

TM	Г. XXVI	Бр. 4	Стр. 529 - 544	Ниш	октобар - децембар	2002.
----	---------	-------	----------------	-----	--------------------	-------

UDK 330.342:339.175(497.11)+338.242.4

Прегледни рад

Примљено: 12.10.2002.

Драган Петровић
Економски факултет
Ниш

ЕТИКА ТРЖИШНОГ/НЕТРЖИШНОГ ПОНАШАЊА У СРБИЈИ*

Резиме

Процес транзиције у чијој је основи систем тржишних реформи иницирао је бројне дискусије и полемике о реалним донетима наше институционалне стратегије. Проблеми проистичу из непрецизног и поједностављеног поимања основних норми тржишног понашања за које се понекад сматра да су искључиво резултат конститутивне улоге државе у сфери доношења формалних - законских правила којима се уређује систем тржишних односа. Међутим, валидно функционисање тржишта као институције укључује и неформалне норме тржишног понашања које одсликавају етику тржишног понашања чије су квалитативне особине ван било какве државне ингеренције. У нашој земљи основне норме тржишног понашања (поверење, симпатија, емпатија, стандардни утилитаризам и циљно усмерено рационално понашање), моралне и културне особености српског националног бића представљају ограничавајуће факторе свеобухватне тржишне трансформације. Зато је неопходно да држава у процесу свеобухватне институционалне и тржишне реформе издвоји норме квази тржишног понашања које треба искоренити, а затим пажњу усмери на традиционалне неформалне норме које нису у директној колизији са тржишним правилима понашања како би на најлакши начин обавила процес институционалног прилагођавања.

Кључне речи: правила тржишног понашања, ментални склоп, култура, морал

Висока цена коју земље у транзицији плаћају за тржишне и демократске реформе постају све више предмет политичког отпора. Поред економске кризе, на сцени је дубоко раслојавање становни-

* Рад је део пројекта (бр. 1415) Економског факултета у Нишу, под називом "Специфичности транзиције привреде Србије", који финансира Министарство за науку, технологије и развој Републике Србије

штва. Неокласична економска теорија са својим "издашним" рецептима за брзо и ефикасно престојаване из командне у тржишну привреду није у довољној мери уважавала карактер наслеђеног квази тржишног понашања у земљама у транзицији. У непопуњеном теоријско-стратегијском простору дефинисаног изазовима процеса ваљане тржишне трансформације у прив план избија неоинституционална парадигма. Она својим дискусијама посвећеним процесу трансформације друштва у први план истиче неопходност изградње ефикасних институција. Тако рецимо један од најпознатијих представника неоинституционализма Даглас Норт, успех неких нација и континуирано стагнирање других објашњава њиховим различитим институционалним структурама. Уосталом, индустријској револуцији у Енглеској у деветнаестом веку претходила је институционална промена која је легализовала институцију ауторских права у науци и техници.¹ Колика је важност институција још више предочава чињеница да судбина западних предузећа две трећине зависи од умешности њеног менаџмента, а само једна трећина од окружења; обрнуто, опстанак и развој предузећа у земљама у транзицији у основи је опредељен екстерним факторима (институције, резултати избора, прерасподела власништва, лобирање, понашање чиновника итд). Осим тога, под утицајем институционалне теорије у последње време све више се анализира досад недовољно расветљен феномен који се тиче карактера трошкова који прате спровођење једног тако сложеног друштвеног подухвата као што је процес транзиције. Да ли су ови трошкови субјективне природе - индикатор тактичких грешака у реформској политици - или су то, пак, објективни трошкови независни од носиоца реформских захвата?

*Квази - тржишне норме као карактеристика
нашег економског система*

Када је у питању наша земља спровођење процеса транзиције захтева много више слуха за анализу неформалних институција и менталног склопа наших људи, као и њихово поређење са класичним тржишним понашањем, тј. класичним тржишним конвенцијама. Једна од норми тржишне конвенције претпоставља постојање одређеног, тј. потребног нивоа узајамног поверења између економских субјеката, које је нужно за имплементацију не само сложених, већ и оних најједноставнијих тржишних трансакција. Иако на први поглед сасвим скромно делује да је минимум потребног поверења неопход-

¹ North D. C., "Structure and Change in Economic History," New York: W. W. Norton 1981, p. 159;

ног за елементарно обављање послова, по наводима економских теоретичара, негде око 33,3%, поставља се питање да ли је он остварен у нашем економском амбијенту? Зна се да је висок ниво поверења карактеристичан за друштва са тзв. "зрелим" тржиштем, уз неспорну чињеницу да се тај проценат разликује од земље до земље. Тако нпр. на стандардно питање да ли се људима који вас окружују може веровати потврдан одговор је дало од 50%-60% у Италији, до 85%-95% у Немачкој, Француској, Великој Британији и Данској.²

Једна од норми неопходних у процесу успостављања међусобних тржишних односа, такође недовољно присутна у нашој економској стварности јесте *симпатија*. Симпатија према Смитовом схватању помаже једној страни да своје интересе доведе у склад са интересима осталих, што јој истовремено омогућава да о себи има непристрасан став. Симпатија омогућава прелаз ка вишем нивоу интеракција базираних на новој тржишној норми - емпатији³ - људској способности да себе, своје особине и поступке посматра са позиција других - очима својих партнера⁴.

У процесу успостављања тржишног система неопходни су и остали елементи тзв. тржишне конвенције као што су циљно-оријентисано рационално понашање и стандардни утилитаризам. Стандардни утилитаризам претпоставља корелацију између људских продуктивних активности, са једне стране, и постигнутог нивоа задовољства тј. користи, са друге стране. Циљно-оријентисано рационално понашање индивидуа, како сматра Weber, заснива на очекивањима да ће се екстерни чиниоци и остале индивидуе понашати на одређен начин, као и коришћењу таквих очекивања у процесу проналажења начина и услова за остваривање рационално формулисаних циљева.⁵ То значи да тржишни механизам исправно функционише само ако профилише све норме рационалног понашања; у случају да није тако, проблеми максимизације профита и корисности остају без значаја. Истовремено, општа равнотежа је једино могућа ако сви економски субјекти ове проблеме узму у обзир и третирају их на адекватан начин.

² Patrushev S., "Conception of Society and The Problem of Identity of Generation of Changes," (Представление об обществе и проблема идентичности у поколении россиян) in the book *"Russian Daily Life and Political Culture: Opportunities, Problems and The Limits of Transformation,"* Moscow: ISPRAN, 1996, p.43;

³ Са становишта тржишних стратегија емпатија служи као основа за ма какву законски организовану маркетинг стратегију и промоцију нових производа.

⁴ Monroe K.R., "A Fat Lady in a Corset: Altruism and Social Theory" // *American Journal of Political Science*, Vol. 38, No.4, 1994, p. 884;

⁵ Weber M., *"Selected Works,"* (Избранные произведения) Moscow: Progress, 1990, p. 628;

Неки утори сажимају претходно наведене нормe тржишног понашања: симпатију, емпатију и рационално понашање у једну синтетичку и свеобухватну норму означену као концепт *интерпретивне рационалности*.⁶ Она претпоставља:

- способност предвиђања акција осталих актера у трансакцијама
- способност преношења сопствених намера другима, чиме им је олакшано да проникну у претензије и акције тог економског субјекта.

Овако дефинисане индивидуалне способности могу се манифестовати чак и када су директна комуникација и споразумна координациона стратегија неизводљиве. Економски агенти прихватањем интерпретивне рационалности бивају оспособљени да реше проблеме које је обична конвенционална инструментална рационалност водила у "ћорсокак". Ради се узајамном поверењу које на макро плану резултира интерном стабилношћу и неопходним нивоом координације. Као убедљиви пример који презентује концепт интерпретивне рационалности наводи се тзв. "затвореничка дилема"- феномен који на релевантан начин описује модел понашања двеју особа оптужених за извршење истог кривичног дела. Наиме, они су смештени у засебним ћелијама па им стога на располагању стоје две различите стратегије: да обојица сву кривицу свале на другог, односно да уопште не признају кривицу. Ако обојица не признају кривицу биће им изречена блага казна; ако обојица окриве оног другог може им се изрећи строга казна. Коначно, ако један окриви другог а други не призна кривицу, први ће бити ослобођен а други добити максималну казну. Парадокс је да је једина рационална стратегија за обојицу да кривицу превале на оног другог, што би резултирало строгом казном затвора. Само концепт интерпретивне рационалности може наново успоставити узајамно поверење и тиме понудити решење за "затвореничку дилему".

Прецизна спецификација различитих норми тржишне конвенције пружа могућност објашњења њихове интерне повезаности: стечено поверење доводи до симпатије, симпатија води емпатији, а емпатија је повратно везана за комплекс норми рационалног понашања, док је интерпретивна рационалност пресудна у успостављању односа поверења.

У започетом транзиционом процесу у нашој земљи важно питање је да ли ће етика тржишног понашања базирана на концепту

⁶ Vidi: Livet P., Thévenot L., "Les catégories de l'action collective" dans Orléan A. (sous la direction de), *Analyse économique des conventions*, Paris: Presse Universitaires de France, 1994, p. 157; Преузето од: А. Олейник, Институционална економика, Тема 7. Изменения институтов во времени: эволюция и революция, Вопросы экономики, 7/2000, с. 147;

интерпретивне рационалности ускоро постати реалност нашег економског миљеа? Односно, да ли је могуће и којом брзином искоренити дубоко "усађене" неформалне норме квази тржишног понашања карактеристичног за нашу земљу? Да проблем није нимало лак сведочи искуство других земаља у транзицији. Такво једно истраживање спровео је институт за упоредне политичке студије у Русији у периоду 1995 - 99. године, чији резултати показују да је ниво поверења.⁷ у Русији веома низак: само 32% респондента ја дало позитиван одговор на питање: да ли се људима који вас окружују може веровати? При том се поверење помиње као важан фактор структурирања односа у породици (за породицу је гласало 80% испитаника, за пријатеље 48%, док је црква као једна од деперсонализованих институција добила само 21%).⁸ Приватизација друштвеног живота и ограничавање друштвених и економских контаката у оквирима породице и других локалних заједница били су карактеристични за социјалистички систем, што се потом у виду неформалних правила задржало све до данас. Када се норма поверења и њено функционисање анализира у нашим друштвено-економским приликама да се закључити да је поверење имало локални и персонални карактер. То, на први поглед није било у складу са облицима размене карактеристичним за самоуправни тип привређивања. Да би се довели у везу облици размене и ниво поверења у друштву треба анализирати неке од бројних класификација типова размене. Једна од њих издваја следеће типове размене у зависности од три најважнија критеријума⁹:

⁷ Радикални дефицит поверења демонстриран је за време кризе на интербанкарском тржишту зајмовног капитала током јесени 1998. године. Услед недостатка поверења у односима између економских агената дошло је до пада пословних активности. Само су тзв. "локални банкарски клубови" донекле били оличење преко потребног поверења; Исто, с. 147;

⁸ У оквиру истог истраживања презентовани су и подаци који се односе на спремност тржишних субјеката да изврше своје обавезе у складу са осталим нормама тржишне конвенције - симпатијом и емпатијом. Тако нпр. само 30% респондента изјавило је како у потпуности поштује права других људи, док је 15% сматрало да би према свима осталима требало поступати на основама реципроцитета. Истовремено 60% њихових извршених обавеза не подлеже било каквом осећају одговорности, што значи да је њихово понашање апсолутно императивно, а не покушај да себе и своје особине посматрају неутрално са позиција својих пословних "партнера". Наравно, из овога не би требало закључити да емпатија као норма тржишне конвенције не постоји у Русији. Она свакако постоји, али у виду персоналне и локалне норме: нпр. 35,4% респондента у случају невоља рачуна на помоћ њима најближих, док се 32% ослања на сопствене снаге; А: Олейник, Институционална економика, Тема 7. Изменения институтов во времени: эволюция и революция, Вопросы экономики, 7/2000, с. 147;

⁹ Нуреев, А. Рунов, Россия: неизбежна ли деприватизация (феномен власти - собственности в исторической перспективе, Вопросы экономики, 6/2002;

- избор: изборни или неизборни
- симетричност: симетричан или асиметричан
- гарант размене: један од субјекта размене, оба субјекта, трећи субјект, норма (обичај, традиција) и држава (закон и репресивне државне организације које обезбеђују вршење закона).

У систему јавне својине, карактеристичном за социјалистичке привреде, доминантна је варијанта неизборне размене, док је за приватну својину уобичајен изборни тип размене. У нашем самоуправном социјализму концепт неизборне размене имао је нешто блажи облик. Но, занимљиво је дати одговор на питање како онда у условима прилично заступљене неизборне размене иста поприма локалне и персоналне карактеристике? Објашњење лежи у чињеници да су од стране владајуће партије снажно усмераване и стимулисане пословне везе, временом постајале ослонац пријатељских односа и попрште неформалног дружења руководећих структура. Зато су и након урушавања самоуправног система лако спроводљиве биле тржишне трансакције које су се базирале на претходном познанству тржишних учесника, као и оне које су имале локални карактер. Само на тај начин је било могуће да неефикасна алокација ресурса (ресурси су долазили у посед агената одређених социјалних структура који их нису користили на оптималан начин) буде компензована адаптивном ефикасношћу, тј. способношћу пословања у неизвесном и турбулентном окружењу. Стога А. Schotter сматра да "продужетак функционисања одговарајућег неизборног типа размене сада представља економски институт који се јавља као еволуционо стабилна стратегија економских агената".¹⁰

Персонализација односа базираних на симпатији и емпатији, недостатак формалних и деперсонализованих стандарда, супротно неким позитивним обележјима, могу искључити било какву одмереност и учтивост у понашању у случају када искрсну проблеми у релацији са најближима. Тотална индиферентност "окружења" може заједно са дрским упадањем у приватни живот појединца од стране блиских особа, резултирати ускраћивањем права на приватност. "Претња агресијом на приватну сферу остварује се од стране рођака, пријатеља и коначно економских субјеката који људско друштво враћају у стање колективизма и механичке солидарности: ситуација у којој се индивидуа "поништава".¹¹ У оваквим околностима симпа-

¹⁰ Schotter A., *The Economic Theory of Social Institutions*, Cambridge University Press, 1981, p. 1,2;

¹¹ Khlopin A., "Self-standing of a Man: Freedom and Power of The Citizen," (Самостояние человека: власть и свобода гражданина) in the book *"Russian Daily Life and Political Culture: Opportunities, Problems and the Limits of Transformation"*, Moscow: ISPRAN, 1996, pp. 30-33;

тија као једна од основних тржишних норми постаје основа деструктивног деловања. Да би се превладала негативна импликација симпатије као норме, присталице институционалног инжењеринга истичу неопходност развоја формалних институција чиме би се "дислоцирала" негативна страна симпатије и гарантовала неприкосновеност основних индивидуалних права.

Када је у питању понашање економских учесника и појединца у нашој земљи треба рећи да се оно разликује од понашања у развијеним тржишним привредама познатог под називом "циљно-рационално" понашање. Ради се о тзв. "вредносно-рационалном" понашању, тј. понашању које се руководи етичким и вредносним категоријама. Оно, по правилу, стимулише појаву "простог утилитаризма" у чијој основи је схватање да резултати нису и не морају увек бити у вези са продуктивношћу рада. Прости утилитаризам има доста тога заједничког са "демонстрационим ефектом" карактеристичним како за земље трећег света тако и за земље у транзицији. Наиме, постоји тежња ка "луксузно-модерној" потрошњи без измена у доминантним нормама и начину живота.¹² Сличан третман могу имати актуелна и потенцијална заједничка улагања са страним партнерима уколико креирају подршку не на производним циљевима, већ персоналним односима и везама. Може доћи и до праве конфузије када је у питању понашање менаџерских структура. Наиме, код неких менаџера у политички нестабилним условима морално-етичко понашање може доминирати у односу на прагматизам, тј. "вредносно-рационално" над "циљно-рационалним" понашањем. Такође, само становништво је прилично афективно у односима са другим људима, па зато понекад радије остаје у контакту не са онима који им могу пружити подршку у остваривању егоистичких циљева, већ са онима који су им идеолошки блиски.¹³

Без обзира на ове специфичности, не би требало закључити да су сви наведени елементи понашања у супротности са понашањем карактеристичним за тржишни систем. Ако се прихвати Weberova констатација да у исто време могу егзистирати четири основне врсте понашања, сасвим је могућа трансформација од афективног преко "вредносно-рационалног" и традиционалног до "циљно-рационалног" понашања. Између ових типова понашања постоји неколико интермедијарних фаза које се разликују у процедуралној сложености

¹² Obershall A., *Social Movements: Ideologies, Interests and Identities*, New Brunswick: Transaction Publishers, 1993, pp. 129-130;

¹³ Дobar број гласача гласање на изборима не доводи у везу са политичким програмом партија и кандидата, већ са информацијама које су блиске њиховој вредносној оријентацији, па се стога њихов избор врши у складу са властитом вредносном хијерархијом.

доношења одлука и факторима који се том приликом узимају у обзир.¹⁴

Свесни чињенице да у нашој земљи преовлађују неформалне норме понашања, економски аналитичари нуде различите варијанте институционалних реформи, почев од оних које укључују успостављање класичних тржишних функција изградњом формалних институција (наравно оних које су се показале успешним у неким другим земљама), па све до оних које се тичу могућности формализације квази-тржишних норми. Последњи приступ се базира на покушајима да се промене неформалне норме кроз реформу формалних институција. Формалне институције као такве не успостављају одмах ефикасно тржиште, али иницирају трансформацију неформалних норми. С друге стране, неформалне институције опредељују, прво, саме могућности преузимања формалних, а потом, кад су већ преузете и евентуално заживеле, и њихову потенцијалну и фактичку ефикасност. Зато се истиче да постоји feedback спрега између формалних и неформалних норми.¹⁵

Морални оквири тржишне трансформације

Вредносно оријентисано рационално понашање као један од важнијих ограничавајућих фактора свеобухватне тржишне трансформације у нашој земљи захтева детаљну анализу. Тиме би се можда појаснио један од парадокса карактеристичних за нашу економску реалност: добар број предузетника се понаша у духу "дивљега" капитализма, док се са, друге стране, све више јавља негативан однос значајног дела друштва према таквом асоцијалном остаривању егоистичких циљева. При том се, с правом истиче да је рађајући слој предузетника веома важан за привредни опоравак наше земље. Са

¹⁴ Tsimburski V., "The Political Man Between Ratio and Responses to Stimuli" (Человек политический между ratio и ответами на стимулы) // *POLIS-Political Studies*, 1995, No.5, p. 46;

¹⁵ Да би се илустровао проблем везан за спрегу формалних и неформалних норми може послужити мишљење професора Мацара: "Наиме, за тржишну привреду, коју неки називају капиталистичком, потребан је капиталистички менталитет. Тај се менталитет не ствара начином на који се ослања Мао Це Дунг. Он се може развити једино кроз капиталистичку праксу. А то значи да људи треба да буду стављени у објективну животну ситуацију која ће погодвати израстању таквог менталитета, што са своје стране имплицира пуну афирмацију слободе (привређивања и много чега другог) као и одговорности која је њен неодвојиви логички и функционални корелат". Види: Љубомир Мацар, Још једно понирање у метеж институционалних прилагођавања, Економски анали, тематски број: Финансијска тржишта, финансијске институције и транзиција, Година XLVI, Економски факултет, Београд, јун, 2002, стр. 11;

друге стране, све чешће се поставља питање: да ли је владајући предузетнички морал, као такав, неспојив са хришћанским. Значи ли то да економски развој земље, по природи ствари, води духовној деградацији земље.

У свеопштем социјалном раслојавању карактеристичним за нашу земљу није тешко наћи појединце спремне да новац зараде на било који начин при чему уопште не уважавају социјално значење и последице свог деловања. Многи пак, своју активност посматрају са становишта њеног утицаја на друштвено благостање у целини, економске партнере, раднике предузећа итд. Другим речима, радећи у циљу стицања профита они врше и одређену социјалну мисију. Моралне норме за њих су не само мотивациони фактор, већ и својеврстан ограничавајући чинилац њиховог деловања. Део предузетника је наследио традиционалне карактерне особине "црвених" руководиоца. Пре свега мисли се на низак ниво економске културе, неразвијену предузетничку етику, слабу информисаност, оријентацију на "престижну" потрошњу, ниско поверење у државне институције, пренебрегавање правних норми итд. Томе може да се дода актуелни тренд да је много важније самопотврђивање у локалној средини, односно жеља да резултати њиховог рада буду видљиви голим оком, него што је то у основи праћено стварном и на прописима заснованој реализацији власничких права. Насупрот томе, у земљама са дугом предузетничком традицијом успех се не остварује више деловањем против других, већ заједно са другима. Другим речима, успех којим се наноси штета другима је заправо неуспех. Цивилизовано поимање предузетничког успеха повезано је са моралним, етичким, и наравно финансијским моментима.

У најважније факторе који отежавају процес тржишне трансформације сврстава се и покорни тј. "ропски" менталитет, као и осећај колективизма карактеристичан за просечног грађанина Србије. Наиме, мистика српске душе манифестује се у форми покорног, како неки сматрају, "ропског" менталитета. Тако рецимо, на самом почетку процеса транзиције пропагира се "клањање" демократији што, према неким схватањима, код нашег народа гуши индивидуално мишљење, и тиме афирмише нову логику ропства.

Систематско насиље од стране тоталитарног друштва укоренило је осећај беспомоћности која се сада испољава у форми пасивности и непредузимљивости. У неким случајевима дошло је и до инверзије емоционалног значења стимуланса - реакција на зло не постоји, док на добро индивидуе реагују као да се ради о злу. Такви психогени фактори формирају психички нездрави менталитет са њему својственом неслободом и неодговорношћу. Из разлога што је стварање рационалних очекивања, осећаја слободе и одговорности

сложени психоинформациони задатак управљан подсвешћу, веома је отежано тоталитарно друштво трансформисати у слободно.

Познато је да и неке друге особености српског националног карактера противрече успостављању тржишних односа. Тако нпр. карактеристична је недовољна "законопослушност". У предтранзиционом периоду законопослушност је обезбеђивана извесном дозом "страха" усађеног у поимању власти и њених активности. Таквим чином је, можда, у народу створена предрасуда да је немогуће добровољно поштовање закона. Истеком предтранзиционог периода механизми принуде су ослабили а у друштву учврстио особени систем међусобних односа заснованих на свеопштој необавезности и попустљивости. Људи су се навикли да живе не по законима, већ на темељима веома "растегљивих" и "колебљивих" схватања.

На основу реченог, нимало не чуди што добар део становништва мисли да након годину и по дана реформи њихова очекивања нису испуњена. За разлику од прошлих времена људи више нису спремни да се жртвују у име општих циљева. Учвршћују се "ниске", тј. "животињске" побуде које немају ничег заједничког са алтруизмом и самопожртвовањем - основним својствима по којима се људи разликују од животиња. Тако нпр. већина наших предузетника здушно подржава "приватизацију" добитака, али и социјализацију губитака када до њих дође. Тржиште се третира као политичка борба мафијашких кланова, а власништво као крађа. Закасна самоидентификација условљава недовољну способност ка самоорганизовању, а друштво се претвара у безвољну асоцијалну масу која на реформе одговара пасивношћу. Људи су оптерећени бригама о преживљавању не видећи перспективу и бојећи се будућности.

Истраживањем нашег менталитета да се објаснити одувек присутан комплекс инфериорности пред западном цивилизацијом са двама једнако неповољним потенцијалним последицама: прва би била одбијање свих искустава и савета понуђених од развијених тржишних привреда, и по том основу, стварање "железне" завесе, а друга, сервилност тј. ропска послушност и слепо копирање. Ово последње одражава традицију сваке актуелне власти да је у "име" широких народних маса принуђена да "осрамоти" и "постиди" своје претходнике.¹⁶

¹⁶ Тако рецимо у Русији су се почетком двадесетог века са огромним ентузијазмом рушили православни храмови, исто као што је у време њихових претходника уништавано све што нема божји предзнак. Данас се, пак, са подједнаким ентузијазмом граде такви исти храмови, као нпр. храм Христа Спаситеља у Москви. Л. Мясникова то објашњава чињеницом да је Русија од Византије наследила ортодоксно хришћанство које за 2000 година није било подвргнуто било

Како менталитет ропског типа не погодује стварању традиционалних тржишних односа, то покушај "шок терапије", као једне од доста пропагираних транзиционих опција, закономерно води успостављању "криминалне" економије. Држава се по правилу ангажује у сфери финансирања, док занемарује област изградње друштва, права, духовности, културе итд. Резултат тога је "клански" тип економске културе која у циљу замагљивања поделе на законодавну, извршну и судску власт заправо постаје инструмент легализације одлука клановских група у сфери прерасподеле власништва.¹⁷

У циљу неутралисања негативних ефеката наглих реформских потеза, добар број аутора сматра да је укључивање у модерне економске токове процес који треба да се одвија традиционалном трајекторијом развоја, односно, брзином која је, пре свега, у складу са постепеном адаптацијом менталитета.¹⁸ Но, овакав концепт, како о томе сведоче историјске чињенице одуговлачи и доводи у питање успех транзиционог процеса из разлога што се менталитет устројен религијским и осталим психолошким факорима веома споро мења¹⁹. Свесни те чињенице, институције и појединци у неким западним земљама су темељне хришћанске вредности подвргли процесу преиспитивања. Рецимо, у протестанским земљама захваљујући схватању да је једнакост неопходна на старту - грађанска једнакост (једнакост пред законом), дошло је до последичне имовинске и економске диференцијације. Труд ради личног богаћења се сматра путем спасења душе, а успех знаком божјег одобравања. Друштво се позитивно односи према приватној предузетничкој активности, што доприноси значајном раслојавању у коме се обично из реда предузетника формира државна елита. Почев од мануфактурне производње протестантске земље иступају као пионири у развоју приватног власништва и западних економија у целини. У католичким земљама пак, радна етика носи у себи печат феудално-аристократског система вредности што значај предузетничких мотива своди на једну умерену, разумну раван. Супротно томе, православље претпоставља крајњу једнакост што је у супротности са капиталистичким и духом тржишних односа. Оно више потенцира дистрибуцију дохотка него њего-

каквој трансформацији. Види: Л. Мясникова, Российский менталитет и управление, Вопросы экономики, 8/2000, с. 40;

¹⁷ Л. Колесникова, В. Перекрестов, Организационные структуры и культура предпринимательства, Вопросы экономики, 8/2000, с. 19;

¹⁸ Лужков Ю, Россия в XXI веке: процветание или прозябание?, Вопросы экономики, 7/2000;

¹⁹ У таквим приликама могуће је, уз помоћ извештачених психогених метода, манипулисати људском свешћу, што се посебно дешава у време предизборних кампања.

во стварање и увећање. А идеја једнакости у православљу се више односи на једнакост резултата него на једнакост услова стварања тог резултата или једнакост пред законом.²⁰ Последица тога је да су такмичарски мотиви код православних народа недовољно изражени..²¹

Култура као фактор тржишне трансформације

Култура као скуп усвојених норми и правила понашања, са становишта економске теорије обично добија епитет предузетничке културе. Како би се надоместили пропусти могуће симплификације таквог комплексног феномена добар броја аутора културу третира као синтетички израз међусобних веза и односа друштвено-економских субјеката, па стога сам појам културе доводи у везу са културом тржишних односа. Само тада се узрочно-последичне везе реално сагледавају у смислу да карактеристике културе тржишних односа одређују ниво развоја предузетничке културе и културе друштва уопште. С друге стране, култура односа између привредних субјеката карактеристична за одређени простор (регион, земљу) формира културу тржишних односа. Из тога проистиче да је култура увек и свуда својеврстан посредник између правно-политичких, економских и других фактора у одређеној земљи. У реалности она нема карактер монолитне појаве што се објашњава чињеницом постојања различитих субкултура.

Историјско искуство показује да су покушаји усмерени на формирање, а потом и наметање нових пословних норми економским субјектима углавном били недовољно успешни. Треба знати да се економски субјекти постепено прилагођавају и опредељују практичним разлозима - растом и дугорочном конкурентнском способношћу предузећа. То говори у прилог схватања да је задатак измене културе веома важан, али и прилично амбициозан и сложен. Такав, по свему судећи, деценијски процес је завистан од много фактора, при чему је, можда, од пресудне важности прецизно планирање самог тока фундаменталних промена.

А. Пригожин излаже хипотезу о постојању двеју владајућих типова културе: вертикалног, или источног, са високим степеном централизације и ниским степеном развоја сарадње по хоризонтали и хоризонталног, или западног типа - са ниским степеном централи-

²⁰ Марко Секуловић, Реформа државе - услов успешне транзиције, Економски анали, Јануар, 2002, тематски број., с. 110;

²¹ Логичка последица хиљадугодишње историје јесте везивање сељака за земљу што је било праћено потчињавањем владару и држави и формирању покорног робског менталитета.

зације и високим степеном развоја сарадње по хоризонталу.²² Детаљнију класификацију на четири основа типа организационе културе дао је Wildawsky²³:

- Апатична; везе у групи су лабаве и тендирају апатији или фатализму;
- Конкурентска (индивидуалистичка); везе у групи су слабе због чега постоји снажна конкуренција између чланова, а тржишни механизми имају важну улогу.
- Хијерархијска (колективистичка); постоје чврсте везе у групи што заједно са бројним наредбама и упутствима ствара снажну организацију са јасном структуром и командним и комуникационим токовима.
- Егалитаристичка; везе у групи су снажне, при чему не постоји велики број наредби и упутстава. У таквом систему чланови групе верују једни другима и теже остваривању заједничких циљева.

Анализе тржишног система у поодмаклим транзиционим привредама показују да је успостављен специфичан облик тржишне економије коју карактерише недовољно развијена конкуренција. То се манифестује у непостојању реално стимулирајуће конкурентске средине која би омогућила, са једне стране, појаву нових фирми на тржишту са минималним трошковима, а потом и напуштање тржишта од стране неконкурентних и несолвентних предузећа. Такав процес је углавном праћен бројним уредбама, пресудама и мерама казнене политике. Таквом развоју догађаја делом је допринело и схватање политичара да ће успостављање тржишних односа аутоматски решити све проблеме системске трансформације бивших планских економија. Зато су у процесу реформи одговарајући институти тржишне културе и инфраструктуре формирани несистематски и са извесним закашњењем. Додатну конфузију изазива недовољно теоријско образложење и појашњење сличности и разлика између реформских и трансформационих процеса. Треба подсетити да реформе, за разлику од трансформационих процеса, не захтевају смену

²² Пригожин А. Опыт кросс-культурного исследования в консультировании.: Российская деловая культура: история, традиции, практика, М.: Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства, ТПП РФ, Национальный Фонд "Русская деловая культура", 1998, с. 103-109; преузето од: Л. Колесникова, В. Перекрестов, Организационные структуры и культура предпринимательства, Вопросы экономики, 8/2000, с. 25;

²³ Wildawsky A., Choosing Preferences by Constructing Institutions: A Cultural Theory of Preference Formulation. – American Political Science Review, 1987, Vol. 81., p. 3-21;

вредносног и идеолошког "језгра" система²⁴. Трансформације почињу са реформом која ствара претпоставке и услове за квалитативне скокове. Но, раније или касније, реформациони потенцијал се исцрпљује, што у условима евидентног трансформационог "изазова" рађа трансформационе "скокове" који доводе до смене вредносног и идеолошког "језгра" система. Али, то не значи одрицање од сопствене историје, културе, традиције, начина живота итд. Ради се о покретној синтези традиционалног и иновативног, старих и нових вредносних опредељења. Једноставно речено, немогуће је трансформисати традиционалне вредности у идеолошке догме, као што је неизводљиво и нове вредности преобразити у репресивне норме у односу на традиционалне вредности.

Закључак

Носиоци институционалних промена као и сви економски учесници у нашој земљи у начелу се залажу за свеобухватне тржишне реформе. Обично се сматра да држава својом законском регулативом треба да дефинише правила тржишног понашања којих би се придржавали сви учесници на тржишту. Међутим, осим формално успостављених правила економски субјекти треба да знају да тржиште као институција подразумева и постојање класичне етике тржишног понашања које је, по правилу, ван домашаја конститутивних државних надлежности. Неформални карактер тржишног морала укључује понашање засновано на нормама тржишне конвенције које искључују опортунистичко лицемерно и дволично деловање привредних субјеката као највеће препреке успостављању тржишних односа. Из тих разлога је нужно да држава као и сами привредни субјекти разграниче норме квази тржишног понашања које треба искоренити од оних које се третирају као традиционално нагомилани социјални капитал чији карактер није у директној колизији са тржишним правилима понашања. "Одмерено" и "софистицирано" инкорпорирање неких неформалних норми у свеукупни систем институционалног прилагођавања омогућило би минимизирање укупних трошкова институционалних реформи као и општи друштвени консензус о реформским циљевима.

²⁴ Городецкиј А., Об основах институциональной трансформации, Вопросы экономики, 10/2000, с. 122;

ЛИТЕРАТУРА

1. Городецкий А., Об основах институциональной трансформации, Вопросы экономики, 10/2000
2. Khlopın A., "Self-standing of a Man: Freedom and Power of The Citizen," in the book *"Russian Daily Life and Political Culture: Opportunities, Problems and the Limits of Transformation,"* Moscow: ISPRAN, 1996
3. Колесникова Л., Перекрестов В., Организационные структуры и культура предпринимательства, Вопросы экономики, 8/2000
4. Лужков Ю., Россия в XXI веке: процватание или прозябаниеё, Вопросы экономики 7/2000
5. Маџар Љубомир, Још једно понирање у метеж институционалних прилагађавања, Економски анали, тематски број: Финансијска тржишта, финансијске институције и транзиција, Година XLVI, Економски факултет, Београд, јун, 2002
6. Марко Секуловић, Реформа државе - услов успешне транзиције, Економски анали, Јануар, 2002, тематски број
7. Monroe K.R., "A Fat Lady in a Corset: Altruism and Social Theory" // *American Journal of Political Science*, Vol. 38, No.4, 1994
8. Мясникова Л., Российский менталитет и управление, Вопросы экономики, 8/2000
9. North D. C., "Structure and Change in Economic History," New York: W. W. Norton 1981
10. Нуреев, А. Рунов, Россия: неизбежна ли деприватизацияё (феномен власти - собственности в исторической перспективе, Вопросы экономики, 6/2002
11. Obershall A., *Social Movements: Ideologies, Interests and Identities,* New Brunswick: Transaction Publishers, 1993
12. А: Олейник, Институциональная экономика, Тема 7. Изменения институтов во времени: эволюция и революция, Вопросы экономики, 7/2000
13. Patrushev S., "Conception of Society and The Problem of Identity of Generation of Changes," (Predstavlenie ob obshchestve i problema identičnosti u pokolenia rossijan) in the book *"Russian Daily Life and Political Culture: Opportunities, Problems and The Limits of Transformation,"* Moscow: ISPRAN, 1996
14. Schotter A., *The Economic Theory of Social Institutions,* Cambridge University Press, 1981
15. Tsimburski V., "The Political Man Between Ratio and Responses to Stimuli" // *POLIS-Political Studies*, 1995, No.5
16. Weber M., *"Selected Works,"* (Избранные произведения) Moscow: Progress, 1990
17. Wildawsky A., Choosing Preferences by Constructing Institutions: A Cultural Theory of Preference Formulation. – *American Political Science Review*, 1987, Vol. 81

**THE ETHICS OF MARKET / NON-MARKET BEHAVIOR
IN SERBIA****Summary**

The process of transition, which is based on the system of market reforms, initiated numerous discussions and polemics about the real ranges of our institutional strategy. The problems originate from unprecise and simplified apprehension of the basic rules of market behavior, which we sometimes consider to be exclusively the result of the constitutional role of the state in the sphere of establishing formal law principles that regulate the system of market relations. However, a valid functioning of a market as an institution includes also formal rules of market behavior which reflect the ethics of market behavior whose quality characteristics are beyond any kind of state influence. In our country, the basic rules of market behavior (trust, sympathy, empathy, standard utilitarianism and focused rational behavior), the moral and cultural characteristics of serbian nationality are ristricful factors of a general market transformation. It is necessary therefore that the state in the process of a general institutional and market reform puts aside the rules of quasi-market behavior, which is to be rooted out, and then focus its attention to the traditional informal rules that are not in the direct collision with the market rules of behavior, so that the process of institutional adaptation would be conducted in the easiest way.

Key words: the rules of market behavior, mental complex, culture, moral