedostatka povjerenja na međusobnoj razini. Na sustavnoj razini Bosna i Hercegovina ima slične varijacije povjerenja među različitim kontekstima kao ostale dvije države, ali opća razina sustavnoga povjerenja ide prema nižem. Pravo su iznenađenje rezultati u Makedoniji u kojoj su razine sustavnoga povjerenja najviše između tri zemlje, s jedinom iznimkom banaka u koje je povjerenje niže nego u Sloveniji, ali još uvijek više nego u Bosni i Hercegovini. Taj rezultat nije u skladu sa zaključcima koji ukazuju na to da Makedoniji manjka međusobno povjerenje. Dok sustavno, institucionalno povjerenje može imati drukčije korijene od međusobnog, rezultati ne mogu ići u suprotnom smjeru.

Tablica 6.
 Povjerenje u... (%)

	Slovenija	Bosna i Hercegovina	Makedonija	Prosjek
1. vladu	36,5	33,9	44,6	38,6
2. administraciju	30,8	32,0	41,9	35,4
3. lokalnu vlast	49,0	34,8	44,1	42,1
4. komoru	49,5	38,6	52,2	46,7
5. banke	79,5	48,4	58,4	60,5
6. velika poduzeća	70,9	54,2	70,1	64,7
7. mala poduzeća	70,4	69,8	78,4	73,2
8. poslovne partnere	93,3	87,4	90,0	90,0

Bilješka: Postotak odgovora u kategoriji "potpunog" povjerenja.

Općenito, razina povjerenja je rezultat kulturoloških i institucionalnih čimbenika u određenoj zemlji (Fukuyama, 1995.) koji se mogu otkriti jedino pomoću komparativne analize različitih zemalja. Sustavno povjerenje znači da ima malo različitosti unutar zemlje. Većina različitosti postoji između raznih zemalja. To čini sustavno povjerenje korisnim čimbenikom u predviđanju ekonomskoga uspjeha različitih zemalja. Ma kakva različitost postojala unutar neke zemlje, treba biti nasumce razbacana po društvenim skupinama i sektorima, da bi izazavala tzv. učinak "bijelog šuma". Doista, naša analiza nije pronašla sustavnu različitost u sustavnom povjerenju unutar jedne zemlje. Zabrinjavajuće je kada su sustavno povjerenje i nepovjerenje nejednako rapoređeni u stanovništvu, jer to upozorava na prisutnost jake zasebnosti u ekonomiji i društvu. Takva je zasebnost opasna, jer znači da se različite kategorije poduzetnika tretiraju različito, što je donekle prihvatljivo u poslovanju (npr. banke), ali nije normalno za političke insti-

tucije. Problem je u tomu što različit tretman može biti osiguran korupcijom.

Društveni kapital jedne zemlje usko je vezan uz uočavanje poštenja i nepristranosti političkih institucija. Ako u narodu nema korupcije, postojat će viša razina sustavnoga povjerenja i veći društveni kapital. Podaci u tablici 7. pokazuju kako korupciju doživljavaju poduzetnici. U svakoj je zemlji otprilike jedna trećina ispitanika izjavila da ne zna za nju i odlučila se za kategoriju “ne znam”, s tim da je velik broj u sve tri zemlje izjavio kako je javna rasprava s temom korupcije uznapredovala u protekle dvije godine. Čini se da su se preostali ispitanici složili da je korumpiranost državnih dužnosnika vrlo visoka. U Sloveniji oko 53% ispitanika vjeruje da su javni dužnosnici korumpirani. To je povoljno u usporedbi s Makedonijom i Bosnom i Hercegovinom gdje se o korupciji dužnosnika izjasnilo 62% i 73% ispitanika.

	Slovenija	Bosna i Hercegovina	Makedonija
1. nema korupcije	4,9	2,9	2,0
2. niska korupcija	8,8	3,6	5,4
3. umjerena korupcija	31,9	20,9	30,2
4. visoka korupcija	21,1	40,6	31,5
5. ne znam	33,3	32,0	30,8

Tablica 7.
Uočena korupcija po
zemljama (%)

Napomena: Brojevi u tablici su postoci po stupcima.

Proučili smo one koji su izjavili da ne znaju. U Makedoniji i Sloveniji je udio onih koji ne znaju jesu li javni dužnosnici korumpirani najveći među rastućim poduzećima. Drugim riječima, zaposleni u rastućim poduzećima u Makedoniji vjerojatnije će izjaviti da ne znaju za korupciju nego zaposleni u ostalim poduzećima. Taj zaključak nije bio očekivan. Rastuća poduzeća često imaju malo kontakta s političkim institucijama i pokazuju svoju samouvjerenost strogim kritiziranjem države i njezine ekonomske politike. Rezultat, međutim, ukazuje suprotno: poduzetnici u rastućim poduzećima nevoljko izražavaju svoje mišljenje o tom pitanju, jer žele ostati neutralni kad je riječ o toj osjetljivoj temi. Ali zašto bi se rastuća poduzeća brinula zbog izražavanja svojih stavova o korupciji, ako ne osjećaju da su umiješani u nju i ne duguju joj svoj uspjeh?

Dva pitanja proizlaze iz te analize. Prvo, što je uzrok tako dramatičnih razlika u sustavnom povjerenju i nepovjerenju u spomenute tri zemlje? I drugo, kako možemo objasniti visoke razine povjerenja u Makedoniji, kad postoji

dokaz da nedostatak međusobnog povjerenja negativno utječe na razvoj MISF-a u toj zemlji? Ako se odgovor na prvo pitanje čini sam po sebi jasan promatračima zemalja koje istražuju, to je zato što su napisane opširne analize o kulturološkim i povijesnim neobičnostima te regije, a drugo pitanje je ono koje doista zbunjuje. Rezultati samo kompliciraju odgovor na drugo pitanje o nedostatku međusobnog povjerenja u Makedoniji i velikom sustavnom povjerenju. Uzevši u obzir uočavanje korumpiranosti javnih dužnosnika u Makedoniji, teško je shvatiti visoke razine povjerenja u toj zemlji.

ULOGA UGOVORA NASPRAM MEĐUSOBNOG POVJERENJA U EKONOMSKIM TRANSAKCIJAMA

Društveni kapital djeluje na ekonomsko ponašanje aktera/djelatnika. Kako će se posao voditi – ovisi o tome na koje se mehanizme vođenja ekonomski djelatnici oslanjaju kako bi preobratali nesigurnost u rizik. Postoje tri osnovna mehanizma vodstva koja reguliraju ekonomske transakcije: povjerenje, ugovor i međuovisnost partnera. Oni se međusobno ne isključuju. Svaki zahtijeva određene društvene uvjete kako bi u potpunosti funkcionirao. Međuovisnost poslovnih partnera je najjednostavniji mehanizam vodstva koji ne zahtijeva povjerenje među partnerima i pouzdanost vanjskoga sustava provedbe ugovora. Ekonomske transakcije se obavljaju jer stranke shvaćaju da njihovi dobitci ovise o njima, pa je, stoga, u njihovu interesu da ispunе svoje obveze iz implicitnih ili eksplicitnih ugovora.

Detaljni su ugovori složeniji mehanizmi vodstva koji osiguravaju da rokovi razmjene budu jasno sročeni, kako bi ih vanjska vlast mogla provesti. To djeluje u dobro postavljenom pravnom sustavu koji uživa visoku razinu sustavnoga povjerenja ili pouzdanja u sustav. Vanjska provedba mora biti nepristrana, poštena i učinkovita, kako bi je prihvatile sve strane pri razmjeni. Učinkovita provedba ugovora ne pretpostavlja nikakvo međusobno povjerenje.

Najsloženiji mehanizam vodstva je povjerenje. Temeljni zahtjev je postojanje međusobnoga i sustavnog povjerenja. Međusobno povjerenje olakšava pregovore pri razmjeni, jer se o bilo kakvim nesigurnostima koje nisu riješene može dogovoriti poslije, ili ako iskrsnu. Međutim, taj bi mehanizam vodstva bio vrlo ograničen, jer bi bio utemeljen na zajedništvu poslovnih partnera koji se dobro poznaju i koji mogu učiniti normativne pritiske na svoje članove kako bi oni ispunili svoje obveze. Kada je sustavno povjerenje na mjestu, ljudi mogu proširiti svoje povjerenje izvan vlastite uske skupine redovitih interakcijskih

partnera, kako bi uključili strance, jer vjeruju da bi bilo tko u sustavu mogao učiniti pritisak na drugu stranu da ispuni implicitni ugovor.

Imajući u vidu da izbor mehanizma vodstva uvelike ovisi o društvenom kapitalu zemlje, određivanje do koje mjere se povjerenje, međuovisnost i ugovor rabe u svakoj od tri zemlje otkriva mnogo o strukturi i tipu društvenoga kapitala u određenoj zemlji. Tablica 8. predstavlja tri pokazatelja rabljena u tu svrhu. Pronašli smo velike razlike između tri zemlje. Najjači naglasak na međusobno povjerenje bio je stavljen u Sloveniji, gdje je 66% poduzetnika povjerenje smatralo najvažnijim za vođenje posla. Suprotno tomu, samo 41% bosansko-hercegovačkih poduzetnika smatralo je povjerenje najvažnijim. Bili su vrlo skeptični glede povjerenja, jer je 33% njih smatralo povjerenje posve nevažnim za vođenje posla. Još važnije, slovenski su poduzetnici pripisali samo omanju ulogu ugovorima i još manju međuovisnosti. Znači, smatraju kako je društveno i poslovno okružje dosta razvijeno, pa oni mogu pokušati voditi svoj posao zasnovan na povjerenju kad god je to moguće. To, međutim, ne znači da zanemaruju ugovore. Prije bi značilo da primjećuju kako u slovenskom poslovnom okružju dodatna zaduženost ne proizlazi iz detaljnih ugovora, već iz odnosa zasnovanih na povjerenju.

	Slovenija	Bosna i Hercegovina	Makedonija
1. najvažnije je da partneri vjeruju jedan drugomu	66,3	41,4	47,1
2. važno je da partneri vjeruju jedan drugomu	21,4	25,4	36,4
3. donekle je važno da partneri vjeruju jedan drugomu	12,3	33,2	16,4
4. najvažnija je međuovisnost partnera	15,1	33,6	16,2
5. važna je međuovisnost partnera	49,5	41,4	37,9
6. donekle je važna međuovisnost partnera	35,5	25,0	45,8
7. najvažniji je detaljan ugovor	20,2	52,5	47,0
8. detaljan ugovor je važan	28,2	23,4	21,7
9. detaljan ugovor je donekle važan	51,6	24,1	31,3

Bilješka: Hi-kvadrat razlike su značajne na razini $p < .000$.

Tablica 8.

Povjerenje, međuovisnost i ugovor kao najbolji načini vođenja posla (%)

Makedonski poduzetnici smatraju detaljne ugovore i povjerenje osnovom za vođenje posla, a na međuovisnost gledaju s velikim nepovjerenjem. To su isti poduzetnici koji ne vjeruju svojim poslovnim partnerima i koji oportuniizam (ne dugoročno partnerstvo) smatraju ključem uspjeha u poslu. Čini se da su svjesni pogodnosti temeljenja svojih poslovnih odnosa na povjerenju, ali vjerojatno misle da se moraju zaštititi od tuđe zloporabe položaja pomoću detaljnih ugovora. Budući da su u Makedoniji visoke razine sustavnoga povjerenja i niže razine međusobnoga povjerenja, oni iskorištavaju situaciju na najbolji mogući način. Čini se da su sigurni da je njihovo sudstvo nepristrano, pošteno i učinkovito toliko da pisanje detaljnih ugovora stvara razliku. A kada su ugovori osigurani, otvoreni su za istraživanje prednosti koje se temelje na povjerenju.

Bosansko-hercegovački poduzetnici imaju najsloženiji izbor mehanizama vodstva. To zapravo i nije izbor, jer oni, čini se, vole sva tri mehanizma u velikim dozama. Vole povjerenje kao mehanizam vođenja posla, ali žele vidjeti poslove utemeljene na povjerenju zapisane u detaljnim ugovorima. Osjećaju se sigurnije kad su ugovori uklopljeni u međuovisnost koja se temelji na interesu. Ono što se ističe jest činjenica da su, za razliku od makedonskih poduzetnika koji snažno odbijaju međuovisnost temeljenu na interesu, bosansko-hercegovački poduzetnici oni koji su je revno prigrlili. To znači kako bosansko-hercegovački poduzetnici smatraju da je posao zdrav kad ugovorne strane shvate da njihovi dobitci ovise o njima samima, pa je, stoga, u njihovu interesu da ispune svoje obveze iz implicitnih ili eksplicitnih ugovora.

Rezultat se dobro uklapa u opis Bosne i Hercegovine kao zemlje kojoj nedostaje međusobno i sustavno povjerenje i u kojoj se ističe temeljna implikacija niskih razina društvenoga kapitala za ekonomski razvoj. U društvu u kojem je povjerenje u institucije rijetko čovjek se ne može oslanjati na ugovore, jer su institucije bespomoćne, korumpirane ili, najblaže rečeno, nepouzdana. Ne može se vjerovati ni poslovnim partnerima, jer povjerenje nije dosta rasprostranjeno da bi pružilo temelj za poslovanje. U takvu okružju najbolji potez za poduzetnike jest osloniti se na ukazani zajednički interes. Poslovne transakcije najbolje se vode kada, uz povjerenje i ugovore, obje strane pokažu da imaju interes za ispunjavanje ugovora. Pokazana međuovisnost postaje temeljni mehanizam osiguranja protiv oportuniizma. Taj tip regulacije ekonomskih transakcija nema urođenu slabost, ali znači vrlo velik teret dokazivanja za svakog sudionika u ekonomskim transakcijama što, nadalje, smanjuje opseg dostupnih poslovnih partnera i uzrokuje da transakcije postanu rjeđe. Uzak djelokrug i

smanjena učestalost transakcija imaju obrnut učinak na ekonomski razvoj općenito i posebice na razvoj malih i srednjih poduzeća (MISP).

Načini na koje se reguliraju ekonomske transakcije imaju ozbiljne posljedice za ekonomski razvoj. Sljedeće dvije tablice (9. i 10.) pokazuju da je uporaba povjerenja kao regulatora ekonomskih transakcija između poslovnih partnera sustavno povezana s razvojem: rastuća se poduzeća dosta oslanjaju na povjerenje u svojem poslovanju s partnerima (tablica 9.).

	Smanju- juće	Stag- nantno	Rastuće	Prosjek
1. povjerenje je najvažnije	41,3	49,7	53,5	49,6
*standardna odstupanja	-2,6	,0	2,2	
2. povjerenje je važno	25,0	33,8	28,9	29,0
*standardna odstupanja	-1,4	1,5	,0	
3. povjerenje je donekle važno	33,7	16,6	17,6	21,4
*standardna odstupanja	4,7	-1,7	-2,7	

Napomena: Kad standardna odstupanja prijeđu vrijednost od + (-) 1,9, frekvencija polja je znatno veća (ili manja) od očekivane frekvencije koja pokazuje značajan rezultat.

Suprotno tomu, poduzeća koja se smanjuju i, u biti, gube posao ili su ga nesposobna proširiti, jako puno rabe detaljne ugovore (tablica 10.). Zanimljiva je činjenica da se isti odnos može pronaći u sve tri zemlje: rastuća poduzeća se oslanjaju na povjerenje, a ona s gubitkom povlače se na detaljne ugovore. Moglo bi se raspravljati i o slijedu događanja: razvijaju li se poduzeća zato što vjeruju svojim partnerima, ili – vjeruju li svojim partnerima zato što to mogu sebi priuštiti kao rastuća poduzeća s dosta praznog hoda. Jedan od dokaza koji ukazuje na to da povjerenje rađa razvoj jest kontroliranje veličine poduzeća. Veća poduzeća imaju više praznog hoda, pa mogu sebi priuštiti da se izlože potencijalnom oportunitizmu i povjerenju više nego mikropoduzeća. Međutim, veličina poduzeća nema učinak, pa ostaje da zaključimo kako je slijed događaja od povjerenja do razvoja.

Činjenica da se odnos između vodstva i razvoja čuva diljem kultura i zemalja osobito je važna za stvaratelje mjera, jer ukazuje na sredstvo pomoću kojega mjere malih i srednjih poduzeća mogu učinkovitije promicati razvoj malih i srednjih poduzeća. Također ukazuje na dvostrani pristup razvoju MISP-a. Jedna strana politike djelovanja malih i srednjih poduzeća trebala bi nastaviti izgrađivati institucionalnu infrastrukturu u tim zemljama. Međutim,

Tablica 9.
Povjerenje među
partnerima i razvoj (%)

Tablica 10.
Detaljni ugovori i razvoj (%)

	Smanju- juće	Stag- nantno	Rastuće	Prosjek
1. detaljan ugovor je najvažniji	52,7	40,3	37,7	42,1
*standardna odstupanja	3,4	-,5	-2,5	
2. detaljan ugovor je važan	22,8	19,5	25,8	23,7
*standardna odstupanja	-,3	-1,4	1,4	
3. detaljan ugovor je donekle važan	24,5	40,3	36,4	34,2
*standardna odstupanja	-3,2	1,8	1,3	

Napomena: Kad standardna odstupanja prijeđu vrijednost od + (-) 1,9, frekvencija polja je znatno veća (ili manja) od očekivane frekvencije koja pokazuje značajan rezultat.

naglasak bi trebao prijeći s pružanja usluga potpore malim i srednjim poduzećima na mjere koje će izgraditi povjerenje u tržišta malih i srednjih poduzeća. Takve mjere uključuju razvoj standarda i prakse koja osigurava da sudovi, državna administracija i vladine agencije postanu nepristraniji, pošteniji i učinkovitiji. Drugoj bi strani cilj trebala biti izobrazba poduzetnika u kombiniranju ugovora s pregovaranjem koje je utemeljeno na povjerenju, kako bi se postupno pomaknuli s detaljnih ugovora na fleksibilnije oblike suradnje. Potpora malim i srednjim poduzećima mogla bi se sastojati od pravne potpore u pisanju provedivih ugovora koji bi zaštitili ugovorne strane, ali i stvorili prostor za fleksibilnost i neslužbenu obnovu pregovora. Stvarna mjera uspjeha takvih postupaka bio bi postupan pomak ka fleksibilnom i otvorenom ugovaranju koje se oslanja na povjerenje i promiče suradnju i razvoj malih i srednjih poduzeća.

NESLUŽBENE VEZE I POVJERENJE

Jedna od posljedica visoke razine povjerenja u ekonomskom sustavu je povećanje važnosti neslužbenih veza. Važnost neslužbenih veza je znak sredenoga poslovnog okružja. Poduzetnici pridaju veliku važnost neslužbenim vezama kada lako mogu razviti odnose pune povjerenja sa svojim poslovnim partnerima. U društvu u kojem ima malo povjerenja među ljudima općenito teže je oblikovati neslužbene poslovne veze. Opće nepovjerenje prema strancima ostavlja vrlo uzak izbor neslužbenih kontakata, uglavnom rodbinskih i prijateljskih veza.

Promatrali smo ulogu neslužbenih veza u tri situacije: zapošljavanju osobe, dobivanju posla i ukupnoj procjeni važnosti neslužbenih veza. U sva tri slučaja uporaba neslužbenih veza je zakonita i uredna unutar granica prihvat-

ljivoga poslovnog ponašanja. Rezultati u tablici 11. ukazuju na to da se slovenski poduzetnici najviše oslanjaju na neslužbene veze. Slovenski poduzetnici će, prije nego drugi, zaposliti osobu na osnovi preporuke, prije će predati ili dobiti posao na osnovi upućivanja na nešto i cijelit će neslužbene veze više od ostalih. Najsnažnija odbojnost prema uporabi neslužbenih veza postoji među makedonskim poduzetnicima koji takve veze smatraju nevažnima.

Velika važnost neslužbenih veza u Sloveniji, u usporedbi s ostalim dvjema zemljama, rezultat je koji treba razmotriti zajedno s prijašnjim zaključcima o povjerenju i društvenom kapitalu. U usporedbi s ostalim dvjema zemljama, Sloveniju karakterizira visoka razina sustavnog povjerenja i najviša razina međusobnih odnosa, s povjerenjem u poslovne partnere. Stoga, u skladu s prijašnjim rezultatima, valja neslužbene veze smatrati važnim pokretačem zapošljavanja, usvajanja posla i općega funkcioniranja sektora malih i srednjih poduzeća u toj zemlji. Važno je da neslužbene veze jako cijene svi poduzetnici u Sloveniji, bez obzira na poslovanje poduzeća ili bilo koju drugu osobinu poduzetnika i njihovih poduzeća.

Iznenadjenje se pojavilo pri usporedbi bosansko-hercegovačkih i makedonskih poduzetnika. Imajući u vidu da Bosni i Hercegovini nedostaje sustavno i međusobno povjerenje, čovjek bi očekivao da će bosansko-hercegovački poduzetnici biti vrlo sumnjičavi glede uporabe i vrednovanja neslužbenih veza. Ustanovilo se da oni neslužbene veze smatraju dragocjenijima nego njihove makedonski kolege koji, sudeći prema podacima, uživaju veliko sustavno povjerenje. Taj rezultat ostaje nerazjašnjen.

	Slovenija	Bosna i Hercegovina	Makedonija
1. većinom zapošljavamo na osnovi preporuka	38,0	24,5	26,1
2. rijetko zapošljavamo na osnovi preporuka	62,0	75,5	73,9
3. ne zapošljavaju radnu snagu	5,0	9,3	25,3
4. većinom dobivamo posao na osnovi preporuka	46,8	36,5	21,4
5. rijetko dobivamo posao na osnovi preporuka	53,2	63,5	78,6
6. neslužbene veze su važne za poslovanje	59,2	40,3	27,3
7. neslužbene veze su donekle važne za poslovanje	23,9	34,6	31,1
8. neslužbene veze su nevažne za poslovanje	16,9	25,1	41,5

Tablica 11.
Oslanjanje na neslužbene veze (%)

Antropološka literatura ponekad ukazuje na to da široka uporaba neslužbenih veza pripada tranzicijskom društvu u kojem su nestale tradicionalne veze u zajednici, a moderne se veze povjerenja u državu i njezine institucije još nisu pojavile. U tom praznom prostoru ljudi moraju upotrijebiti neslužbene veze kako bi se pobrinuli za posao. Međutim, ono što uporno proizlazi iz ove analize jest činjenica da oslanjanje na neslužbene veze zahtijeva ponajprije visoke razine povjerenja. Važnost neslužbenih veza znači da se bilo koja poslovna transakcija može odvijati u neslužbenom okružju, što se može postići jedino ako u društvu postoji općenito uvjerenje da od ljudi koje osobno ne poznajemo možemo očekivati da nas neće pokušati prevariti. Ako čovjek može vjerovati samo odabranoj nekolicini, onda neće vrlo često davati ili dobivati posao preko preporuka ili neće pridavati veliku važnost neslužbenim vezama općenito.

Povjerenje i neslužbenost idu zajedno, ruku pod ruku. Implikacija tog zaključka jest da su povjerenje, neslužbene veze i razvoj povezani pojmovi koji su vrlo važni za razvoj malih i srednjih poduzeća. Razvoj je olakšan povjerenjem, jer omogućuje da se neslužbeni odnosi slobodno miješaju s poslovnim vezama. Neslužbeni odnosi otvaraju više mogućnosti od strogo službenih poslovnih veza, jer povećavaju broj ljudi od kojih se može dobiti informacija, savjet, ili čak potpora. Neslužbene veze ne smanjuju troškove transakcije samo izravno već i neizravno, pobjeđujući cjenjanje malim svotama i druge čimbenike koji mogu dovesti do tržišnoga neuspjeha i lošega usmjerenja sredstava. Nedostatak pouzdanja u neslužbene veze može se, stoga, smatrati jednom od najvažnijih prepreka razvoju malih i srednjih poduzeća.

INSTITUCIONALNA GUSTOĆA, DRUŠTVENI KAPITAL I RAZVOJ MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA

Često se tvrdilo da je fenomen treće Italije velikim dijelom rezultat guste mreže lokalnih institucija koje se kreću od provincijske vlasti do gradskih vijeća, od udruženja do lokalnih trgovinskih komora. Smatra se da je ta mješavina institucija potpore stvorila dosta mogućnosti za kontakte i suradnju lokalnih ekonomskih aktera koji su izgradili povjerenje i potaknuli pojavu odnosa suradnje. Slovenija je razvila široku mrežu potpore malim i srednjim poduzećima koja polazi od vlade i ide do lokalne razine. To je učinjeno uz pretpostavku da gusta mreža institucija potpore povećava društveni kapital cijeloga sektora malih i srednjih poduzeća. Uz potreban savjet, takva bi institucionalna

mreža služila kao obračunska ustanova za ideje, mogućnosti i kontakte. Od lokalnih se ureda očekivalo da budu u dnevnim kontaktima s poduzetnicima i da rade kao posrednici informacija i ideja, upoznavajući poduzetnike s međusobnim komplementarnim idejama. Njihova misija bila je pomoći razvoju malih i srednjih poduzeća, izravno promičući i uklapajući suradnju u područje.

Dosad nitko nije procijenio učinkovitost te institucionalne mreže, jer je teško izmjeriti uspjeh posredničkih aktivnosti kad nema naknade. No, na temelju naših podataka o međusobnim vezama, moguće je ustanoviti do koje su mjere institucije malih i srednjih poduzeća integrirane u svakidašnje živote poduzetnika. Možemo to učiniti zahvaljujući posebnom sociometrijskom modulu u našem upitniku. Zamolili smo ispitanike da imenuju ljude s kojima komuniciraju u raznim situacijama kad je riječ o njihovom poduzeću. Tražili smo da nam kažu s kim raspravljaju o povjerljivim poslovima, tko je izvor korisnih informacija, tko im daje povjerljive informacije o poslovnim mogućnostima i tko bi im mogao pomoći da se izvuku iz krize. Pitanja su bila tako opširna da su ljudi iz lokalne mreže malih i srednjih poduzeća trebali biti često spominjani. Rezultati, međutim, pokazuju da nije tako.

Tablica 12. pokazuje da su lokalne institucije malih i srednjih poduzeća izolirane od poduzetnika. Slovenski poduzetnici nisu naveli nikoga iz lokalnih središta za poduzetništvo i samo dvoje ljudi iz regionalnih središta za poduzetništvo – od ukupno 964. Slično tomu, bosansko-hercegovački poduzetnici su, sve zajedno, naveli 1.907 ljudi od kojih samo 11 pripada lokalnim institucijama malih i srednjih poduzeća. Isto se dogodilo u Makedoniji u kojoj su samo šest od 1.479 ljudi bili službenici u lokalnim institucijama malih i srednjih poduzeća. Usporedbe radi, poduzetnici su imali puno više kontakata s političarima nego s lokalnim službenicima u lokalnim središtima za poduzetništvo.

Ti rezultati govore da, iako je trećina zemalja stvorila institucionalne mreže za potporu i razvoj malih i srednjih poduzeća, sve one dijele slično iskustvo, odnosno da su te mreže mrtve. Nije važno postoji li velika gustoća institucija ako se čini da poduzetnici ne poznaju njihove službenike niti da su im oni glavni posrednici informacija u vlastitu okruženju. Posrednici djeluju u osobnim odnosima. Oni moraju osobno poznavati poduzetnike da bi im pružili povjerljive informacije o planovima za razvoj poslovanja i biti poput agenata koji zbližavaju ljude kako bi oblikovali zajedničke pothvate. Bez osobnih kontakata ne mogu biti središnje figure u svojem području, što se, nažalost, često događa u sve tri navedene zemlje.

Tablica 12.
Navedeni kontakti po vlastitu izvoru (%)

	Slove- nija	(%)	Bosna i Herce- govina	(%)	Make- donija	(%)	Ukupno	(%)
1. obitelj	178	18,5	362	19,0	134	9,1	674	15,5
2. vlasnik drugog poduzeća	240	24,9	339	17,8	402	27,2	981	22,6
3. poslovni partner	283	29,4	541	28,4	408	27,6	1.232	28,3
4. zaposlenik	190	19,7	405	21,2	314	21,2	909	20,9
5. političar	15	1,5	75	3,9	63	4,3	153	3,5
6. ministarstvo gospodarstva	0	0,0	11	0,6	22	1,5	33	0,8
7. ministarstvo za mala i srednja poduzeća	0	0,0	4	0,2	14	0,9	18	0,4
8. nacionalna ili lokalna trgovačka komora	7	0,9	9	0,5	24	1,6	40	0,9
9. lokalni centri za poduzetništvo	0	0,0	11	0,6	6	0,4	17	0,4
10. regionalni centri za poduzetništvo	2	0,2	7	0,4	8	0,5	17	0,4
11. lokalna vlast	18	1,9	53	2,8	28	1,9	99	2,3
12. financijske institucije	13	1,3	46	2,4	32	2,2	91	2,1
13. institut ili sveučilište	18	1,9	44	2,3	24	1,6	86	2,0
Ukupni kontakti	964		1.907		1.479		4.582	

Napomena: Brojke u tablici predstavljaju kontakte navedene u sociometrijskom upitniku.

Dok gusto podržavajuća institucionalna potpora može stvoriti određeni društveni kapital, povjerenje i suradnju, u isto vrijeme gusto okružje bez potpore stvara birokraciju koja guši. Nedostatak potpore raznih institucija može biti velika prepreka razvoju malih i srednjih poduzeća (usp. tablica 13.).

Jedna od najvažnijih prepreka razvoja maloga i srednjeg poduzetništva u sve tri navedene zemlje je nedostatak državne potpore. Unatoč činjenici da država radi mnogo kako bi ubrzala razvoj malih i srednjih poduzeća, poduzetnici ne smatraju da to čini veliku razliku. Većina još uvijek vjeruje da je nedostatak državne potpore glavna institucionalna prepreka. Žalbe se manje javljaju u Sloveniji u kojoj je određen prosperitet pomogao poduzetnicima da se izvuku, bez obzira na državu. Rezultat je rječit i ukazuje na dva zaključka. Prvo, bivše socijalističke ekonomije još uvijek ovise o državi i gaje veliko iščekivanje glede svoje uloge u ekonomiji. Poduzetnici ne žele da država igra regulatornu, već intervenirajuću ulogu. Žele izravnu pomoć u novcu, jeftinoj infrastrukturi, sniženim porezima i mnogim iz-

	Slovenija	Bosna i Hercegovina	Makedonija
1. nedostatak državne potpore	47,1	59,9	66,1
2. nedostatak potpore lokalne vlasti	35,8	59,6	38,9
3. nedostatak potpore trgovačke komore	35,5	48,6	44,6
4. nedostatak potpore poslovnih udruženja	30,5	46,1	35,5
5. nedostatak povjerenja u gospodarstvo	30,2	63,5	53,3
6. nedostatak veza sa stranim partnerima	23,3	40,6	37,7
7. nedostatak konzultantskih usluga	24,0	28,1	26,3
8. nedostatak potpore prijatelja i obitelji	10,8	17,9	18,6

Tablica 13.
Institucionalne prepreke razvoju malih i srednjih poduzeća (%)

Napomena: Društvene prepreke su izmjerene na ljestvici od 5 stupnjeva, od nevažnih do vrlo važnih. Ovdje su svrstane u dvije kategorije: nevažna uključuje kategorije “nije važno”, “manje važno” i “srednje važno”.

nimkama u svezi s plaćanjem poreza i pravilima trgovanja. Izjednačavaju regulatornu državu s birokracijom na koju se svi žale. To vodi prema drugom zaključku – da je izjednačavanje reguliranja i birokracije vjerojatno zaslužno. Tranzicijske su se zemlje pokazale vrlo učinkovitima u stvaranju novih institucionalnih pravila i struktura, ali su pokazale puno manje vještine u rukovođenju njihovim radom. Regulatorna funkcija kojoj je cilj stvaranje razine za konkurenciju tako je brzo pretvorena u birokraciju.

U Bosni i Hercegovini, međutim, temeljna prepreka nije država već nedostatak povjerenja u gospodarstvo/ekonomiju. Sličan su problem primijetili makedonski poduzetnici. Ti rezultati umanjuju zaključke iz prijašnjih dijelova koji pokazuju da Bosna i Hercegovina i Makedonija pate od nedostatka društvenog kapitala. Ali Bosna i Hercegovina je najsvjetliji primjer u našem uzorku. U svemu osim jedne stavke, ona se javlja kao država s najnezadovoljnijim poduzetnicima. Oni, naime, nisu zadovoljni potporom koju primaju od javnih i privatnih institucija, osim one koju dobivaju od svoje obitelji.

Postoji jaka veza između žalba zbog nedostatka potpore i lošeg obavljanja posla. U svim stavkama poduzetnici iz regresivnih poduzeća bili su najviše zabrinuti zbog nedostatka potpore raznih institucija. Taj zaključak ne treba obrazloženje. Razumljivo je da poduzeća s lošim poslovanjem traže više potpore od onih s dobrim. Dok se ra-

stuća poduzeća mogu služiti potporom, ona ne doživljavaju njezin nedostatak kao prepreku. To, međutim, ukazuje na to da je cijela mreža institucionalne potpore prisutna ne zato da promiče razvoj, već da spriječi pad. Ako je taj zaključak valjan, to ima vrlo ozbiljne posljedice na politiku djelovanja malih i srednjih poduzeća.

Drugo pitanje je: “zašto Bosna i Hercegovina”? Jedan moguć i vjerojatan odgovor je dobiven iz ovisnosti Bosne i Hercegovine o stranim pokroviteljima. Nakon razaranja tijekom rata, ona je bila jedna od prvih država u regiji koja je primila obilne pakete pomoći iz donirajućih država i agencija. To je stvorilo iščekivanje potpore: što više potpore netko dobije, to je više treba da bi preživio. To su najbolje iskazali bosansko-hercegovački poduzetnici koji postojeću potporu doživljavaju kao ozbiljnu prepreku razvoju poslovanja. Tako bi s više potpore i razvoj malih i srednjih poduzeća bio umanjen.

Ono što je još važnije jest činjenica da institucionalna potpora, sama po sebi, ne stvara povjerenje. Unatoč brojnim inicijativama, prisutnosti stranih stručnjaka i fondova, jakoj potpori široke mreže – uglavnom stranih institucija – Bosna i Hercegovina pati od nedostatka povjerenja u ekonomiju i društvo. Imajući u vidu da je njihova država vrlo slaba i ispunjena etničkim tenzijama, to nije iznenađujuće. Iznenađujući je nedostatak povjerenja među poduzetnicima koji smatraju da su na istoj strani etničke podijeljenosti. Jedan od čimbenika koji vjerojatno sprečava oblikovanje povjerenja u bosansko-hercegovačko društvo i ekonomiju je obilna pokroviteljska potpora. Zaključili smo da potpora stvara iščekivanje potpore i ovisnost o netržišnom ponašanju. Konkurencija kod potpore potiče poduzetnike da ne surađuju, jer svako poduzeće nastoji izvući korist iz različitih pokroviteljskih programa.

Stoga bi pokrovitelji trebali razmišljati o prebacivanju s izravne potpore malim i srednjim poduzećima na stvaranje kooperativne strukture za samopomoć koja će disciplinirati mala i srednja poduzeća i potaknuti ih da surađuju jedni s drugima. Takvo će ponašanje stvoriti povjerenje čiji je nedostatak, čini se, važna prepreka razvoju malih i srednjih poduzeća. Ukratko, trenutačno je uloženo previše napora u stvaranje institucija potpore. Ono što je potrebno jest infrastruktura za samopomoć koja će rizik i odgovornost za poslovanje poduzeća vratiti natrag na mala i srednja poduzeća, a istodobno će politiku intervencije usredotočiti na izgradnju povjerenja u ekonomiju i društvo. Promijenjena, učinkovita, modularna i nekorumpirana država može učiniti mnogo za gospodarstvo i razvoj maloga i srednjeg poduzetništva, više nego sve mjere djelo-

vanya kojima je namjera podržati razvoj malih i srednjih poduzeća besplatno i savjetima.

Andrej Rus
**Društveni kapital i razvoj
malih i srednjih poduzeća
u jugoistočnoj Europi**

ZAKLJUČCI I POSLJEDICE NA POLITIKU DJELOVANJA

Gospodarski razvoj u tranzicijskim ekonomijama jugoistočne Europe uvelike ovisi o razvoju malih i srednjih poduzeća. Dok razvoj i radovi s temom političkoga djelovanja prizivaju pozornost gospodarskih čimbenika kao što je nedostatak kapitala, ili institucionalnih čimbenika kao što su loše razvijene institucije za provedbu ugovora, često se zaboravlja temeljna uloga društvene integracije, povjerenja i društvenog kapitala. U ovom se radu nastojalo opširno prikazati tu tematiku. Radeći to, nastojali smo otići dalje od tvrdnje da su društvo i njegov kapital bitni. Također smo nastojali pokazati koji uzročni mehanizam stoji iza društvenog kapitala i gospodarskog razvoja.

Najveći prinos ovom radu je tvrdnja o tome kako društveni kapital utječe na razvoj. Društveni kapital ima izravan utjecaj na izbor mehanizma vodstva ekonomskih transakcija što je, zatim, povezano s razvojem. Visok društveni kapital potiče poduzetnike da svoje ekonomske transakcije temelje na povjerenju koje vodi prema bržem ekonomskom razvoju poduzeća i ekonomija. Nizak društveni kapital obeshrabruje ekonomske aktore u oslanjanju na povjerenje u vođenju vlastitih poslovnih transakcija, a isto tako i u zacrtavanju detaljnih ugovora.

Nekoliko zaključaka proizlazi iz navedenih podataka. Prvo, gospodarski je razvoj pogođen izborom mehanizama vodstva koji su poduzetnicima dostupni u određenom društvu. Poduzeća koja se oslanjaju na detaljne ugovore ili međuovisnost su ili stagnantna ili propadaju. Čini se da razvoj poduzeća zahtijeva više povjerenje nego ugovor. Poduzeća koja su svoje ekonomske transakcije utemeljila na povjerenju vjerojatnije su doživjela razvoj. To se pokazalo istinitim u sve tri ispitane zemlje. Međutim, te su se zemlje razlikovale u dostupnosti povjerenju. Povjerenje je u Sloveniji češće nego u Makedoniji i Bosni i Hercegovini. Stoga bosansko-hercegovački poduzetnici nisu bili samo pod negativnim utjecajem ratnih razaranja već i pod razornim nepovjerenjem koje je stvorio rat, što je spriječilo ubrzani razvoj njihovih poduzeća.

Drugo, povjerenje se ne stvara u institucijama, već ovisi o kakvoći međusobnih odnosa poslovnih partnera. Bliskost rađa povjerenje, pa se čini da ta stara poslovice vrijedi i u kontekstu malih i srednjih poduzeća u jugoistočnoj Europi. Taj je zaključak osobito važan zato što pruža uvid u odnos između međusobnog povjerenja, su-

stavnog povjerenja i ekonomskog razvoja. U zemlji u kojoj je sustavno povjerenje veliko, tj. u kojoj ljudi vjeruju ne samo vlastitim poslovnim suradnicima već i državnim dužnosnicima i strancima, može se razviti vrijedan krug razvoja. Suprotno tome, razmotrite začarani krug u društvu s malim sustavnim povjerenjem. Ljudi su skloni ne vjerovati strancima, dužnosnicima ni bilo kome koga ne poznaju jako dobro. To smanjuje obujam dostupnih poslovnih kontakata na uzak krug jakih veza i tako ograničava domet dostupnih poslovnih mogućnosti. Začarani krug počinje s nepovjerenjem koje vodi u sužavanje poslovnih kontakata i mogućnosti što, nadalje, dovodi do stagnacije ili propadanja malih i srednjih poduzeća, a to opet, s vremenom, pojačava postojeće nepovjerenje.

Treće, stručnjaci raznih disciplina skloni su složiti se u tomu da postoji pozitivan odnos između društvenoga kapitala i ekonomskog razvoja, ali uzročni mehanizam još nije sustavno istražen. To je rezultiralo politikama koje su išle u raznim smjerovima i često podbacile u stvaranju željenoga učinka. Posebice se jake investicije međunarodne zajednice u stvaranju institucija čine, najblže rečeno, pogrešno usmjerene. Institucije očito imaju ograničenu moć u stvaranju sustavnoga povjerenja i društvenoga kapitala. Kadgod postanu prenaplašene u političkom programu, toliko da se smatraju većima od života, mogu jasno postići negativan učinak, jer više sprečavaju nego što olakšavaju stvaranje bliskih poslovnih odnosa među poduzetnicima i njihovim poslovnim partnerima.

POSljedICE ZA DEFINIRANJE MOGUĆIH MJERA

Iz tih se zaključaka može izvući nekoliko pouka. Prvo, donositelji mjera u svim trima zemljama i njihovi pokrovitelji trebali bi se više potruditi u nadziranju stvarnoga funkcioniranja svojih institucija. Prečesto se institucije u tranzicijskim zemljama podižu na izričito inzistiranje Europske unije koja zacrtava predloške i zatim plaća njihovo provođenje. Kao što je dokazano, ta praksa ne jamči uspjeh. Nacionalnim mrežama za razvoj malih i srednjih poduzeća u Sloveniji, Bosni i Hercegovini i Makedoniji očito nedostaje bilo kakav jasan osjećaj cilja i smjera, pa se čini da pridonose samo troškovima, a ne dobitima.

Kako bi pomogle tranzicijskim zemljama da izbjegnu padanje u jamu šupljih institucija, one moraju stvoriti mjerljive ciljeve koji će reći pokroviteljima i, što je još važnije, donositeljima mjera djeluju li doista njihovi institucionalni naponi ili ne. Predlažemo da bi, kad je riječ o institucionalnim mrežama za razvoj malih i srednjih po-

duzeća, pokrovitelji trebali procijeniti programe gradnje institucija, pazeći na to koliko je dobro njihovo osoblje integrirano (tj. priznato od) u njihovu ciljanu publiku. Iako mjere ne mogu prisiliti poduzetnike da međusobno surađuju, mogu prisiliti lokalne dužnosnike da napuste svoje stolove i krenu na teren, poput trgovaca izmjenjujući ideje, šireći mogućnosti i promičući kolektivnu akciju u vlastitim područjima. Kad to počnu raditi, zapazit će ih poduzetnici i institucionalne mreže će se početi isplaćivati.

Mreže posvećene institucionalnom promicanju malih i srednjih poduzeća samo su jedan fragment široke institucionalne strukture koja se bavi razvojem malih i srednjih poduzeća. U biti, u Sloveniji je mreža zamisao Ministarstva malih i srednjih poduzeća i zamišljena je da bude pokretač raznih politika i promotivnih kampanja. Čini se da poduzetnici potpuno ignoriraju lokalna središta za poduzetništvo, ali ne ignoriraju ostale relevantne institucije od kojih očekuju pomoć i potporu. Država, njezine institucije i politika djelovanja su važne i poduzetnici su toga svjesni.

Drugo, činjenica da je odnos između tipa vodstva i razvoja postojan diljem zemalja i kultura osobito je važna za donositelje mjera, jer ukazuje na sredstvo pomoću kojega bi mjere djelovanja malih i srednjih poduzeća mogle učinkovitije promicati njihov razvoj. Ona ukazuje na dvostrani pristup razvoju malih i srednjih poduzeća. Jedna strana politike njihova djelovanja trebala bi nastaviti izgrađivati institucionalnu infrastrukturu u navedenim zemljama. Međutim, naglasak bi trebalo prebaciti s usluga za pružanje potpore malim i srednjim poduzećima na mjere koje grade povjerenje u tržišta malih i srednjih poduzeća. Takve mjere uključuju razvoj standarda i prakse koji osiguravaju da sudovi, državna administracija i vladine agencije postanu nepristraniji, pošteniji učinkovitiji. Drugoj bi strani cilj trebao biti izobrazba poduzetnika o tome kako će kombinirati ugovore s pregovorima koji se temelje na povjerenju, kako bi se postupno prebacili s detaljnih ugovora na fleksibilnije oblike suradnje. Potpora malim i srednjim poduzećima trebala bi se sastojati od pravne potpore u pisanju provedivih ugovora koji bi zaštitili ugovorne strane, ali i pružili prostor za fleksibilnost i neslužbenu obnovu pregovora. Stvarna mjera uspjeha takvih politika djelovanja bio bi postupan pomak prema prilagodljivom i otvorenom ugovaranju koje se oslanja na povjerenje i promiče suradnju i razvoj malih i srednjih poduzeća.

Konačno, nedostatak međusobnoga i sustavnog povjerenja predstavlja prepreku gospodarskomu razvoju općenito i, posebice, razvoju malih i srednjih poduzeća. Za pro-

maknuće razvoja malih i srednjih poduzeća svaka od dvije prepreke treba biti smanjena mjerama malih i srednjih poduzeća. To, međutim, zahtijeva dva različita skupa politika djelovanja. Kako bi povećale sustavno povjerenje, tj. povjerenje u ekonomski i politički sustav, države moraju poboljšati nepristranost, pouzdanost i učinkovitost svojih institucionalnih, financijskih i pravnih sustava. Naglasak je na kakvoći infrastrukture koja je potrebna za poslovanje u zemlji. Kako bi se povećalo povjerenje među poslovnim partnerima, potreban je porast izravnih interakcija među poslovnim ljudima. Poslovna udruženja, sajmovi, klubovi i ostala službena i neslužbena okružja koja mogu približiti ljude pokretači su koji stvaraju mogućnost kontakta. To može biti prepušteno ekonomskim djelatnicima, ali postoji i važna uloga međunarodne zajednice. Naime, u uvjetima nepovjerenja postoji uvijek jaka odbojnost prema udruživanju sa strancima. Svaka ptica svome jatu leti - uzrečica je koja, provedena u praksi, vodi prije do razdvajanja nego spajanja poslovne zajednice. Kako ljudi vjeruju samo svojim najboljim prijateljima i prijateljima prijatelja, krug potencijalnih kontakata postaje vrlo uzak. Nešto što strani donatori mogu učiniti jest poticanje izravnih međunarodnih kontakata između lokalnih poduzetnika i onih iz stranih zemalja. Mjesta za susret mogu biti konferencije, klubovi ili stručna putovanja, sve s ciljem stvaranja mogućnosti za međunarodne susrete. Takvi bi susreti mogli poslužiti kao sredstva za prijenos znanja, najprimjerenije prakse i očekivanja kad je riječ o povjerenju u poslovne odnose.

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

¹ Rad predstavljen na *Konferenciji o gospodarskom razvoju i mjerama obnove u jugoistočnoj Europi: Uloga malih i srednjih poduzeća*, Dubrovnik, 25.-28. travnja 2002.

² Zahvale. Ovo istraživanje je provedeno uz potporu Phare ACE programa Europske unije. Zahvalan sam Biljani Acevskoj, Nenadu Brkiću, Antoniji Josifovskoj, Matjažu Krču, Branku Mayru, Primožu Penči, Dževadu Sehiću, Kasimu Tatiću i Vesni Stojanovoj na njihovoj pomoći u prikupljanju podataka te Vladimiru Bukviću, Willu Bartlettu i sudionicima radionice o povjerenju unutar i između organizacija na korisnom komentiranju ovoga rada. Bilo kakve pogreške ili propusti na moju su odgovornost.

LITERATURA I IZVORI

- Arrow, Kenneth J. (1974.), *The Limits of Organization*, New York: Norton.
- Bagnasco, Arnaldo, Charles, Sabel, F. (1995.), *Small and Medium-Size enterprises*, New York: Pinter.
- Bartlett, W., Bukvič, V. (2001.), Barriers to SME growth in Slovenia, *MOCT-MOST*, 11, 135-154.
- Bartlett, W., Prašnikar, J. (1995.), Small firms and economic transformation in Slovenia, *Communist Economies and Economic Transformation*, 7(1): 81-101.
- Bartlett, W., Prašnikar, J., Valenčić, D. (1995.), Employment growth in small firms in Slovenia, *Prva međunarodna konferencija o poduzećima u tranziciji*, Split: Ekonomski fakultet, str. 345-364.
- Bukvič, V., Bartlett, W., Rus, A., Sehič, D., Stojanova, V. (2001.), *Barriers to SME Development in Bosnia, Macedonia, and Slovenia*, Phare-ACE Projekt P97 8089-R.
- Dasgupta, Partha i Ismail, Serageldin (2000.), *Social Capital: A Multifaceted perspective*, Washington, D. C.: World Bank/Svjetska banka.
- Durkheim, E. (1984.) (1893.), *The Division of Labour in Society*, London: MacMillan.
- Fukuyama, F. (1995.), *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, New York: Free Press.
- Fukuyama, F. (2001.), Social capital, civil society and development, *Third World Quarterly - Journal of Emerging Areas* 22(1): 7-20.
- Iglič, H. (2002.), Trust networks and political mobilisation, u Uslander, Eric i Gabriel Badescu (ed.), *Social Capital and Transition to Democracy*, Routledge (izlazi).
- Lazerson, M. (1993.), Future alternatives of work reflected in the past: Putting-out production in Modena, in: Richard Sweedberg (ed.) *Explorations in Economic Sociology*, New York: Russel Sage.
- Lawrence, E. H. (1988.), Neither friends nor strangers: Informal networks of subcontracting in French industry, u Diego Gambetta (ed.) *Trust: Making and Breaking of Cooperative Relations*, Cambridge (Mass.): Basil Blackwell.
- Luhmann, N. (1988.), Familiarity, confidence, trust: Problems and alternatives, in: Diego Gambetta (ed.) *Trust: Making and Breaking of Co-operative Relations*, Cambridge (Mass.): Basil Blackwell.

- Newton, K. (1999.), Social capital and democracy in modern Europe, in: Jan W. van Deth, Marco Maraff, Ken Newton i Paul F. Whiteley (eds.) *Social Capital and European Democracy*, London: Routledge.
- Putnam, R. (1993.), *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton: Princeton University Press.
- Rothstein B., Stolle, D. (2001.), Social capital and street level bureaucracy: an institutional theory of generalised trust, rad predstavljen na ESF konferenciji *Društveni kapital: interdisciplinarnе perspektive*, Exeter, Velika Britanija, rujan 15-20, 2001.
- Stiglitz, J. (1996.), Some lessons from East Asian miracle, *The World Bank Research Observer* 11, 2: 151-77.
- Sabel, C. F. (1989.), Flexible specialization and the re-emergence of regional economies, in: Paul Hirst i Jonatan Zeitlin (eds.), *Reversing Industrial Decline? Industrial Structure and Policy in Britain and her Competitors*, Oxford: Berg.
- Sako, M. (1992.), *Prices, Quality and Trust: Inter-Firm Relations in Britain and Japan*, Cambridge.
- Warren, M. E. (1999.), Uvod u: M. E. Warren (ed.) *Democracy and Trust*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Williamson, O. E. (1985.), *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*, New York: Free Press.
- Wollcock, M. (1998.), Social capital and economic development: Toward a theoretical synthesis and policy framework, *Theory and Society* 27:151-208.
- World Bank (1993.), *The East Asian Miracle*, New York: Oxford University Press.
- Zak, P., Knack, S. (2001.), Trust and growth, *The Economic Journal* 111, 470:295-321.