

NESLUŽBENO GOSPODARSTVO I NEFORMALNE NORME PONAŠANJA: KOLIKO MOŽE POMOĆI ETIKA U POSLOVNOM PONAŠANJU*

Dr. sc. Maja VEHOVEC
Ekonomski fakultet, Rijeka

UDK: 331.526.8

Sažetak

Važnost neformalnih institucija, odnosno na normama utemeljenog ponašanja, među ekonomistima je bilo dugo zanemarivano područje istraživanja. Ovaj rad ispituje međusobnu ovisnost formalnih i neformalnih institucija, te utjecaj neformalnih normi ponašanja na uspješnost tranzicijskih reformi. Razlozi neprihvatanja i nepoštovanje legalnosti, izraženi rastom neslužbenih aktivnosti, traže se u institucionalnim nedostacima koji omogućuju stvaranje veće koristi od troškova u takvom modelu ponašanja. Etičke norme koje podržavaju ugovorne odnose, povećavajući odgovornost i razinu povjerenja, te se skladno dopunjuju sa zakonskim pravilima, potiču također stvaranje društvenog kapitala. Njihovo je djelovanje optimalno kao komplement zakonskim pravilima, dok je u suprotnome supstitucija njihove uloge upitna jer mogu izazvati negativne eksternalije i povećati društvene troškove.

Ključne riječi: tranzicija, neslužbeno gospodarstvo, neformalne institucije, norme ponašanja, društveni kapital, povjerenje, transakcijski troškovi.

Uvod

U radu će se analizirati odnos između neformalnih institucija i neslužbenoga gospodarstva (NG). Rad se temelji na novoj institucionalnoj ekonomskoj teoriji. U fokusu su istraživanja na normama baziranog ponašanja i njihov utjecaj na ekonomske aktivnosti u društvu. Djelovanje neformalnih institucije ne promatra se izdvojenom od djelovanja formalnih institucija i njihova međusobnog utjecaja.

Postoji razlika između poznavanja etike i njezine primjene u praksi jer promatrano ponašanje uzima u obzir učinke promjena koje oportunitetni troškovi imaju

* *Primljeno* (Received): 1. 11. 2001.

Prihvaćeno (Accepted): 31. 12. 2001.

na stvarno ponašanje. Cilj ekonomskog razvoja društva jest izgradnja takvih formalnih i neformalnih institucija koje bi povećale cijenu neetičkog ponašanja, odnosno pomaknule krivulju potražnje neetičkog ponašanja ulijevo i njezin nagib učinile manje elastičnim. Kada ekonomski agenti dijele iste moralne vrijednosti na način da se stvara očekivanje regularnoga i časnog ponašanja, razina povjerenja u društvu raste. Suradničko ponašanje utemeljeno na povjerenju kao moralnoj predispoziciji pridonosi akumulaciji društvenog kapitala, a on djeluje kao kohezijska sila na kvantitetu i kvalitetu međusobnih društvenih interakcija. Ako se ekonomski agenti koriste neformalnim pravilima poslovne etike na način da ih dobrovoljno podržavaju, znači da istodobno ne trpe visoke oportunitetne troškove. Drugim riječima, to znači da očekivana korisnost od prihvaćanja i poštovanja legalnosti mora biti veća od troškova njezina prihvaćanja.

U prvom dijelu rada raspravlja se o neformalnim institucijama i njihovu utjecaju na uspješnost tranzicijskih reformi međusobnom isprepletenošću djelovanja formalnih i neformalnih institucija. Cilj ovog poglavlja jest definirati težinu utjecaja neformalnih institucija i nosioce odgovornosti njihova razvoja.

U drugom dijelu rada raspravlja se o uzrocima i posljedicama rasta NG-a u tranzicijskim zemljama. Analiziraju se nedostaci institucionalnog okruženja u kojemu se razvijaju tzv. grabežljive aktivnosti. Poticaji institucionalnog okruženja i njihov utjecaj na promjenu modela ponašanja raspravljaju se u terminima troškova i koristi sudionika ekonomskih transakcija.

Na kraju se donose zaključci i preporuke nosiocima ekonomskoga i političkog života na temelju istraživanja provedenih u ovom radu.

2. Neformalne institucije i njihov utjecaj na uspješnost tranzicijskih reformi

Moć koju imaju neformalne institucije, odnosno na normama utemeljeno ponašanje i društvene vrijednosti ekonomisti su dugo zanemarivali i prepuštali to područje psiholozima i sociolozima. S utjecajem neoinstitucionalista taj se odnos mijenja. North (1990) definira institucije kao društvena ograničenja koja nastaju zbog postojanja pravila ponašanja¹, a ona, kao i klasična dohodovna i tehnološka ograničenja, utječu na izbor donosioca odluke. Uzroke društvenih ograničenja treba tražiti u formalnim i neformalnim pravilima ponašanja. Kakav je odnos između formalnih i neformalnih pravila ponašanja? Jesu li formalna pravila nužna da bi jamčila postojeće norme ponašanja? Jesu li formalna, zakonska pravila komplementi ili supstituti neformalnim, društvenim normama? Zašto se u nekim tranzicijskim zemljama forsiraju zakonska pravila, a u drugima ne? Sve su to važna pitanja, osobito zbog rezultata Kine koja je, u nedostatku jasnih zakonskih pravila, postigla uspjeh u ekonomskom razvoju s fenomenom gradskih i seoskih poduzeća, dok se u drugim tranzicijskim zemljama upravo nepostojanje, nedorečenost i neprovođenje zakona smatraju najvećim uzrocima ekonomskih kolapsa. Moguće se objašnjenje prepoz-

¹ Institucije, pravila i norme ponašanja, u skladu s Northovim poimanjem, u tekstu se upotrebljavaju kao sinonimi (nap.a.).

naje u ulozi kulturnih i društvenih normi koje potiču suradnju, a koje su prema azijskim vrijednostima kolektivističke, za razliku od zapadnog individualizma.

Čini se da postoji opća suglasnost o tome kako je interakcija formalnih i neformalnih institucija vrlo važna i da zapravo njihova manja ili veća usklađenost upravlja reformama (North, 1990; Eggerston, 1999; Fiege, 1997; Raiser, 1997; Franičević, 1997; Winiecki, 1998; Pejovich, 1999). Između ostaloga Fiege (1997:609) naglašava da u prvim godinama tranzicije dominantnu ulogu imaju promjene formalnih institucija, za razliku od promjena neformalnih institucija. On posebno ističe problem neusklađenosti promjena formalnih i neformalnih pravila, pri čemu prije svega misli na neformalnu praksu neprihvatanja ili nepoštovanja formalnih propisa. Nepoštovanje formalnih propisa samo je jedan aspekt nesklada između zakonskih pravila i normi ponašanja, a znači njihovo izravno kršenje. Povezanost zakona i normi te utjecaj zakona na reguliranje normi istražio je McAdams (1997:338-433). Pošao je od pretpostavke da ljudi kao krajnji cilj očekuju poštovanje i zbog toga iznosi argument da su norme neizbježne, a zakoni koji služe da reguliraju norme koji put iskoriste regulaciju za manipulaciju.

U širem smislu postoji i nepoštovanje nepisanih, neformalnih pravila ponašanja koja nisu zakonski eksplicitno formulirani, pa je njihovo poštovanje ili nepoštovanje potpuno prepušteno volji donosioca odluke. Zakonom ne treba biti propisano poštovanje etičke dimenzije poslovnog rješenja, a da donosioc odluke svejedno vodi brigu o njoj, iako ga zakon na to ne upućuje niti ga sankcionira. Na primjer, nepoštovanje preuzete obveze, nebriga o pristranosti u problemima sukoba interesa ili zanemarivanje individualne odnosno društvene odgovornosti pripadaju u neformalne norme ponašanja. Istodobno, zakoni mogu biti nedorečeni, nejasni, nekonzistenti odnosno slabo formulirani, pa ne donose jasne upute o ponašanju.² Mogu biti čak i namjerno formulirani na način da njegovim donosiocima (manjoj u skupini) omogućuje određene prednosti ili povlastice, pa je opća korisnost njihova poštovanja također upitna.³ Društvene norme podupiru poštovanje zakona ako su u međusobnom skladu, odnosno dolaze s njima u sukob ako zakoni nisu prilagođeni općim društvenim normama. U razvijenim demokracijama raskorak u nepoštovanju formalnih i neformalnih pravila manje je izražen jer su zakoni izgrađeni i mnogo puta provjereni u praksi, a neformalna pravila ugrađena u društvene vrijednosti. Za zemlje mladih demokracija procedure donošenja i poštovanja zakona ovise o osobnim integritetima pojedinaca, o kvaliteti obrazovanja, o neformalnim običajima, individualnim normama ponašanja odnosno o normama ponašanja njihovih pripadnih skupina, te o društvenom kapitalu zemlje u cjelini. Neformalna pravila koja teže dobrim, pravednim, ispravnim, poštenim, odnosno etičkim poslovnim rješenjima korisna su za sve sudionike poslovnih transakcija, jer poštuju uzajamne poslovne interese na dugi rok, čime se smanjuju rizik i transakcijski troškovi. U suprotnome

² Na primjer, u Mađarskoj se za vrijeme četverogodišnje vladavine socijalističke stranke, od 1994. do 1998. porezni zakon mijenjao 91 put (Winiecki, 1998:5).

³ Primjerice Zakon o postupku preuzimanja dioničkih društava prema kojemu su štedionice i banke izuzete od primjene tog zakona. Zbog takvog izuzeća došlo je do diskriminacije u pravima unutar strukture dioničara (nap.a.).

modelu ponašanja kratkoročnih sebičnih interesa stvaraju se nezadovoljne strane koje nastoje formalno pobiti ili na razne načine neformalno opstruirati nepravedna rješenja. Drugim riječima, poštovanje ili nepoštovanje određenih pravila reakcija je suglasnosti ili nesuglasnosti strane koja reagira na dimenziju pravednosti/nepravednosti njihova sadržaja ili na dimenziju korisnosti.⁴ Jačina suglasnosti i poštovanja formalnih pravila obično je izraz sklada s neformalnim normama ili, obrnuto, izraz nesklada između zakonskih propisa i društvenih normi i vrijednosti. Nepoštovanje formalnih propisa, dakle, mora se shvatiti kao model ponašanja koji je posljedica institucionalnih nedostataka što generiraju pogrešne ili nepoželjne poticaje. Svaki institucionalni okvir oblikuje pravila ponašanja (bez obzira na to jesu li poželjna ili ne sa stajališta opće korisnosti), a koja se putem tržišnih signala oblikuju u određeni model ponašanja. Ako institucionalni poticaji signaliziraju veću korisnost u odnosu prema troškovima nepoštovanja zakonskih pravila, onda se lako reproduciraju pravila ponašanja koja su nepoželjna sa stajališta opće korisnosti. Jedan je primjer pojava korupcije kao posljedica neučinkovitih formalnih institucija i postojanje iskrivljenih društvenih utjecaja tzv. kulture korupcije⁵. U takvim sredinama dolazi do poticanja korupcije jer ponašanje okruženja utječe na razvoj začaranog kruga društveno neprihvatljivog ponašanja. Drugi su primjer troškovi ispunjavanja zakonske obveze plaćanja poreza, kada se individualne osobe nastoje časnije ponašati ako osjećaju da se i druge osobe u društvu slično ponašaju, te kada postoji društvena, odnosno javna osuda zbog devijacija u ponašanju.

Nesklad ili sukob između formalnih i neformalnih institucija Feige (1997: 610) zove običajima kršenja formalnih pravila za koje vjeruje da proizlaze iz ponašanja naslijeđenog iz bivšega političkog sustava. Eggertsson (1999:89) također ističe da neformalna pravila ovise o prijednom putu i da se sporo razvijaju, te naglašava kako u teoriji institucija nedostaje opća teorija neformalnih institucija. Tranzicijski ekonomist Roland (2000) uvjeren je da je uloga kulturnih i društvenih normi ponašanja u ekonomskom razvoju još uvijek nedovoljno istraženo područje, a tu tvrdnju temelji na činjenici drugačijeg utjecaja neformalnih institucija u jednako neizgrađenom formalnom institucionalnom okruženju.⁶

Generaliziranje stava o utjecaju naslijeđenog puta ponešto je pojednostavnjeno objašnjenje za različitost u društvenom kapitalu pojedinih tranzicijskih zemalja. Na to nas upozoravaju rezultati istraživanja o nelegalnom djelovanju Mafije, koje je

⁴ Vrlo je zoran primjer reakcija malih dioničara Riječke banke na njeno preuzimanje. Strateški investitor preuzeo je po jednoj cijeni (višoj) 33% državnog vlasništva, a po drugoj cijeni, koja je bila niža za više od polovice prve cijene, dokapitalizacijom je preuzeo daljnji dio vlasništva, do 60% ukupnog vlasništva. Formalni su zakoni bili poštovani iako je skupina manjinskih dioničara službeno zatražila provjeru ustavnosti Zakona o postupku preuzimanja dioničkih društava dvije godine prije samog preuzimanja. Nakon preuzimanja uložili su sudsku tužbu zbog zakonske dvojbenosti i nemoralnosti postupka preuzimanja vlasništva zbog različite cijene otkupa i dokapitalizacije. Visoki trgovački sud u Zagrebu i drugi put je srušio presudu Trgovačkog suda u Rijeci. Sudski postupak još nije završen. U međuvremenu je 20. lipnja 2001. Ustavni sud donio odluku prema kojoj su kupci banaka po istoj cijeni dužni otkupiti dionice od države i malih dioničara. Reagirali su i mali dioničari Slavonske banke, koji su pokrenuli postupak ispitivanja valjanosti preuzimanja banke (Jutarnji list, 3. rujna 2001, str. 7).

⁵ World Bank, 2001:105-109.

⁶ Primjer tranzicije u Kini i zemljama Istočne Europe (nap.a.).

različito u Rusiji i u Poljskoj (Johnson... [et. al.], 1999), mjerenje povjerenja poduzeća u druge, vanjske organizacije zaštitarskih usluga koje je različito u Rusiji i u Bugarskoj (Pissarides, Singer and Svejnar, 1996) ili pak jači utjecaj situacijskih varijabli u odnosu prema varijablama kulturnog naslijeđa kao izvora NG-a u Štulhoferovu istraživanju (1999). Mjereći institucionalne promjene u tranzicijskim ekonomijama, Campos (2000a) je došao do zaključka da su zakonska pravila najvažnija institucionalna dimenzija koju prati kvaliteta birokracije, ali da ništa manje nije važna ni transparentnost odluka i odgovornost izvršnih direktora (agenata). Indikator nam je i međunarodni usporedni pregled Transparency Internationala o razini korupcije, koji je vrlo različit unutar tranzicijske skupine zemalja Srednje i Istočne Europe sličnog nasljednog puta. Isticanjem različitosti u društvenom kapitalu ne želi se zanemariti ili umanjiti utjecaj pola stoljeća planskoga gospodarstva, što je sigurno ostavilo posljedice na ljudsko ponašanje i zbog čega su se stvorile specifične navike i običaji kao što su pretjerano oslanjanje na zaštitu države, otežano usvajanje kompromisa, zanemarivanje institucije odgovornosti u uvjetima "mekih" proračuna i "mekih" ugovora i sl., jer sve to u postprivatizacijskom razdoblju otežava prijelaz na tržišno poslovanje. Winički (1998:3-26) smatra da je utjecaj neformalnih institucija vrlo važan za prijelazno razdoblje zato što o njima ovisi kako individualne osobe reagiraju na formalne promjene pravila. On također smatra da se navike ponašanja izgrađuju i nasljeđuju generacijama koje stvaraju specifičnu kulturu ponašanja i formiraju etičke norme ponašanja rezistentne na brze i nagle promjene. Budući da se naslijeđene navike ponašanja ne mogu jednostavno promijeniti preko noći zakonima ili bilo kojim drugim pravnim aktom, promjene neformalnih institucija zahtijevaju vrijeme i mudrost onih koji su odgovorni za preoblikovanje i gradnju novih institucija, a to su prije svega nositelji vlasti u zemlji. Mantzavinos (2000:260) tvrdi da je vlada strateški agent i da ona u toj ulozi može priskrbiti sigurnost vlasničkih prava i odgovarajućih ekonomskih institucija, ali upozorava da ih može primijeniti na dva potpuno suprotna načina. Jedan je način da štiti vlasnička prava svojih građana i ubire plodove njihovih gospodarskih napora (zaštitno ponašanje institucija vlasti), a drugi je da manipulira vlasničkim pravima i oduzima vlasnicima bogatstvo (grabežljivo ponašanje institucija vlasti). North i Weingast (1996:134) smatraju da je težina na neformalnim institucijama "odgovornog ponašanja" koje se izražava u vjerodostojnosti države da će preuzete obveze poštovati i izvršiti odnosno "priskrbiti i održavati ekonomsku igru koja vodi kreiranju bogatstva" Mnogo je puta u povijesti "odgovorno ponašanje" vlade bilo predmetom interesa. Tranzicijski je izazov samo suvremeni primjer kroz što prolaze postkomunističke vlade i njezini građani. Rezultati postprivatizacijskog razdoblja ovise o tome koliko vlada uspije učiniti neku reformu vjerodostojnom i koliko učinkovito uspije stvoriti i održati pravila ekonomske igre bez diskriminacije. Vjerodostojnost u ponašanju vlade i pravednost ekonomskih rješenja povećat će povjerenje u društvu i olakšati podnošenje nelagodnih posljedica reformi.

Pitanjem kakve su neformalne institucije razvijali oni koji su postigli veće ekonomsko bogatstvo i brži ekonomski razvoj do sada su se bavili istraživači iz drugih područja društvene znanosti, a ne iz ekonomije. Tako je prema Colemanu (1991),

odnosno Fukuyami (1995) upravo akumulacija društvenog kapitala onaj resurs na kojemu moderne ekonomije stvaraju konkurentne prednosti. Koncept društvenog kapitala čine spona koje povezuju neformalna pravila s formalnim pravilima ponašanja, a nositelji su slobodno udružene skupine, mreže, ili asocijacije. Društveni je kapital veći ako postoji više institucija i institucionalnih promjena koje omogućuju ekonomskim agentima da poboljšaju svoj položaj odnosno bogatstvo. Na konceptu društvenog kapitala, odnosno akumulaciji povjerenja Fukuyama (1991) rangira konkurentne sposobnosti zemalja na one koje imaju sposobnost stvaranja većega društvenog kapitala od drugih. Društveni kapital smatra dodatnim resursom, nacionalnom sposobnošću ili darom koji povećava ekonomski potencijal zemlje. Zbog toga segment neformalnih institucija koji se odnosi na etičke norme ponašanja ima važnu ulogu u akumulaciji društvenog kapitala i ekonomskom razvoju. Postoje dvije teze o učinkovitosti procesa stvaranja poslovnih etičkih vrijednosti odnosno sposobnosti usvajanja i odlučivanja o tome što je pravedno, pošteno, ispravno ili dobro. Jedna je teza da se etičke norme spontano razvijaju, a druga da se etičke norme mijenjaju kao odgovor na promidžbu državnih institucija. Eggerston (1999:89) smatra da je put spontanog razvoja spor, a put državne promidžbe neučinkovit. Ipak priznaje da je za državu razumno promovirati poslovne vrijednosti. On zapravo ne uzima u obzir opciju u kojoj vladine institucije svojim ponašanjem izravno promoviraju neetičke norme ponašanja (neplaćanje računa, ucjene, mito i sl.). Budući da u ponovljenim igrama najveću korist za igrače ima strategija "milo za drago" odnosno reakcija na akciju (Axelroad, 1984), za spontani je razvoj etičkih normi ponašanja nužan model ponašanja igrača koji bi trebali biti promotori etičkih normi ponašanja, a to su administrativne uprave na svim razinama, sudstvo i slične institucije, jer svako drugo ponašanje vodi ucjenama, rastu nepovjerenja i ograničavanju suradnje na uže skupine. Organizacije u državnom vlasništvu u tranziciji imaju posebno osjetljivu ulogu zbog relativne nerazvijenosti (financijske jačine) privatnog sektora, te se njihova odgovornost povećava i više negoli samo zbog nedostatne razvijenosti tržišnih institucija. U situaciji pretjerane tržišne moći državnih poduzeća monopolista i u uvjetima kad se vladajuća elita koristi političkom moći na neetičan način, uz opstruiranje funkcioniranja pravne države, potpuno je jasno da se prekida put stvaranja društvenog kapitala. Poticaj stvaranju društvenog kapitala nužno trebaju dati predstavnici vlasti vlastitim načinom odgovornog ponašanja, odnosno demonstracijskim efektom, kao i stvaranjem uvjeta za "pravila igre" na tržištu na kojemu se suradnja isplati. Također je, prema Mantzavinosu (2000:272), poželjno poštovati preporuku da brzinu promjena formalnih institucija treba uskladiti s brzinom učena onih koji te promjene trebaju usvojiti.

Iz pregleda danih mišljenja može se odgovoriti na pitanja postavljena na početku poglavlja. Odnos između formalnih i neformalnih institucija je interaktivan, one se dopunjuju, pa ih ekonomskim rječnikom možemo definirati kao komplementarna dobra. Njihove promjene trebaju biti usklađene jer je njihovo sinkronizirano djelovanje važno za uspješnost tranzicijskih reformi. Same promjene formalnih pravila nisu dovoljne bez potpore neformalnih normi. Uz odmicanje razvoja tranzicije i njezinih pratećih reformi, neformalne norme ponašanja postaju sve odgovornije za

ocjenu tranzicijske uspješnosti. Iako je naslijeđeni put stvaranja neformalnih normi važan, nije ujedno i jedini odgovoran za stanje društvenog kapitala. Promicanje neformalnih pravila ponašanja koje pridonose akumulaciji društvenog kapitala ne može biti ničija ili svačija odgovornost prepuštena spontanom razvoju. Težinu odgovornosti nosi vlada i institucije vlasti.

3. Neformalne institucije i njihov utjecaj na NG

De Soto (2000) ističe da se u mnogim nerazvijenim zemljama i bivšim komunističkim zemljama legalnost marginalizira, a izvanlegalne aktivnosti postaju norma ponašanja. Njegovo je mišljenje da one zemlje čije vlade nastoje integrirati izvanzakonske aktivnosti u zakonske okvire imaju veće izgleda za napredovanje od drugih. Također napominje da je, gledano iz povijesne perspektive, svaka vlasnička revolucija uvijek bila politička pobjeda, pa je stoga primjena vlasničkog sustava i vlasničkih prava da bi se omogućilo stvaranje kapitala, ponajprije politički izazov (De Soto, 2000:106, 227). Njegova je analiza u skladu s neoinstitucionalistima koji polaze od pretpostavke da funkcioniranje tržišta ovisi o tome kako su uspostavljena i kako se održavaju vlasnička prava. Rezultat funkcioniranja vlasničkih prava u praksi se odražava na smanjenje poduzetničkog rizika, transakcijskih troškova i uspješnost ekonomskih performanci. I obrnuto, nepoštovanje formalnih pravila povećava poduzetnički rizik, povećava transakcijske troškove i stimulira stvaranje raznih vrsta NG-a, što smanjuje uspješnost ekonomskih performansi. Čini se da su u proteklom razdoblju tranzicijskoga ekonomskog rasta ili pada ključnu ulogu imale vladine institucije i zakonska potpora zaštititi privatnih ekonomskih aktivnosti od grabežljivog ponašanja. Budući da su vladine institucije zadužene za provođenje zakona, a već je istaknuto da težinu odgovornosti za uspješnost tranzicije snose one, postavlja se pitanje zašto su neke vlade bile preslabe, a druge su imale dovoljno snage da taj zadatak izvrše.

Odgovor na to pitanje potražili su mnogi koji su se bavili istraživanjem uzroka rasta NG-a. Neki su objašnjenje našli u lošoj koordinaciji legalnih institucija koje osiguravaju vlasnička prava i provođenja zakona, što vodi kaosu i bržem rastu NG-a nego službenoga gospodarstva (Pissarides, Singer and Svejnar, 1996; Frye and Sheleifer, 1997; Johnson, Kaufmann and Mcmillan, 1999). Najnovije izvješće Svjetske banke također ističe važnost koju učinkovitost sudstva ima na gospodarske aktivnosti neke zemlje, a ona ovisi o brzini, troškovima, složenosti i pristupačnosti procedure te o postignutoj pravednosti (World Bank, 2001:117-131). Između ostaloga, navode podatke o trajanju uobičajenih trgovačkih parnica koje u nekim zemljama u prosjeku iznosi manje od godine dana, u nekima dvije do pet godina, a ponegdje i osam godina.

Drugi su uzroke potražili u liberalizaciji cijena prije uspostave tržišnih institucija i pojave dualnoga (dvotračnog) sustava (Roland, 2000:131-152). Problem kritike dualnog sustava jest to što se u kontekstu razvoja tranzicije Srednje i Istočne Europe taj sustav navodi kao uzrok slabije ekonomske uspješnosti, a u kontekstu razvoja Kine pohvaljuje se za doprinos ekonomskoj uspješnosti.

Treći su odgovornost prebacili na prerađivački sektor i velika poduzeća sa znatnom političkom moći koja zapravo ne skrivaju nego ignoriraju obveze prema državi u uvjetima izostanka dubokih i vjerodostojnih vladinih institucionalnih reformi (Campos, 2000b).

Sva istraživanja upućuju na odgovornost i vjerodostojnost vladinih institucionalnih reformi u prijelaznom razdoblju, za koje se tvrdi da su glavni uzrok pojave i rasta NG-a (Bičanić i Ott, 1997; Franičević, 1997; Faulend and Šošić, 1999; Colomatto, 2001).

Sa stajališta zanimanja ekonomske analize za posljedice NG-a najbrojnija su empirijska istraživanja rasta neprijavljenih i nezabilježenih aktivnosti. Zbog toga je istraživački fokus često usmjeren na korupciju, ponašanje koje pribavlja rentu, na utjecaj dobro organiziranih društvenih skupina tipa Mafia, na neprijavlivanje poreza, rad na crno i sl. Iscrpan i kvalitetan pregled razvoja neslužbene ekonomije u tranzicijskim zemljama i posljedica na ekonomski rast tih zemalja dan je u radu Eilat i Zinnes (2000). Svim aktivnostima koje pripadaju u neslužbenu ekonomiju zajedničko je to što ih zovemo grabežljivim aktivnostima, a ekonomski se analitičari mahom slažu da odgovornost treba tražiti u slabosti institucionalnog okvira. Ako pojavu NG-a definiramo kao institucionalnu slabost, tada je težište istraživanja na definiranju uzroka te pojave i preporukama politici za uklanjanje tih uzroka. Bitka s neslužbenim aktivnostima trebala bi se voditi učinkovito, preventivnim mjerama kojima se uklanjaju uzroci te pojave, a ne sankcioniranjem krivaca za već nastale posljedice, kako preporučuje Ott (2001).

Individualno ponašanje kojim se ne ispunjavaju zakonske i druge obveze nije takav zato što koristi od neispunjenja premašuju troškove. Znači, da bi se model ponašanja promijenio, treba postojati dovoljno institucionalnih poticaja kao što su dosljednije provođenje zakona ili privatno podržavanje ugovora, a mjerilo je ekonomska isplativost kojom se važe odnos između koristi i troškova u ponašanju kojim se ispunjavaju i u ponašanju kojim se ne ispunjavaju obveze. Najčešće se raspravlja o važnosti uloge zakona i provođenja zakona u podržavanju ugovornih odnosa, što je vrlo bitno za suzbijanje neslužbenih aktivnosti. Samo postojanje zakona koji štiti vlasnička prava nije dovoljno ako ti zakoni nisu ujedno i vjerodostojni, jer tek njihova vjerodostojnost utječe na promjenu ponašanja. Postoje i drugi institucionalni mehanizmi koji štite ugovorne odnose, a koji mogu čak zamijeniti zakone ili ih skladno dopuniti. Zovemo ih neformalnim institucijama koje se odgojno, obrazovno i iskustveno oblikuju u društvenom životu, a dio su kulture odnosno etičkih normi ponašanja. Kao supstituti nesavršeni su i dvojbena učinkovit oblik zamjene za provođenje zakona, a mogu sprečavati konkurenciju, ograničavati poslovne prilike, poticati troškove neispunjenja obveza, pridonositi netransparentnosti ponašanja i svojevolsnosti u odlučivanju. Kao komplementi koji samopodržavaju ugovorne odnose na temelju zakona ili zbog nepostojanja odnosno nedorečenosti zakona s ciljem postizanja ekonomske i društvene učinkovitosti, djeluju upravo obrnuto. Time se ponovno potvrđuje teza o važnosti sinkroniziranog djelovanja formalnih i neformalnih institucija oblikovanih radi smanjivanja udjela NG-a.

Ekonomisti se slažu da one društvene norme koje sadržavaju veći udio povjerenja i odanosti prema preuzetoj obvezi stvaraju predispoziciju za kvalitetnije suradničko ponašanje i manje transakcijske troškove, te u konačnici daju bolje ekonomske rezultate. Da ekonomske aktivnosti nisu kulturno neutralne, upozorili su sociolozi, koji već dulje vrijeme promatraju međusobni utjecaj društvenog kapitala i djelotvornosti ekonomskih aktivnosti na temelju tzv. perspektive društvene uklopljivosti. To područje ponajprije pripada domeni znanstvenog interesa sociologa, odnosno nove ekonomske sociologije, koja daje teorijski okvir njihova interesa za ekonomski život, a prema Granovetter (1985), izgrađena je na bazi teorije o društvenoj uklopljenosti (ili ukorijenjenosti). On tvrdi da su akcije ekonomskih agenata uklopljene u konkretne postojeće sustave društvenih relacija koje olakšavaju, odnosno ograničavaju sudionikove profite ili aktivnosti u pribavljanju rente. Društvena uklopljivost ima više dimenzija i stoga više različitih utjecaja na ekonomske performanse, pa se razlikuju tipovi strukturne uklopljenosti, uklopljenosti veza, kognitivne uklopljenosti i resursne uklopljenosti. Empirijska istraživanja društvene uklopljenosti razvijaju se posljednjih godina i tek se sad objavljuju kao npr. ispitivanje Bata (2001) o vezama između ekonomskih performansi poduzeća i društvenog kapitala poduzetnika ili između društvenog kapitala i poslovne mobilnosti (Poldony i Baron, 1997: 763-693) ili pak društvenog kapitala i mreža odnosa unutar poduzeća (Tsai i Ghoshal, 1998:464-476). Sa stajališta utjecaja neformalnih institucija na ekonomske aktivnosti, čini se da je najzanimljivija dimenzija kognitivne uklopljenosti koja objašnjava stupanj do kojega osoba dijeli zajednički kodeks i sustave značenja s okolinom ili kolektivom. Sthal (1999) kao psiholog pokušao je pomoću kognitivnog pristupa objasniti zašto neformalna pravila ponašanja pokazuju veliku postojanost bez obzira na snagu formalnih institucionalnih promjena u društvu. Odgovor je pronašao u otporu mentalnih modela i problemu kritične mase koja treba biti dosegnuta da dođe do promjena u društvenom ponašanju. Za tranzicijsko gospodarstvo Hrvatske vrijedno je istaknuti vrlo zanimljive rezultate Štulhoferovih (1997; 1998) empirijskih istraživanja o sociokulturnim aspektima NG-a i sociokulturnom kapitalu općenito. Rezultati prvog istraživanja upućuju na zaključak da nova gospodarska i društvena situacija ima mnogo jači utjecaj na iskazani oportunistički i nepovjerenje nego sociokulturno naslijeđe, što znači da su situacijske varijable vezane za novu tranzicijsku stvarnost dominantne, pa je iskazani oportunistički i nepovjerenje reakcija na tranzicijske promjene. Sljedeće istraživanje o sociokulturnom kapitalu ponovno potvrđuje veći utjecaj situacijskih varijabli, te ističe da je iskazani deficit društvenog kapitala u Hrvatskoj prouzročen preniskom zastupljenošću civilnosti i dodatno ugrožen traženjem rente u sustavu političkog klijentelizma.

Uzimajući u obzir povezanost i neodvojivost djelovanja formalnih i neformalnih institucija, postavlja se logičko pitanje kakve neformalne institucije razvijati da bi se osigurala vlasnička prava.

Neformalne institucije čine pravila ponašanja koja ne reguliraju zakoni nego norme što nastaju zbog osjećaja dužnosti, suosjećanja, straha, običaja ili svega zajedno. Međutim, teško je odrediti gdje počinje, a gdje završava utjecaj normi, odno-

sno gdje započinje, a gdje završava utjecaj zakona. Koji put norme upravljaju ponašanjem, suprotno zakonskom pravilu, dok drugi put zakonska pravila olakšavaju ili, obrnuto, sprečavaju provođenje norme, a koji put se zakoni i norme međusobno dopunjuju (McAdams, 1997:340). Za ekonomsku analizu utjecaja normi na NG u tranziciji zemalja Srednje, Jugoistočne i Istočne Europe zanimljive su one norme koje podržavaju vlasnička prava, odnosno one neformalne institucije koje se dopunjuju s formalnim institucijama. Kada bi se sankcioniranje zloupotreba vlasničkih prava idealno provodilo, tada bi očekivani troškovi neprihvaćanja uvijek premašivali očekivane troškove prihvaćanja zakonskih pravila, a očekivana korist od neprihvaćanja uvijek bi bila manja od očekivane korist prihvaćanja zakona. Varijanta sankcioniranja uvijek je skuplje rješenje, dok je dobrovoljno podržavanje zakonskih pravila mnogo ekonomičnije i stoga prihvatljivije rješenje. Međutim, dobrovoljna je varijanta ipak posljedica postojanja i funkcioniranja pravosudnog sustava, utjecaja javnog mnijenja ili posljedica neformalnih pravila ponašanja. Dobrovoljno podržavanje zakonskih pravila trebalo bi biti rezultat odnosa većih koristi nego troškova prihvaćanja zakona, odnosno rezultat vaganja ustupaka (trade off) između opcije prihvaćanja u odnosu prema neprihvaćanju zakona ako su očekivani troškovi veći pri neprihvaćanju zakona.

Razina povjerenja kao moralna predispozicija, u društvu raste ako ekonomski agenti dijele iste moralne vrijednosti tako da se stvara očekivanje regularnoga i časnog ponašanja. Suradničko ponašanje utemeljeno na povjerenju pridonosi akumulaciji društvenog kapitala, a on djeluje kao kohezijska sila na kvantitetu i kvalitetu međusobnih društvenih interakcija. Ekonomski agenti koji postižu veću razinu korisnosti (što znači da istodobno ne trpe visoke oportunitetne troškove) djeluju na temelju neformalnih pravila poslovne etike tako da ih samopodržavaju poštujući, na primjer, odanost prema preuzetoj obvezi. 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 se norme promatraju kao varijabla koja utječe na poziciju i nagib krivulje potražnje etičkog ponašanja. 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 opravdano tvrditi da su se društvene norme promijenile ako dođe do promjena u sustavu ograničenja koje oblikuju novi odnos između očekivanih troškova i koristi.

Kako je već nakon prvih nekoliko godina tranzicije bilo jasno da je privatizacija u nekim zemljama izazvala veliko nezadovoljstvo i nepovjerenje u sustav koji stvara nepravde, ostaje upitno je li cilj ekonomskog razvoja tranzicijskog društva izgradnja takvih institucija koje bi, izraženo neoklasičnom terminologijom, povećale cijenu neetičkog ponašanja i pomaknule krivulju potražnje neetičkog ponašanja lijevo, a njezin nagib učinile manje elastičnim.

U Hrvatskoj se tranzicija počela razvijati u vrlo nestabilnom društvenom okruženju tipičnome za ratne uvjete. Najvažnije reforme bile su makroekonomska stabilizacija, liberalizacija cijena, trgovine, povećanje konkurencije i fiksiranje službenog

tečaja domaće valute. Strani kapital i strane direktne investicije nisu imale veću ulogu u Hrvatskoj. Privatizacijski je proces započeo transformacijom društvene imovine u transparentni tip vlasništva pod strogim nadzorom države, koji se nastavio i u procesu privatizacije.⁷ Modeli privatizacije bili su interni (zaposlenici, menadžeri) i eksterni (državni fondovi, privatizacijski investicijski fondovi, banke, strani investitori), a kuponski je model u vrlo ograničenom doseg u uslijedio tek krajem devedesetih godina, i to više kao reakcija na javno izraženo nezadovoljstvo privatizacijskim procesom u Hrvatskoj negoli kao izvorno Vladino opredjeljenje. Društveni konsenzus o pravednosti privatizacije nije postignut, a neosjetljivost na mišljenje i prihvaćanje suda javnosti pokazala se dubokim i dalekosežno pogrešnim izborom (Čučković, 1999). Korporativno upravljanje uvjetovano vlasničkom strukturom imalo je neka opća obilježja kao što su preveliki udjeli državnog vlasništva, nestabilnost njezine strukture, fluidni odnos nadzornoga i upravnog odbora, mali utjecaj zaposleničke participacije, nedovoljno definirana formalna (zakonska regulacija) i neformalna (poslovna odnosno korporativna etika) pravila ponašanja (Čengić, 2001; Čučković, 2001a; 2001b). Neformalna pravila ponašanja, iskazana ispitivanjem etike u poslovnom ponašanju u Hrvatskoj, pokazala su da se osobna etika žrtvuje za poslovne ciljeve zbog oportunitizma, a etičkim se normama ne daje ona težina koju bi one trebale imati u poslovnom ponašanju (Vehovec, 2001). Stavovi o etičkim dvojabama u poslovnim situacijama s obzirom na dob pokazali su znatne razlike među dobnim skupinama, od kojih se srednja dobn skupina našla na izrazito nižoj razini od ostalih. Takav je rezultat u skladu s tezom o dominirajućem utjecaju situacijske varijable vezane za tranzicijsku stvarnost (Štulhofer, 1999), a koje upućuju na zaključak da nova gospodarska i društvena situacija ima mnogo veći utjecaj na iskazani oportunitizam i nepovjerenje nego sociokulturno naslijeđe, što znači da su situacijske varijable vezane za novu tranzicijsku stvarnost dominantne, pa su iskazani oportunitizam i nepovjerenje reakcija na tranzicijske promjene. Izražena želja za donošenjem etičkog kodeksa u poslovnom ponašanju pokazuje potrebu prepoznatljivosti pravila ponašanja koja "nagrađuju" i pravila ponašanja koja "sankcioniraju". Američko je iskustvo pokazalo da su etički kodeksi bili dobra smjernica za mnoge tvrtke u bližoj povijesti, koje su iz njih crpile snagu za svoj izlazak iz teškoća u kojima su se našle (Frederick, W. C., J. E. Post, D. Davis, 1992:132). U svakom slučaju, postojanje pravila ponašanja, u usporedbi s nepostojanjem tih pravila, u obliku službenog kodeksa ili sličnih pravilnika koji funkcioniraju kao dio korporacijske kulture superiornija je alternativa za postprivatizacijsko ponašanje poduzeća.

Ako promatramo kako funkcioniraju tržišta u razvijenim gospodarstvima, onda vidimo da se "pravila igre" nastoje urediti na više načina. Prvi, i najvažniji način, jesu zakonska pravila i učinkovitost provođenja tih pravila. Drugi je način standardizacija i transparentnost nezakonskih pravila opisanih u kodeksima ponašanja i određenih efikasnosti njihova provođenja. Treći je način optika javnosti koja signalizira devijacije s obzirom na zakonska i etička pravila ponašanja. Zbog toga formiranje i utvrđivanje društvene svijesti o moralnim vrijednostima i normama ponašanja post-

⁷ Detaljna, ozbiljna i relevantna analiza privatizacijskog procesa u Hrvatskoj dana je u radovima Čučković (1997, 1999).

ju dio javne, medijske rasprave, a poslovna etika postaje neizostavni dio obrazovnih programa poslovnih ljudi. Na tržištima tranzicijskih gospodarstava taj se proces tek otvorio, a "pravila igre" prilagođavaju se političkom djelovanju vladajuće stranke. Za zemlje koje su uspjele bolje uskladiti formalne s neformalnim normama ponašanja, te koje su ujedno uspjele smanjiti nelegalne aktivnosti i postići uspješnije ekonomske rezultate kažemo da su imale jake vlade u smislu vjerodostojnosti provođenja institucionalnih reformi, za razliku od onih koje su imale slabe vlade.

5. Zaključak

Formalne i neformalne institucije obilježava isprepletenost njihova međusobnog utjecaja. Neformalne institucije, ili na normama bazirana pravila ponašanja, obično dopunjavaju formalne norme, odnosno zakonska pravila, a zamjenjuju ih samo u posebnim uvjetima zatvorenih, zaostalih i siromašnih sredina. Tranzicijske uvjete obilježava nedorečenost, neizgrađenost ili djelomično nepostojanje formalnih institucija, te se ti nedostaci premošćuju neformalnim institucijama. Zbog postojanja vremenskog jaza, u kojemu se izgrađuju formalne institucije za djelovanje tržišnog sustava, neformalne institucije dobivaju veću važnost i mogu znatno utjecati na učinkovitost ekonomskih transakcija. No međusobni utjecaj na normama baziranih pravila i zakonskih pravila u različitim je društvenim sredinama različit, i to zbog shvaćanja, prihvaćanja i provedbe zakona. U prvom slučaju, tj. pri njihovoj optimalnoj koordinaciji neformalne institucije dopunjuju formalne institucije uz jednak cilj učinkovitog rješavanja ekonomskih problema u društvu. U drugom slučaju njihova je koordinacija suboptimalna, jer zbog nedostataka u formalnim institucijama, što je tranzicijska realnost, stvaraju svoja "pravila igre" i oblikuju ponašanje koje izaziva negativne eksternalije i društvene troškove.

Dosadašnje iskustvo tranzicijskih zemalja pokazalo je da je ekonomska uspješnost institucionalnih reformi ovisila o učinkovitosti promjena formalnoga institucionalnog okruženja, kao i o potpori što su je one imale u neformalnim normama ponašanja. Neprihvatanje i nepoštovanje legalnosti, izraženo rastom NG-a, pokazuje slabost institucionalnog okruženja koje nije osiguralo dovoljno poticaja da rast koristi bude veći od rasta troškova prihvaćanja legalnosti. Za promjenu modela ponašanja potrebni su formalni poticaji kao što je dosljednije provođenje zakona i neformalni poticaji, kao što je privatno podržavanje ugovora, a mjerilo je ekonomska isplativost kojom se mjeri odnos između koristi i troškova ponašanja kojim se ispunjavaju i ponašanja kojim se ne ispunjavaju zakonske obveze. Važnost uloge zakona i provođenja zakona u podržavanju ugovornih odnosa vrlo je velika i nužna za suzbijanje neslužbenih aktivnosti. Samo postojanje zakona koji štite vlasnička prava nije dovoljno ako ti zakoni nisu ujedno i vjerodostojni jer tek očekivana kazna za odmak od "pravila igre" može utjecati na ponašanje. Kulturne odnosno etičke norme koje štite ugovorne odnose mogu čak zamijeniti zakone ili ih skladno dopuniti. Kao supstituti nesavršen su i dvojbena učinkovit oblik zamjene za provođenje zakona, a mogu sprečavati konkurenciju, ograničavati poslovne prilike, poticati troškove neispunjenja obveze, uzrokovati netransparetnost u ponašanju i svojevrijednost u

odlučivanju. Kao komplementi koji samopodržavaju ugovorne odnose na temelju zakona ili zamjenjuju nedorečenosti zakona s ciljem postizanja ekonomske i društvene učinkovitosti, djeluju poticajno na ekonomsku uspješnost. Oblikovanje neformalnih pravila ponašanja dugotrajan je proces, a ovisi o nasljednim i situacijskim činiteljima. Istraživanja su pokazala da je utjecaj tranzicijske realnosti u oblikovanju normi ponašanja primaran, a njihovo se oblikovanje razvijalo putem tranzicijskih reformi, od kojih posebnu težinu ima privatizacijska reforma. Upravo zbog interaktivnog odnosa i kordinacijskog problema između formalnih i neformalnih institucija dosadašnje je tranzicijsko iskustvo pokazalo da su one zemlje koje su prihvatile postupni pristup tranzicijskim reformama i koje su provele društveno pravedniji model privatizacije ostvarile manji udio neslužbenih ekonomskih aktivnosti i postigle uspješnije ekonomske rezultate.

Na normama zasnovano ponašanje nije zanemarivo i ako se etičke norme izgrađuju i razvijaju u skladu s provođenjem zakona, tada se povećava i vjerojatnost za uspjeh tranzicijskih reformi. Cilj ekonomskog razvoja društva jest izgradnja takvih etičkih normi koje će smanjiti troškove prihvaćanja, ispunjavanja i provođenja zakonskih obveza. One se odgojno, obrazovno i iskustveno oblikuju u društvenom životu stvarajući društveni kapital, a promicanje etičkih normi ponašanja koje pridonose akumulaciji društvenog kapitala ne bi smjelo biti prepušteno samo spontanom razvoju. Težinu odgovornosti nosi vlada i institucije vlasti za koje je izgradnja etičkih normi ponašanja pravi izazov. Kreatori političkoga i ekonomskog života mogu se poslužiti kratkoročnim ciljem vlastitoga demonstracijskog učinka i dugoročnim ciljevima kao što su reforme obrazovnoga i pravosudnog sustava.

LITERATURA

- AXELROAD, R., 1984. *The Evolution of Cooperation*. New York : Basic Books.
- BAT, B., 2001. Social Capital and Entrepreneurial Performance in Russia: A Panel study. Paper prepared for the Conference on Transition Economics CEPR, The William Davidson Institute, University of Ljubljana.
- BIĆANIĆ, I. i OTT, K., 1997. Neslužbeno gospodarstvo u Hrvatskoj: uzroci, veličina i posljedice. *Financijska praksa*, 21 (5-6), 765-784.
- CAMPOS, N. F., 2000a. Context Is Everything: Measuring Institutional Change in Transition Economies. *Policy Research Working Paper*, No. 2269.
- CAMPOS, N. F., 2000b. Never Around Noon: On the Nature and Causes of the Transition Sadow. *Center for Economic Research and Graduate Education Discussion Paper* No.1999.
- COLOMBATTO, E., 2001. Discretionary Power, Rent-seeking and Corruption, draft paper prepared for Bratislava Conference.
- ČENGIĆ, D., 2001. Neki problemi korporacijskog upravljanja u Hrvatskoj, radna verzija istraživačkog projekta Modernizacija i upravljanje. Zagreb: Institut društvenih znanosti.

- ČUČKOVIĆ, N., 1997. Neslužbeno gospodarstvo i proces privatizacije. *Financijska praksa* 21 (1-2), 259-276.
- ČUČKOVIĆ, N., 1999. Privatizacija u tranzicijskim zemljama: namjere i stvarnost deset godina kasnije. U: D. ČENGIĆ i I. ROGIĆ, ur. *Privatizacija i javnost*. Zagreb : Institut "Ivo Pilar", 11-46.
- ČUČKOVIĆ, N., 2001a. Utjecaj post-privatizacijske vlasničke strukture na kvalitetu vlasničkog upravljanja u Hrvatskoj. U: D. ČENGIĆ i I. ROGIĆ, ur. *Upravljačke elite i modernizacija*. Zagreb : Institut "Ivo Pilar", 213-241.
- ČUČKOVIĆ, N., 2001b. Post-privatization Ownership Structure, Restructuring and Corporate Governance: The Case of Croatia. In: K. LIUHTO, ed. *Ten Years of Economic Transformation, Vol II*. Finland : Lappeenranta University of Technology, 22-47.
- DE SOTO, H., 2000. *The Mystery of Capital; Why Capitalism Triumphs in the West and fails Everywhere Else*. New York : Basic Books.
- DIERKES, M. and IMMERMANN, 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.
- EGGERTSSON, T., 1999. Ekonomika institucija u tranzicijskim gospodarstvima. *Financijska praksa*, 13 (1), 63-95.
- EILAT, Y. and ZINNES, C., 2000. The Evolution of the Shadow Economy in Transition Countries: Consequences for Economic Growth and Donor assistance. CAER II Discussion Paper No. 83, Cambridge.
- FAULEND, M. i ŠOŠIĆ, V., 1999. Je li službeno gospodarstvo izvor korupcije? *Financijska praksa*, 23(4-5), 525-543.
- FEIGE, E. L., 1999. Underground Economies in Transition: Noncompliance and Institutional Change. In: E. L. FEIGE, and K. OTT, eds. *Underground Economies in Transition: Unrecorded Activity, Tax Evasion, Corruption and Organized Crime*. Aldershot : Ashgate.
- FIEGE, L. E., 1997. Neslužbena gospodarstva u tranziciji: nepoštivanje propisa i institucionalne promjene. *Financijska praksa*, 21 (5-6), 609-623.
- FRANIČEVIĆ, V., 1999. Political Economy of the Unofficial Economy: the State and Regulation. In: E. L. FEIGE and K. OTT, eds. *Underground Economies in Transition: Unrecorded Activity, Tax Evasion, Corruption and Organized Crime*. Aldershot : Ashgate.
- FREDERICK, W. C., POST, J. E. and DAVIS, D., 1992. *Business and Society: Strategy, Public Policy, Ethics*, 7th ed. New York : McGraw Hill.
- FRYE, T. and SHELEIFER, A., 1997. The Invisible Hand and the Grabbing Hand. *American Economic Review*, 87 (2), 354-358.
- FUKUYAMA, F., 1995. *Trust: The Social Virtues & The Creation of Prosperity*. New York : The Free Press.

- JOHNSON, S., KAUFMANN, D. and MCMILLAN, J., 1999. Contract Enforcement in Transition. Paper presented at the Fifth Nobel Symposium in Economics: The Economics of Transition, Stockholm.
- JOHNSON, S. ... [et al.], 1999. Why do firms hide? Bribes and Unofficial Activity after Communism. Paper presented at the Fifth Nobel Symposium in Economics: The Economics of Transition, Stockholm.
- MANTZAVINOS, C., 2000. *Individuals, Institutions and Markets*. Cambridge : 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*. Cheltenham : Edward Elgar.
- MENCINGER, J., 2000. Deset let pozneje: tranzicija-uspeh, polom ali nekaj vmes? *Gospodarska gibanja*, 7, 25-40.
- NORTH, C. D., 1990. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge : Cambridge University Press.
- NORTH, C. D. and WEINGAST, B. R., 1996. Constitutions and Commitment: the Evolution of Institutions Governing Public Choice in Seventeenth-Century England. In: L. J. ALSTON, T. EGGERSTON and D. C. NORTH, eds. *Empirical Studies in Institutional Change*. Cambridge : Cambridge University Press, 134-165.
- OTT, K., 2001. The Unofficial Economy and the State in Transition. In: W. BARTLETT, M. BATEMAN and M. VEHOVEC, eds. *Small Enterprise Development in South East Europe*. : Kluwer Academic Publisher, forthcoming.
- PEJOVICH, S., 1999. Toward a Theory of the effects of the Interaction of formal and Informal Institutions on Social Stability and Economic Development. In: *Enterprise in Transition Proceedings*, Third International Conference on Enterprise in Transition. Vienna ; Split : DAAAM International, University of Split.
- PISSARIDES, F., SINGER, M. and SVEJNAR, J., 1996. *Small and Medium Size Enterprises in Transition: Evidence from Bulgaria and Russia*. Mimeo. London : EBRD.
- POLDONY, J. and BARON, J., 1997. Resources and Relationships: Social Networks and Mobility in the Work Place. *American Sociological Review*, 62 , 763-693.
- RAISER, M., 1997. Informal Institutions, Social Capital and Economic Transition: Reflections on a neglected dimension. *EBRD Working Paper*, No. 25.
- RAISER, M., 1999. Trust in Transition. *EBRD Working Paper*, No. 39.
- REIDENBACH, R. E. and RODIN, D. P., 1990. Toward the Development of Multidimensional Scale for Improving Evaluations of Marketing Activities. *Journal of Business Ethics*, 7, 639-653.

- ROLAND, G., 2000. *Transition and Economics: Politics, Markets, and Firms*. Cambridge : The MIT Press.
- SEN, A., 1992. *On Ethics and Economics*. Cambridge : Blackwell.
- 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, 1999.
- ŠTULHOFER, A., 1997. Sociokulturni aspekti neslužbenog gospodarstva - između oportunitizma i nepovjerenja. *Financijska praksa* 21 (1-2), 125-140.
- ŠTULHOFER, A., 1998. Što kultura ima s tim? Sociokulturni kapital, civilnost i hrvatsko gospodarstvo. U: M. MEŠTROVIĆ i A. ŠTULHOFER, ur. *Sociokulturni kapital i tranzicija u Hrvatskoj*. Zagreb : Hrvatsko sociološko društvo.
- TSAI, W. and GHOSHAL, S., 1998. Social Capital and Value Creation: The Role of Interfirm Networks. *Academy of Management Journal*. 41 (4), 464-476.
- VEHOVEC, M., 2001. Informal Institutions in a Transition: Does Business Ethics Matter? *Journal des Economistes et des Etudes Humaines*, 11 (1), 115-129.
- WINIECKI, 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.

M a j a V e h o v e c : The Underground Economy and Informal Norms of Conduct: How Much Ethics Can Help in Business Conduct

Summary

The importance of informal institutions, or on the norms established conduct, has long been a neglected field of research among economists. This work investigates the interdependence of formal and informal institutions, and the effect of informal norms of behaviour on the success of transitional reforms. Reasons for non-acceptance of and failure to observe the law, expressed in the growth of underground activities, are sought in institutional failings which make possible the creation of gains greater than costs in such a model of behaviour. Ethical norms that support contractual relations, increasing responsibility and the level of trust, and fitting in harmoniously with the legal regulations stimulate the creation of social capital. Their effect is optimal as a complement to legislation, for otherwise the substitution of their role can be questionable, because they can provoke negative externalities and increase the social costs.

Key words: transition, unofficial economy, informal institutions, norms of conduct, social capital, trust, transaction costs