



DEZVOLTARE ECONOMICĂ

Importanța credibilității pentru dezvoltarea economică. O evaluare a poziției României în primul deceniu de tranziție

Dragoș NEGRESCU

Academia de Studii Economice – București

Abstract

The literature devoted to economic development concerns itself in a growing degree with the role and importance of institutions. The main function of institutions is to shape the expectations of entrepreneurs so as to improve the coordination of their interactions. Because expectations are inherently subjective, reaching the expected goal is essentially dependent on credibility. There are no standard recipes for covering credibility gaps. Devising strategies for the reinforcement of credibility requires the identification of problems, which trigger different responses, with a broad range of ways and means, of very eclectic composition.

Keywords: *institutions, economic transition, credibility.*

JEL classification: D2, K0, O1, P3, Z1

1. Instituțiile și dezvoltarea economică

Ultimii ani au consacrat o importantă deplasare de accent în literatura dedicată economiei dezvoltării (*development economics*) către *rolul și importanța instituțiilor*. Potrivit lui Joseph Stiglitz (1998b), aceasta este consecința eșecurilor înregistrate în deceniile anterioare de strategii ale dezvoltării bazate pe alți pivoți centrali:

- în anii '70, acumularea de capital, fie prin transferuri externe, fie prin creșterea ratelor de interne ale economisirii;

- în anii '80, reducerea distorsiunilor induse prin acțiunea guvernamentală (politici protecționiste, subvenții extinse, proprietate de stat);
- anii '90, rezolvarea problemelor macroeconomice din cauza cărora funcționarea normală a piețelor este afectată negativ.

La începutul acestui deceniu se conturase ceea ce John Williamson a numit "consensul de la Washington", după numele orașului în care se află sediile principalelor organisme financiare internaționale cu vocație universală. Definiția lui Williamson identifică zece precepte de

politică economică, pe care le putem subsuma convingerii că piețele libere și ortodoxia macroeconomică sunt cheile dezvoltării economice (Krugman, 1995).

Însă aceste prescripții nu au reușit să își demonstreze integral valabilitatea, fapt confirmat de mai multe episoade recente: eșecul economic din Rusia, în ciuda unei timpurii liberalizări a prețurilor și a unei privatizări accelerate; efectele perverse ale reformelor latino-americane din cauza mecanismelor inadecvate de protecție socială; și, mai recent, criza financiară din Asia, care a scos în evidență pericolul defazajului dintre liberalizarea financiară rapidă și edificarea mai lentă a unor dispozitive corespunzătoare de reglementare și supraveghere. De aceea, se vorbește tot mai frecvent în ultimii ani despre necesitatea stringentă a “reformelor din a doua generație”, ca și despre “reînvierea capacității statului” (Brautigam, 1997).

Potrivit definiției date de Douglass North, instituțiile reprezintă “constrângeri imaginate de oameni, care structurează interacțiunea economică și socială” (North, 1997). Ele sunt cruciale pentru a asigura coordonarea multitudinii de interese legate de activitatea economică într-un organism atât de complex precum societatea, ca și pentru a evita apariția unor conflicte ireconciliabile. Cu alte cuvinte, ele joacă o funcție de “gestionare a conflictelor”, pe care – potrivit lui Dani Rodrik – o îndeplinesc în două feluri: avertizând pe câștigătorii potențiali ai unui conflict social că avantajele lor nu pot fi decât limitate și furnizând o “asigurare” *sui generis* eventualilor perdanți (Rodrik, 2000). În consecință, se încurajează cooperarea dintre grupurile sociale în mod implicit, prin reducerea așteptărilor cu privire la câștigurile ce ar putea fi obținute de pe urma unor strategii agresive,

conflictuale.

Societățile care au atins un înalt nivel de dezvoltare economică sunt cele care s-au dotat cu o largă panoplie de instituții care să evite eșecurile de coordonare: supremația legii, sistem judecătoresc de calitate, instituții politice reprezentative, alegeri libere, sindicate independente, parteneriate sociale, asigurări sociale, reprezentare instituționalizată a minorităților.

Instituțiile sunt compuse din reguli formale și din constrângeri informale. Acestea din urmă pot fi privite drept “o colecție de norme sociale, convenții și valori morale care îi constrâng pe indivizi și organizații în urmărirea scopurilor lor” (Raiser, 1997). Dacă regulile formale pot fi modificate relativ rapid prin acțiune politică, cele informale nu se pot modifica decât extrem de încet. Acest fapt este cu deosebire relevant pentru societățile în tranziție din Europa Centrală și de Est, care au moștenit din perioada comunistă un set de instituții informale care nu sunt cele mai eficiente în actualul context de transformări economice și sociale. *Prin urmare, aceste țări – între care, evident, și România – sunt confruntate cu handicapul suplimentar al absenței unor importante instrumente care să permită coordonarea așteptărilor legate de schimbările economice.*

Acest handicap este cu atât mai grav cu cât, după cum remarca Martin Raiser, performanța instituțională continuă să fie afectată de instituțiile informale o îndelungată perioadă după ce coordonarea economică se produce predominant prin intermediul regulilor formale. Există două rațiuni pentru acest “efect de inerție”. În mod obiectiv, costurile de tranzacție ar deveni prohibitive dacă orice înțelegeri ar trebui consacrate prin contracte (iar încălcarea lor, constatată și sancționată în jus-

tiție). De aceea, un anumit nivel de încredere reciprocă și bună credință este esențială pentru valorificarea cât mai completă a potențialului diviziunii muncii. În mod subiectiv, convențiile sociale și valorile morale existente într-o societate influențează comportamentul agenților însărcinați cu formularea, urmărirea și asigurarea respectării regulilor formale: “o societate în care înșelăciunea este obișnuită în tranzacțiile bilaterale este mai puțin susceptibilă să beneficieze de o aplicare imparțială și incoruptibilă a regulilor formale” (Raiser, 1997).

2. Credibilitatea: importanță și elemente definitorii

După cum s-a arătat mai sus, un rol fundamental al instituțiilor este acela de a modela așteptările operatorilor economici (întreprinzătorilor) în scopul asigurării unei coordonări cât mai bune a interacțiunii dintre ei. Deoarece așteptările sunt inerent afectate de subiectivism, atingerea obiectivului dorit depinde esențial de credibilitate.

În mod convențional, putem distinge între două paliere de credibilitate. Primul se referă la ansamblul instituțiilor și la percepțiile cu privire la funcționarea acestora într-un anumit moment. Al doilea, mai restrâns, are în vedere așteptările pe care le creează anumite demersuri ale agenților care formulează și asigură respectarea regulilor. Cu alte cuvinte, putem vorbi de *credibilitatea instituțiilor* (în sens larg, incluzându-le atât pe cele formalizate, cât și pe cele informale) și despre *credibilitatea schimbării regulilor*.

2.1. Rolul credibilității în dezvoltarea economică

Credibilitatea instituțiilor afectează dezvoltarea economică prin mai multe “mecanisme de transmisie”.

În primul rând, avem de-a face cu *limitarea înclinației spre investire*. Este aproape axiomatic că, într-un context caracterizat de incertitudine cu privire la capacitatea de a obține recompensa așteptată, întreprinzătorii vor fi reticenți în a angaja resurse importante. În subsidiar, se manifestă și un efect de substituție, în sensul că investițiile cu o perioadă scurtă de recuperare sunt evident preferate celor pe termen lung, care pot fi descurajate până la anulare.

În al doilea rând, este *afectată eficiența, prin foarte slabă valorificare a economiilor de scară*. Lipsa de încredere cantonează tranzacțiile în cercuri restrânse, unde predomină legăturile personale, deoarece nu există siguranță cu privire la posibilitatea recurgerii la terțe părți însărcinate cu asigurarea respectării regulilor în caz de neînțelegeri. Un efect similar se poate produce și dacă predomină percepția că regulile pot fi manipulate în detrimentul interesului întreprinzătorului, ceea ce se traduce îndeobște într-o sporire a dimensiunilor economiei paralele (este bine stabilit faptul că dimensiunea medie a întreprinderilor care operează în sectorul informal al economiei este mult mai mică decât a celor care funcționează oficial).

În al treilea rând, avem de-a face cu *costuri sporite datorită primei de risc*. Gayle Jackson estimează că planurile de afaceri ale investitorilor din țările dezvoltate care preconizează să desfășoare activități în regiuni percepute ca afectate de incertitudine sunt întocmite sub imperativul obținerii unui randament cu 25-

60% mai mare decât pentru o investiție comparabilă într-o țară dezvoltată (Jackson, 1997). Pentru a se atinge acest prag foarte exigent (în cazul contrar, renunțându-se la investiție), afacerea este condusă de o manieră care îi reduce impactul favorabil asupra țării-gazdă (salarii mai mici plătite, “prețuri de transfer” etc).

Astfel, un climat de afaceri caracterizat prin reguli puțin credibile (drepturi de proprietate neclare și/sau nesigure, mare probabilitate de schimbare capricioasă a normelor legale, incertitudine cu privire la posibilitatea valorificării drepturilor contractuale și corupție) se răsfrânge negativ asupra investițiilor, eficienței lor și creșterii economice.

Pe de altă parte, și demersurile de schimbare a regulilor pot fi puternic afectate de probleme de credibilitate. *Este oarecum contraintuitiv faptul că aceste probleme se pot manifesta chiar și în cazul în care se urmărește ameliorarea instituțiilor și a regulilor formale.* Acest aparent paradox se explică prin *dificultatea inerentă a statului de a asuma angajamente credibile*, pe care Joseph Stiglitz o explică astfel: “Puterile de constrângere unice ale statului îi permit să fie gardianul înțelegerilor (dintre membrii societății – n.a.), dar îl lasă fără o entitate care să poată asigura respectarea ‘contractelor’ sale și să îi permită să își demonstreze atașamentul față de anumite politici.” (Stiglitz, 1998a).

Marea problemă care decurge de aici este că *un proces de reformă, cu cât este mai cuprinzător și mai radical din punctul de vedere al schimbărilor aduse statu quo ante, se confruntă cu probleme mai mari de credibilitate.*

Orice reformă economică este un proces ale cărui efecte pozitive nu se materializează de îndată asupra ansamblului po-

pulației, chiar dacă este de așteptat ca – pe termen mediu sau mai lung – suma beneficiilor pe care le generează să depășească suma costurilor produse. Pentru a putea să se mențină, programul de reformă trebuie deci să depășească panta descendentă care succede primelor măsuri introduse și să surmonteze opoziția grupurilor sociale care au mai mult de pierdut decât de câștigat de pe urma lui. Chiar dacă aceste grupuri sunt mai puțin numeroase decât cele pentru care bilanțul final al reformei este pozitiv, potențialul lor de influențare a deciziilor politice și, implicit, de blocare a reformei este – cel puțin până la apariția primelor efecte pozitive – extrem de însemnat.

În primul rând, decalajul temporal dintre apariția costurilor și emergența, ulterioară a beneficiilor face ca acțiunea purtată de grupurile amintite în acest interval de timp să nu întâmpine nici o opoziție din partea majorității, pentru care avantajele scontate nu au devenit încă palpabile. În al doilea rând, pe când costurile – chiar reduse fiind, în comparație cu beneficiile – sunt suportate, în cea mai mare parte a lor, de un număr restrâns de persoane (deci, “costul unitar” al lor este foarte ridicat), avantajele sunt dispersate asupra unei mase considerabile (deci, corespunzător, “câștigul unitar” este relativ redus). Din aceste mize diferite decurge gradul diferit de implicare a celor două tabere în reacția la reformă, ca și intensitatea diferită cu care se produce această implicare.

Cu cât reforma este mai credibilă, cu atât consecințele negative ale sus-amințitului decalaj sunt mai reduse. O reformă mai puțin credibilă, sintetic vorbind, generează mai multe probleme de coordonare ale acțiunii grupurilor sociale și interacțiunii dintre ele.

- Incitațiile pentru ajustare pe care le percep grupurile afectate trebuie dozate cu o precizie greu de atins în practică (pentru că aceste percepții sunt imposibil de cuantificat cu rigoare). Incitații foarte puternice pot genera o opoziție concentrată într-un stadiu prea timpuriu pentru a se fi putut manifesta primele efecte pozitive, generând pericolul reversibilității măsurilor luate. Pe de altă parte, un set de incitații prea timide întâresc credința că reforma poate fi abandonată, generând ajustări insuficiente, care pot întârzia prea mult apariția efectelor pozitive, generând același pericol (doar că prin alt mecanism de transmisie).
- Scepticismul cu care este privită menținerea cursului reformist poate determina chiar ca reforma însăși să producă efecte dăunătoare pentru economie. Este cazul cunoscut al “profețiilor rele” care se autoreproduc, ducând la un cerc vicios. O reformă credibilă, chiar dacă mai puțin elaborată, poate izbândi tocmai grație unui efect de “cerc virtuos”: succesul provine din faptul că toată lumea se așteaptă la el și acționează în același sens.

Cu alte cuvinte, reformele cărora le lipsește credibilitatea se dovedesc extrem de greu de susținut. Agregatele macroeconomice se pot deteriora până la punctul în care devin nesustenabile, forțând chiar și cele mai bine intenționate guverne să abandoneze, iar întârzierea în operarea ajustărilor economice blochează apariția sprijinului pentru continuarea reformei, lăsând terenul politic liber pentru manifestarea doar a intereselor supuse la presiuni de ajustare (Rodrik, 1992).

Credibilitate și democrație

Aceste interacțiuni și posibilitatea ca

ele să ducă la rezultate perverse suscită întrebarea dacă nu cumva sistemele politice mai puțin democratice sunt mai capabile decât cele mai democratice să conducă cu fermitate un demers reformist, protejându-l astfel mai bine de pericolul reversibilității. Cel mai cunoscut argument de factură anecdotică în favoarea acestei teze este contrastul dintre “miracolul economic chinez” sub un regim extrem de represiv și eșecul patent al reformei economice din Rusia. Acestui exemplu îi poate fi însă contrapusă lecția pe care o extrage Dani Rodrik din criza financiară manifestată, cu efecte diferite, în Asia de Sud-Est (1998). Concret, deși inițial se părea că Indonezia, o țară condusă – în fond – autocratic, va suporta șocul mai bine decât democrații mai evolute precum Coreea de Sud și Thailanda, în cele din urmă acestea s-au redresat rapid, pe când Indonezia s-a prăbușit într-un haos politic. Rodrik atribuie acest rezultat mecanismelor mai potrivite pentru gestionarea conflictelor de care dispune o democrație: posibilitatea unui transfer lin al puterii de la politicienii discreditați către alți lideri politici; disponibilitatea unor mecanisme de participare, consultare și negociere care facilitează ajungerea la compromisuri acceptabile pe scară largă; și existența de mecanisme instituționalizate care să joace rolul de supape de siguranță, evitând răbufnirea violentă a nemulțumirilor (Rodrik, 2000).

Opoziția dintre cele două exemple menționate nu poate decât să confirme valențele nesatisfăcătoare ale argumentelor construite pe dovezi anecdotice. Din păcate însă, nici studiile empirice întreprinse pentru a decela natura impactului sistemelor politice democratice asupra performanței economice nu oferă rezultate concludente (Aron, 2000). Acesta

este, probabil, rezultatul unei ambivalențe funciare:

- pe de-o parte, nevoia de consens și acceptare inerentă într-o democrație poate întârzia răspunsul la șocuri și adaptări la circumstanțe neprevăzute;
- pe de altă parte, transparența și responsabilitatea guvernamentală amplifică siguranța întreprinzătorilor și, deci, reduce costurile de tranzacție.

În fine, toate aceste studii se lovesc de o serioasă problemă de autocorelare între variabilele determinante ale dezvoltării economice: majoritatea țărilor democratice au venituri înalte pe locuitor, instituții cu tradiție și forță de muncă educată, fiind dificil de separat influența acestor factori, atâta vreme cât nu există decât instrumente nefiabile de cuantificare a lor.

2.2. Credibilitatea: ipostaze și elemente definitorii

De altfel, pe un plan mai general, problema interpretării performanței economice prin prisma calității instituțiilor are neajunsul de a nu putea opera decât cu indicatori derivați, care încearcă să modeleze într-o formă măsurabilă aspecte precum: gradul de stabilitate politică, caracteristicile sistemelor politice, capitalul “societal” (extensiunea activităților civice și ale organizațiilor neguvernamentale), moștenirea etnică, religioasă și istorică.

Încrederea a devenit tot mai mult un “cuvânt magic” în literatura dedicată rolului instituțiilor în dezvoltarea economică, fiind privită drept elementul central al tranzacțiilor economice și sociale. Fără încredere, oportunitățile pentru intrarea în tranzacții mutual avantajoase sunt restrânse, iar posibilitatea ajungerii la rezultate cooperante în detrimentul unora con-

flictuale este limitată.

În pofida existenței unor numeroase accepțiuni date acestui termen, se pare că două dintre acestea redau cel mai bine aspectele relevante pentru tematica dezvoltării.

a) *Încrederea dintre părțile la o tranzacție economică*

Într-o analiză mai aprofundată, Martin Raiser (Raiser, 1999) distinge trei tipuri de relații dintre părțile la o tranzacție economică, dând naștere la trei tipuri de încredere:

- între grupuri legate prin relații de rudenie (caracteristice tranzacțiilor economice din economiile de subsistență);
- între indivizi care se cunosc de multă vreme, unde încrederea se dezvoltă ca rezultat al unui proces repetitiv;
- între indivizi care intră în tranzacții având doar informații limitate unii despre ceilalți.

Acest ultim tip de încredere, definit de Raiser drept “încredere extinsă”, este cel care oferă cel mai mare potențial pentru specializare și, deci, alocare optimă a resurselor în economie. Pentru a se putea manifesta, el reclamă însă existența unui terț care să poată fi chemat pentru a soluționa neînțelegeri și să împiedice sau să sancționeze abuzurile unei părți în detrimentul celeilalte. Acest “terț” este, evident, statul, numai că rolul pozitiv pe care îl poate juca în sensul sporirii încrederii dintre părțile la tranzacții economice decurge nu doar din monopolul pe care îl deține asupra puterii și mijloacelor de coerciție, ci și din legitimitatea și credibilitatea instituțiilor sale. Dacă nu există încredere în chiar aceste instituții, percepția că se poate abuza de monopolul coerciției împiedică manifestarea “încrederii extinse” care stă la baza aceluși tip de tranzacții

care este cel mai avantajos pentru dezvoltarea economică. Ajungem astfel la cea de-a doua accepțiune relevantă a termenului “încredere”.

b) *Încrederea drept capital care facilitează furnizarea de “bunuri colective”*

Interacțiunile economice și sociale cuprind o varietate de situații în care beneficiile sau pierderile revin unei colectivități, fără a se putea discrimina între cei care au acționat pentru obținerea acestor avantaje și ceilalți membri ai colectivității. (Exemple de asemenea situații includ: participarea la vot, refuzul de a mitui sau a accepta primirea de mită, sau chiar abținerea de la murdărirea străzilor). Întrucât cei care nu acționează pentru obținerea acestor avantaje (o democrație care funcționează, o cultură de onestitate a funcționarilor publici sau străzi curate) nu pot fi excluși de la a beneficia de pe urma lor, apare așa-numita problemă *free rider* (a “călătorului fără bilet”, în lipsa unei traduceri mai sugestive), care poate fi insurmontabilă în absența încrederii.

Există o puternică complementaritate între nivelul de încredere existent într-o societate și calitatea instituțiilor statului: “o societate care prețuiește cinstea, solidaritatea și frugalitatea este mult mai puțin susceptibilă să ajungă sub controlul unor autorități corupte, abuzive și risipitoare decât una în care înșelăciunea nu este urmată de sancțiuni morale, individualismul prevalează, iar prestigiul social este legat de expunerea ostentativă a averii” (Raiser, 1997). Și, deoarece proasta guvernare afectează negativ încrederea sub cealaltă față de ea (dintre părțile la o tranzacție), cercul vicios al efectelor negative asupra dezvoltării economice se reproduce.

Considerațiile teoretice expuse mai sus nu pot fi convingătoare decât însoțite de ilustrări practice și confirmări concrete. După cum am arătat însă, valențele probante ale studiilor întreprinse sunt afectate de două mari categorii de probleme: identificarea de variabile explicative măsurabile care să poată aproxima suficient fenomenul cercetat, pe de-o parte, și dificultatea separării efectului fiecărei variabile în condițiile unui mare potențial de autocorelare dintre variabile, pe de altă parte.

Cel mai complet studiu întreprins recent pentru a decela relația dintre credibilitate și creștere economică se bazează pe date culese de la peste 3800 de întreprinderi din 73 de țări și are marele avantaj de a explora problema credibilității din mai multe unghiuri, reflectând astfel în mod adecvat caracterul multiform al acestui concept (Brunetti ș.a., 1998).

Studiul se bazează pe agregarea, într-un singur *indicator de credibilitate*, a cinci elemente definitorii ale credibilității: predictibilitatea formulării regulilor; stabilitatea politică; securitatea persoanelor și a proprietății; calitatea sistemului judiciar; și percepțiile asupra prevalenței corupției. Rezultatele sintetice ale măsurării acestor variabile sunt redată în tabelul următor.

Din păcate, această cercetare nu conține și date cu privire la România. Pentru a corecta acest neajuns, în măsura posibilului, se va recurge la rezultatele altor studii care includ România în eșantionul de observare, în scopul identificării poziției relative a României în cadrul grupului țărilor din Europa de Est și Centrală cu privire la majoritatea celor cinci “subindicatori” menționați.

	Indicator agregat	Predictibilitatea regulilor	Stabilitatea politică	Siguranța	Calitatea sistemului judecătoresc	Absența corupției
Toate țările	3,23	3,21	3,25	2,80	3,04	3,86
Țări dezvoltate	4,15	3,85	4,27	3,64	3,98	5,04
Asia de E și SE	3,69	3,55	3,56	3,28	3,94	4,12
Orientul Mijlociu și Africa Nord	3,28	3,36	2,86	3,57	2,61	4,01
Europa de Est	3,22	2,93	3,52	2,72	3,14	3,82
America Latină	3,12	3,17	3,60	2,43	2,63	3,79
Africa sub-sahariană	2,91	3,06	2,57	2,59	2,76	3,55
CIS	2,69	2,87	2,91	2,16	2,35	3,16

Notă: scală crescătoare de la 1 la 6.

Sursa: Brunetti ș.a., 1998.

A. Predictibilitatea regulilor

Pentru a face posibile tranzacții complexe în timp și spațiu este necesară “furnizarea” de stabilitate și continuitate. Pentru aceasta există reguli, care sunt îndeobște incluse într-o ierarhie unde fiecare nivel este mai dificil (și mai costisitor) de modificat decât cel inferior.

Cele mai frecvente atingeri aduse predictibilității regulilor decurg din formularea de promisiuni electorale mai mari decât capacitatea reală de ducere la îndeplinire a lor (fapt cu atât mai probabil cu cât sistemul politic respectiv este mai puțin “rodant”), ca și din inversarea “piramidei regulilor” la care am făcut anterior referire, tipic prin recurgerea la puteri excepționale de legiferare de către ramura executivă (North, 1997).

Deși nu dispunem de date empirice pentru a evalua cum se prezintă situația românească sub acest aspect, putem aprecia că acesta este unul din cele mai vulnerabile aspecte ale reformei economice din România. În primul rând, observăm că – pe ansamblul zonei central și est-europe-

ne – problema predictibilității este una delicată, situația prezentându-se semnificativ mai prost decât în toate țările din eșantionul examinat (cu excepția CIS, unde originea problemelor este similară). În al doilea rând, ne putem baza pe evidența anecdotică, potrivit căreia ritmul modificărilor legislative în domeniul importanță crucială precum regimul investițiilor și privatizarea a fost extraordinar de rapid în perioada 1997-1999, înregistrându-se în medie 3-4 schimbări majore pe an. Mai mult, cele mai multe din acestea s-au produs prin mecanismul ordonanțelor guvernamentale, care este mai corosiv pentru credibilitate din cauza numeroaselor precedente de amendare masivă sau chiar de respingere a lor de către Parlament.

Relația dintre predictibilitate și dezvoltare economică, deși semnificativă și de sens pozitiv, nu este însă cea mai puternică dintre cele stabilite empiric pentru fiecare din cei 5 “subindicatori” menționați.

B. Stabilitatea politică

Este evident că episoadele severe de instabilitate politică (precum revolte, lovituri de stat, războaie civile) afectează negativ dezvoltarea economică, dar în acest caz ele o fac în principal prin mecanisme directe de transmisie: distrugerii materiale, embargouri, deturnarea resurselor materiale și umane de la utilizări productive. Efectul generat prin mecanismul mai subtil al incertitudinii create întreprinzătorilor este mai puțin important, cel puțin pe termen scurt. O altă problemă este cea de măsurare: recurgând la simple numărări ale unor atari episoade nu se pot trage concluzii pertinente, fiind evident că acolo unde numărul lor este mare, efectele negative directe sunt deosebit de pregnante. În fine, există o problemă de endogenitate, care derivă din prezumția că, tot astfel cum instabilitatea politică poate reduce eficiența investițiilor, afectând astfel negativ creșterea economică, însăși o creștere economică nesatisfăcătoare (generatoare de scăderi ale nivelului de trai) poate să dea naștere la instabilitate politică.

În ciuda acestor dificultăți, studiul citat plasează instabilitatea politică pe locul al treilea din punctul de vedere al influenței asupra dezvoltării economice. Pro-

blema absenței datelor pentru România o putem corecta prin recurgerea la un alt studiu (Huther și Shah, 1998), în care se încearcă calcularea unui indicator agregat al “bunei guvernante” pentru un eșantion de 80 de țări. Între “subindicatorii” acestuia, găsim un așa-numit “indice al participării cetățenilor”, care înglobează două variabile: *libertatea politică* (ce poate fi privită drept aproximând bine improbabilitatea ajungerii la episoade severe de instabilitate politică de genul celor amintite în paragraful anterior) și *stabilitatea politică* propriu-zisă. Din punctul de vedere al acestui indice, România este plasată, cu 50 de puncte din 100, în urma tuturor celorlalte țări est-europene din eșantion, și anume: Republica Cehă (59), Ungaria (57) și Polonia (55).

O altă sursă de informații utile pentru a plasa România în contextul est-european din perspectiva acestui element definitoriu al credibilității este revista *Central European Economic Review* editată de prestigiosul *Wall Street Journal*. Stabilitatea politică este inclusă între variabilele determinante pentru atractivitatea mediului investițional, performanța înregistrată de România în 1997 fiind prezentată mai jos.

Slovenia: 9,3	Estonia: 7,3	Republica Cehă: 6,6	Ucraina: 5,4
Ungaria: 8,7	România: 7,0	Rusia: 6,6	Slovacia: 5,2
Polonia: 8,4	Lituania: 6,7	Letonia: 6,3	Bulgaria: 5,0

Notă: scală crescătoare de la 1 la 10.

Sursa: ‘Central European Economic Review’, December 1997 – January 1998.

Revenind la mai demult propusa împărțire a credibilității pe două paliere (credibilitatea regulilor și credibilitatea

schimbării lor), este de așteptat ca instabilitatea politică să afecteze serios și credibilitatea demersurilor pentru schimba-

rea regulilor. În acest sens, putem cita concluziile unui studiu din 1990 dedicat cercetării reformelor de politică comercială în țările în curs de dezvoltare, care conchidea că toate cele 8 țări ale căror reforme au fost considerate drept încununate de succes au avut regimuri politice stabile, pe când 7 dintre cele 11 țări ale căror reforme au eșuat fuseseră confruntate cu episoade de instabilitate politică (Papageorgiou, 1990).

C. Siguranța persoanelor și a proprietății

În lipsa unor studii sistematice care să exploreze, de o manieră comparabilă pentru un număr mai mare de țări, *impactul violenței* asupra creșterii economice, care se transmite prin mecanismul extrem de sensibil al credibilității, se poate recurge la câteva exemplificări sugestive, cu valoare mai mult anecdotică. Vom remarca astfel că Administrația S.U.A. consideră că securitatea personală este o problemă în 74 de țări de pe glob, din care 34 sunt afectate de războaie civile sau insurtecții ale unor grupuri de rebeli. Constatarea care se impune, în subsidiar, este aceea a reconfirmării problemelor de autocorelare a variabilelor pe care le întâmpină subindicatorul “instabilitate politică” și la care am mai făcut referire.

Evaluări ale gradului în care violența asupra persoanelor afectează costurile de tranzacție sunt extrem de sporadice, dar putem totuși cita cazul multinaționalelor care operează în sectorul petrolier algerian, unde 8-9% din bugete sunt afectate securității, pe când în Columbia acest procent este estimat la un nivel mai redus, dar încă semnificativ, de 4-6% (The Economist, 20 mai 2000).

Problema violenței asupra persoanelor nu pare să fie o amenințare serioasă în România, fapt confirmat indirect și de

foarte puținele observații sistematice de care dispunem. Concret este vorba de un studiu care se referă în principal la percepția asupra siguranței drepturilor de proprietate în cinci țări est-europene, printre care și România. Se constată că, dintre respondenții la întrebarea dacă întreprinderile trebuie să plătească pentru a obține protecție, cei mai puțini care răspund afirmativ sunt cei din România: 0,6%. Acest procent este cu totul neglijabil nu numai față de țări unde șantajul cu violență asupra micilor întreprinzători a devenit endemic (Rusia – 92,9% și Ucraina – 88,8%), ci și față de țări cu un climat de afaceri mult mai puțin afectat de criminalitate (Polonia – 7,9% și Slovacia – 14,9% (Johnson ș.a., 1999b)).

Cu privire la *drepturile de proprietate*, analizele sunt mai numeroase și mai nuanțate. Problema drepturilor de proprietate este piatra unghiulară a libertății economice a indivizilor. Aceștia se pot considera efectiv liberi numai dacă proprietatea pe care au dobândit-o în mod legal este protejată de invazia sau intruziunea altora și dacă au posibilitatea să exploateze, să schimbe sau să dea orice altă utilizare acestei proprietăți atâta vreme cât nu încalcă drepturile altora. Teza primordială de la care pleacă evaluarea relației dintre drepturile de proprietate și performanța economică este aceea că un întreprinzător nu va avea nici un stimulent real pentru investire dacă nu poate exercita un control adecvat asupra produsului investiției sale.

Este un fapt absolut incontestabil că toate economiile prospere din prezent s-au construit pe fundația unei proprietăți private bine protejate. După cum arată Janine Aron, “este suficient să comparăm modul de organizare a producției în Lumea a Treia cu cel din economiile indus-

triale avansate pentru a fi impresionați de consecințele unor drepturi de proprietate slab definite și/sau neefective” (Aron, 2000). Nu numai că această stare de lucruri se răsfrânge negativ asupra costurilor de tranzacție, mărindu-le, dar existența unor drepturi de proprietate nesigure conduce și la utilizarea de tehnologii cu o slabă intensitate a capitalului.

Nesiguranța drepturilor de proprietate se traduce și într-o rată mult mai mică de reinvestire decât ar fi altminteri posibil. Un alt studiu bazat pe un eșantion de cinci țări est-europene, între care și România, conchidea că rata de reinvestire a profitului de către firmele cu cea mai bună percepție asupra siguranței drepturilor lor de proprietate este de 56%, scăzând însă la doar 32% pentru firmele cu cea mai proastă percepție cu privire la siguranța drepturilor de proprietate (Johnson ș.a., 1999a).

Dacă în anii '60 și '70, cel mai puternic risc pentru drepturile de proprietate în țările în curs de dezvoltare era cel al naționalizării (fiind perceput, cu cea mai mare acuitate, de investitorii străini), la ora actuală cea mai mare problemă pare a proveni din slaba formalizare a acestor drepturi și din piedicile existente în calea exercitării lor neîngrădite. Pentru a putea fi schimbate (deci, valorificate) în mod lesnicios, drepturile de proprietate trebuie să poată fi încorporate în instrumente standardizate, cu o circulație larg recunoscută. Economii de piață moderne își datorează succesul și ușurinței cu care aceste drepturi de proprietate pot circula nestingherit.

Țările în curs de dezvoltare (ca, de altfel, și economiile în tranziție) au depășit faza nerecunoașterii drepturilor de proprietate și și-au ajustat legislațiile pentru a face din proprietate un drept

fundamental și inviolabil. Acesta este însă numai un început. Pentru numeroase țări în curs de dezvoltare, subzistă mari probleme generate de faptul că multe drepturi de proprietate au un caracter informal și se exercită prin mecanisme tradiționale: este, cu deosebire, cazul pământului. Aceste mecanisme oferă un grad suficient de control asupra proprietății, satisfăcând oarecum cerința siguranței accesului la fructele sale, dar sunt extrem de inadecvate pentru a permite tranzacționarea lor, cerință majoră a unei economii moderne și dinamice, care se poate ajusta rapid.

Pe de altă parte, drepturile de proprietate formalizate legal nu contează prea mult dacă nu conferă și un control efectiv. Problema aceasta este extrem de acută în Rusia, unde există mase mari de acționari rezultați din privatizări ce sunt totalmente lipsiți de capacitatea de a exercita vreun control asupra întreprinderilor ai căror co-proprietari sunt. Pe o scară mai mică, același tip de problemă îl regăsim în România la așa-numiții “cuponari”, de fapt acționarii rezultați din aplicarea unui program de privatizare de masă bazat pe transfer gratuit și caracterizat prin extrem de grave deficiențe de concepție și de punere în aplicare.

*
* *

Înainte de a trece la examinarea individuală a ultimilor “subindicatori” ai indicelui agregat de credibilitate (calitatea sistemului judecătoresc și absența corupției), mă voi opri asupra faptului că aceste elemente sunt luate în considerare și de studiul lui Huther și Shah, care conține

date asupra României. Ele sunt agregate într-un “indice al orientării guvernamentale”, unde România obține mai puțin de jumătate din scorul maxim posibil (respectiv, 48 de puncte din 1000), singura “consolare” fiind aceea că și celelalte țări est-europene din eșantion înregistrează performanțe mai slabe la acest capitol de-

cât la cel al stabilității politice: Republica Cehă și Polonia – 54, Ungaria – 52. Cea mai îngrijorătoare concluzie provine însă din faptul că, în vreme ce decalajele față de primele locuri ale clasamentului erau relativ reduse în cazul stabilității politice, la capitolul “orientării guvernamentale”, acest decalaj devine extrem de însemnat.

	Scorul României	în comparație cu plaja de punctaj a:	
		primelor trei clasate	celorlalte țări est-europene
“Participarea cetățenilor”	50	65-67	55-59
“Orientarea guvernamentală”	48	83-86	52-54

Sursa: Huther, Jeff; Shah, Anwar, 1998.

D. Calitatea sistemului judecătoresc

Ceea ce face posibilă desfășurarea de tranzacții chiar și între părți care nu se cunosc și nu își propun neapărat să pună bazele unor legături repetitive este convingerea ambelor părți că există un arbitru cărui să îi poată fi supuse disputele și care să aibă mijloacele necesare de a impune soluțiile date. Altminteri, nu poate exista nici o certitudine cu privire la posibilitatea de a obține efectiv drepturile prevăzute prin contract. Dacă nu există nici o instituție care să joace acest rol de arbitru, economia se cantonează la celule familiare, nu există schimb și nici diviziune a muncii. Este, evident, vorba de etape istorice de mult revolute.

Dar simpla existență a unui sistem judecătoresc nu rezolvă problemele de credibilitate evocate mai sus. Valorificarea drepturilor unei părți poate fi incertă sau excesiv de îndelungată dacă sistemul judecătoresc este capricios, coruptibil, învechit și lipsit de diligență. Pentru a îm-

puternici, încuraja și sprijini activitatea economică privată, nu este suficientă intervenția sistemului judecătoresc doar în materia respectării angajamentelor asumate între părțile la o tranzacție. La fel de importante sunt și intervențiile legate de dreptul societăților comerciale (înființarea, capitalizarea, exercitarea drepturilor acționarilor), ca și de aplicarea legislației falimentului, prin intervenții judicioase în scopul lichidării sau al reorganizării în cazul apariției situațiilor de insolvență (Molkner, 1998).

Calitatea sistemului judecătoresc este, dintre toți cei cinci “subindicatori” definiții pentru credibilitate examinați, acela pentru care s-a putut pune în evidență cea mai robustă legătură empirică cu performanța economică. O încercare de cuantificare a impactului exercitat asupra acesteia, limitată din păcate doar la America Latină, releva faptul că existența unor sisteme judecătorești cu o proastă funcționare în această regiune are

un cost asupra economiei sale de circa 15% din Produsul Intern Brut cumulat (IRIS, 1997). Chiar dacă nu putem extrapola această cifră asupra tuturor regiunilor, este vădit că impactul este extrem de important, dacă avem în vedere că ratele de creștere economică din Europa Centrală și de Est pe parcursul actualului deceniu nu depășesc, în cel mai bun caz, câteva puncte procentuale.

Pentru a evalua poziția României sub acest raport în cadrul categoriei economiilor în tranziție, dispunem de indicatori sintetici din două surse. Una din acestea este *“Transition Report”* al Băncii Euro-

pene pentru Reconstrucție și Dezvoltare (BERD). Aceasta calculează anual un indicator al sistemului legal (care include aspecte referitoare la securizarea tranzacțiilor, legislația societăților comerciale și cea a falimentului), bazându-se atât pe cuprinderea legislației, cât și pe gradul de punere în aplicare a acesteia. Am considerat al doilea element drept cel mai relevant pentru definirea calității sistemului judecătoresc. Periodicitatea acestei publicații ne oferă și posibilitatea de a observa progresele (sau regresele) înregistrate în această privință.

	1995	1997	1998	1999
Ungaria	4	4	4	4
Slovenia	3	4	3	4
Republica Cehă	4	4	4	4-
Estonia	3	4	4	4-
Bulgaria	3	3	4	4-
<i>România</i>	2	3	4	4-
Letonia	2	3	2	3
Polonia	4	4+	4	3
Lituania	2	3	3	3
Slovacia	3	3	2	3
Rusia	2	3	2	2+
Ucraina	2	2	2	2

Notă: scală crescătoare de la 1 la 5.

O altă sursă utilizabilă este deja amintitul *Central European Economic Review* care, între elementele evaluate pentru conturarea atractivității climatului investițional din țările est- și central-europene, conține și un indicator denumit *“rule of law”* (pe care l-am putea traduce, circum-

stanțial, drept *“supremația legii”*). Rezultatele obținute în 1996 și 1997 sunt redată în continuare, cu precizarea că, față de tabelul anterior, care includea scoruri înscrise într-o plajă de la 1 la 5, aici scala de notare se înscrie în intervalul 1 – 10.

	1996	1997
Ungaria	8,8	9,3
Polonia	9,0	9,0
Republica Cehă	8,8	8,7
Bulgaria	4,3	5,5
Slovenia	8,5	8,6
Estonia	7,8	7,8
Letonia	7,5	7,7
România	5,2	6,4
Slovacia	6,7	6,2
Lituania	7,7	6,0
Rusia	4,0	5,4
Ucraina	3,7	3,9

Notă: scală crescătoare de la 1 la 10.

În mod surprinzător, dacă avem în vedere percepția prevalentă la nivelul opiniei publice românești, performanța României este foarte bună potrivit studiului BERD și respectabilă în cazul evaluărilor publicației editate de *Wall Street Journal*.

Mai mult încă, un studiu dedicat unui

subgrup de doar cinci țări din regiune, printre care și România, indică atât o încredere bună a întreprinzătorilor români în sistemul judecătoresc, cât și o utilizare mai degrabă fructuoasă a “serviciilor” tribunalelor.

<i>% din cei chestionați care afirmă:</i>	Polonia	România	Slovacia	Rusia	Ucraina
- tribunalele pot fi utilizate pentru impunerea respectării drepturilor contractuale	72,9	86,9	67,9	58,4	54,7
- a recurs la tribunale în cea mai recentă dispută comercială	48,4	28,1	33,5	10,3	16,4
- și-au recuperat integral creanța avută asupra partenerului în litigiu	30,7	45,8	28,2	9,3	6,2

Sursa: Johnson ș.a., 1999b.

E. Corupția

Corupția este fenomenul cu impactul cel mai dizolvant asupra credibilității instituțiilor, ceea ce explică și atenția deo-

sebită pe care i-o acordă literatura dezvoltării economice. În cea mai simplă expresie a sa, corupția poate fi privită drept abuzul funcțiilor publice în scopul obține-

rii de câștiguri personale. Formele sale concrete de manifestare sunt dintre cele mai diverse: mituire, extorcare de fonduri, fraudă, trafic de influență, deturnare de fonduri ș.a.m.d. Chiar și cele mai vădite acte de corupție nu implică necesarmente transferuri pecuniare. Alte tipuri de avantaje, precum obținerea calității de membru al unor cluburi exclusiviste sau promisiuni de burse de studiu pentru copii sunt citate în literatură ca exemple de recompensare pentru “serviciile” aduse de funcționari corupți (Quinones, 2000).

Existența unor percepții puternice cu privire la existența corupției viciază profund atractivitatea climatului investițional. Astfel, un sondaj realizat în 1999 de *Control Risks Group* (o firmă privată de evaluare a riscului pentru investițiile internaționale) pe un eșantion de 121 mari corporații americane și vest-europene releva că 40% dintre acestea s-au abținut recent de la angajarea unor investiții externe *a priori* foarte atractive din cauza reputației de corupție a țării-gazdă (The Economist, 20 mai 2000).

Efectul negativ al corupției asupra calității mediului de afaceri este pus în evidență de constatările mai multor studii, care cuprind și încercări de cuantificare. Iată câteva exemple:

- un studiu realizat în 1997 (Cartier-Bresson, 2000) releva că, dacă o țară precum Egiptul și-ar ameliora situația în materie de corupție cel puțin până la nivelul înregistrat în Argentina (tre-când de la un scor de 4/10, la 6/10), rata investițiilor s-ar ameliora cu 3 puncte procentuale, iar creșterea economică ar fi mai mare cu o jumătate de procent din PIB;
- un alt studiu recent (Wei, 1998) ajungea la concluzia că, dacă India și-ar reduce nivelul corupției până la per-

formața (e drept, extrem de bună) din Singapore, efectul pozitiv asupra atragerii investițiilor externe ar fi comparabil cu cel obținabil pe seama unei reduceri a ratei de impunere asupra veniturilor corporațiilor cu 22 de puncte procentuale.

Același studiu conchidea că țările asiatice (printre care și China) care oferă substanțiale avantaje fiscale pentru atragerea de investiții din străinătate ar putea obține cel puțin același nivel de fluxuri investiționale doar prin stăpânirea fenomenului corupției, fără a mai fi necesară oferirea vreunor concesi de natură fiscală! *Această constatare este extrem de relevantă pentru situația României, unde demersurile îndreptate către stimularea investițiilor din exterior sunt puternic tributare tezei inevitabilității facilităților fiscale, deși măsuri de reducere a oportunităților de manifestare a corupției sunt susceptibile a genera rezultate cel puțin la fel de bune, cu avantajul suplimentar al ameliorării unei situații bugetare extrem de încordate.*

Măsurarea nivelului de corupție este o întreprindere deloc lesnicioasă, în primul rând deoarece însăși natura fenomenului (secretivitate, nelegalitate, variații însemnate în funcție de natura activității economice) face imposibilă obținerea de date fiabile la nivel național. Fiind imposibilă cuantificarea nivelului efectiv al corupției, studiile dedicate estimării extensiunii acestui fenomen sunt bazate în exclusivitate pe *măsurarea percepțiilor subiective*. Din perspectiva evaluării impactului asupra credibilității pe care îl exercită corupția, acest mod de măsurare este însă foarte adecvat, întrucât ceea ce ne interesează în primul rând este gradul în care incertitudinea generată de corupție are un efect disuasiv asupra efectuării de inves-

tiții, și doar în subsidiar măsura în care manifestarea concretă a corupției “încarcă” costurile de tranzacție, afectând performanța financiară a întreprinzătorului.

Există o abundență de studii asupra percepțiilor privitoare la extensiunea corupției în diferitele țări, dintre care unele vor fi sintetizate în continuare. Fără îndoială, cele mai complete studii sunt cele realizate sub egida lui *Transparency International*, o organizație neguvernamentală a cărei autoritate internațională în materie o egalează pe cea a *Amnesty International* sau *Greenpeace* în domeniile lor respective de acțiune. Datele

Transparency International au dublul avantaj de a acoperi un număr mare și în creștere de țări (de la 41 inițial, la 99 în prezent) și de a fi reînnoite anual de o bună bucată de vreme, ceea ce permite și decelarea evoluției în timp a fenomenului. Deoarece România figurează în eșantionul de țări investigate doar cu începere din 1997, sunt redate în continuare doar datele începând cu acel an. Pentru a mări relevanța comparațiilor internaționale, sunt prezentate atât performanțele țărilor din zona est-europeană, cât și cele ale primelor cinci țări cu cel mai scăzut nivel al corupției în 1999.

Indicele *Transparency International* privind percepțiile asupra corupției, 1997 și 1999

	1999 (eșantion de 99 de țări)		1997 (eșantion de 52 de țări)	
	Loc în ierarhie	Scor obținut	Loc în ierarhie	Scor obținut
Danemarca	1	10,0	1	9,94
Finlanda	2	9,8	2	9,48
Suedia	3	9,4	3	9,35
Noua Zeelandă	4	9,4	4	9,23
Canada	5	9,2	5	9,10
Slovenia	25	6,0
Estonia	27	5,7
Ungaria	31	5,2	28	5,18
Republica Cehă	39	4,6	27	5,20
Polonia	44	4,2	29	5,08
Lituania	51	3,8
Slovacia	53	3,7
Letonia	61	3,4
<i>România</i>	<i>64</i>	<i>3,3</i>	<i>37</i>	<i>3,44</i>
Bulgaria	67	3,3
Ucraina	79	2,6
Rusia	82	2,4	49	2,27

Notă: scală crescătoare de la 1 la 10 – nivel maxim semnificând absența corupției.

O ipoteză îngrijorătoare a cărei formulare o permite examinarea tabelului de mai sus este aceea că, în vreme ce performanța primelor țări din acest clasament pare a se îmbunătăți odată cu trecerea timpului, situația este inversă în cazul țărilor est-europene, chiar și la nivelul acelor care înregistrează cele mai bune performanțe din regiune.

Pentru a compensa absența de date

privitoare la mai multe țări este-europene în studiul pe 1997 al *Transparency International*, putem recurge la deja utilizatul indice agregat al atractivității mediului de afaceri pe care îl publică *Central European Economic Review*. Datele pentru 1997 pe care le publică amintita publicație cu privire la subindicatorul “corupție” se prezintă astfel:

Ungaria: 8,6	Estonia: 7,4	România: 5,4
Slovenia: 8,6	Letonia: 6,8	Bulgaria: 4,9
Polonia: 8,2	Lituania: 6,6	Rusia: 3,7
Republica Cehă: 7,9	Slovacia: 5,7	Ucraina: 2,1

Notă: pe o scală crescătoare de la 1 la 10.

Sursa: ‘Central European Economic Review’, December 1997 – January 1998.

Coroborând datele privind corupția și comparându-le cu cele prezentate anterior pe parcursul acestei lucrări, putem trage două concluzii semnificative:

- notele și ierarhia referitoare la corupție prezentate de *Central European Economic Review* pentru 1997 le confirmă pe cele ale *Transparency International*;
- poziția relativă a României în zona est-europeană din perspectiva indicatorului “corupție” (locul 9 din 12 țări considerate) este mult mai slabă decât cea obținută din prisma indicatorului “stabilitate politică” (locul 5) și chiar decât poziția din punctul de vedere al calității sistemului judecătoresc (locul 6 sau 8, în funcție de sursa aleasă).

Dacă ținem seama și de faptul că, din perspectiva siguranței drepturilor de proprietate, datele avute la dispoziție (chiar dacă mai puțin complete) nu le identifică

drept o problemă majoră pentru România în comparație cu alte țări din zonă, rezultă că *principalele fenomene care înrăutățesc credibilitatea instituțională în România sunt impredictibilitatea regulilor și corupția*. Deoarece, după cum se va vedea în continuare, modul de reglementare și corupția merg mână în mână, putem identifica imperativul unei restructurări din temelii a modului de reglementare în România drept principalul demers pentru ameliorarea credibilității.

Corupția se înrădăcinează cel mai puternic în țările unde sistemele de reglementare sunt afectate de norme ambigue și contradictorii, supremația legii nu este percepută ca o normă culturală tradițională, iar cei însărcinați cu punerea în aplicare a regulilor se bucură de importante puteri discreționare. Numeroase studii empirice scot în evidență corelația pozitivă dintre indicele de corupție și indicele intervenției guvernamentale în

economie (Mauro, 1997).

Pe de altă parte, unele din cele mai puțin corupte țări de pe glob sunt, în același timp, economii caracterizate de o importantă intervenție guvernamentală, măsurată prin ponderea impozitelor și taxelor colectate de autorități în PIB (Tanzi, 1998). De aici, concluzia că nu o “dereglementare” dogmatică și nenuanțată este răspunsul la problemă, ci elaborarea reglementărilor numai acolo unde ele sunt absolut necesare (pentru a suplini imperfecțiunile pieței) și, întotdeauna, cu maximă preocupare pentru capacitatea instituțională de a le aplica corect și imparțial și pentru reducerea la maximum a “fisurilor” care pot constitui izvoare de corupție.

Evident însă că, în aceste condiții, este crucială închiderea ermetică a canalelor prin care normele edictate de autorități pot fi influențate de grupurile particulare de interese. Cu cât accesibilitatea decidenților la “cântecele de sireună” ale

corupătorilor este percepută a fi mai puternică, cu atât mai mult se produce o deturnare a eforturilor firmelor de la activități direct productive (sau activități legitime de *lobby* și *advocacy* în favoarea ameliorării climatului general de afaceri) către activități de căutare a rentei: “firmele încep să ceară porțițe de scăpare pentru ele însele și cea mai strictă aplicare a regulilor pentru oricine altcineva” (Bennett, 1998).

Această influențare ocultă a procesului decizional, fenomen desemnat sintetic în literatura de specialitate prin termenul de “*regulatory capture*”, a făcut recent obiectul unei cercetări special dedicate situației economiilor în tranziție (Hellman, 2000). Tabelul prezentat în continuare redă procentul de respondenți (companii) din fiecare țară care consideră că practicile “neortodoxe” ale altor firme pot influența “regulile jocului” pe diferite paliere investite cu puteri decizionale și de reglementare.

	(%)			
	Legislație parlamentară	Decrete ale executivului	Reglementări ale băncii centrale	Medie simplă
Slovenia	8	5	4	6,67
Ungaria	12	7	8	9,00
Polonia	13	10	6	9,67
Lituania	15	7	9	10,33
Estonia	17	7	8	10,67
Republica Cehă	18	11	12	13,67
România	22	20	26	22,67
Slovacia	20	12	37	23,00
Bulgaria	28	26	28	27,33
Letonia	40	49	8	32,33
Rusia	35	32	47	38,00
Ucraina	44	37	37	39,33

Sursa: prelucrat de autor după Joel S.Hellman ș.a., 2000.

Constatările sunt mai puțin nefavorabile pentru România decât ne-am fi putut aștepta, poziția ocupată (7 din 12) fiind similară cu cea obținută la alți subindicatori ai credibilității și ceva mai bună decât locul pe care este plasată țara din punctul de vedere al percepțiilor cu privire la prevalența corupției. Totuși, decalajul dintre scorul obținut de România și grupul țărilor clasate înaintea ei este extrem de important, demonstrând cu pregnanță o cu totul altă dimensiune negativă a problemei, extrem de îngrijorătoare, chiar dacă nu total descurajatoare, precum în cazurile Rusiei și Ucrainei.

Impactul corupției asupra credibilității are însă și o componentă dinamică, deoarece corupția acționează insidios, precum o infecție care slăbește capacitatea de apărare a instituțiilor. În timp, se produce un efect autoaccelerator, în sensul că un nivel inițial mai puțin îngrijorător al corupției, dacă nu este “tratat”, ajunge să o răspândească ca arie și în profunzime. În același timp, corupția are un impact corosiv asupra convențiilor sociale. Și, întrucât – după cum am arătat – constrângerile (regulile) informale au o inerție mult mai puternică decât cele formale, același efect pernicios de care am făcut vorbire cu privire la instituțiile formale riscă să persiste o perioadă îndelungată și după ce eventuale eforturi de eradicare vor fi fost întreprinse. În fine, prin faptul că afectează grav legitimitatea instituțiilor constituite, corupția tocește încrederea populației în valențele democrației, generând riscul (re)aparității de sisteme dictatoriale, autoritare sau totalitare.

Efectele negative ale corupției se resimt însă și prin alte mecanisme de transmisie care sunt mai direct legate de performanța economică:

a) alocarea ineficientă a resurselor, prin

deturnarea lor de la activități direct productive;

- b) costuri de tranzacție majorate nemijlocit, prin cheltuielile efectiv făcute pentru a evita descoperirea și pedepsirea infracțiunilor; studiul deja citat (Hellmann, 2000) estimează, în funcție de țară, la 1,6-4,4% ponderea veniturilor întreprinderilor din zona est-europeană care sunt utilizate pentru a plăti mită;
- c) venituri bugetare sever amputate de evaziunea fiscală;
- d) structură a cheltuielilor guvernamentale distorsionată, prin preferința dată finanțării acelor proiecte care se pretează mai bine obținerii de plăți oculte ilegale (tipic, cheltuielile pentru achiziționarea de echipamente noi și sofisticate, la care nu există prețuri de referință uzuale – cum sunt cele militare – fac mai lesnicioasă extragere de rente decât cheltuielile pentru întreținere, cum sunt majoritatea celor destinate învățământului sau educației) (Wei, 1998);
- e) agravare a inegalităților de venit între membrii societății, deoarece permite doar anumitor persoane (corupători și corupți) să își însușească venituri nemeritate în detrimentul restului populației (Tanzi, 1998).

Este posibil ca tocmai această panoplie de efecte nemijlocite asupra dezvoltării economice să genereze un efect de autocorelare din cauza căruia corupția nu a fost identificată drept o variabilă explicativă semnificativă a dezvoltării economice în studiul bazat pe indicatorul agregat de credibilitate (Brunetti ș.a., 1998). Relația de condiționare dintre corupție și investiții este, în schimb, bine confirmată, obținând un rezultat robust al testului de semnificație statistică.

Pe de altă parte, putem scoate în evi-

dență o *conexiune perversă între corupție și credibilitate*. Ea pleacă de la faptul că, în ultimă instanță, corupția poate fi un “lubrifiant” care permite depășirea rigidităților induse de intervenția masivă, neneesară și capricioasă a autorităților și, totodată, un mecanism de optimizare a alocării resurselor *sui generis*, permițând economisirea de timp de către cei pentru care el are cea mai mare valoare.

Este adevărat că această teză este valabilă numai în măsura în care reglementarea deficientă și hărțuirea de către autorități sunt considerate variabile exogene, adică nu se manifestă tocmai în scopul de a crea ocazia și mecanismul de obținere a mitei. Totuși, eradicarea corupției este – după cum am arătat mai sus – un “bun colectiv”, ca atare supus problemei *free riding*, ceea ce face practic imposibil un demers coordonat al subiecților corupției de a nu mai plăti mită. Or, devreme ce – în absența acțiunii statului, singurul în măsură să ofere bunul colectiv în discuție – soluția optimă nu este accesibilă, o soluție de *second best* (sau “cel mai mic rău”) este aceea a predictibilității corupției (cine trebuie corupt, care sunt “tarifele” etc). Există opinii în literatura de specialitate că tocmai această predictibilitate a corupției este una din explicațiile ratelor înalte ale investițiilor în țări asiatice (precum Thailanda și Indonezia) unde corupția este endemică (Cartier-Bresson, 2000).

3. Căi de depășire a problemelor de credibilitate

Întrucât credibilitatea este un concept multiform, caracterizat simultan de mai multe elemente definitorii, dar care acționează cu intensități diferite de la țară la

țară, de la o perioadă la alta și în funcție de circumstanțele concrete ale fiecărui episod în parte, nu se poate vorbi de un anumit set imuabil de prescripții pentru ameliorarea problemelor de credibilitate. De asemenea, deoarece operează într-un context caracterizat exclusiv de variabile subiective și extrem de greu de cuantificat, nu pot exista tratamente infailibile nici pentru situații foarte strict delimitate din punctul de vedere al caracteristicilor lor concrete.

Țările cu economii în tranziție din Europa Centrală și de Est prezintă unele elemente comune cu o directă relevanță asupra tipului de probleme de credibilitate cu care se pot confrunta, fapt care justifică o succintă trecere în revistă a acestor similarități.

O primă caracteristică, amintită doar tangențial în primul capitol al acestei lucrări, se referă la faptul că prăbușirea sistemului totalitar comunist – ea însăși rezultatul unui colaps al legitimității instituționale a sistemului – a antrenat distrugerea cvasi-instantanee a unei mari părți a cadrului instituțional formal, în paralel cu supraviețuirea celor mai multe dintre constrângerile informale. Defazajul temporal inevitabil dintre viteza (mai mare) de transformare a instituțiilor formale și cea (mai mică) de adaptare a instituțiilor informale a fost astfel amplificat până la paroxism de accelerarea revoluționară a schimbării instituționale formale.

În al doilea rând, comunismul a lăsat o moștenire: neîncrederea persistentă în instituțiile statului. Pe fundalul existenței, practic, a unor prejudecăți negative față de aceste instituții, amplificarea credibilității lor ar fi reclamat măsuri mai ferme decât ar fi fost necesare în mod obișnuit. Or, dimpotrivă, în multe cazuri (cele mai

vădite regăsindu-se în fosta Uniune Sovietică), absența unor calități legale și administrative corespunzătoare a putut conduce la confirmarea (dacă nu chiar amplificarea) “justeții” neîncrederii în instituțiile oficiale. Țările care au putut evita cel mai bine această capcană sunt fie cele care au putut să se sprijine pe un nivel inițial mai mare de legitimitate a instituțiilor (de exemplu, Ungaria și Polonia, unde elitele politice au putut ralia sprijinul public în numele unor episoade trecute de opoziție puternică și larg împărtășită față de ingerința străină în perioada comunistă), fie cele care au putut invoca filiația directă din instituții foarte respectate în perioada pre-comunistă, prin adoptarea imediată a unor măsuri de ștergere a legăturilor cu trecutul comunist mai recent (de exemplu, Cehoslovacia, care a beneficiat de instituții cu impecabile valențe democratice în perioada interbelică, a extras maximul de capital de credibilitate din ele prin adoptarea rapidă a unei legi a “lustrației” destinată repudiării explicite a interludiului comunist, căruia i s-a putut astfel atribui rolul de nefecit accident istoric).

În al treilea rând, o altă caracteristică particulară a societăților comuniste a fost, în grade diferite (cea mai puternică excepție constituind-o Polonia), imposibilitatea articulării instituțiilor informale datorită descurajării active a oricăror forme asociative neoficiale. De aici, precaritatea extremă a instituțiilor societății civile, care face și mai dificilă încă accelerarea transformării instituțiilor informale.

În fine, avem de-a face cu ceea ce Douglas North numește *path dependence*, respectiv configurarea de către cadrul instituțional anterior a unui anumit set de preferințe instituționale, care face extrem de dificilă modificarea lor ulterioară. El

relevă existența unei “interdependențe simbiotice între regulile existente, constrângerile informale complementare și interesele membrilor organizațiilor create drept consecință a cadrului instituțional” (North, 1997).

Pe un asemenea fundal, Martin Raiser identifică mai multe strategii de schimbare posibile (Raiser, 1997).

- a) Punerea accentului pe importanța stabilității cadrului instituțional formal și pe modificarea sa extrem de lentă, urmărindu-se corelarea vitezei transformărilor formale cu cea a transformărilor informale, pentru a minimiza defazajul dintre acestea și eventualele fricțiuni care decurg de aici. Singurul exemplu concret de asemenea strategie este cel al Chinei populare.
- b) Modificarea, din temelii și instantanee, a întregului cadru instituțional formal. Singura țară care a urmat *à la lettre* această strategie a fost Germania de Est, iar aici lucrul a fost posibil datorită unificării, care a permis preluarea *tale quale* a unor instituții rodite, asigurând totodată resursele administrative necesare pentru punerea în aplicare a noilor reguli.
- c) Toate celelalte țări din Europa Centrală și de Est au urmat, cu intensități diferite, o strategie de mijloc, în care principala constrângere în proiectarea instituțională au reprezentat-o percepțiile avute cu privire la fezabilitatea din punct de vedere politic a transformărilor instituționale. Riscul cel mai mare pe care îl comportă această abordare graduală și care s-a și manifestat de altfel este acela al blocării sau al golirii de conținut a unor componente ale reformei instituționale, din cauza opoziției *insider*-ilor sau

a conflictelor dintre grupurile din societate cu interese divergente.

Considerațiile de mai sus dau consistență prezumției că ameliorarea credibilității rămâne o provocare de primă importanță în țările ex-socialiste chiar și după un deceniu de la schimbarea de regim.

Pentru a proiecta strategii de întărire a credibilității, este absolut necesar să fie corect identificate în primul rând sursele problemelor de credibilitate. În funcție de natura lor, strategiile de răspuns pot fi diferite, acoperind astfel o plajă largă de căi și mijloace, cu o componentă foarte eclectică.

1. Programele de reforme economice au adesea un “deficit de credibilitate” din rațiuni care țin de coerența internă a demersurilor preconizate. Evident că, în aceste cazuri, evitarea problemelor de credibilitate este relativ lesnicioasă, ea comportând doar o ameliorare a calității *mix*-ului de măsuri propuse.

Problema se complică însă dacă, din motive de ordin subiectiv, reformele preconizate sunt confruntate cu neîncrederea celor cărora li se adresează, în sensul că aceștia nu se așteaptă la menținerea orientării anunțate. Teoretic, asemenea așteptări negative pot fi generate de două împrejurări:

- dubiile cu privire la sinceritatea anunțurilor făcute, care dau naștere la temerea că ele au doar rolul de a suscita o anumită reacție din partea subiecților măsurilor, fără a se intenționa și recurgerea efectivă la incitațiile preconizate; aceste dubii sunt cu atât mai puternice cu cât măsurile anunțate nu coincid cu înclinațiile cunoscute ale guvernanților (Rodrik, 1992).
- preconizarea unui ritm gradual de pu-

neri în aplicare a măsurilor anunțate, însoțită de numeroase clauze de protecție a intereselor afectate negativ (Dornbusch, 1992).

Recomandările cele mai răspândite pentru surmontarea acestor probleme au în vedere *accelerarea ritmului preconizat al reformelor* (Thomas, 1991).

De asemenea, în măsura în care este posibil, un foarte bun semnal al deciziei de a păstra cursul anunțat îl poate da *adoptarea unor măsuri cu puternică valoare simbolică*. Un asemenea exemplu, în cazul României, îl constituie primele privatizări de la începutul anului 1999 ale unor bănci cu capital majoritar de stat. Deși ponderea acestora (BRD și BancPost) în ansamblul sistemului bancar era mai degrabă minoră și net inferioară celor deținute de BCR, BANCOREX și BANCA AGRICOLĂ, semnalul dat a constituit în sine un activ important.

În fine, este relativ bine documentat faptul că un program radical este cel mai puțin susceptibil de a fi afectat de temeri cu privire la eventualitatea reversibilității sale dacă este *propus de un guvern nou*, mai ales atunci când acesta se reclamă de la o ideologie mai apropiată de cea care subîntinde demersurile preconizate. Un bun exemplu în această privință îl oferă Polonia unde, în 1990, doar 8% din elita politică putea fi asociată cu fostul partid comunist (PMUP), ceea ce explică și credibilitatea cu totul remarcabilă de care s-a bucurat “planul Balcerowicz”. Chiar dacă, în 1993, această pondere a crescut la 30%, ea a rămas net inferioară celei înregistrate simultan în Rusia (83%) (Raiser, 1997). Or, este greu de disociat această împrejurare de forța diferită a percepțiilor cu privire la realitatea angajamentului reformist al clasei politice din cele două țări.

2. Atunci când instituțiile statului se confruntă cu probleme severe de credibilitate, fiind într-atât de discreditate încât alte demersuri pentru a inversa această percepție sunt fie sortite eșecului, fie susceptibile a necesita o perioadă de timp prea îndelungată, singura ieșire din situație se poate dovedi *renunțarea deliberată la anumite prerogative și transferul exercitării lor în alte mâini*. Un caz tipic de asemenea aranjamente îl reprezintă abandonarea politicii monetare proprii în favoarea înființării de consilii monetare în țările care s-au confruntat cu episoade severe și repetate de hiperinflație.

O altă variantă a acestor forme extreme de recăpătare a credibilității o constituie *consacrarea prin acte normative de mare forță (Constituții, legi organice) a unor principii de politică economică*. Este, bunăoară, cazul unor dispoziții legale imperative din unele țări în curs de dezvoltare, care interzic deficitele bugetare.

Marea problemă cu aceste instrumente decurge din faptul că ele impun restricții în calea formulării politicii economice, lipsind-o de o flexibilitate care ar putea fi mai avantajoasă. În ultimă instanță, însă, problema este una de analiză cost-beneficiu, respectiv dacă câștigul de credibilitate obținut prin “legarea mâinilor” este mai important decât costurile care decurg din inhibarea capacității de a reacționa cu rapiditatea cerută la circumstanțe neprevăzute.

Paradoxal, România a cunoscut încă în perioada comunistă un precedent care poate fi asimilat instrumentelor din a doua categorie: cazul legii din 1989 prin care se interzicea recurgerea la credite externe. Este însă un exemplu caricatural. Mai recent, în 1999, s-a discutat despre oportunitatea instituirii unui consiliu monetar, iar această dezbatere a ocultat oare-

cum în percepția publică mai multe măsuri – de factura celor descrise anterior – efectiv adoptate, cum sunt:

- prevederile privind “dizolvarea de drept” a societăților comerciale unde statul este acționar majoritar, dacă obligațiile de plată restante ale acestora depășesc o anumită pondere din activ (Legea nr.99/1999 privind accelerarea reformei economice);
- promovarea conceptului de “privatizare a privatizării”, prin decizia ca privatizarea unui număr de 64 de mari întreprinderi de stat să se facă exclusiv cu participarea unor agenți de privatizare, contractați pe baza unui împrumut extern;
- recenta Ordonanță de Urgență potrivit căreia sumele încasate din tranzacțiile desfășurate de AVAB și FPS nu pot fi utilizate decât pentru reducerea stocului datoriei publice interne.

Aceste măsuri ridică însă mari semne de întrebare. În primul rând, multitudinea și eclecticismul lor, ca și faptul că au fost adoptate într-un interval de mai puțin de un an, echivalează cu o recunoaștere implicită a faptului că, dacă nu se leagă la mâini, autoritățile nu se pot abține la a devia de la programul propus. Există riscul ca tocmai dezvăluirea unei atât de reduse încrederi a executivului în ... propria sa credibilitate să i-o erodeze și mai mult în ochii observatorilor. În al doilea rând, ceea ce este de o gravitate excepțională, nici după “doparea” lor cu dispoziții legale, aceste măsuri nu par să se aplice: cel mai vădit exemplu este cel al “dizolvării de drept”, care ar fi trebuit să intre în vigoare, gradual, cu începere de la 1 ianuarie 2000. Problema este că acest tip de instrumente de ameliorare a credibilității pot fi compromise, în care caz nu vor mai putea da rezultatele scontate atunci

când (sau dacă) va fi realmente nevoie de ele și se va dori într-adevăr să fie folosite efectiv.

3. Importul de credibilitate. Cel mai frecvent menționat mod de a obține credibilitate pe această cale se referă la acordurile încheiate cu instituțiile financiare internaționale (FMI și Banca Mondială). Sintetic vorbind, acestea ameliorează credibilitatea pe două căi:

- punerea la dispoziție a unui minim de resurse financiare care să asigure coerența internă a măsurilor preconizate în cadrul programului de reformă convenit cu autoritățile țării beneficiare;
- “semnalul verde” pe care îl transmit piețelor internaționale private de capital, de unde pot veni investițiile necesare relansării economice, care la rândul ei permite minimizarea opoziției interne față de aplicarea programului de reformă.

Din păcate, însă, credibilitatea astfel “importată” este foarte fragilă și poate da efecte perverse. Deoarece, de regulă, instituțiile financiare internaționale sunt ultimul recurs pe care îl poate avea o țară, marja de manevră rămasă este deci extrem de limitată, programele de reformă convenite reflectând întotdeauna prescripțiile acestor instituții și nu necesarmente și pe cele ale autorităților din țara beneficiară. Deoarece aceste acorduri au o existență limitată în timp și, întrucât nevoia presantă de fonduri se poate diminua o dată depășit punctul maxim al crizei de lichidități externe, există riscul ca angajamentul executivului de a pune în aplicare programul să se tocească cu timpul, ducând la blocaje sau chiar la inversări de tendință. Experiența românească a anilor '90, în cursul cărora nu a putut fi dus la bun sfârșit nici măcar un singur aranja-

ment *stand-by* cu Fondul Monetar Internațional, ilustrează acest risc.

În mod oarecum ironic, prin acest “import” guvernele care nu sunt natural predispușe la măsuri reformiste pot să amelioreze întrucâtva, chiar dacă doar pe termen scurt, credibilitatea demersurilor lor reformiste. În schimb, sarcina guvernelor sincer atașate reformelor preconizate de a comunica tăria angajamentului lor este mai grea decât în absența condiționalităților impuse de instituțiile financiare internaționale (Rodrik, 1992).

O “credibilitate importată” de mai bună calitate se obține prin asumarea de obligații internaționale perpetue, precum aderarea la organizații bazate pe reguli și discipline relativ stricte (Organizația Mondială a Comerțului) sau la diferite grupări integraționiste. În aceste cazuri, se poate cunoaște de la bun început că adoptarea de măsuri contrarii obligațiilor asumate comportă costuri și, în plus, dimensiunea acestora poate fi evaluată cu destulă precizie.

Statutul oficial al României de țară semnatară a unui Acord European și candidată pentru aderarea la Uniunea Europeană este, probabil, cea mai bună sursă de “credibilitate importată” care poate fi obținută la ora actuală pe plan mondial. Aceasta, în primul rând, deoarece cuprinderea Acordului este extrem de largă, îmbrățișând nu numai domeniul politicii comerciale propriu-zise, ci și pe cele ale liberalizării de mișcare a capitalurilor, dreptului de stabilire (crucial pentru liberalizarea circulației serviciilor) și politicii de concurență (antitrust și ajutoare de stat). În al doilea rând, costul eventual al devierii de la angajamentele asumate este mai degrabă de tipul *lucrum cessans* decât *damnum emergens*: deși foarte ridicat, el ar consta mai ales din pierderea unor

avantaje (inclusiv, în cazuri extreme, o importantă finanțare nerambursabilă) și mai puțin din eventualitatea suportării efectelor unor măsuri de retorsiune.

4. Îmbunătățirea credibilității trebuie să se extindă însă și dincolo de deciziile, cu impact macroeconomic nemijlocit, ale autorităților centrale. Practic, este vorba de sporirea credibilității întregului set de instituții formale.

Rolul deciziilor și opțiunilor adoptate la “vârful” elitei politice este absolut crucial pentru realizarea stabilității macroeconomice. Aceasta este o condiție indispensabilă unei dezvoltări economice durabile, dar nu și suficientă.

Transformările structurale necesare în continuare, care au legături mult mai intime cu drepturile de proprietate din societate, reclamă o *îmbunătățire a canalelor de comunicare cu “non-elitele”*.

De asemenea crucială în această fază este *îmbunătățirea calității sistemului judecătoresc și a aparatului birocratic*: statul nu poate juca rolul intermediarului onest în probleme atât de sensibile precum cele care ating direct proprietatea dacă agenții săi sunt percepuți ca necinstiți și incompetenți.

În fine, se cuvin menționate *măsurile pentru eradicarea corupției (sau, cel puțin, reducerea/menținerea sa la dimensi-*

uni “ne-autoacceleratoare”). Nu există prescripții infailibile în acest sens, și nici tratamente cu rezultat pozitiv garantat. Poate singurul aspect asupra căruia există un consens extrem de larg este acela că eforturile de combatere a corupției trebuie să abordeze simultan atât “oferta”, cât și “cererea” și să fie cât mai diversificate, deoarece unele măsuri nu pot fi aplicate la nivelul lor optim din cauza unor restricții obiective.

Succint prezentat, arsenalul măsurilor anti-corupție cuprinde:

- restrângerea sferei de acțiune a reglementărilor doar la acele domenii unde funcționarea necontrolată a mecanismelor de piață poate genera externalități negative;
- ameliorarea sistemului de recrutare și promovare a funcționarilor publici (pentru a reduce oportunitățile de apariție a cazurilor de nepotism și a relațiilor clientelare), în paralel cu edictarea de reguli clare privind conflictul de interese;
- sporirea salariilor funcționarilor publici astfel încât să se ajungă la un raport mai bun între acestea și salariile plătite în sectorul privat;
- întărirea dispozitivului de detectare a actelor de corupție și sporirea severității reprimării infracțiunilor descoperite.

Referințe bibliografice

Aron, Janine, *Growth and Institutions: A Review of the Evidence*, ‘The World Bank Research Observer’, vol.15, nr.1, February, 2000.

Bennett, Peter, *Sleazy Does It*, ‘Business Central Europe’, December 1997 / January 1998.

Brunetti, Aymo; Kisunko, Gregory; Weder, Beatrice, *Credibility of Rules and Economic Growth: Evidence from a Worldwide Survey of the Private Sector*, ‘The World Bank Economic Review’, vol.12, nr.2, September, 1998.

Brautigam, Deborah, *Managing Economic Reform in New Democracies*,

- 'Economic Reform Today', nr.4, 1997.
- Cartier-Bresson, Jean, *Economics of Corruption*, 'OECD Observer', nr.220, June, 2000.
- Dornbusch, Rudiger, *The Case for Trade Liberalization in Developing Countries*, 'The Journal of Economic Perspectives', vol.6, nr.1, Winter. 1992.
- Hellman, Joel S.; Jones, Geraint; Kaufmann, Daniel, *How Profitable is Buying State Officials in Transition Economies?*, 'Transition', April, 2000.
- Huther, Jaff; Shah, Anwar, *Applying a Simple Measure of Good Governance to the Debate on Fiscal Decentralization*, 'World Bank Policy Research Working Paper', nr.1894, March, 1998.
- IRIS, Center for Institutional Reform and the Informal Sector, *Economic Growth, Institutional Quality, and Judicial Systems in Latin America*, 'IRIS Newsletter', October, 1997.
- Jackson, Gayle P.W., *Government for Modern Markets*, 'Economic Reform Today', nr.1, 1997.
- Johnson, Simon; McMillan, John; Woodruff, Christopher, *Property Rights, Finance and Entrepreneurship*, 'EBRD Working Paper', nr.43, October, 1999a.
- Johnson, Simon; McMillan, John; Woodruff, Christopher, *Entrepreneurs and the Ordering of Institutional Reform*, 'EBRD Working Paper', nr.44, October, 1999b.
- Krugman, Paul, *Dutch Tulips and Emerging Markets*, 'Foreign Affairs', vol.74, nr.4, July/August, 1995.
- Mauro, Paolo, *Why Worry About Corruption?*, 'IMF Economic Issues', nr.6, February, 1997.
- Molkner, Keith, *Legal Structures to Promote Economic Growth*, 'Economic Reform Today', nr.1, 1997.
- North, Douglass, *The Contribution of the New Institutional Economics to an Understanding of the Transition Problem*, 'UNU/WIDER Annual Lecture', 10 March, 1997.
- Quinones, Enery, *What Is Corruption?*, 'OECD Observer', nr.220, June, 2000.
- Papageorgiou, Demetrios; Choski, Armeane; Michaely, Michael, *Liberalizing Foreign Trade in Developing Countries. The Lessons of Experience*, World Bank, September, 1990.
- Raiser, Martin, *Informal Institutions, Social Capital and Economic Transition: Reflections on a Neglected Dimension*, 'EBRD Working Paper', nr.25, August, 1997.
- Raiser, Martin, *Trust in Transition*, 'EBRD Working Paper', nr.39, April, 1999.
- Rodrik, Dani, *The Limits of Trade Policy Reform in Developing Countries*, 'The Journal of Economic Perspectives', vol.6, nr.1, Winter, 1992.
- Rodrik, Dani, *Globalization, Social Conflict and Economic Growth*, Prebisch Lecture at UNCTAD, 24 October, 1997.
- Rodrik, Dani, *Development Strategies for the Next Century*, Institute for Developing Economies, Chiba, 26-27 January, 2000.
- Stiglitz, Joseph, *Redefining the Role of the State*, Tenth Anniversary of MITI Research Institute, 17 March, 1998a.
- Stiglitz, Joseph, *Development Based on Participation – A Strategy for Transforming Societies*, 'TRANSITION', December, 1998b.
- Tanzi, Vito, *Corruption Around the World. Causes, Consequences, Scope, and Cures*, 'IMF Staff Papers', vol.45, nr.4, December, 1998.

Thomas, Vinod; Nash, John, *Reform of Trade Policy. Recent Evidence from Theory and Practice*, 'The World Bank Research Observer', vol.6, nr.2, July, 1991.

Wei, Shang-Jin, *Corruption in Economic Development: Beneficial Grease, Minor Annoyance, or Major Obstacle?*, UNDP/Transparency International, 29 June-1 July, 1998.

