Проф. др Светислав Табороши
Правни факултет, Универзитет у Београду

Пословни морал и макроекономска ефикасност

Резиме

Пословна етика се обично посматра као елемент микроекономског амбијента. Компанија која послује етички има већу тржишну цену и мање је изложена унутрашњим сукобима. Она ужива поверење својих партнера и потрошача. Стога је ван сумње да етичко понашање компаније подиже њен углед и, на дужи рок, повећава профит.

Овај чланак се бави макроекономским приступом пословном моралу. Национални стандарди пословног морала се јако разликују. Земља која има нижи стандард пословне етике има и веће трансакционе трошкове, јер компаније морају да приликом уговарања, стипулишу чвршће и више обавезујуће клаузуле. То значи да морају да жртвују део свог продуктивног капитала за обезбеђење континуитета пословања. Резултат је у томе што таква привреда има губитке (опортунитетни трошак), ако бисмо је упоредили са хипотетичном близнакињом (другом националном привредом која би имала исту количину фактора, па чак и исти правни систем).

Земље постсоцијалистичке транзиције нису суочене само са проблемом да хармонизују своје правне системе, већ и са захтевом да успоставе систем вредности који би био прихватљив за већину. То што је приватизација бивше државне својине извршена противно моралним осећањима већине, још дуго ће угрожавати позитиван утицај пословне етике на друштвени производ. Право је скупљи метод за регулисање бизниса, па одсуство етичких стандарда изазива и пролиферацију правних норми. То је такође губитак. Стога је пословна етика високо

квалитетни, превентивни супституте за компликоване правне поступке, па њену изградњу ваља подржавати.

***Кључне речи**: пословна етика, постсоцијалистичка транзиција, хармоинизација права, друштвени производ*

Класична економска литература је заснована на аксиому да је тржишни механизам најефикаснији друштвени инструмент за успостављање рационалне друштвене поделе рада и остваривање привредне равнотеже. Данас је познато да тај аксиом трпи многобројне изузетке, али да ипак нема ниједне признате модерне концепције која би га радикално компромитовала или чак и озбиљније оспоравала. Дакле, тржиште је најбоље од могућег, при чему асортиман "могућег" баш и није нарочито широк.

Изнесено становиште носи призвук коначног и неопозивог, и претпоставља да је сам појам тржишта универзално прихваћен и неспоран. И заиста, у процесима глобализације у којима се не шири само интегрисани тржишни простор, него и елементи културе, укључујући и економску идеологију неолиберализма, као да нема сумњи у монолитност и самодовољност идеје тржишта. Од екстерних детерминаната се, евентуално, експлицитно наводи само владавина права, односно доминација приватне својине и ефикасан механизам принудног извршења уговора.

Када се, међутим, суочимо са стварним привредним токовима, видећемо да су економске перформансе националних привреда које усвајају формално идентичне принципе тржишне организације битно различити. Неке од њих имају стабилне и трајне, мада релативно ниске стопе раста; друге, пак, познају велике осцилације, док код трећих стагнација представља готово перманентни образац. Сасвим је извесно да те разлике не могу да се објасне ни разликама у ценама фактора, ни природним богатством или било којим други стандардним основом за опредељивање макро привредне ефикасности, који би унапред могао да буде дефинисан као садржај економетријског модела.

У суштини, преформулисано питање би могло да гласи: зашто идентични тржишни механизам у различитим срединама производи толико различите ефекте? Јер, уколико је он заиста толико суштинска компонента националних привредних система, онда би он, по моделу класичног либерализма, морао да аутоматски произведе такву расподелу светског економског вишка у којој би сви учесници морали да добију више, мада не и једнако више.

Верујемо да се могу понудити најмање два одговора из домена који кореспондира са правним системом. То су проблем правне сигурности и проблем ефикасности механизма принудног реализовања уговора, односно разлике у условима остваривања формално идентичног модела услед постојања различите ефикасности правног система као једног од елемената његовог окружења. По страни остављамо извесне разлике које се јављају као препреке за гранску алокацију, које, ина-

че, проучава економија, а пре свега, постојање баријера које производе трајно несразмерну гранску структуру. Њима се, у овом тексту, не бавимо.

Правна сигурност би могла да се другим речима одреди као поштовање људских права. Од свих права која су у вези са привређивањем, централно место има својина, те би, по тој логици, ефикасност заштите својине била најпре претпоставка транспарентности укупног друштвеног и институционалног омотача тржишта, а затим и претпоставка за адекватну валоризацију предмета тржишних трансакција. Сем својине, слобода избора делатности, тј. слобода уласка и изласка у грану, као и слобода избора уговорних партнера су таква основна економска права од којих зависи могућност доношења рационалних привредних одлука. Извесно је да се такве одлуке неће доносити увек када та права постоје, јер на њих утиче и комплекс субјективних детерминанти везаних за предузетничку акцију, али сматрамо неспорним да се без тих права уопште и не може доћи до рационалне одлуке у условима тржишне привреде. Из валоризације скупа свих ових услова би, даље, проистицале квалитетне пословне одлуке.

Крајње поједностављено, готово наивно веровање у свемоћ приватне својине и неинтервенционистичку улогу државе је оно што нам неолиберализам ставља у први план аргументације,[1)] али би свака дубља анализа морала да се суочи са тврдњом да неинтервенционистичка економска политика представља изузетак који је могућ у привреди која је у стању блиском равнотежи, а никако није универзално правило. Дакле, од права се реално не може очекивати да буде само пуки сведок или статиста на сцени коју режирају економски закони.[2)]

Друга правна претпоставка је ефикасан механизам принудног извршења уговора. Овде је реч о правосудном систему и одсуству нелегалних средстава у процесима уговарања, односно њиховог извршавања. Из аргументације у вези са својином јасно проистиче да није довољно да право регулише само својину, него и њен промет, тј. обезбеђује уговоре. Уговори се, пак, не могу обезбеђивати само ex post, када дође до доцње или отказа, већ се при томе мора упуштати и у фазе које претходе, па, ако то учини, право улази у терен субјективних претпоставки, воље и информисаности уговарача. Но, неолиберализам и на том терену тражи алиби у новом идеологизму. Симплификацијом проблема, неолиберална идеологија овај комплекс своди на борбу против корупције. Што мање корупције, тржиште је ефикасније. Као да је корупција, уз неједнаку тржишну снагу трансактора, главни извор спорова у вези са подизањем квалитета уговора.[3)]

1. Мешајући, при томе, снагу научних аргумената са снагом идеолошких принципа екстремног индивидуализма
2. "Разлике између економије благостања" (која је као оквир ближа нашем размишљању) "и неоинституционалне економије се огледају у томе што економија благостања институције (право) посматра као егзогене варијабле изван економског система на које економски процес не утиче. Зато она и државу призива као егзогеног актера да исправи грешке тржишта" А. Јовановић: Увод у економску анализу права, Београд, 1998, ст. 18

Приметимо, уосталом да се ту модел екстремно либералног тржишта налази у унутрашњој контрадикцији, јер је корупција такође иманентно тржишна појава. Она је у конфликту са идејом о апсолутизацији приватне својине, чији власници треба да сами изаберу најјефтинији државни апарат,[4] али ако државни апарат реално изводимо из комплекса односа у којима ексклузивно не доминира интерес субјеката приватне својине, онда би продаја државних услуга трансакторима по ценама једнаким износима мита такође била легитимна са становишта приватне својине, јер би омогућавала пуну конкуренцију власника за добијање државне подршке. Но, економска анализа права са основом третира корупцију као ограничење тржишта, јер она својим постојањем деформише деловање тржишног механизма који би био ефикаснији при нижем нивоу трансакционих трошкова.

Верујемо да се сада налазимо на терену на коме се може наћи бар део одговора на истакнуту дилему о разлозима неједнаке ефикасности (у основи) идентичног тржишног механизма. Када ову детерминисаност тржишта нормативним и институционалним окружењем узмемо у обзир, лако може да се закључи да је претпоставка о постојању универзалног тржишног механизма само обична илузија и идеолошка маска. Да ли ће постојати квалитетне претпоставке за закључење уговора, а тиме и услови за економску ефикасност, зависи, када је право у питању, од елиминисања институционалних баријера за улазак и излазак из гране, обезбеђивања сразмере у информисаности и тржишној снази уговорача, односно ефикасном систему заштите од појава које (имајући у виду само њихову феноменолошку димензију) називамо заштитом слободне конкуренције.

Но све то, чак и при постојању јединственог правног система који би се успоставио, на пример, рецепцијом комплетног законодавства развијеније средине у мање развијеној, као и механизма за спровођење закона, још не би обезбедио и једнаку просечну ефикасност капитала у обе средине. Мислимо да је хипотеза коју истичемо утемељена не само на неуспесима у механичкој рецепцији страних прописа, до које је долазило у почетку процеса транзиције, него чак ни да фактичко потчињавање апарата за спровођење закона неким страним ауторитетима (формално или неформално) уопште не мора да смањи трансакционе трошкове нити да подигне квалитет уговорних односа. Право, једноставно, не може да у овој области промени квалитет воље трансактора тиме што ће уговоре учинити јефтинијим. Суштина ефикасног тржишта је у квалитетним одлукама трансактора, а не у условима у којима се њихове одлуке испољавају. Квалитетно предузетништво може да нађе путеве чак и кроз ригидне и ограничавајуће стандарде правних норми,

3. Р. Васић у свом чланку Успостављање правне државе и корупција (Развој правног система Србије и хармонизација са правом ЕУ, Правни факултет у Београду, 2006.г., електронско издање) јасно показује да корупција снижава ефикасност читавог друштвеног система, дакле угрожава све правом заштићене вредности.
4. Ако се држава много не меша у привредни живот, корупција и није могућа; но тада се идентични однос јавља у виду рекета, дакле у оба случаја имамо присуство ванекономски засноване ренте која деформише тржишну расподелу.

али ни најбиоље правне норме не могу да произведу идеје и иницијативу код трансактора.

Извесно је да промене правног система до којих долази у процесима транзиције, односно хармонизације са правом ЕУ, представљају потребни услов за експанзију тржишта и привредни развој, али да нису и довољни услов. Латиноамерички модел периферног капитализма јасно показује да се ниво инерције привредног механизма, чија је најизразитија манифестација обим трансакционих трошкова, не може битно смањити принудним путем, само употребом права, већ да је за то потребно да и друге компоненте институционалног омотача тржишта делују синергично. Те компоненте долазе до изражаја тако што подижу квалитет информисаности трансактора, без принуде права, спонтано минимизују разлике у тржишној снази, а уговоре обезбеђује свест о узајамности интереса, а не претња принудним извршењем. Говоримо, дакле, о непринудним аутономним нормама трговачке заједнице, о пословном моралу.

Није спорно да *lex mercatoria* и само има хибридну природу. Када се процесима хармонизације националних правних система мењају оне околности које, у крајњој линији, подразумевају промењену улогу државе, објективно настају претпоставке за квалитетне пословне односе, али оне безусловно не производе и оне субјективне. Неће се свест и воља трансактора променти само због тога што се мења улога државе. А без садејства те две компоненте, односно без пропорционалног и складног повезивања правног оквира, којег уподобљавамо хардверу, и воље и свести која би у нашој аналогији била софтвер, добијамо резултат у којем је један тип отвореног етатизма замењен другим типом етатизма, прикривеног и децентрализованог, вишепартијског или плутократског. Ако диспозитивни садржаји не проистичу из квалитетних воља трансактора, проистеклих из слободно изражених и немистификованих економских интереса, већ су замаскирани тобожњим уважавањем "виших", на пример националним интересом са једне стране, или наметањем врло великих ограничења тој слободи путем међународног мониторинга одређених области, онда се као субјективна компонента процеса микроодлучивања може јавити само такав садржај којег бисмо чак лакше одредили као криминалан него као неморалан. Апсолутизовање улоге права у процесу транзиције је параван испод којег се врло вешто крије етатизам. А овај, пак, не дозвољава снижавање трансакционих трошкова, јер се уграђује у калкулације тако што наплаћује не само услуге гарантовање приватне својине (за коју и нови власници и држава знају да није радом стечена), него и продаје привилегије при закључивању уговора тиме што свесно превиђа присуство елемената супротних пословном моралу. Оно место у систему претпоставки за одлучивање, које треба да припадне пословном моралу, заузима један високо деформисани вредносни подсистем који не корелира са идејом социјалне правде, већ је израстао из недостатака правног и њима само адаптиран.

У крајњој линији, аутономни пословни морал би могао да буде супституит за добар део регулаторне улоге државе и да искључи њено арбитрирање, што се, у

функционалној равни анализе, манифестује као одсуство државног присуства и препуштању да привреда саморегулишућим напорима створи услове за динамичку равнотежу. Као што је устав брана политичком волунтаризму, и гаранција демократских права човека и грађанина, тако је и пословни морал брана државном волунтаризму у привреди, чак и када је овај упакован у правне прописе и надлежности државних органа. Једноставно речено, право не сме да буде супротно пословном моралу, у складу са класичном максимом да није и морално све оно што је у складу са правом. Могло би се чак рећи да пословни морал мора да има логички приоритет над правом у свим ситуацијама у којима не постоји когентна норма.[5)]

Где је, онда, реална граница рационалне интервенције права у области конкуренције. Извесно је да је државна регулатива у овом домену страно биће, јер слободна конкуренција приватних капитала подразумева аутономију воља и слободу уговарања. Сама логика државних норми је да су оне најчешће принудне. Оне су, нека врста, друштвене second best солуције, дакле, државна норма има смисла само ако је приватна (уговорна) манљива. То значи да је свака ситуација у којој се непосредно примењује право у области конкуренције *eo ispo* ситуација у којој су трансакциони трошкови већи од минимално могућих, па и перформанса привреде у целини нижа.[6)]

Из ове аргументације привидно проистиче закључак да је неолиберализам у праву, када се залаже са минимизацију улоге државе и права у привреди. Али такав закључак следи само на основу формалне логике, метода закључивања или – или. У стварности ни много ни мало државе неће обезбедити макроекономску ефикасност, јер она, као што смо видели, првенствено зависи од квалитета воље предузетника односно инвеститора.

Та воља, по нашем мишљењу, има две компоненте: информацију и морални оквир у којем ће бити процесуирана. Економска теорија се бави само информацијом, па, на пример, теорија својинских права, чија је основна категорија уговор, подразумева да ће укупни позитивни ефекти уговора (међу странама и екстерно) зависити од степена њихове стварне слободе одлучивања, избора лишеног притиска или других ограничења, као и приближно истог нивоа информисаности. Но, информисаност, упркос свим аргументима против, не може да буде иста на страни купца и продавца, јер ако је продавац произвођач, а купац потрошач, онда се, извесно, њихова информисаност о датом производу не може сматрати симетричном. Произвођач, наиме, има само оне информације које нема потрошач (како се производ ствара), а потрошач, пак, који намерава да искористи производ, располаже

5. Поштовање експлицитних правних норми, па чак и поштовање моралних норми једне заједнице, које су у конфликту са нормама друге, може да изазове катастрофалне последице. Анализа познате катастрофе укоју је изазвао Union Carbide у Бопалу, Индија, даје нам основа да на тај случај бацимо потпуно ново светло. Ближе о томе: Shrivastava P. : Bhopal: Anatomy of a Crisis, Ballinger Publishing, Cambridge, Mass., 1987

6. "Когентне одредбе представљају технику за редуковање трансакционих трошкова" А. Јовановић: оп. цит. ст. 108 Ми, међутим, додајемо и сматрамо да и пословни морал има исту функцију, али да је још ефикаснији!

информацијама о којима произвођач не зна ништа.[7] Због тога се они срећу на тржишту, а не на неком другом месту где би могли да успоставе присније односе. Дакле, потпуна симетрија у информисаности уопште не постоји, мада се њен врло завидни ниво може уочити када је реч о прометним операцијама између професионалних трговаца.

Дакле, ако у моделу психолошких претпоставки и компонената структуре пословне одлуке трансактора имамо три елемента, а) свест о односу међусобних тржишних снага, б) сазнања о физичким и економским својствима предмета трансакције и ц) *bona fidae*, онда је извесно да се правом могу извршити коректуре недостатака само у прва два елемента, док је трећи ван домена права. Прописи о заштити конкуренције се доследно придржавају чињенице да постоји реална препрека да се трансакторима безусловно гарантују чак и прва два услова, па се законодавац ограничава само на оне ситуације у којима је евидентно њихово потпуно или делимично одсуство. У погледу треће, пак, постоји само опште правило из Закона о облигацијама да трансактори треба да се понашају у складу са принципом Treu und Glauben. А принцип поштења и савесности се не може посматрати логиком дигиталног записа, да постоји или не. Његови нивои и нијансе су бескрајни, па се врло често сматра да су дозвољени и нивои на самом дну те лествице. Отада схватање да су морално понашање и ефикасност бизниса међусобно искључиви.[8] И то је дефинитивно тачно уколико се посматра краткорочни микроекономски ефекат датог трансактора. Истовремено, на нивоу привреде у целини, као и друштвене функције благостања, такав уговор, чак и да није дошло до изричите повреде законских захтева, укупно, за обе стране, произвео је нижи социјални ефекат од могућег. Дакле, та трансакција је била суботимална, дошло је до губитка дела фактора или добара, јер су ови усмерени ка наменама које су мање ефикасне од алтернативних. Имамо евидентни опортунитетни трошак.

Пошто је захтев за моралним понашањем комплементаран са законским захтевима у вези са заштитом конкуренције, а сам не може да има правну природу, поставља се питање да ли је онда уопште могућа морална одбрана тржишног механизма у целини.[9] Овим питањем се кроз историју бавила плејада мислилаца, обично се дилема изражавала као дефинисање "праведне цене", али је, упркос то-

7. Сем у случају агресивног маркетинга, када произвођач вештачки, рекламом или на други начин, производи потребе потрошача Packard V.: Hidden persuaders, NY, 1957

8. У теорији пословне етике се етички релативизам одређује као схватање морала које је искључиво у функцији индивидуалног интереса Р. Џорџ: Пословна етика, Београд, 2003. г., ст. 45-57, ст. 183

9. Ако оставимо по страни критику која је заснована на неморалности експлоатације, дакле социјалистичку критику (капиталистичке) привреде, три су најважније скупине ефеката модерног тржишта морално проблематичне: производња лажних потреба код потрошача, фаворизовање војног сектора (у класичној теорији репродукције, то би одговарало тзв. трећем сектору, који мора да апсорбује економски вишак који не може да буде враћен у прва два одељка и зато је оцена о његовој неморалности могућа), и, најзад, што он ствара велике неједнакости које нису утемељене у доприносу појединаца друштву.

ме, модерна економска литература ту димензију проблема потпуно занемарила. Пошто се моралност не може измерити и новчано валоризовати, она је остала ван њеног круга интересовања.

Додатну тешкоћу за валоризовање захтева за уважавањем пословног морала као услова слободне конкуренције и ефикасног тржишта представља и околност што морал није јединствен и кодификован скуп правила понашања. Његову суштину чини свест о постојању критерија поделе на "добро" и "лоше". "Добро" је оно што одговара интересу трансактора, "лоше" оно супротно. Ако се има у виду да између трансактора постоји сукоб интереса, онда би, са становишта морала као индивидуалног вредносног система, сваки добитак био аутоматски и губитак за другог. Или, чак и то да је сваки губитак другог релативни добитак за нас. Због тога се пословни морал мора определити као скуп критерија за оцену понашања да ли је нешто у интересу читаве групе која та правила усваја или не.[10] Упркос томе што се често јављају корпорацијски етички кодекси,[11] пословни морал мора да буде опредељен интерперсонално. Почетни став за оцену пословне моралности представља онај о томе да ли се датим понашањем у трговинској трансакцији истовремено постиже оптимално задовољавање интереса самих трансактора, али не на уштрб трећих лица. Паретов оптимум, односно било која његова каснија, развијенија варијанта, показује да ефикасност тржишта мора да се посматра искључиво с обзиром на његову макроекономску функцију, да оно задовољи принципе комутативне и дистрибутивне правде, односно, технички речено, обезбеди сразмерну расподелу фактора међу гранама без деформација које би неком од учесника створиле трајне привилегије. Пословни морал, дакле, претпоставља познавање ефекта уговора на другу страну, као и његових екстерних ефеката, и поставља ментално ограничење за оне алтернативе које би водиле њиховом минимизовању или занемаривању, а ради максимизације сопственог интереса.

Међутим, пословни морал никако није пуки алтруизам.[12] Он ни у једном моменту он не подразумева моралну супериорност бестеретних послова, дељење имовине нити било какав други облик понашања које је, иначе, високо вредновано од стране религије односно религијског морала. Мада ни такви послови нису искључени, на пример спонзорства, донације или награде потрошачима, производња добитка за другог није сама себи циљ, већ само уколико је акцесорна уз онај привредни. Тај добитак другог (привремени губитак за донора) је утемељен у очекивању већег добитка у будућности. Пословни морал је заснован на егоизму, и то је његова најбитнија разлика од других видова морала у друштву.[13] Но тај егои-

10. Субјективно добро или лоше се тако претвара у објективно добро или лоше (Р. Џорџ: оп. цит. ст. 49-50), које ми покушавамо да идентификујемо са снижавањем губитка функционисања тржишног механизма, али уз поштовање ограничења које је увео Парето.
11. Што одговара индивидуалном моралу, односно пословним обичајима који су се развијали на локалним тржиштима, у амбијенту тзв. ситне робне производње
12. Пословни морал је уско повезан са утилитаризмом. Темељ таквог, постхришћанског схватања дао је Jeremy Bentham у свом класичном делу An Introduction to the Principles of Morals and Legislation.

зам подразумева постојање општег оквира размене, опстанак тржишне структуре, чак и онда када се својом пословном политиком трансактор труди да елиминише неког конкурента. Он ниједног момента не тежи да укине тржиште и конкуренцију. И то је категоријални императив[14] пословног морала.[15] А пошто тржиште може да се развија само уколико се сума трансакционих трошкова смањује, исто као и укупни опортунитетни трошак у друштву, то између интереса целине пословне заједнице и појединих чланова (индивидуалног морала) постоји очигледни сукоб интереса. Пословна заједница, исто као и они њени чланови који имају велику тржишну снагу и дугорочно планирају своје пословање, неминовно вреднују захтеве колективног пословног морала, док им субјекти, нарочито оне форме капитала које се брзо селе из гране у грану и немају стабилну структуру фондова, не поклањају много пажње. Такве капитале уобичајено и називамо шпекулативним.

Пошто је јасно да награда за морално понашање мора да буде додељена у истом квалитету у којем се састоји и одрицање од овлашћења на које је трансактор по закону овлашћен, али га не користи ексцесивно и фактички га злоупотребљава, тј. мора да буде таква да се разумно може очекивати и то у неком догледном року, пословни морал мора да доприноси стварању профита. Пажљиво и коректно поступање према уговарачима повратно изазива исто такво понашање, па се као резултат јавља бржа циркулација како индивидуалног, тако и капитала у друштву. Тиме је остварен и интерес пословне заједнице. А појединi субјект, чак и када подноси жртву неким својим чињењем или пропуштањем, на дужи рок мора да из таквог понашања извуче корист.[16] Уколико то не би био случај, могли бисмо да говоримо о понашању неке друге врсте, а не о ономе које је у складу са захтевима пословног морала.

Суштински проблем избора понашања у складу са пословним моралом или оног супротног је у неизвесности ове поменуте ремунерације. Право гарантује да ће понашање у складу са њим бити награђено (односно супротно кажњено), али морал не даје такве гаранције. Награда за понашење у складу са моралом је замагљена. Као што ни санкција није извесна, јер морална осуда може да буде сасвим ирелевантна, тако ни награда није извесна. Пословни морал само наговештава да ће субјект остварити свој интерес у будуће у некаквом просечном или већем оби-

13. Уџбеници пословне етике се баве, пре свега, уређивањем унутрашњих односа у компанијама, како би, кроз минимизацију унутрашњих конфликата, унапредили индикаторе успеха. На простору бивше Југославије је мало таквих монографија, али, примера ради, истичемо Бебек, Борна – Колумбић: Пословна етика, Загреб, 2000, Д. Суботић- Т. Кондић: Пословна етика у предузетничком бизнису, ИПС Медиа, Београд, 2004
14. Ово није стилска фигура! Читаоца упућујемо на студију Р. Орлића: Кант и пословна етика, Панчево, 2002
15. Дискусије о пословној етици су оживеле онда када су баш велике компаније угрозиле темеље тржишног механизма, а не када су појединачним уговорима наметале вољу својим партнерима: Hoffmann, Lange, Fedo (eds.): Ethics and the Multinational Enterprise, UP of America, New York, 1986
16. Случај Tylenol је истакнут као пример етичног понашања у књизи Р. Џорџа, op. cit., ст. 15-16.

му. То значи да пословни морал ни експлицитном санкцијом ни наградом не подстиче трансакторе да га се придржавају. И због тога не може да буде основни регулатор. С друге стране, мада му не стоји у виду унапред позната награда, трансактор је на понашање у складу са захтевима интерперсоналног пословног морала ипак стимулисан двојако: очекивањем узвратног понашања партнера, као и индиректним позитивним ефектом на макроекономију.

Механизми примене моралних норми, као што су, пре свега, они које развијају струковне асоцијације у пословној заједници,[17] могу донекле да обезбеди организовану моралну санкцију – мада не и надокнаду савесној страни – али само ван система правне регулативе.

Сукоб између привредноправне регулативе и пословног морала објективно постоји, што се види, између осталог, и по томе што моралност неког поступка у суштини ирелевантна у току правосудног поступка. Као да се правосудних органа пословни морал не тиче, сем уколико је кодификован у неком документу тзв. "меког права". У континенталном систему суд нема онолико могућности колико има у англосаксонском, те стога неморално понашање, које је, ипак, у складу са законом, бива несанкционисано. Упркос томе што је због њега, у једном опредељеном обиму, дошло до опадања макроекономске ефикасности тржишног механизма. Свако давање атрибута легалности понашањима која нису у складу са пословним моралом директно угрожава целину привреде.

Привреде у транзицији, попут наше, показују нижи степен ефикасности од оних стабилних, чак и при истом обиму расположивих фактора. У складу са нашом хипотезом, могло би се закључити да би она показивала ниже перформансе чак и када бисмо имали потпуно хармонизован са правом ЕУ. Разлог је једноставан: најважнији процес структурног адаптирања који је у вези са институцијама тржишне привреде – приватизација – најчешће нема моралну легитимацију. И то не само са становишта ранијег друштвеног морала, него чак ни са становишта пословног морала, јер она најчешће не води расту продуктивности. Даље, било који случај корупције, подмићивања, злоупотребе службених овлашћења или сличног, има директне последице на кретање друштвеног производа. А будући да у праву не постоји оно што се не налази у актима (дакле лопов који није правоснажно осуђен није лопов), то не само понашања која су неморална, али не и противправна, него и она противправна, изазивају ефекат на друштвени производ, снижавајући га.

И то је подручје које треба да попуни пословни морал. Без адекватног моралног стандарда у пословању је свака пословна одлука оптерећена додајним онерозним елементима. Уговарачи траже додајне услове којима би осигурали своје интересе. Дневнополитичко истицање да је унапређена инвестициона клима или атрактивност наше привреде за стране инвеститоре, само је једна страна успешне транзиције. Друга, која се много теже може препознати, а још теже остварити је стварање пословне климе за фер пословање. У почетним фазама транзиције, у ко-

17. Не мислимо само на коморе у целини, него и судове части и различите арбитраже.

јима као социјални процес доминира прерасподела својине кроз приватизацију, елементи неморалног, везани за сам основ стицања својине, још ће дуго оптерећивати пословну политику компанија.

Могуће одвајање од "почетног греха" приватизације могуће је само што бржом професионализацијом и осамостаљивањем менаџерских функција у привредним друштвима, односно интеграцијом националних привредних простора у европски.[18)] Морални кодекс нових власника бивше друштвене или државне својине најчешће није израстао из успешне тржишне пословне праксе, већ из амбијента у којем се спајају политика, привреда и противправна понашања. За разлику од морала власника, морал менаџера је, због вишеструкости њихових комуникација унутар тржишног амбијента, далеко осетљивији на опасност од моралних санкција, од губитка угледа. Управо због тога ову категорију учесника у привреди сматрамо носиоцима процеса изградње стандарда пословног морала, као специфичне поткултуре пословне заједнице на европском привредном простору.

Svetislav Taboroši, Ph.D.
Professor at the Faculty of Law, University of Belgrade

BUSINESS ETHICS AND MACRO-ECONOMIC EFFICIENCY

Summary

Business ethics is considered usually to be the element of micro – economic environement. A company which is known by its dealing ethicaly, has higher market value and less internal conflicts. It enjoys trust of the partners and consumers. Therefore, it is beyond any doubt that doing business in ethical way improves the image of the company and makes it more attractive and profitable in the long run.

The article discusses a macroeconomic approach. The average levels of ethical behaviour of companies in different countries differ. The country with lower standard of business ethics has higher transaction costs due to the fact that companies try to stipulete more rigid contracts and more expansive means of their enforcement. They have to devote a part of their productive capital to make the business go. The result is that such national economy has loses (opportunity costs) comparing with its hipotethical twin (anot-

18. Сви аутори се слажу око чињеница да је баш непостојање крутих норми националног права у сфери међународних трговинских трансакција основ за појачано присуство консидерација које су утемељене у колективном моралу пословне заједнице – Donaldson T.: The Ethics of International Business, Oxford UP, New York, 1989

her national economy with the same amount of factors and resourses, even the same legislature).

The countries in the process of post socialist transition are faced not only with the task to harmonize their legal systems, but to establish the system of values which has to be morally acceptable by the majority. As far as the present situation shows, the non-ethical privatisation of former state ownership, where obvious, will hamper, for a significant period, the positive impact of business ethics to the national product. The law itself is more expensive method of social regulation of business, so the absence of ethical standards produces the proliferation of legal norms, as well. Another loss for the national economy. In a word, business ethics is a high quality ex ante substitute for complicate legal procesudres, therefore, it's widespreading has to be supported both by companies and the state.

***Key words**: business ethics, postsocialist transition, harminization of law, national product*