

INSTITUT
DRUŠTVENIH
N A U K A



Centar za
ekonomska
istraživanja

PREDUZETNIŠTVO VS. RENTIJERSTVO

BEOGRAD, 2018.

ISBN: 978-86-7093-201-2

INSTITUT DRUŠTVENIH NAUKA

Centar za ekonomska istraživanja

PREDUZETNIŠTVO
VS.
RENTIJERSTVO

BEOGRAD, 2018.

Uređivački odbor:

dr Veselin Vukotić
dr Danilo Šuković
dr Mirjana Rašević
dr Zoran Lutovac
dr Vladimir Goati

Izdaje:

Centar za ekonomska istraživanja Instituta društvenih nauka

Za izdavača:

dr Goran Bašić

Izdavanje ove knjige finansijski su pomogli:

Ministarstvo prosvete, nauke i tehnološkog razvoja

Štampa:

Razvojno-istraživački centar Grafičkog inženjerstva
Tehnološko-metalurškog fakulteta, Karnegijeva 4, Beograd

Tiraž:

150 primeraka

ISBN:978-86-7093-201-2

CIP - Каталогизација у публикацији -
Народна библиотека Србије, Београд

005.961:005.914.3(082)
346.545(082)
343.35

PREDUZETNIŠTVO vs. rentijerstvo / [uređivački odbor
Veselin Vukotić...[et al.]. - Beograd : Centar za ekonomska
istraživanja Instituta društvenih nauka, 2018 (Beograd :
Razvojno-istraživački centar Grafičkog inženjerstva
Tehnološko-metalurškog fakulteta). - graf. prikazi, tabele. -
310 str. ; 25 cm

"Tradicionalni naučni skup Centra za ekonomska istraživanja
Instituta društvenih nauka u Beogradu, održava se ove godine
28. put." -- predgovor. - Tiraž 150. - Str. 7: Predgovor /
Danilo Šuković. - Napomene i bibliografske reference uz
tekst. - Bibliografija uz svaki rad.

ISBN 978-86-7093-201-2

a) Предузетништво - Зборници b) Рентијерство -
Зборници
COBISS.SR-ID 263976204

Sadržaj

PREGOVOR	7
<i>Veselin Vukotić</i> PREDUZETNIŠTVO VS. RENTIJERSTVO	9
<i>Ljubomir Madžar</i> SUMRAK PREDUZETNIŠTVA U POLITIČKI ZAPOSEDNUTOM DRUŠTVU	21
<i>Daniilo Šuković</i> PREDUZETNIŠTVO I KORUPCIJA	38
<i>Neven Cvetićanin</i> PREDUZETNIŠTVO I POLITIKA	46
<i>Gordana Radojević</i> TRŽIŠNA VS NETRŽIŠNA EKONOMIJA	55
<i>Kosta Josifidiš</i> <i>Alpar Lošonc</i> REKONCEPTUALIZACIJA RENTE U NEOLIBERALIZMU	65
<i>Petar Đukić</i> POŠAT TRANZICIONOG RENTIJERSTVA: EKONOMSKE, SOCIJALNE I MORALNE POSLEDICE	79
<i>Milica Vukotić</i> <i>Jelena Zvizdojević</i> PREDUZETNIŠTVO U POLJOPRIVREDI KAO FAKTOR BRŽEG RAZVOJA	89
<i>Zoran Đikanović</i> <i>Maja Drakić-Grgur</i> PREDUZETNIŠTVO I INOVACIJE U FINANSIJSKIM USLUGAMA	97
<i>Darko Marinković</i> PREDUZETNIŠTVO KAO NAČIN ŽIVOTA	104
<i>Milan S. Šojić</i> PREDUZETNIŠTVO U REPUBLICI SRBIJI-FINANSIJSKI REZULTATI	114
<i>Petar Ivanović</i> <i>Dragana Radević</i> <i>Sandra Tinaj</i> PREDUZETNIŠTVO, RENTA I RENTIJERSTVO	129

<i>Spasoje Tuševljak</i> SAMO PREUZETNIŠTVO (NE)MOŽE RIJEŠITI EKONOMSKE PROBLEME BOSNE I HERCEGOVINE I REPUBLIKE SRPSKE.....	142
<i>Lidija Madžar</i> ULOGA PREDUZETNIŠTVA I ZNANJA U PRIVREDNOM RAZVOJU	164
<i>Branislava Bujšić</i> PREDUZETNIŠTVO I „KAZINO KAPITALIZAM“	172
<i>Dragana M. Djurić</i> DOBITNA KOMBINACIJA ZA PREDUZETNIŠTVO U SRBIJI: DOBAR EKOSISTEM I LOŠE EKONOMSKE PERFORMANSE.....	179
<i>Zoran Stefanović</i> <i>Dragan Petrović</i> <i>Branislav Mitrović</i> KONCEPTUALIZACIJA PREDUZETNIŠTVA U SAVREMENOJ EKONOMSKOJ TEORIJ: AKTERI, INSTITUCIJE I STRUKTURNA DEJSTVA	188
<i>Ivan Vujačić</i> <i>Jelica Petrović-Vujačić</i> NOVI TIPOVI KAPITALIZMA I PREDUZETNIŠTVO	197
<i>Zorica Mršević</i> <i>Svetlana Janković</i> ŽENE PREDUZETNICE – MOGUĆNOSTI I OGRANIČENJA.....	207
<i>Dejan S. Miletić</i> <i>Emina Jeremić Marković</i> NEKI ASPEKTI ODNOSA EKONOMSKOG RAZVOJA I PREDUZETNIŠTVA.....	217
<i>Bojana Bošković</i> ADMINISTRATIVNI TROŠKOVI ZA BIZNIS	226
<i>Vladimir Marinković</i> PREDUZETNIŠTVO DUG I NEIZVESNI PUT OD IDEJE DO USPEHA	234
<i>Marija Orlandić</i> UTICAJ KULTURE NA RAZVOJ KINESKOG PREDUZETNIŠTVA.....	244
<i>Milan Vujović</i> MOGUĆNOST ZA UNAPREĐENJE PREDUZETNIŠTVA DIJASPORE	254
<i>Ivana Ostojić</i> <i>Predrag Petrović</i> PREDUZETNIŠTVO U SRBIJI.....	262

<i>Jelena Zvezdanović Lobanova</i> <i>Mikhail Lobanov</i> INSTITUCIONALNI FAKTORI RAZVOJA PREDUZETNIŠTVA (NA PRIMERU SRBIJE I SLOVENIJE)	270
<i>Dušan Mojić</i> PREDUZETNIŠTVO ILI PRERASPODELA U SRBIJI: ŠTA IMA SNAŽNIJU KULTURNU UKORENJENOST?	280
<i>Marija Radunović</i> <i>Marko Nišavić</i> <i>Nina Čulafić</i> BIZNIS I(LI) OBRAZOVANJE?	290
<i>Ana Maksimović</i> PSIHOLOGIJA PREDUZETNIKA	303

PREDGOVOR

Tradicionalni naučni skup Centra za ekonomska istraživanja Instituta društvenih nauka u Beogradu, održava se ove godine 28. put.¹ Tema skupa posvećena je odnosu preduzetništva i rentijerstva. Ovaj zbornik radova ima za cilj da kroz priloge autora istraži međuzavisnost preduzetništva, kao energije razvoja i rentijerstva, kao entropije razvoja.

Preduzetništvo na našim prostorima se slabo razvija. Sklonost ka sigurnom poslu i rentijerstvu, čini se duboko je ukorenjena. Verovatno zbog nepovoljnog istorijskog nasleđa, slabosti obrazovnog sistema koji se nedovoljno angažuje kako bi nove generacije osposobio da se uhvate u koštac sa pravilima igre na slobodnom tržištu, kao i zbog zaostalih i neuspešnih reformskih procesa koji još nisu kreirali poslovni ambijent gde bi privatna inicijativa došla do punog zamaha, prduzetništvo je ne samo nerazvijeno, već ni retki uspešni izdanci ne uživaju društvenu naklonost.

Autori u ovom zborniku pokušavaju da identifikuju razloge zašto je preduzetništvo kod nas toliko zaostalo, zašto brzo prevladaju sklonosti ka birokratskom uhlebljenju i rentijerstvu, zašto smo više rentijersko, nego preduzetničko društvo. Razobličavanjem ovih razloga stvaraju se uslovi za definisanje mogućih promena koje bi uticale da se ograničene i dragocene sklonosti ka preduzetništvu naših građana uspešno iskažu i da umesto rentijerske i birokratske, postanemo preduzetnička nacija, što je sinonim za ekonomski razvijeno i progresivno društvo.

Danilo Šuković

¹ Centar tradicionalno od 1989. godine održava naučne skupove na jednu od aktuelnih tema i objavljuje zbornik radova. Do sada su održani sledeći skupovi:

1. Privredna reforma i ekonomska (re)definicija socijalizma (1989)
2. Socioekonomske prepreke reformi (1990)
3. Transformacija svojinskih odnosa – teorijski i empirijski aspekti (1991)
4. Institucionalna infrastruktura u tranziciji ka tržišnoj ekonomiji (1992)
5. Plasmani banaka i zaštita bankarskog kapitala u uslovima sankcija i hiperinflacije (1994)
6. Zastoji u jugoslovenskoj tranziciji (1995)
7. Svojina i slobode (1996)
8. Ekonomija i demokratija (1997)
9. Ekonomija i pravo (1998)
10. Sistem i korupcija (2000)
11. Globalizacija i tranzicija (2001)
12. Tranzicija i institucije (2002)
13. Politika i slobode (2003)
14. Kultura i razvoj (2004)
15. Pojedinaac i država (2005)
16. Biznis i država (2006)
17. Ekonomija i sociologija (2007)
18. Moral i ekonomija (2008)
19. Kriza i globalizacija (2009)
20. Kriza i razvoj (2010)
21. Balkan i EU (2011)
22. Stanovištvo i razvoj (2012)
23. Obrazovanje i razvoj (2013)
24. (Anti)Liberalizam i ekonomija (2014)
25. Globalizacija i kultura (2015)
26. Seobe i razvoj (2016)
27. Globalizacija i izolacionizam (2017)

PREDUZETNIŠTVO VS. RENTIJERSTVO

Apstrakt

Rad je izložen u obliku predavanja. Osnovna poruka je da je preduzetništvo energija strasti, a ne birokratsko-administrativna procedura. Na preduzetništvo se gleda iz nekih tačaka u budućnosti, odnosno što bi, npr. u Crnoj Gori trebalo uraditi danas da bi 2040. ona bila na putu da postane novo i preduzetničko-inovativno društvo. Osnovna teza je da budućnost oblikuju današnje odluke, odnosno da se budućnost oblikuje sada.

Ključne reči: preduzetništvo, energija, strast, inovacije, budućnost

Abstract

This paper is given in the form of lecture. The crucial message is that entrepreneurship is the energy of passion, not some bureaucratic-administrative procedure. Entrepreneurship is considered from some points from the future, i.e. what should we undertake, for example in Montenegro today, in order to make Montenegro in 2040. to be on the path to become new and entrepreneurial-innovative society. Starting point is that our future is shaped with our current decisions, i.e. that we shape our future now.

Keywords: entrepreneurship, energy, passion, innovation, future

I POLAZIŠTE

*„Dobar govor, ali što ćete preduzeti“
(Šimon Peres)*

Počeu sa ovom izjavom nekadašnjeg izraelskog predsjednika, koju je u obliku pitanja dao jednoj delegaciji koja mu je objašnjavala svoje ideje o ekonomskoj politici.

Zaista, kada je preduzetništvo u pitanju, ima puno govora, ali ne i toliko **suštinskog** shvatanja preduzetništva i **strasti** za preduzetništvom.

Da bi se na samom početku razumjeli, dvije napomene za vaše razumijevanje mog shvatanja preduzetništva:

1. Ja ne znam odgovore, više postavljam pitanja ili dajem moje mišljenje u kom pravcu bih tražio rješenje. Nemać bilo kakav ideološki (deterministički) pristup koji bih nudio bilo kome kao rješenje.
2. O preduzetništvu govorim više na bazi informacija iz budućnosti, nego na bazi pretresa postojećeg stanja i govorim sa aspekta globalne povezanosti, globalnih mreža i globalnog tržišta. Bliža mi je ideja globalizma od ideje izolacionizma, iako i jedna i druga imaju prednosti i nedostatke. Iz ovoga možete izvući zaključak da vjerujem u sve brže slabljenje uloge nacionalne države i potrebu gradnje upravljanja na globalnom nivou. Ova ideja, svjestan sam, ima puno problema u realizaciji, ali meni izgleda neizbježnom!

* Univerzitet Donja Gorica, Institut za strateške studije i prognoze

Govoriti o preduzetništvu znači biti svjestan **promjena!** Biti svjestan današnjih promjena! Globalnih promjena! Promjena koje sa jedne strane podstiču preduzetništvo, a sa druge strane promjena koje izaziva samo preduzetništvo u društvu u kome živimo.

Kako ja na to gledam, možda je najbolje ilustrovati jednim primjerom iz rane istorije na planeti Zemlji. Klimatske promjene, koje su se desile prije više miliona godina, su promjene koje su uticale na sudbinu svih živih bića na planeti. Onako usput, klima je najviše oblikovala ljudsku istoriju! Od Biblijskog potopa do današnjih problema, kojih još nismo svjesni.

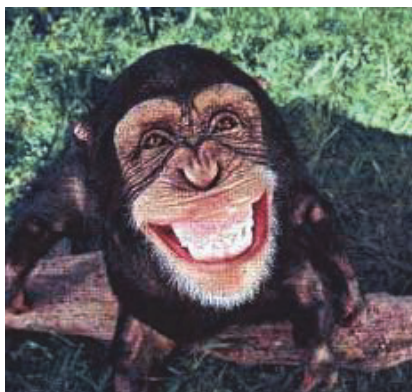
Svako promjene doživljava na svoj i različiti način. Svako od nas ima izbor:

1. Ne reagovati, ne primjećivati ih, smatrati da je jak da mu one ne mogu ništa (kao dinosaurusi);
2. Da kad promjene dođu tada im se prilagođavamo da bi preživjeli (tako se zebra prilagodila promjenama i ostala zebra);
3. Da se promjenama samo ne prilagođavamo, već i da te promjene **prilagodimo sebi**, kao i da na talasima tih promjena **stvaramo novo** (uspon čovjeka)!

Gdje su ovdje preduzetnici, ako preduzetništvo shvatam kao stvaranje novog, kao energiju koja vodi kreaciji?...

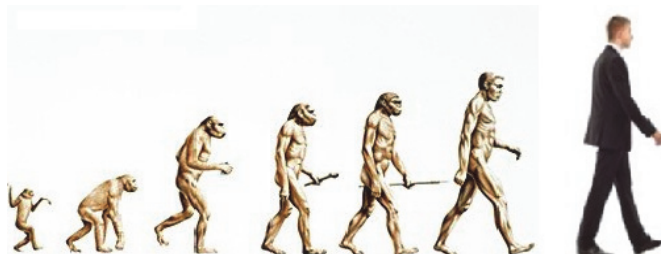
Zapravo, najveći preduzetnički poduhvat u istoriji čovječanstva jeste **uspon čovjeka!** Razvoj čovjeka! Razvoj od čovjekolikog majmuna do Merlin Monro – metaforično rečeno.

Slika 1: Od majmuna do Merilin Monro



Ili homoidnog majmuna do menadžera.

Slika 2. Hod od majmuna do menadžera



Ako bi ovu sliku metaforično primijenili na Crnu Goru – što bi mogli zaključiti?

Neka svako za sebe zaključi i formira svoju sliku, postavljajući pitanje: **Što sada dominira u Crnoj Gori** – koji model reagovanja na promjene koje se dešavaju u okruženju, Evropi, svijetu; tehnološke promjene; demografske promjene; bezbjednosne promjene i sl... Zapitajte se za svoju porodicu, svoju firmu, svoju školu ili Univerzitet – u kojem ste dominantnom modelu reagovanja na promjene?

To su tri situacije:

1. Nereagovanje, odnosno nestanak;
2. Preživljavanje;
3. Razvoj (ne rast!). Ovaj predak nije samo rastao, on se i mijenjao!

Znači:

1. Po mom shvatanju, preduzetništvo je ne samo prilagođavanje promjenama, već i prilagođavanje promjena sebi.
2. Preduzetništvo je kreativnost, stvaranje novog.
3. Preduzetništvo je energija strasti. Strast podstiče bazičnu podjelu – od seljaka do preduzetnika! Ja preduzetništvo ne vezujem za golo preživljavanje!

II INFORMACIJE IZ BUDUĆNOSTI I PREDUZETNIŠTVO

Ovakav pristup preduzetništvu znači da moramo imati **informacije iz budućnosti!** Da moramo da imamo osjećaj budućnosti!... Odnosno, da imamo razvijeno čulo mirisa budućnosti!... Instinkt za budućnost, kao što imamo instinkt za strah! A to čulo ima samo pojedinac! Znači, ja preduzetništvo vezujem za pojedinca! Koje informacije iz budućnosti ja smatram važnim za shvatanje značaja razvoja preduzetništva, ali za menadžersko vođenje firme¹:

1. Najveće ekonomske sile 2030 i 2050. god
2. Demografske promjene (populaciona mapa)
3. Promjene nosećeg razvojnog okeana
4. Tehnološke promjene; vještačka inteligencija

Sve ovo vodi većoj globalizaciji svijeta!

Da li se na te globalne, geostrateške promjene reaguje tako što će se država zatvoriti i voditi neku svoju unutrašnju politiku shodno tim informacijama, ili će se reagovati umrežavanjem na globalnom nivou (svih kompanija, institucija, univerziteta), a država, umjesto sadašnje centralne uloge i uloge vrhovnog komandanta, postaje samo sredstvo za podsticanje tog umrežavanja?... Ovo je ključno razvojno pitanje, po mom mišljenju!

Moje je iskustvo da ukoliko nijeste umreženi – nema perspektive razvoja. A možete biti umreženi samo ako dajete i stvarate **nešto novo!** Ako ulažete te svoje stvaralačke sposobnosti **u tu mrežu!**

Mreži se daje, pa tek potom dobija (ne uzima) od mreže!

Mreža je horizontalna! To znači nema hijerarhije! Ulažete svoju inicijativnost, kreaciju... Pristup mreži postaje važan koliko i pristup tržištu!...

I sve više ulazimo u to **doba pristupa**, kako kaže Toffler!

Kad govorimo o mreži, važna su dva pitanja za razmišljanje:

¹ Vidi prilog rada

1. Da li mreža mijenja ulogu države? Da li je država i dalje Bog na zemlji kojem se treba klanjati?
2. Da li možete biti važni ili djelovi neke mreže ako niste preduzetni, inovativni, kreativni?

Moje shvatanje u posljednjih nekoliko decenija izlažem, od 1989. godine kada sam bio u Vladi Anta Markovića do 2007. godine – koncept Crne Gore- mikro države, jeste da samo oslobađanje od državnog monopola, pogotovu u malim državama, vodi prosperitetu, razvoju, napretku, smislu života, u krajnjem sreći ljudi i zadovoljstvu ljudi. U **Neprihvaćenoj Agendi** – konceptu organizacije Crne Gore kao mikro države izložene su te osnove nove organizacije!²... Međutim, taj koncept je, kao autentičan, odbačen i za sva vremena izgubljen! To je bila velika šansa! Sada dijelimo sudbinu prevaziđenog koncepta socijalne države Zapadne Evrope! Što će dalje biti, ja ne znam!... Ja samo znam da su svi dinosauri nestali... To su lekcije iz istorije... I ove skorije – poslije pada Berlinskog zida.

Često postavljamo pitanje gdje bi Crna Gora bila danas da joj mi koji smo dali ideju i praktično uveli DEM/EURO i nijesmo oduzeli državni monopol nad novcem, nad štampanjem novca? Zar to nije klasični primjer „razvlašćivanja državnog monopola“? Što je sa monopolom u fiskalnoj sferi? On će se neminovno gubiti! I što je taj monopol veći – to će javni dug biti veći! S jedne strane ostaju sve veći troškovi države, a sa druge strane sve veći broj turista u Draču, u Grčkoj, Turskoj... Fiskalnu politiku vam određuje konkurencija – druge države! Tako da insistiranje da mi kao Crna Gora imamo fiskalni suverenitet i nije do kraja tačna!... Insistiranje na fiskalnom suverenitetu je prikrivena kritika uvođenju EURO-a i gubitka monetarne stabilnosti.

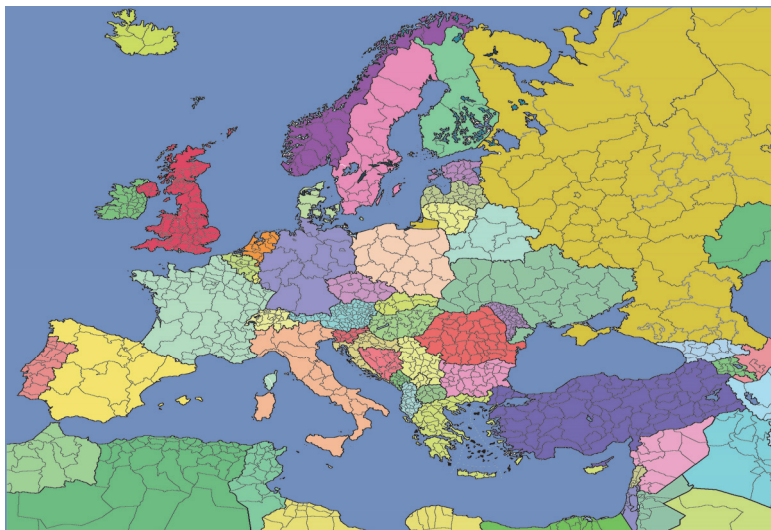
Ipak, ja sam se fokusirao na preduzetništvo! I državu uzimam samo u kontekstu značaja razvoja preduzetništva, pogotovu u svijetlu budućih trendova u svijetu, ali i u samoj Crnoj Gori.

III GLOBALIZACIJA I PREDUZETNIŠTVO

Globalizacija traži umrežavanje, a umrežavanje traži preduzetništvo! Traži nove ideje! Novu kreativnu snagu! Traži razvoj!... I EU je umrežavanje!... Ja znam da je prisutan strah da će tamo biti podjele na velike i male zemlje... Ja mislim da će ta podjela biti ne po veličini, već po tome koliko koja zemlja može da unese novih ideja, novih kreacija, nove književnosti, nove kulture, novih inovacija, inovacija novog duha... To postepeno mijenja sadašnji koncept umrežavanja u EU, to je **umrežavanje birokratija, a manje preduzetnika!**... Kada shvatimo i što prije shvatimo da EU ima malu šansu da bude EU zajednica država, bilo u nekoj federativnoj ili konfederativnoj izvedbi. Ta plemenita ideja može opstati samo kao **zajednica regiona, zajednica regija-država**. Što to prije shvatimo, imaćemo više koristi od tog umrežavanja!

² Razvojni dokument Crne Gore nakon dobijanja nezavisnosti 2006. godine, urađen u ISSP-u, koji se zasnivao na maloaj ali sposobnoj i dobro plaćenju administraciji (333 zaposlenih u „stajaćoj“ administraciji – bez policajaca, inspektora i sl, uz naglasak na PPP), uvođenje predsjedničkog sistema sa Vladom od 7 članova, potpuno otvaranje ekonomije i ekonomskih sloboda, uvođenje engleskog kao službenog jezika, ukidanje Centralne banke, drugačiji izbor sudija, potpuno reformisanje obrazovnog sistema, podsticanje preduzetništva i stvaranje domaće preduzetničke klase... Riječju, polazi se od realnog shvatanja da je Crna Gora mala i da ne treba da kopira organizaciju velikih država... Međutim, makro koncept je pobijedio i „ekipa“ koja je radila ovu Agendu napustila je reformski tim Vlade Crne Gore i „pošla“ u Donju Goricu da razvija ideju jednog živog, neklasičnog Univerziteta – UDG... Sadašnja administracija u Crnoj Gori, čiji se broj tačno ne zna, broji oko 60.000 zaposlenih, odnosno više od 1/3 ukupno zaposlenih u Crnoj Gori).

Slika 3. Evropa regiona ili Evropa- regija država



Mislim da se mentalno i naučno i vaspitno, i ako hoćete, ideološki, treba spremati u tom pravcu. To je taj zrak sa dalekog svetionika... Ne bih ga potcjenjivao... Već bih mu se prilagođavao i prilagođavao ga sebi... Ja više ne vjerujem u čvrste strukture!... Mi smo u dobu kada se kvantna mehanika sve više razumije. Kada se shvata značaj neizvjesnosti, ali i neočekivanih događaja, tzv. Crnog labuda... Zato mislim da u temelju našeg razvoja mora biti ona Njegoševa: „Što god dođe, tome sam naredan! Na muci se poznaju junaci!“...

Zaista, važno je pitanje: kako od ideološkog monizma, determinizma i zatvorenosti, **mentalno** preći na globalnu neizvjesnost i shvatanje postojanja neočekivanih događaja; kako iz te mentalne bob staze – „samo je taj i taj put ispravan“, na jednu istraživačku logiku, logiku stalnog opipavanja stvarnosti? Generalno, današnja civilizacija nije u boljem položaju od slijepca koji stalno opipava oko sebe tražeći put naprijed.

Kako sa **ideološko-birokratskog shvatanja razvoja** preći na model **preduzetničko-inovativnog razvoja**? To je pitanje koje nam postavlja svetionik budućnosti!

Što su sadašnji temelji tog prelaza? Odnosno, da li je taj mentalni most, taj način razmišljanja, to shvatanje svijeta, u krajnjem taj stepen ljudskosti, dostojanstva, solidarnosti danas takav da bi mogli reći da je to moguće? Pitanje se može postaviti i tako: da li danas birokratizovani i do nepristojnosti ogoljen jezik na javnoj sceni, daje ohrabrenje za izgradnju tog novog duha, novog plemstva duha, umjesto duha provincijalizma?

IV KOJI SU TO KLJUČNI LIMITI RAZVOJU PREDUZETNIŠTVA?

1. Birokratija kao limit preduzetništvu se ogleda makar kroz dva indikatora:
 - Velika javna potrošnja (veliki broj zaposlenih, procenat javnog duha, okamenjena organizacija javne uprave...)
 - Velika javna potrošnja proizvodi nešto što je po razvoj lošije od silnih ekonomskih posljedica (troškova):

- Sterilizacija duha i preduzetništva od pojedinca i porodičnog preduzetništva, što vodi smanjenju dostojanstva ljudi;
 - Okrenutost svih u državi ka državi i mišljenje da država sve treba da riješi. I to je normalno ako imate besplatno školovanje i studije 18 godina. Onda je odgovornost na državi da tog studenta i zaposli, jer mu 18 godina daje nadu da joj je on potreban!
 - Naš biznis je, manje-više okrenut ka državi- bilo direktno, bilo indirektno, jer država formira najveći dio domaće tražnje! Ako izuzmemo turizam i još nekoliko firmi koje zavise od strane tražnje (izvoza), najveći dio kompanija je okrenut domaćem tržištu. Ako je na tome tržištu država glavni komandant – onda ne treba da čudi da ljudi iz biznisa treba da čuju resornog ministra po 100 puta, a izbjegavaju da dođu na razgovor, konferenciju, gdje nastupaju ljudi većih svjetskih firmi, svjetskih univerziteta, finansijskih institucija... Kada će ljudima trebati ideje, saradnja i umrežavanje, a ne vjera u državu i političku zaštitu? U svijetlu traženja odgovora na ovo pitanje treba posmatrati preduzetništvo!
2. Demografske osnove preduzetništva u Crnoj Gori – Ako je preduzetništvo vezano za mladost; starenje stanovništva? Broj rođenih je pao od 9.100 u 2000. godini, na 7.500 u 2016. godini, a broj starijih od 60 godina je skoro 20%. Prosječna starost je 39 godina.
 3. Obrazovne osnove preduzetništva u Crnoj Gori – Imamo antipreduzetničku školu i antipreduzetničke univerzitete. Preduzetništvo, inovativnost i kreativnost su zagušeni debelom knjigom za bubanje!
 4. Kulturne osnove preduzetništva u Crnoj Gori – strah od uspjeha; zavist; nemanje prava na pokušaj; nedovoljno samopouzdanje... Isto tako, to je kultura koja ne slavi bogaćenje. Bogaštvo se shvata kao rezultat sumnjivog rada, nepoštenja, dok se siromaštvo vezuje sa poštenjem.
 5. Etika biznisa – još uvijek nije na nivou koji traži uspješan i kredibilan biznis.

Mi ne možemo reći da se danas i uopšte u toku tranzicije nije dosta govorilo o preduzetništvu, da se nije ulagalo u preduzetništvo, da nijesu formirana mnoga mala i srednja preduzeća. Ali se plašim da trend nije više toliko snažan. Zašto mislim tako?

Što još opstruira razvoj ideje preduzetništva u Crnoj Gori?

1. Vjera da nas mogu razviti samo strani investitori... Uvijek sam govorio: „Da, treba da imamo strane investitore, ali uz njih moraju stasavati domaći, domaća preduzetnička klasa. Bez domaće preduzetničke klase održivost razvoja je manja.
2. Pad ekonomskih sloboda kao rezultat jednog primitivnog shvatanja plemenitih socijalnih ideja, odnosno dalje insistiranje više na konceptu socijalne države, tom umirućem konceptu države blagostanja, nego na konceptu građanske države. Koncept socijalne države: proizvodi i gradi karaktere zavisne od države, od vlasti, od političkih partija, dok koncept građanske države poziva na nezavisnost slobodnih građana... Preduzetništvo jeste jedan od načina „gradnje građanina“. Nikada ne zaboravimo indijsku poslovicu: „Ruka koja daje je iznad ruke koja prima“. A mnogi ljudi i institucije imaju ispruženu ruku ka državi!

3. Finansiranje preduzetništva je svedeno na rigorozne bankarske procedure. Bez hipoteke se ne može završiti ništa. A što je preduzetnik? Osoba koja od ničega stvara nešto novo. On ima samo ideju kako da iskoristi mogućnost koja se pred njega postavlja. I može da propadne... U sadašnjem sistemu finansiranja niko ne smije da propadne!
4. Usporeni dinamizam razvoja, bez obzira na otvoren veliki broj firmi:
 - a. Mikropreduzetništvo (porodični biznis). I to opstaje.
 - b. Osnivanje malih preduzeća koja popunjavaju slobodne niše, ali ih nikada ne uspijevaju prerasti
 - c. Preduzetništvo koje odlikuje ubrzani rast – start up kompanije koje svojim uzletom mijenjaju čitavi sistem. Da li mi takve imamo u Crnoj Gori? Voli; Ljubo Kočović iz Bara, možda Franca i Goranović... Nadam se da će to biti i Veso Pejović. Možda UDG! Kako da nemamo ništa iz informatike?

V ŠTA JE SUŠTINSKI PREDUZETNIŠTVO?

Shvatimo da nije to ona piljara na ćošku ulice, neko poljoprivredno gazdinstvo, usamljeni zanatlija, iako svaka misao i slika ide u tom pravcu. S obzirom da to nije neka velika fabrika, kompanija, banka, to se i u Crnoj Gori na preduzetnike gleda kao na nešto manje važno, kao posao iz nužde: kada izgubiš državni posao ideš u preduzetnike!

Preduzetništvo nije zanimanje!... Preduzetništvo nije puko otvaranje firme... Preduzetništvo nije tehnika! Nije biznis plan. Preduzetništvo je mnogo više od toga!

Preduzetništvo je način razmišljanja! Preduzetništvo je filozofija - a nema ništa praktičnije od filozofije! Uostalom, filozofija je majka nauke! Filozofija je rodila nauku!

Preduzetništvo je pogled na život, shvatanje svijeta, misaoni reflektor koji nam osvjetljava put i pravac u kojem treba da se krećemo.

Preduzetništvo je energija, energija pojedinca, ali i energija društva u cjelosti.
Preduzetništvo je strast pojedinca, ali i strast nacije.

Preduzetništvo je snaga srca, snaga emocija kojom se pokreće naš um!

Preduzetništvo je prvo iz srca pa tek onda iz mozga!

Znači, preduzetništvo nije birokratska tvorevina, a još manje sredstvo za političke manipulacije sa glasačima.

I kao najveću prepreku razvoju preduzetništva u Crnoj Gori upravo vidim to njegovo svodenje na tehniku, na nivo nužnog zla, na manje vrijedan, odnosno cijenjen stil života. Svodenje preduzetništva na tehnike biznisa. Skrećem pažnju da iza tog, na prvi pogled jednostavnog pojma, pojma koji kao da svako razumije, ipak stoji i velika duboka teorija, kao što i iza svake sijalice stoji duboka teorija fizike.

Kao što diletanti ne mogu voditi projekat izrade električne mreže u ovoj zgradi, isto tako ni diletanti ne mogu voditi politiku razvoja preduzetništva u nekoj zemlji.

Ukazao bih na još jedan problem. Preduzetništvo se ne smije poistovjećivati sa inovacijama. Inovator ne znači da je preduzetnik. Preduzetništvo je način organizacije i upravljanje komercijalizacijom inovacije. Takav primjer je bio Nikola Tesla. Iako je bio veliki i neponovljiv inovator, posljednje dane života je proveo u nemaštini!

Do sada je, najkraće, ukazano na:

1. Na megatrendove razvoja u svijetu (u oblasti ekonomije, stanovništva, novih tokova svjetskog razvoja, tehnologije...)
2. Na važnost globalnog umrežavanja i uticaj na slabljenje nacionalne države
3. Na moje mišljenje da će Evropska Unija biti unija regiona, a ne država
4. Pogled na shvatanja i faktore koji usporavaju razvoj ideje preduzetništva u Crnoj Gori:
 - a. Birokratizacija društva (velika javna potrošnja; javni dug...)
 - b. Demografsko starenje Crne Gore
 - c. Antipreduzetnički obrazovni sistem
 - d. Kultura zavisti i strah od uspjeha drugoga.
5. Shvatanje preduzetništva kao tehnike izrade biznis plana, a ne kao načina razmišljanja
6. Neki manje vidljivi elementi opstrukcije:
 - a. Vjera u strane investitore više nego ulaganje u domaću preduzetničku klasu
 - b. Pad ekonomskih sloboda i primitivno shvatanje socijalne ideje
 - c. Nedovoljan dinamizam koji proizvode novootvorene firme
 - d. Nespremnost ulaganja u ideju, a ne u biznis plan (nekad više treba gledati u oči preduzetnika, nego u biznis plan!).

Sve ovo sam gledao sa tačke izvan današnjeg sistema – sa neke **tačke iz budućnosti!** Gledao sam iz budućnosti na nas danas: što treba uraditi da bi sagledali te zrake iz budućnosti!

VI PREDUZETNIŠTVO KROZ POGLED U BUDUĆNOST

Ja nijesam prorok! Ja ne dajem odgovore!

Ja nemam želju nikoga da učim i savjetujem!

Samo se koristim prilikom da neko svoje teorijsko-iskustveno znanje i mišljenje iznesem, bez ikakve namjere da se bilo kome to dopada ili ne. Neću govoriti o svojim preduzetničkim pregnućima i tome što me, na neki način, kvalifikuje za ovu temu! Samo bih ipak istakao:

1. Otvaranje postdiplomskih studija "Preduzetnička ekonomija" (1992. god)
2. Otvaranje prvog privatnog instituta u Crnoj Gori: ISSP
3. Inicijativa i stručni rad na uvođenju DEM/EUR u Crnoj Gori
4. Odlazak sa državnog univerziteta na "doslovno poljanu" – osnivanje UDG-a, danas vjerovatno najvećeg projekta koji se realizuje u Crnoj Gori bez ikakve državne pomoći!

U kom pravcu razmišljam?

- Da shvatimo da nas tehnologija neće spasiti, kako kaže Gete. Snaga je u čovjeku! U ljudima! Prosperitet je u glavama ljudi. Kojih ljudi? Prije svega ljudi preduzetničkog duha! Ljudi koji inovaciju mogu komercijalizovati na tržištu!
- Shvatiti da razvoj nije moguće oslanjati samo na domaće tržište! Mora se naš lokalni proizvod i lokalna usluga prodavati kupeu izvan Crne Gore!... Niti jedan preduzetnički poduhvat, niti jedna kompanija koja nije izašla na globalno tržište neće opstati ili će

biti zatvorena. Ja sam svjestan da mi ne možemo kao UDG opstati bez međunarodnih projekata i studenata iz inostranstva. To važi i za onoga što ima staklenike, vinarije, fabrike...

- Oslobadati javno mnjenje od toga da se može živjeti od rente. A rentu u Crnoj Gori obezbjeđuju dva Boga: prvi, onaj sa nebesa što nam je dao ove ljepote, pa turisti dolaze (a da to nema toliko veze sa našim radom i kvalitetom usluga). Drugi Bog: ovozemaljski, država; ne govorim samo o socijalnoj državi, već i o tome da većina biznisa u Crnoj Gori je biznis sa državom, odnosno sa javnom potrošnjom. Malo je kompanija koje su na istinskom tržištu!... Mnogi će se hvatati za glavu onda kada uđemo u Evropsku Uniju. I treći Bog je Božica: majka!
- Gdje se stiču te prve sklonosti ka preduzetništvu? U porodici i u školi! Porodica se, na neki način vraća! Možda ne u onom tradicionalnom smislu – ali se vraća. To osjećam preko studenata... Država ne bi smjela da preuzme neke funkcije porodice i oslobodi je odgovornosti za neke njene funkcije. Ako nijesi ni za što odgovoran u svom životu i ako neko drugi brine o tebi, o tvom školovanju, zaposlenju, plati, pa bilo da je to majka, a ne država – nema govora o preduzetništvu, odnosno preduzetničkom načinu razmišljanja.
- Škola? Antipreduzetnička! Kad vam odličan dak na pitanje: “Kako je u školi?” odgovara: “Dosadno!”, to je katastrofalan odgovor. Znači, on nije probuđen, ne školuje svoju strast, inovativnost i sl. Ovo je generacija koja može da uči samo kroz igru i u pokretu!... Osnovna škola bi trebalo da bude samo igra – i sticanje kreativnih vještina i razvijanje drugarstva i solidarnosti. To znači, naglasak je na sportu, likovnom, muzici, književnosti, poeziji, umjetnosti, istoriji, filozofiji,... a tek u 5, 6, 7. razredu neka popularna matematika, popularna fizika, popularna hemija... Mi nijesmo više u industrijskom društvu, već u informatičkom!
- Univerzitet – Kriza Zapada je, po mom mišljenju, dijelom posljedica krize Univerziteta na Zapadu. Kriza klasičnog univerziteta. Dok je Univerzitet bio priprema za život, Zapad je napredovao, od renesanse do sada. Čim je Univerzitet postao mjesto za pripremu ljudi za status kvo, školovanje za vladajuću elitu, kriza se pojavljuje. Univerziteti i dalje studente uče o životu, a ne uče od života. UDG: $S=z \cdot i^2$.
- Svi ovi tehnološki parkovi treba da budu ne na Univerzitetu, već u zgradi Univerziteta. Univerzitet je rasadnik preduzetništva! Isto tako, mislim da bi trebalo odvajati godišnje 5.000.000 EUR i ulagati ih u **ideje** učenika i studenata, za svaku ideju po npr. 10.000EUR, što bi značilo da bi se uložilo u otprilike 500 ideja. Vjerovatno će 400 ideja biti neisplativo, ali je vjerovatnije da će 10 ideja biti isplativo i vratiti u budućnosti ovih 5.000.000EUR. Ali, ovdje se ne radi o materijalnom efektu... Već o psihološkom i o načinu razmišljanja mladih! To je način da ubacite taj preduzetnički duh u djecu! “Ali, profesore, to je rasipanje novca...”. Mislim da je to bolje nego program stručnog osposobljavanja. Zar se država nije odužila, ako je bila dužna, kroz 16 ili 18 godina besplatnog školovanja za većinu? To je kupovina status kvoa, a ovo je ulaganje u promjene.
- Ja ne mogu da povežem besplatne studije sa preduzetništvom! Ko se u mladosti ne navikne da traži od sebe – taj dovijeka ostaje pacijent države i birokratije, makar po načinu razmišljanja.
- Ja mislim da je potrebno da počnemo da uvozimo talente! Kao u sportu! Da prepoznamo talente- ali ne birokratske, već preduzetničke. Mislim da je počela velika “pljačka” talenata na našim prostorima!

- Možda bi država trebalo da više ulaže u dolazak profesora i istraživača iz inostranstva, bolje nego da naši idu vani i tamo ostaju. Tako je iskustvo Kazahstana.
- Moramo više hrabriti i podsticati privatnu inicijativu u obrazovanju – od zabavišta do Univerziteta!
- Ulaganje više u oblasti koje pokreću i izazivaju mlade na proizvodnju preduzetničkih ideja (informatika, dizajn, umjetnost, kultura...)

Ovo su sve neka razmišljanja koja traže vrijeme! Ona traže da se vrijeme drugačije shvati! Da se shvati vrijeme u kome danas živimo, ali i da zavirimo u vrijeme koje dolazi. Zapravo, sadašnjost je budućnost koja je počela. Ja sam siguran da bi sa ovakvim prilazom preduzetništvu, Crna Gora oko 2040. godine bila na putu da postane jedno novo, moderno preduzetničko-inovativno društvo. Osjećam uzdahe! Ko će čekati toliko!

Kada je Ču En Laj bio u posjeti Francuskoj negdje oko 1970. godine, pitali su ga šta misli o Francuskoj revoluciji, koja je odigrala 200. godina ranije... “Još je rano o tome govoriti!”... Ako uopšte postoji razlog za zaostajanje i siromaštvo – to je nepoštovanje prirode vremena i življenje van duha vremena.

VII LITERATURA:

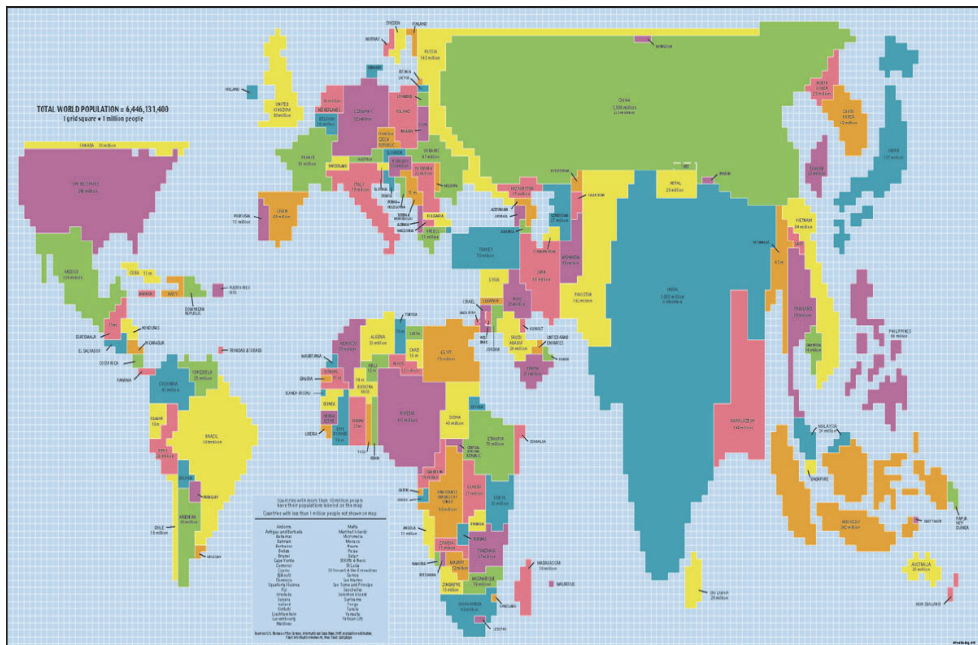
1. Čodri, Binod (2018), *Osvajanje vrhova*, Samizdat, Beograd
2. Draker, Piter (1970) *Inovacije i preduzetništvo*, Privredni pregled,
3. Holms, Ričard (2018) *Doba čuda*, Zavod za udžbenike Beograd
4. Kantilon, Ričard (1730) *Eseji o prirodni trgovine*
5. Kantilon, Ričard (1730) *Menadžer rizika*
6. Kembel, Džozef (2007) *Moć mita*, AS-S Ovek
7. Kuan Yew, Lee (2016), *From Third World to First: The Singapore Story: 1965-2000*, Harper Collins Publishers, New York
8. Lajović, Dragan (2017) *Biznis etika*, CID, Podgorica
9. Ries, Eric (2017) *The Start-up Way*, Penguin
10. Špigel, Ivo (2015) *The European start-up revolution*, Fores
11. Šumpeter, Jozef (1930) *Kapitalizam, socijalizam i demokratija*, Kultura, Beograd,
12. Vukotić, Veselin (2000) *Psiholoofilozofija biznisa*, CID, Podgorica
13. Vukotić, Veselin (2013) *Istorija budućnosti*, CID, Podgorica
14. Vukotić, Veselin (2018) *Simboli i metafore* (knjiga u štampi), UDG, Podgorica

VIII PRILOZI

1. Najveće ekonomske sile

Najveće svjetske ekonomije 2016. (MMF), u milijardama dolara	Najveće svjetske ekonomije 2050. (projekcija PwC-a), u milijardama dolara
1. Kina - 21,269	1. Kina - 58,499
2. SAD - 18,562	2. Indija - 44,128
3. Indija - 8,721	3. SAD - 34,102
4. Japan - 4,932	4. Indonezija - 10,502
5. Njemačka - 3,979	5. Brazil - 7,540
6. Rusija - 3,745	6. Rusija - 7,131
7. Brazil - 3,134	7. Meksiko - 6,863
8. Indonezija - 3,027	8. Japan - 6,779
9. Ujedinjeno Kraljevstvo - 2,787	9. Njemačka - 6,138
10. Francuska - 2,736	10. Ujedinjeno Kraljevstvo - 5,369
11. Meksiko - 2,227	11. Turska - 5,184
12. Italija - 2,213	12. Francuska - 4,705
13. Južna Koreja - 1,929	13. Saudijska Arabija - 4,694
14. Saudijska Arabija - 1,731	14. Nigerija - 4,348
15. Španjolska - 1,674	15. Egipat - 4,333

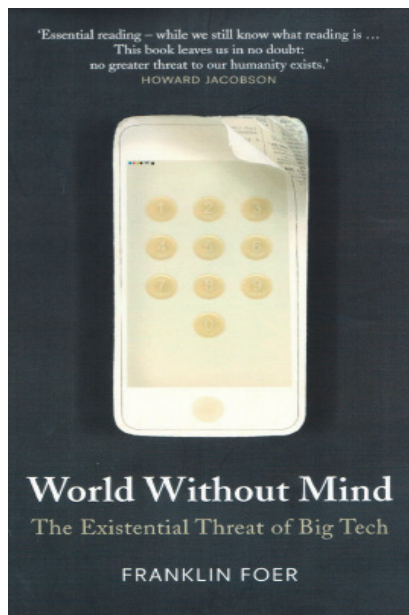
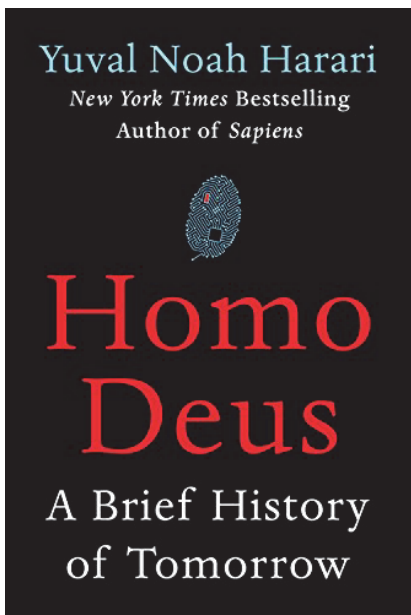
2. Demografske promjene (populaciona mapa)



3. Promjene nosećeg razvojnog okeana (od Atlantika ka Pacifiku)



4. Tehnološke promjene; vještačka inteligencija



SUMRAK PREDUZETNIŠTVA U POLITIČKI ZAPOSEDNUTOM DRUŠTVU

Apstrakt

Preduzetništvo se konfrontira sa rentijerstvom, pri čemu je prvi član tog para aktivistički i produktivan, a drugi parazitski postavljen i razvojno inhibitoran. Temeljni razlog koji izaziva ove dve suprotstavljene pojave jeste posezanje političkih činilaca u privredne procese. Pojava legitimizovane prinude institucionalizovane kroz državnu mašineriju opšti je uzročnik široko razgranatih redistributivnih procesa i odgovarajućih drastičnih odstupanja od ekonomski poželjne saglasnosti ubranih nagrada, s jedne, i napora i produktivnih doprinosa, s druge strane. Prinudno izazvana eksploatacija ne javlja se u uređenom tržišnom sistemu dobrovoljnih transakcija i slobodno sklapanih ugovora. Korupcija je istaknuta kao posebno izopačen oblik traganja za rentom, ali je pojava kompaktno organizovanih grupa koje uspevaju da prikupe političku moć i nadu se u posedu državne vlasti okarakterisana kao mnogo štetniji i obuhvatniji vid društvene patologije. Takve grupe predstavljaju gotovo nesavladive prepreke zdravom institucionalnom razvitku koji bi vodio oživljavanju privrede i njenom lociranju na putanju dinamičnog, stabilnog i održivog razvoja.

Nešto opširnije se dokazuje da je Srbija zemlja sa preteranom državnom intervencijom sa učešćem javne potrošnje u BDP-u daleko iznad onoga što bi odgovaralo njenom zabrinjavajuće niskom dohotku po stanovniku. Politički sistem je u Srbiji takode nerazvijen i arhaičan, bez podele vlasti sa poznatim ograničenjima i ravnotežama i uz upadljivo odsustvo nezavisnog i efikasnog sudskog sistema. Ovo su uzročnici pogubne političke neravnoteže: osvajajući kontrolu nad državom, koja sa svoje strane kontroliše neodmereno velike mase resursa, stranka koja pobeđi na izborima postaje previše moćna i praktično uspeva da zbrise političku opoziciju. Time se politički sistem svaljuje u jednopartijsku vladajuću strukturu, a to može da se posmatra i kao osveta naše ne tako davne socijalističke prošlosti.

***Ključne reči:** preduzetništvo, rentijerstvo, korupcija, državna intervencija u privredi, odsustvo ravnopravnosti u političkoj konkurenciji, isklizavanje političkog sistema ka jednopartijskim ustrojstvima, podrivanje demokratije.*

TWILIGHT OF ENTREPRENEURSHIP IN A POLITICALLY CAPTURED SOCIETY

Abstract

Entrepreneurship is contrasted with rent-seeking, the first one being activist and productive and the second one acting as a parasitic and growth impairing factor. The fundamental reason giving rise to the two contrasting phenomena is the encroachment of the political factors into economic processes. The appearance of the legitimized coercion institutionalized through the machinery of government is the general reason for vastly ramified redistributive processes and the corresponding drastic deviation from the economic desideratum of correspondence of rewards to efforts and the productive contribution in general. Coercion induced exploitation does not arise in a regular market system of voluntary transactions

* lidi.madzar@gmail.com

and free contracts. Corruption is singled out as a particularly vicious form of rent-seeking, but the emergence of the tightly organized groups taking hold of political power and coming in the possession of governmental authority is characterized as a much more harmful and encompassing pathology. Such groups are almost insuperable impediments to sound institutional development which would revive the economy and put it onto the trajectory of dynamic, stable and sustainable development.

It is somewhat extensively argued that Serbia is an overly interventionist country with share of public spending in the GDP much above what would be appropriate given her disturbingly low income per capita. Serbian political system is also underdeveloped and archaic, lacking the division of powers with checks and balances and conspicuously suffering the absence of an independent and efficient judicial system. These are the reasons for a perilous political disequilibrium: by taking control over the government which, in turn, controls overly large masses of resources, the electorally successful political party becomes inordinately powerful and practically wipes out political opposition. Thus the political system slides back to the one-party governing structure, which might be viewed as the vengeance of our not too distant socialist past.

***Keywords:** entrepreneurship, rent-seeking, corruption, governmental intervention in the economy, absence of the level playing field in political competition, sliding of the political system towards the one-party arrangements, subverting of democracy.*

1. PRELIMINARIJE O SKLADU I RASKORAKU PROIZVODNJE I RASPODELE

Ni med cvetjem ni pravice rekao je u svojim *Baladama Petrice Kerempuha* pre nekih stotinak godina M Krleža, a čini se da je retko kad bio bliži istini i efektiviji u njenoj artikulaciji. Ekonomisti su, doduše, profesionalno predodređeni da baš i ne prihvate ovakav sud budući da je – bar na normativnom planu – jedno od njihovih temeljnih načela da učesnici privrednih procesa budu nagrađeni shodno svom produktivnom doprinosu. Očigledno je da se takvo regulisanje raspodele ispostavlja ne samo kao pravično – šta bi uopšte i moglo da bude pravičnije?! – nego i ekonomski celishodno; ono svojom, opet očiglednom, podsticajnošću maksimalno ohrabruje rad, učenje, ulaganje i sve ostale razvojno relevantne aktivnosti. Život je uvek širi i bogatiji od teorije, a širenje semantičkih krugova oko suvih i apstraktnih polaznih pretpostavki vodi ka formulisanju bogatijih, realističnijih ali i složenijih teorija kojima se verodostojnije opisuje i tumači ne baš lako dokučiva životna stvarnost. Time što je za temu ove rasprave predložio *preduzetništvo i rentijerstvo* profesor Vukotić (2018) je dobro izrazio jedni bitnu, sveobuhvatnu i vremenski univerzalnu karakteristiku ne samo privredne nego i najšire shvaćene društvene stvarnosti.

Društvo je, naime, nepojmljivo složen konglomerat aktera, njihovih teško sagledivih međuzavisnosti i sistema i podsistema čija se apstraktna formalizacija, bar kad je reč o bitnoj dimenziji odnosa proizvodnje i raspodele, može modelirati u znaku jedne konceptijske okosnice na čijim su ekstremnim tačkama upravo preduzetništvo i rentijerstvo. Na preduzetničkom kraju te okosnice locirani su subjekti čiji je doprinos društvu znatno veći od onoga što im u procesu raspodele pripadne, dok su na drugom ekstremu oni čiji je doprinos jednak nuli, a često i negativan, i to uz veliku apsolutnu vrednost tog „doprinos“ koji se sastoji u etički i ekonomski neopravdanom prisvajanju. Negativan učinak parazitski lociranih aktera u ovom procesu društvenih interakcija sastoji se u tome što oni ne samo da ništa ne doprinose i ne samo da prisvajaju plodove tuđih kreativnih pregnuća nego svojim parazitskim delovanjem destimulišu i one kreativne aktere lociranih na suprotnom kraju napred definisane okosnice. Od relativne moći jednih i drugih stratuma, grupe preduzetnika i mase rentijera, zavisi u krajnjoj liniji tempo i privrednog i opšteg društvenog razvoja, a u dugoročnom kontekstu i sama sudbina društva.

2. USLOVI ODRŽIVOG RASTA, TEHNIČKI NAPREDAK I ZNAČAJ PREDUZETNIŠTVA

Preduzetništvo je daleko najvažnija funkcija u svekolikom društvenom opstojanju i eventualnom razvitku i napretku. Njegova dragocena kreativnost je očigledna i jedva da je ikome treba dokazivati. Treba se samo setiti da i nivo razvijenosti jednog društva i tempo njegovog razvoja zavise od dve široke i heterodne skupine ekonomskih činilaca. U prvu skupinu spada raspoloživost, opet najšire shvaćenih i nesagledivo heterogenih, privrednih resursa, dok u drugu spada, opet jednako heterogena i zapanjujuće složena množina proizvodno relevantnih znanja. Ova druga skupina u ekonomskoj analizi obično se navodi i označava poznatim opštim i sasvim obuhvatnim pojmom *tehnologija*. Ne mora se zalaziti daleko niti u ekonomsku teoriju niti u privrednu istoriju da bi se zaključilo da je *tehnologija*, uz praktičnu primenu koja je stvar dragocene preduzetničke valorizacije, a ne snabdevenost resursima pravi, a u krajnjoj liniji gotovo jedini činilac privrednog razvoja. Tokom vekova prikupljena su iskustvena svedočanstva u prilog teze da nisu razvojno bitne količine i mase resursa nego tehnološka znanja koja opredeljuju sve šta se sa tim resursima čini i kakvi sve rezultati od njih mogu da se dobiju.

U privrednom razvitku aktivan i opredeljujući činilac je preduzetništvo. Sam tehnički progres zavisi, naravno, od raspoloživosti i nivoa znanja i ritma njegovog narastanja u vremenu. No, tek preduzetništvo ta znanja mobilize i aktivira, bez njega znanja ostaju skrajnuta, neplodna i ekonomski irelevantna. U istoriji su poznati slučajevi impresivnog i kontinuiranog rasta znanja koja su ostala bez odgovarajućeg privrednorazvojnog učinka. Poznati su i slučajevi znanja pomno akumuliranih i uspešno razvijanih u jednoj sredini, ali ekonomski valorizovanih u nekoj drugoj sredini koja je za takvu mobilizaciju znanja raspolagala potrebnim preduzetničkim potencijalom i *ambijentom*. Ilustrativan primer ove dvojnosti je onaj koji navodi Hughes (1986, p. 9) o poznatoj revoluciji koja se dogodila u razvoju automobilske tehnologije: jedna evropska *invencija* (izum) tek je u Americi bila pretvorena u spektakularnu *ekonomsku inovaciju*.

Preduzetništvo je toliko dragocena sastavnica privrednog života i toliko značajan činilac razvoja i sveopšteg napretka da se, uz rizik zaletanja na tanak led opštepoznatih činjenica, mora istaći nekoliko njegovih presudno značajnih svojstava i dometa. Ono omogućava i opredeljuje da se sve veće i veće ekonomske vrednosti iz perioda u period ostvaruju na osnovu istih masa resursa. Ako se kod nekih ili čak svih resursa zapažaju tendencije porasta kvaliteta, i to je ponajčešće rezultat tehničkog napretka ili šire shvaćenog porasta znanja koje svoju ekonomsku valorizaciju dobija tek angažovanjem i posredstvom preduzetništva. Na pojednostavljenom ali spoznajno delotvornom planu elementarnih bilansnih odnosa između utrošaka i proizvoda kao odgovarajućeg rezultata, preduzetništvo se kroz tehnički napredak ispoljava kao činilac koji, *kad su faktori proizvodnje u pitanju*, nove vrednosti, i to na trajnoj osnovi, stvara iz ničega. Doslovno *ex nihilo*.

Drugostepeni značaj opremljenosti resursima – posebno na jako dugi rok, *sub specie saeculis* takoreći – najbolje se da sagledati kad se u obzir uzme elementarna činjenica da su danas mnoge resursno siromašne zemlje naglašeno razvijene a da su mnoge resursima bogate zemlje ostale na razočarajuće niskom nivou razvijenosti. Danas se čak govori o *prokletstvu bogate opskrbljenosti prirodnim resursima* budući da ona destimulize razvojna pregnuća u domenima koji su od resursa nezavisni a koja jedina daju osnovu za *održiv* dugoročni razvoj. Drugostepenost ili čak odsustvo razvojnog značaja samih resursa, posebno kad je dugi rok u pitanju, jednako dobro se vidi iz činjenice da je preovlađujuća masa resursa u većini privreda *rezultat i posledica* a ne *uslov i pretpostavka* privrednog razvoja. Važnost preduzetništva kao aktivnog i nezaobilaznog agensa tehničkog napretka tolika je da bi, po osnovu kreativnosti koja je kod njega i opredeljujuća i sveobuhvatna, preduzetnički sloj morao da se tretira kao

najuglednija i najprestižnija elita u svakom, a pogotovo u nerazvijenom društvu decenijama zakasnelom u procesu modernizacije. Ima se pripisati samo nedovoljnom razumevanju i opštem niskom nivou kulture razvoja i napretka onespokojavajuća činjenica da se ono i u našoj sredini nedovoljno ceni i da čak nosi teret masovnog sumnjičenja i neodobravanja. Oni koji ne razumeju logiku privrednog poslovanja i naglašenu kreativnost koja je ovde više zastupljena nego u drugim oblastima života uvek iznova pitaju kako je preduzetnik stekao svoj prvi milion. Vodeću ulogu među tim propitivačima igraju, nažalost, predstavnici tzv. inteligencije i vodećih krugova u javnom životu, a to su oni koji bi trebalo razvojne procese da razumeju daleko bolje od ostatka društva.

U svojstvu kreatora i praktičnog realizatora tehničkog napretka preduzetništvo je toliko značajno da je nemoguće oteti se iskušenju da se i ovde istaknu neke presudno važne činjenice kojima se ovaj autor bavio još pre više od četvrt veka (Madžar 1990, ss. 320-348) a morao ponovo da im se vrati sasvim nedavno (Madžar 2018). Reč je o nemogućnosti ostvarenja održivog, dakle dugoročno ostvarivog, privrednog rasta bez nezaobilazne komponente tehničkog progressa, a to znači bez preduzetništva kao njegovog posredujućeg činioca i agensa koji odgovarajuća tehnološka unapređenja ekonomski promovise i praktično realizuje. Reč je o strategiji tzv. ekstenzivnog rasta, za koju se ispostavilo da u ograničenim vremenskim intervalima može da obezbedi impresivna ubrzanja svekolikog razvojnog procesa u privredi i van nje, ali da takva akceleracija rasta *nije održiva*, neizbežno vodi u deceleraciju i stagnaciju i na kraju se okončava epohalnim slomom celokupnog ekonomskog sistema i društvenog poretka.

Mehanika inicijalnog ubrzanja i potonjeg malaksavanja rasta, uz spektakularna urušavanja i moguće lomove, veoma je jednostavna. Iako se ona najlakše prikazuje matematičkim modelima, može se bez većih teškoća i verbalno iskazati. Ekstenzivni, od kreativnog preduzetništva manje-više nezavisan rast temelji se na fizičkom gomilanju, tj. mehaničkoj ekspanziji faktora proizvodnje. No, nisu svi faktori podložni takvom mehaničkom uvećavanju, pogotovo ne u istoj meri. Mehanički se snažno može povećavati prvenstveno kapital, i to velikom akumulacijom kapitala koja je moguća u autoritarnim sistemima u kojima vlast nije elektoralno ograničena i ne zavisi od društvene javnosti, pa tako postoji veoma široka sloboda u namenskoj raspodeli društvenog proizvoda. Takva sloboda daje i podrazumeva mogućnost formiranja vrlo velike akumulacije. Istinski velike i na duži rok ostvarive mogućnosti za ekspanziju faktora javljaju se zapravo samo kod kapitala, tj. mase osnovnih i obrtnih sredstava. Kod prirodnih bogatstava te mogućnosti sastoje se u intenziviranju napora i aktivnosti u otkrivanju novih nalazišta, ali su dometi uvećavanja ovog faktora očigledno manji a brzina uvećavanja njihove raspoloživosti daleko ispod one koja je zastupljena kod kapitala.

U strategiji ekstenzivnog rasta kapital se povećavati jednokratno, u velikim diskretnim skokovima. Matematičke relacije izvedene iz proizvodne funkcije (Madžar 1990, ss. 320-335) pokazuju da sam čin povećanja stope rasta kapitala momentalno aktivira mehanizam njenog smanjivanja. Stopa rasta stope rasta kapitala, budući jednaka razlici između stope rasta društvenog proizvoda (merenog BDP-om ili na drugi način) i same stope rasta kapitala, pada u domen negativnih vrednosti samim aktom povećavanja stope po kojoj se kapital uvećava. Tendencijsko smanjivanje stope rasta kapitala povlači za sobom i opadajuću tendenciju u rastu društvenog proizvoda. Tempo rasta privrede, oslonjene na „ekstenzivni pogon“ ulazi u fazu deceleracije, a potom i u etapu stagnacije, uz moguće urušavanje u oblast negativnih stopa rasta. Na tom obrtu jasnije nego igde, ali i dramatičnije nego u bilo kom drugom sklopu dinamičkih tendencija, pokazuje se efemernost, u tehničkom žargonu neodrživost ekstenzivnog rasta.

Sličan efekat u strategiji ekstenzivnog rasta može se postići i uporedivim naglim podizanjem stope rasta zaposlenosti posezanjem u rezerve viška radne snage u seljačkoj poljoprivredi i ruralnim područjima. Po logici upravo opisanog mehanizma, i tako izazvan razvojni polet efemeran je i neodrživ; on mora da bude ograničenog dometa već zbog same činjenice da su rezerve radne snage na selu ograničene i da njihovim iscrpljivanjem stopa rasta zaposlenosti ulazi u domen bitno smanjenih vrednosti. Efekat prelaska iz niskoproduktivne seljačke poljoprivrede u daleko produktivnije nepoljoprivredne delatnosti veoma je velik i ubrzanje rasta po tom osnovu može da bude spektakularno, ali je i to ubrzanje, baš kao i ono po osnovu akceleracije rasta kapitala, neodrživo i neminovno ulazi u etapu naglašenog usporavanja rasta.

Vredan je pomena i zaslužuje opetovano isticanje još jedan efekat. Tamo gde institucionalni poredak i socijalni ambijent omogućavaju normalno aktiviranje preduzetništva i njegovo nesmetano delovanje – privreda posmatrana kao globalni sistem brzo uči i dinamično menja i usavršava tehnologiju. Tu je po osnovu intenzivne preduzetničke mobilizacije rastućih proizvodno relevantnih znanja dovoljno visoka i trajno održiva stopa tehničkog progressa, definisana kao stopa po kojoj se, zahvaljujući usavršavanju i celishodnoj primeni tehnologije, društveni proizvod povećava *i uz date, trajno, fiksirane količine svih proizvodnih činilaca*. Budući da po logici samog matematičkog modela ekstenzivnog rasta, isključivo zasnovanog na ekspanziji fizičkog obima faktora proizvodnje, privreda kao celina zakonito konvergira ka tempu rasta *najsporije rastućeg faktora*, dugoročna perspektiva scenarija ekstenzivnog rasta jeste u najboljem slučaju opšta ekonomska stagnacija definisana kao nepromenljivost, tj. odsustvo rasta dohotka po stanovniku. To će se desiti u slučaju da se stanovništvo, te tako i njime uslovljena radna snaga, ispostavi kao faktor proizvodnje sa najnižom stopom rasta.

U alternativnim opcijama važio bi scenario makroekonomske involucije, tj. dugoročnog *smanjivanja* dohotka po stanovniku. Preduzetnički element, kao agens aktiviranja tehničkog napretka, menja iz osnova ovu sumornu sliku jer sa pozitivnom i trajno održivom stopom tehničkog progressa privreda dobija mogućnost kontinuirane, uz uobičajene pretpostavke *ravnotežne* ekspanzije, pri čemu se stopa rasta *per capita* dohotka ustaljuje na nivou količnika stope tehničkog progressa i koeficijenta elastičnosti društvenog proizvoda u odnosu na rad kao proizvodni činilac. Poznato je da je ovaj koeficijent jednak učešću rada u funkcionalnoj raspodeli, pod uslovom da se proizvodni činioци nagrađuju shodno njihovim graničnim proizvodima.

3. DOPRINOS PREDUZETNIŠTVA U RAVNI SVAKODNEVNOG PRIVREĐIVANJA I SOCIJALNIH INTERAKCIJA

Ovoj sažetaj i shematičnoj makroekonomskoj slici značaja i doprinosa preduzetništva valja dodati i izvestan broj informacija o njegovim učincima u ravni praktičnog privređivanja i neposrednih poslnih transakcija. Kad u svom poduhvatu *uspe*, preduzetnik društvu doprinosi vidno više nego što sam uspeva od tog svog pothvata da prisvoji. Preduzetništvo širi opseg ekonomski relevantnih znanja i tako mnogim drugim privrednim subjektima otvara široke prostore tehnoloških unapređenja i povećavanja mase ekonomskih efekata po jedinici angažovanih resursa. Poznato je da postoji institucionalizovana zaštita patenata, ali je ona vremenski ograničena i iskustva u vezi sa primenom novih pronalazaka ulaze u opšti fond znanja i umeća koji je *od koristi svima*. To se najbolje vidi po velikim inovatorima i tvorcima epohalnih prodora kakvi su bili B. Gates i S. Jobs. Njihove inovacije toliko su promenile savremeni svet da se, doslovno govoreći, milijarde ljudi javljaju u svojstvu velikih korisnika tih promena, te

tako i velikih dobitnika u tim interakcijama. Neslućena unapređenja ostvaruju se uz troškove koji znaju da budu i redovno bivaju gotovo zanemarljivi u odnosu na koristi ostvarenih po osnovu tih epohalnih inovacija.

Bez rizika se može istaći i snažno naglasiti jedna opšta pravilnost: u slučajevima kupoprodaje i urednog plaćanja patenata i drugih tehnoloških rešenja troškovi su daleko manji nego odgovarajući učinci i koristi, ali mnogo toga novoproducenog i ekonomski produktivnog znanja masovno se prenosi a da uopšte i ne bude plaćano. Nije reč jedino o zaštiti intelektualne svojine koja je daleko od savršenstva nego o ogromnom protoku znanja koja patentno uopšte nisu zaštićena: kapacitet institucija koje registruju i štite znanja daleko je ispod intenziteta bogatih tokova novih znanja; to su gejziri novih spoznaja ali i praktično upotrebljivih znanja koji svakodnevno naviru i iz osnova menjaju intelektualnu panoramu i svaki drugi krajolik sveta. Uostalom, u samoj je prirodi znanja da se maksimalno širi; nalaz koji je otkriven a nije saopšten gotovo da i ne postoji. Kolakovski je na jednom mestu napisao da je i sam Bog stvorio svet da bi svoje čudesne moći imao kome da prikaže; teško je i zamisliti Boga koji bi opstojavao u nekoj astralnoj izolaciji a da niko ne bude svestan njegovog postojanja i obavešten o njegovim zadivljujućim tvorevinama.

Pisanje ovoga teksta je, primera radi, neuporedivo efikasnije, jednostavnije i udobnije nego što je bila produkcija tekstova iz vremena moje mladosti, pa i zrelog doba: piši rukom, nosi daktilografu, idi po otkucani tekst, ispravljaj griške, pa opet daktilografu. Od ogromnog je i gotovo nepoznatog i neshvaćenog značaja da veliki broj učinaka savremenog preduzetništva silno olakšava rad i povećava efikasnost milionskih masa, a da ta dragocena poboljšanja ne nalaze svoj odraz i izraz u odgovarajućem povećanju društvenog proizvoda (opet merenog BDP-om ili nekim analognim agregatom). Razlog je u dobrodošloj činjenici da dragocena pomeranja u učincima, stilu rada i komforu ne angažuju značajnije količine primarnih proizvodnih činilaca i zapravo *malo koštaju*. Zbog malih troškova i malog angažovanja faktora ona malo doprinose društvenom proizvodu a nesagledivo mnogo zadovoljavanju ljudskih potreba i generalnom povećavanju efikasnosti u radnim aktivnostima i društvenim interakcijama.

Da bi se to sagledalo iz još jednog ugla, dovoljno je setiti se mobilnih telefona u tolikim varijantama i podvarijantama: malo koštaju i realtivno mali im je doprinos BDP-u, a život je bez njih postao praktično nezamisliv. Posle svega, društveni proizvod se u savremenim uslovima pokazuje kao sve manje zadovoljavajuća mera društvenog blagostanja: mera zadovoljavanja društvenih potreba koja odgovara datoj vrednosti društvenog proizvoda silno varira u zavisnosti od konkretnih socijalnih konstelacija, a odgovarajuća diskrepanca između njegove veličine, nezavisno od toga koji se agregat odabere za njegovu meru, i onoga što potrošačima i celom društvu pruža očito se i zaista brzo povećava u vremenu. A upravo u toj neizmerenoj i očevidno nemerljivoj razlici između stepena zadovoljavanja potreba koji društveni proizvod osigurava i njegove daleko manje kvantitativne vrednosti sadržan je ogroman značaj savremenog, baš kao i svakog drugog preduzetništva.

Uvodno je u ovom odeljku konstatovana jedna činjenica koja ne samo što u javnosti nije dovoljno poznata nego bi, u slučaju da se saopšti neposredno i bez ograda, naišla na ozbiljnu nevericu. Reč je o tome da preduzetnički sloj mnogo više doprinosi društvu nego što uspeva da prisoji. Važna, gotovo određujuća osobenost preduzetništva jeste mala verovatnoća uspeha i velika verovatnoća promašaja koji povlači teške gubitke za samog preduzetnika. U javnosti se stoga formira i trajno održava pogrešna predstava o tome koliko zarađuju i kako se „bogate“. O brojnim preduzetnicima, koji su se zaletali u nepoznato i umesto da basnoslovno zarade gubili i ono što su uložili, u javnosti se ili ništa ne saznaje ili se ponešto doznaje delimično i sporadično;

a i to što se dozna, brzo se zaboravlja. Predstava koja se na trajnijoj osnovi oformi o sudbini preduzetništva jednostrana je i krajnje asimetrična. U toj predstavi dominiraju slike silno obogaćenih pojedinaca, fabuloznih „tajkuna“, a o onima koji su izgubili uložene kapitale informacije ostaju oskudne i krajnje nepotpune, pored ostalog i stoga što u javnosti ne postoji dovoljan interes niti tražnja za informacijama vezanim za ovakvu vrstu pojedinačnih nesreća.

Posebno poglavlje u ovoj dramatičnoj sagi predstavlja masovno uverenje da su oni koji su se obogatili svoje bogatstvo morali da akumuliraju na nečiju štetu. Iza informacija o finansijskim uspesima poslovnih ljudi u svesti najširih slojeva talože se predstave o ogromnom broju gubitnika *na čiji račun su ta „bogatstva“ nagomilana*. Marksistička teorija vrednosti i viška vrednosti čvrsto je u društvenu svest ugradila predstavu o društvenim interakcijama kao igri sa nultom sumom: što god je neko dobio, neko drugi u sistemu morao je da izgubi. Kad je reč o proizvodnom i ekonomski kreativnom preduzetništvu, ništa ne može biti dalje od istine. Preduzetnički prodori su, uz ostalo, akti pribiranja novih znanja koja, kako je pokazano u 2. pasusu ovog odeljka, ostaju kao trajni doprinosi u spoznajnoj riznici čovečanstva. Kad jednu tehnološku invenciju i preduzetničku inovaciju počnu da primenjuju i koriste brojni drugi privrednici, inicijalni doprinos preduzetnika koji je imao pionirsku ulogu mnogostruko se *multiplikuje*. Iza srećno povučenog preduzetničkog poteza ne stoji samo njegovo po tom osnovu stečeno bogatstvo, nego i silni finansijski efekti koje su ostvarili njegovi poslednici, goli imitatori i posebno oni koji su početno rešenje nadgradili kreativnim adaptacijama. A ne smeju se iz vida ispustiti ni potrošači, kod kojih se efekti ne mogu neposredno finansijski izmeriti ali kod kojih se silno povećava *korisnost* zahvaljujući novim proizvodima ili srećno pogodnim adaptacijama onih od ranije poznatih i masovno korišćenih.

Ekonomska delotvornost i društveni značaj preduzetništva najbolje se može pokazati analizom onih poduhvata koji se u javnosti najviše osuđuju i ističu kao paradigmatični primeri teških zloupotreba. Reč je o trgovinsko-finansijskim špekulacijama, transakcijama koje se sastoje u kupovini robe da bi kasnije bila prodana po višoj ceni. Abba Lerner (1962/1944/, pp. 88-90) davno je dokazao *društvenu korisnost špekulativnog preprodavanja*, i to u vidu jedne teoreme koja ima matematičku težinu i rigoroznost. Njegova argumentacija svodi se na jedno prilično jasno rezonovanje. Špekulant kupuje robu u periodima kad je relativno jeftina, te je i njena cenama odražena društvena korisnost relativno mala. Cene su u nekim periodima niske zbog toga što je ponuda velika u odnosu na tražnju. Roba se preprodaje u nekim kasnijim vremenskim intervalima kada su cene relativno visoke zbog promenjenih odnosa između tražnje i ponude.

Špekulativne transakcije na taj način produkuju dragocenu dobnu realokaciju robe – sa vremenskih tačaka njihove manje društvene korisnosti u tačke na kojima je ta korisnost znatno viša, dovoljno viša da špekulanta podstakne da se u takve transakcije upusti. Potrebno je u ovom rezonovanju upozoriti da se za ovakve transakcije pretpostavlja da se odvijaju *na konkurentskom tržištu*, takvom na kome nijedan učesnik nema kontrolu nad prometanim cenama i količinama. Lerner dijagramatski pokazuje da je prilikom konkurentski strukturiranih špekulativnih transakcija posredi zamena *manjih površina ispod funkcije društvene tražnje za veće takve površine u nekom budućem periodu*. Te površine, uz dužno respektovanje troškova nabavke, predstavljaju poznati potrošački višak (up. Trivić 2016, ss. 91-94; Tomaš 2016, ss. 58-60), te se tako neposredno mogu interpretirati kao mere društvenog blagostanja. Lerner primećuje da u tim transakcijama špekulanti produkuju pritiske protiv samih sebe – podižu ceme prilikom kupovine i deluju u pravcu njihovog smanjivanja prilikom prodaje. Zahvaljujući ovakvim uticajima na veličinu potrošačkog viška, špekulant *poboljšava blagostanje ostatka društva čak i kad se prevari u svojoj transakciji i zbog toga pretrpi gubitak* (Lerner 1962/1944/, s.

92). Umesno je napomenuti razloge zbog kojih se ušlo u ovu analizu špekulativnih transakcija: one su eminentno preduzetnički iako ne i proizvodni poduhvati, a pod određenim uslovima društveno su korisne čak i u oblicima koji u javnosti nailaze na najžešće osude.

4. HRONIČNI DEFICIT PREDUZETNIŠTVA: PREPREKE I OGRANIČENJA

U privrednom razvoju ali i u tekućem funkcionisanju sistema kao ključne determinante na najvišem konceptijskom nivou javljaju se dva učinka ekonomskog sistema koji su istovremeno i njegovi opredeljujući atributi. To su alokacija resursa i, rede isticana ali ništa manje značajna, njihova mobilizacija. Notorno je da je tržište, uz sve kvalifikacije i beskonačno ponavljana nabiranja njegovih defekata, najefikasniji alokacioni mehanizam. No, na planu mobilizacije ono je daleko od toga da bi u bilo kom smislu moglo da se okvalifikuje kao „savršeno“. Akter mobilizacije resursa je preduzetništvo, pri čemu tržište kao takvo ne jemči njegovu zadovoljavajuću ponudu. Raspoloživost preduzetništva je pre svega genetička datost a samo posredno zavisi od institucionalnog poretka, od nečega što se dobrim delom oblikuje i strukturira izvan tržišta, te od javnopolitičke akcije koja na institucije može da utiče na mnogo različitih načina. U pitanju je poslovni *poslovni ambijent*. Po definiciji i svojoj osnovnoj društvenoj vokaciji preduzetništvo je izloženo bokorima najrazličitijih rizika. Stoga je od presudne važnosti da ne bude izloženo nepotrebnim institucionalnim i ekonomskopolitičkim rizicima.

Ambijent je lakše preporučiti nego ostvariti. Dobro su poznate epizode u razvoju tržišnih privreda sa velikom nezaposlenošću svih proizvodnih činilaca. S druge strane, poznati su, sada već relevantni samo kao istorijski kuriozitet, slučajevi tzv. planskih, administrativno upravljanih privreda koje nisu imale problema se mobilizacijom resursa i uspevale stope akumulacije, ključni instrument mobilizacije, da dignu i na preko 40%. Poznati su i razočarajući rezultati: mobilisani resursi neracionalno su alocirani i korišćeni i ceo sistem se urušio. Svaki sistem je na po jednom kraju svoje funkcionalne ose pokazao upadljive i karakteristične slabosti: planski sistemi su obilno mobilisane resurse traćili i obezvređivali neefikasnom (zlo)upotrebom, a tržišni sistemi su se našli u položaju da im je potencijalna alokaciona efikasnost isprazna ako resursi stoje dokoni i neiskorišćeni. Kod mobilizacije slabosti tržišta mora se imati u vidu jedna ključna kvalifikacija: ta slabost je određena činiocima izvan tržišta, a deficitno ili defektno preduzetništvo ide na adresu javne politike koja jedina može za njega da osigura takve uslove da ne bude zloćudo onemogućeno i potisnuto.

Težina zadatka i veličina izazova u hazardnom poslu građenja i razvijanja institucija ima svoje duboke antropološke korene u samoj prirodi čoveka. Institucionalne promene, zajedno sa indukovanim ekonomskim prilagodavanjima, izazivaju strah i nastojanje da se izbegnu njihovi uticaji, makar i po cenu sprečavanja samih promena. U složenom multidimenzionalnom prostoru koji bi mogao da posluži kao modelska formalizacija sveta u kome živimo, najbolje nam je poznata tačka u kojoj smo se zatekli. U skupini koncentričnih krugova, bolje rečeno hipersfera, koji se daju definisati u odnosu na tu tačku kao geometrijski centar, promena znači udaljavanje od te tačke i pomeranje u prostore sve više udaljenih sfera. Što god je više udaljeno od te inicijalne tačke, manje je poznato i više opterećeno teškim bremenom neizvesnosti.

Ljudsku akciju – neka bude iskorišćen poznati mizesovski termin – ništa tako ne opterećuje kao neizvesnost. Strah od neizvesnosti opšta je antropološka kočnica smelijih ljudskih zaletanja u nepoznato, istovremeno i osnovno, ljudima kao jedinkama imanentno, ograničenje na preduzetništvo. Tu opštu crtu efektno je naslovom jednog svog članka izrazio Buchanan (2005) kad je za pripadnike savremene civilizacije rekao *Affraid to Be Free*. Sloboda, uz ostalo, znači udaljavanje od stajne tačke koja nam nudi sigurnost, a neizvesnost koja je

bezmalo druga strana te pojave izvor je egzistencijalnog straha. Ništa manje direktnim i značenjski nabijenim rečima ideju straha od nepoznatog artikuliše i Hughes (1986, p.13), kad kaže da je izrazito ograničen broj ljudi istinski posvećenih promenama i spremnih da se u njih upuste.

Na najopštijem nivou komponenti i svojstava društvenog i pojedinačnog blagostanja javljaju se dve fundamentalne potrebe: silna težnja ka ekonomskom napretku i potreba za kontinuiranim rastom dohotka i materijalnog blagostanja i, s druge strane, čežnja ka sigurnosti i beg od neizvesnosti. Ta dva htenja očigledno su u sukobu: rast, čak i kad je sav u znaku ekspanzije silno željenih deziderata, donosi brojne i najčešće neočekivane promene, dok zakivanje za dati položaj mira i spokojstva donosi izvesnost i željeno smirenje ali ne obećava niti omogućava potrebni napredak. Ta ambivalentna i zapravo protivrečna opredeljenost za dva međusobno sukobljena deziderata ima svoje snažne refleksije i u domenu javne politike. Prilagođavajući se biračkom telu, politika nudi mnogo toga što je na liniji sigurnosti, ali po cenu usporavanja rasta i manjeg napretka u standardu i bogatstvu nego što je u datom ekonomskom sistemu tehnološki i resursno izvodljivo.

Opisana ambivalentnost u odnosu prema razvojnoj politici locira sistem na inferiornu razvojnu putanju: u dugoročnijem kontekstu kompromisi sa željom za spokojstvom i sigurnošću imaju za posledicu takve položaje u dinamičkoj sekvenci sukcesivnih sistemskih stanja u kojima je *manje* i materijalnih elemenata blagostanja i sigurnosti, uz visoko verovatno bekstvo od slobode, zbog koje je sistem i poveren na dinamički inferiornu trajektoriju. Slične učinke generiše i tipični sukob između kratkog i dugog roka: na dugi rok krupnije promene koje pokreće preduzetništvo pogoduju svim članovima društva, ali na kratak rok znatan je broj onih koji gube i teško podnose troškove promena. Koalicije kratkoročnih gubitnika često uspevaju da spreče dugoročno blagotvorne promene, pa se i po ovom osnovu javlja ozbiljno ograničenje na ukupno preduzetništvo u jednom društvu.

Preduzetništvo je veliki generator društvenih nejednakosti. One se javljaju ne samo zbog poslovnih uspeha jednog broja preduzetnika nego i zbog vidno izdiferenciranih sposobnosti prilagođavanja svekolikog ostatka društva krupnijim promenama koje preduzetnici uspevaju da ostvare. Oni koji se brže i efikasnije prilagođavaju neizbežno ostvaruju i veće finansijske efekte, a napetosti koje izviru iz tako nastalih nejednakosti nesumnjiv su individualni i društveni trošak. Mnogo je ljudi koji sa nelagodom prate one koji su od njih poslovno uspešniji i finansijski opskrbljeniji. Zavist je široko zastupljena, da se ne kaže fundamentalna ljudska osobina – na Zapadu postoje čak univerzitetski kursevi o zavisti – a mnogima je teško da uvide i priznaju da su drugi sposobniji i vredniji od njih. Stoga je tako masovno zastupljena sklonost da se veći poslovni uspesi pripišu moralnim devijacijama odgovarajućih pojedinaca, da se ustvrdi da su bogatiji zato što su manje poštjeni i manje ograničeni moralnim skrupulama. To je u svetu preduzetništva moguće jer nisu oštro vidljive individualne sposobnosti koje čine uspešnog preduzetnika. Stoga i sledi utisak, pa i čvrsto uverenje, da je svako, uključujući posebno datog zavidnika, sposoban za jednake preduzetničke podvige ali je u tome onemogućen samo činjenicom da je ograničen moralnim skrupulama. Sportiste i videne umetnike ne pitaju za prvi milion jer je u takvim slučajevima jasno da su odgovarajući učinci dostupni samo malom broju nadarenih i posvećenih.

Na preduzetništvo se kao veliko ograničenje nameće socijalna politika moderne države. Sigurnost koju ona pruža mnogim pojedincima zadovoljava iskonsku potrebu za mirovanjem i spokojem, a među onima koji su privučeni takvim unekoliko parazitizovanim životom sigurno se nađe i jedan broj potencijalnih preduzetnika. U nekim aspektima država blagostanja liči na socijalističku državu iz perioda pre epohalnog sloma: u toj „narodnoj“ državi „briga o čoveku“

bila je jedno od krupnijih opredeljenja, a čovek o kome brine država postaje čovek bez odgovornosti i bez želje i potrebe da se zaletanjem u nepoznato materijalno obezbedi, socijalno potvrdi i životno ostvari. Jednako je važna i činjenica da je čovek o kome brine vlast zahvalan objekt manipulacije i pokoran građanin koji retko dolazi u kušnju da propituje a kamoli smenjuje vlast. To je ishodište velike razvojne prepreke u postsocijalističkim društvima: baština brige o čoveku i prateći institucionalni parlog silno su umanjili ionako oskudnu ponudu preduzetništva, pa je u mnogima od tih zemalja mobilizacija resursa iskrsla kao skoro nepremostiv problem. Nezaposlenost je postala standardni sastojak postsocijalističkog makroekonomskog krajolika.

Socijalističkoj baštini može se pripisati i veliki broj drugih patogenih pojava kao što je masovno subvencionisanje firmi nasleđenih iz perioda socijalističke izgradnje a u savremenoj tržišnoj privredi lišenih svake poslovne budućnosti. Svojevrсна baština je i presporo izvlačenje iz socijalizma koje se ispoljava kao nedosledna tranzicija uz silna kolebanja i veliki broj obrta i zaokreta. Đuričin je u svojoj neadavnoj knjizi (2018) ustanovio da se tranzicija pretvorila u neku vrstu trajnog patološkog ali i patogenog režima, u svojevrstan antisistem bez orijentacije i jasnog usmerenja, u oksimoronični trajni provizorijum koji je on nazvao *tranzicionizmom*.

Kao ograničenje na preduzetništvo nameće se i stvaranje velikih birokratskih sistema nastalih kao posledica preteranog državnog intervencionizma. Ti sistemi su tako glomazni i netransparentni da ni njihovi autori ne mogu da ih dokraja razumeju i protumače (Browning 2008, p. 92; Tasić 2012, s. 147). Oni iscrpljuju preduzetničku energiju i svlači potcijalne pregaoce u mulj repetitivnih administrativnih rutina.

5. RENTIJERSTVO: KORENI I POSLEDICE

Vukotić (2015) je sa dobrim razlozima rentijerstvo locirao na suprotni ekstrem u odnosu na preduzetništvo. Reč je o dva suprotna kraja konceptualne okosnice definisane u 1. odeljku, a zamišljene kao skala društvenih odnosa u sferi raspodele sa velikim rasponom i kontinuelnim varijacijama između dvaju tako udaljenih ekstrema. Preduzetništvo je produktivno u smislu pokrivanja svog dohotka vlastitim doprinosom društvenom proizvodu ali i u dodatnom, daleko značajnijem, smislu kreiranja nove vrednosti nesravnjivo veće od nagrada koje preduzetništvo ostvaruje po osnovu svog kreativnog delovanja. Rentijerstvo je, sa jednim važnim izuzetkom koji će biti razjašnjen u sledećem pasusu, prisvajanje vrednosti koje nisu rezultat proizvodnih aktivnosti odgovarajućih subjekata nego su posezanje u proizvodne učinke drugih aktera; rentijerstvo je rezultat i oblik preraspodela koje nemaju svoje opravdanje niti u najšire prihvaćenim moralnim načelima niti u razlozima svodivim na imperativne ekonomske efikasnosti.

Izuzetak od propozicije o rentijerstvu kao neopravdanom prisvajanju dohotka koji su stvorili drugi predstavlja varijanta rente kako je definisana u klasičnoj teoriji i kako se definiše i dan-danas. Reč je o faktorima čija je ponuda objektivno ograničena i ne (može da) reaguje povećavnjem na bilo kakvu ekspanziju tražnje. Kod takvih faktora – a klasični primer je, dakako, zemlja – cena upotrebe je mnogo veća od oportunitetnog troška koji bi se oformio ako faktor ne bi bio objektivno fiksiran ponudom, ako bi bio zamenljiv drugim varijabilnim faktorima i ako bi bio mobilan, te se tako mogao angažovati u jednoj širokoj lepezi alternativnih upotreba. Visoka cena upotrebe fiksnih faktora, sa rentom kao krupnim sastavnim delom, teorijski je i logički opravdana jer se samo tako fiksna ponuda može izjednačiti sa relativno velikom tražnjom i jer se samo konkurentskim podizanjem cena obezbeđuju uslovi iz koje će faktor biti alociran one upotrebe i kojima daje najveće učinke; visoku cenu sa rentom kao

sastavnim delom moći će da plate samo oni koji taj faktor mogu zaista, tj. u odgovarajućoj meri, efikasno da koriste.

Zemlja je standardni faktor sa fiksnom ponudom, kako su je sagledavali još klasični ekonomisti, ali se posle uvažilo da i neki drugi proizvodni činoci mogu u određenim konstelacijama da budu fiksirani, pa je po logici ekonomske nužnosti i kod njih uočena, ali i uvažena kao legitimni fenomen vrednovanja, odgovarajuća renta. Da bi se ipak razaznala razlika napsram zemljišne tente, taj vid faktorskog vrednovanja terminološki je preciziran kao *kvazirenta* (Lerner 1962/1944/, pp. 218-219). Za razliku od svih drugih oblika rentijerstva, renta i kvazirenta imaju svoje ekonomskoteorijsko opravdanje budući da cenu fiksanog resursa podižu u meri koja osigurava njihovo alociranje na najefikasnije korisnike, pa tako i njihovo individualno i društveno najefikasnije korišćenje.

Uz navedene izuzetke, rentijerstvo je redistributivno, etički problematično i ekonomski kontraindikovano. Svoje korene i gotovo neuklonjive generatore ono ima u političkom sistemu date države. Univerzalna je društvena datost da pojedinci i organizacije, kad god je to ostvarivo kao što i jeste, pokušavaju i uspeavaju da neekonomskim putevima i načinima ostvare ono što ne uspeavaju kroz legitimne ekonomske mehanizme. A takvi načini su u sukobu sa uobičajenim i opšteprihvaćenim poimanjem pravde budući da se svode na prisvajanje dohotka koji je ostvario neko drugi. Oni su ekonomski ne samo neefikasni nego neposredno kontraproizvodni budući da unošenjem nereda u raspodelu defomišu cene faktora proizvodnje, a iskrivljene cene već na elementarnom definicionom nivou izobličuju alokaciju resursa, spuštajući sistem ispod nivoa njegovog tehnološki i resursno dostupnog optimuma. Još važnija od toga je činjenica da rentijerstvo, narušavajući fundamentalno načelo vrednovanja faktora shodno njihovim proizvodnim doprinosima, silno destimulišu sve razvojno relevantne aktivnosti i prateća zalaganja, te tako u sistem ugrađuje jedan dramatično poguban element *podrivanja njegove dinamičke efikasnosti*.

Jedan od najrasprostranjenijih, najštetnijih i društveno najviše žigosanih oblika rentijerstva jeste korupcija. Ona je krajnji, najubitačniji oblik patološke izopačenosti sistema čije se posledice ne iscrpljuju samo ogromnim štetama u ekonomskoj sferi, nego se ispoljavaju i na najširem društvenom planu. Osnovna misija države je razvijanje institucionalnog poretka i kreiranje njegovih nedostajućih ili novootkrivenih elemenata, a zatim i staranje o doslednoj primeni sistema. Korupcijom se ta osnovna delatnost preokreće i izopačuje. Korifeji korupcije su državni organi i ustanove, pa se njome dezaktivira i obezvređuje ono što država ipak uspeva da stvori u razvijanju pravnog sistema i institucionalnog poretka u najširem smislu. Korupcija se može okarakterisati kao sumrak državnog delovanja na planu zakonskog sređivanja i civilizacijske emancipacije društva.

Zbog oskudice prostora ovde se u dalju analizu korupcije ne može ulaziti (šira rasprava data je u drugim radovima – Madžar 2014 i Madžar 2015). Dovoljno je naglasiti da je ona u krajnjoj liniji *sistemska uslovljena*: akteri korupcije ne upuštaju se u odgovarajuće nedozvoljene radnje prvenstveno zato što su manje ili više moralno defektni nego zato što im sistem pruža povoljne mogućnosti pa čak i snažne stimulanse za koruptivno izopačena delovanja. Naročito su veliki izgledi za širenje korupcije u sistemima koji ovlašćenim akterima daju široka područja diskrecionog odlučivanja uz slabu, tek sporadičnu ili sasvim nedostajuću kontrolu. Veliki rizici razorne korupcije javljaju se tamo gde u političkom sistemu nije osigurana podela vlasti i gde sudski sistem nije zaista nezavisan od drugih grana vlasti uz slabu organizaciju, oskudno finansiranje i rezultujuću neefikasnost. U bokoru okolnosti koje sakate sudski sistem svakako je najpogubnije odsustvo nezavisnosti, pogotovo nezavisnosti u odnosu na izvršnu vlast. Snažni

generatori korupcije sadržani su u loše izgrađenom privrednom sistemu – u njegovim protivrečnostima i prazninama – ali i u njegovom nedoslednom i izopačenom sprovođenju.

Da li je nesprovođenje sistema ili njegova zloupotreba *takođe sistemsko pitanje*? Mnogo je toga u teoriji i analizi korupcije što otvara krupna pitanja i vapi za valjanim odgovorima. Sreća je po ekonomsku profesiju i ovdašnju akademsku sredinu što je o svim bitnim mehanizmima i važnijim aspektima korupcije u nas napisano jedno odista monumentalno delo (2007) kojim je na tamni vilajet korupcijskih aktera i transakcija bačena svetlost kakva je dugo vremena izostajala. Dovoljno je reći da je Begović u toj knjizi razvio čitavu bateriju modela i da je teorijski rigorozno i matematički formalizovano pokazao na koje sve načine korupcija zavisi od dobitaka koji se njome mogu ostvariti, veličine kazne i verovatnoće otkrivanja koruptivnih radnji.

Nemoguće je navoditi neke tekstove o korupciji a ne navesti i (najmanje) - dva iz produkcije neponovljivog CLDS-a koji je za par godina, sa svojih par saradnika, ponudio *veći obim više vrednog materijala* nego što neki instituti sa desetinama saradnika isporuče tokom desetina godina (Antonić, Begović, Mijatović *et al.* 2001 i Begović, Vasović, Mijatović *et al.* 2007). U obe studije analiziraju se koruptivna izopačenja u javnoj i poslovnoj politici *iz toga vremena*, ali su teorijska obrazlaganja i primenjeni analitički postupci tako odabrani, razrađeni i prezentirani da imaju trajnu vrednost i predstavljaju nezaobilazno štivo za aktuelne i sve buduće istraživače korupcije. U prvoj navedenoj studiji pažnju posebno privlači analiza uzroka i efekata korupcije (ss. 129-174) sa konstatacijama i teorijskim nalazima koji protokom vremena ne mogu izgubiti na interesu, dok u drugoj studiji silno impresionira analiza međuzavisnosti korupcije i politike (ss. 9-19), a posebno politička izopačenja u koalicionim vladama (ss. 14-16). U ovoj drugoj studiji čitalac će biti impresioniran univerzalnošću korupcije najbolje predstavljenom pregledom zapanjujuće brojnih oblika korupcije u raznim područjima života (javne nabavke, ss. 112-115; subvencije 115-116; privatizacija 116-123...). Analitičari rentijerstva ne mogu a da korupciju ne stave u sam centar svojih preokupacija, a u analizama CLDS-a naći će i pravu inspiraciju za svoja izučavanja, i prikladaan teorijski okvir i vredne elemente analitičkog aparata. I tu teorijsku podlogu i taj analitički okvir moraće, dakako, popuniti novim podacima – a s obzirom na pravce i ritam promena u našoj društvenoj stvarnosti, tih podataka neće manjkati – ali će baš uz oslonac na te dragocene izvore zajemčeno doći i do znakovitih nalaza i do efektno iskazanih osobenih uvida sadržanih u tim nalazima.

U korupciji ima mnogo toga što je, ukoliko koruptivno delovanje bude otkriveno, jasno vidljivo i neposredno dokazivo. No, Begović pokazuje da postoje vrlo složeni i mnogostruko posredovani lanci korupcije, indirektna razmena novca i usluga koja je gotovo nevidljiva, a posebno teško dokaziva (ss. 225-260). Skrećući pažnju, uz ostalo, i na taj deo Begovićeve studije, ovde će biti ukazano na jednu opštu pojavu defomisanja institucionalnog poretka i odgovarajućih uzroka, posebno na odsustvo političke volje da se ugrade dobro poznate – teorijski izučene i empirijski višestruko istestirane – *potvrđeno efikasne institucije*. Izostanak prihvatanja iskustveno verifikovanih i nedvosmisleno dokazanih institucija na prvi pogled je zaista teško shvatljivo, gotovo misteriozno i dovoljno bizarno da ne može da ne izazove nedoumice i najkompetentnijih analitičara. Odgovor je u odnosima političke moći datog društva i u uspostavljanju takve dominacije politike nad privredom koja u sistem ugrađuje moćne, doslovno nesavladive redistributivne sile i odgovarajuće redistributivne resursne tokove.

Politički sistem je funkcionalno inkorporiran u državi i njenim organima i ustanovama. Država je mehanizam legitimizovane sile i prinude. Putem države se – u krajnjoj liniji prisilno iako to, da stvar bude gora, na prvi pogled uopšte nije vidljivo – dohodak prinudno uzima od

onih koji ga na tržištu stvaraju. Naporedo sa finansiranjem javnih dobara i opštih potreba, prinudno eksproprijsani dohodak izliva se u širokim i sve intenzivnijim tokovima u jednako široko, skoro nesagledivo područje mnogostranih i mnogostrukih preraspodela, usmeravajući se prema onima koji su sebe uspeli u sistem parazitski da ugrade. Tajnu nepreuzimanja dokazano efikasnih institucija najbolje su, čini se, rasvetlili Asemoglu i Robinson (2014/2012/, posebno ss. 82-109, 232-264), kad su tempo i usmerenje privrednog razvoja pregledali da objasne odnosima političke moći. Politička moć nije raspoređena na isti način kao i ekonomska niti na način koji bi pogodio – kako god da je definisan – optimalnom ekonomskom razvoju. Relativno mali ali politički dominantan deo društva poseduje mehanizme, sredstva i strategije održavanja, pa i razvijanja, takvih institucionalnih aranžmana koji im omogućuju ogromne prednosti – dohodak, bogatstvo, ugled i prestiž, kao i moć da upravljaju ljudskim sudbinama.

Među aspekte i manifestacije takvog patološkog akumuliranja i rasporeda političke moći spada i zapanjujuće brz rast učešća javne potrošnje u BDP-u, i to na svetskom nivou (Arsić i Randelović 2017, ss. 3-7). Neka tek bude naznačeno da je za četiri razvijene zemlje – SAD, V. Britaniju, Švedsku i Francusku – učešće poreskih prihoda u BDP-u sa skromnih devetak posto u 1870. godini poraslo na dobrih 42% u 2010. Za 25 zemalja članica OECD ovo učešće poraslo je sa 27,1% u 1965. na 32,5% u 2015. godini. Dobro poznata empirijska zakonitost jeste da se ovo učešće dugoročno povećava sa privrednim rastom i povećavanjem dohotka po stanovniku. Zanimljivo je i intrigantno da Srbija, sa nivoom dohotka kakav su navedene zemlje imale pre više od pedeset godina, danas ima učešće poreskih prihoda veće od njih, ništa manje no 35,6%. Za neke posmatrače nije potrebna očitija indikacija epohalnog skretanja sa neke normalne – makar da ni ova svetska nije normalna – razvojne putanje.

Poredak sa tako hipertrofiranim, pa još kontinuirano naduvanim redistributivnim tokovima jeste sistem za koji su na nivou neposredne manipulacije silno zainteresovani brojčano ograničeni ali politički prekomerno moćni društveni stratumi. U političkom procesu za te drastične redistributivne zahvate lako se dobija podrška preovlađujuće većine koja u tim eksproprijativnim posezanjima vidi – uostalom realističnu i u praksi mnogokratno dokazanu – šansu za kratkoročna poboljšanja dohotka i standarda, ne pitajući za višestruko veće dugoročne troškove. To su akti političkog nasilja nad privredom koji različito pogoduju raznim deolovima društva, ali u svakom pojedinačnom upadu prikraćuju ostatak društva, dok u dugoročno razmeštenom nizu ovakvih voluntarističkih intervencija društvo u celini, zakiva za inferiornu razvojnu trajektoriju, trajno ga održavajući na nivou standarda i blagostanja koji je daleko ispod objektivno dostižnog. Takva razvojno inhibitorna konstelacija ne može se promeniti bez velikih, globalno hazardnih i potencijalno katastrofalnih političkih preokreta. Tu su negde koreni društvenih revolucija koje preokreću odnose političkih činilaca i njihove moći, ali nažalost ne garantuju uspostavljanje sistema vlasti koji bi najzad omogućili izgradnju efikasnog institucionalnog sistema i rezultujuće konačno pokretanje razvojnog procesa koji bi bio dinamičan, stabilan i dugoročno održiv.

6. SUMRAK PREDUZETNIŠTVA POD UDAROM POLITIKE

U prethodnom odeljku razmotrena je glomazna, u neku ruku zastrašujuća redistributivna mašinerija koja se temelji – a jedino tako može i da bude zasnovana – na državi kao mehanizmu i otelovljenju institucionalizovane prinude. U segmentima sistema koji se zasnivaju na slobodi ugovaranja i saglasnosti volja jedva se može i pomišljati na prinudom iznuđene preraspodele, pogotovo ne one u kojima gola prisila nastupa na širokom frontu i zahvata velike mase subjekata. Na tom „regulisanju raspodele“ izrastaju glomazni sistemi koji po logici stvari sadrže mnogo imperativnih odredbi i krutih administrativnih zabrana i pobočnih ograničenja.

Sve to ograničava manevarski prostor za preduzetničke pothvate i potiskuje preduzetništvo na trajnoj osnovi. Tu su i poražavajući efekti destimulacije: kod onih od kojih se oduzima opada interes za preduzetničke uzlete, a oni koji iz te igre izlaze kao dobitnici sve se manje okreću preduzetništvu jer je parazitsko hvatanje za sredstva iz bogatih tokova preraspodele daleko lakši, manje rizičan i neretko izdašniji izvor prihoda.

Naporedno sa destimulacijom koja preduzetništvo potiskuje i ograničava na ovom generalnom planu, daju se razaznati daleko pogubniji oblici njegovog potiskivanja u živim, sasvim konkretnim interakcijama u aktuelnom političkom sistemu. Ti ogoljeni i brutalni oblici onemogućavanja preduzetništva došli su do drastičnog izražaja u novije vreme u Srbiji, pa se na domaćem, lokalnom iskustvu najbolje mogu identifikovati i proučiti.

Srbija se odavno već priklonila tržišnoj privredi u smislu da se ne računa, niti može računati, na bilo kakav *alternativni* mehanizam alokacije i mobilizacije resursa. Pokretanje malaksalog i sporadično zamlog privrednog rasta najviši je ekonomsko politički prioritet u ovoj zemlji. Rast mogu pokrenuti i razvoj postaviti na održivu osnovu jedino organizacije u privatnom sektoru, akteri koje katkad zbirno određujemo kao *poslovni svet*. Na državi je da stvori, održava i unapređuje poslovični *ambijent* i da razvijanjem infrastrukture i osiguravanjem drugih javnih dobara privrednicima omogućava normalno funkcionisanje i realizaciju preduzetničkih inicijativa. Ako poslovni svet ne dobije potrebne uslove, od razvoja ne može biti ništa sve da država na najbolji mogući način isporučuje ono što je na tržištu neostvarivo i što po prirodi stvari spada u domen državnog staranja. Golo pružanje uslova i nastojanje da se obezbedi „ambijent“ neće dati nikakve razvojne rezultate ako se, *zbog bilo kakvih drugih razloga*, poslovni svet sa organizacijama u privatnom sektoru ne uključi u toliko potreban razvojni zamah. Državno delovanje (ambijent, javna dobra...) javlja se kao *potreban uslov* ali je daleko od toga da bude i *dovoljan uslov* za oživljavanje privrede i pokretanje razvoja. Država ne može i ne treba da stvara nove firme i neposredno učestvuje u širenju proizvodnih kapaciteta.

Za pokretanje razvoja, međutim, potreban je ne samo upravo naznačeni katalog uslova koje treba i jedino može da pruži država, nego i nešto što na ovim prostorima nije decenijama viđeno, a to je pozitivan zaštitnički odnos prema privatnom sektoru, a posebno njegovom preduzetnički orijentisanom delu. Država bi morala da uvidi da je preduzetnički sloj elita nad elitama, sloj koji bi morao da uživa najveću podršku i da konačno dobije i najširu društvenu potporu. U društvu deluje veći broj elita čija delatnost ima očigledna i neosporna kreativna svojstva. Preduzetnici su, međutim, *posebna elita* čija se kreativnost manifestuje uvećavanjem dohotka i akumuliranjem bogatstva. Oni su elita koja svoju kreativnost ispoljava stvaranjem i uvećavanjem *onoga od čega se živi*, pa bi trebalo da je prirodno i očigledno da ona ima veći društveni značaj i da zajednici pruža obimnije i vrednije učinke nego bilo koja druga elita (naučnici, umetnici, sportisti...).

Bogaćenje bi najzad moralo da prestane biti predmet opštedruštvenog nepoverenja te da najzad bude shvaćeno kao rezultat jedne poželjne, očigledno produktivne *kreativne* aktivnosti; privređivanje je stvaralaštvo a bogatstvo njegov najočigledniji i najvredniji učinak. Postojeće i neće tek tako biti iskorenjene i zloupotrebe, ali bi akademski svet konačno morao krenuti u edukativnu akciju razjašnjavanja da zloupotrebe idu na dušu države. Prvo, malo je zloupotreba u kojima država nije na ovaj ili onaj način umešala svoje prste i, drugo, ako u njih nije umešana, opet je odgovorna jer je jedan od osnovnih razloga njenog postojanja upravo u tome da zloupotrebe onemogućava.

Tajna Južne Koreje i ostalih „tigrova“ u tom delu sveta nije u nekoj nadnaravnoj mudrosti i delotvornosti političara, činovnika i svekolike birokratije nego u tome što je država našla načina da se usaglasi sa privatnim sektorom, posebno njegovim najagilnijim delom, i tako uklonila

institucionalnu i ekonomskopolitičku neizvesnost, dajući preduzetnicima podršku kakvu samo ona sa svojim aparatom institucionalizovane prinude može da osigura. Preduzetnicima nije potreban samo „ambijent“ nego i zaštitnički stav države koji osigurava poverenje i privrednicima daje sigurnost da se već sutra „ambijent“ neće razvaliti i uspostaviti neki drukčiji, preduzetništvu nenaklonjen režim. Za to je potrebno ne samo osigurati podsticajan splet delovanja države na preduzetništvo, nego i obrnut smer interakcije pri kome će preduzetnici i poslovni svet generalno moći da utiču na državu. Ipak, u situaciji kakva je ovdašnja, sa vrlo asimetričnim rasporedom moći, tj. sa politički svemoćnom državom i sa drugim društvenim segmentima faktički bez političke moći, *država mora da povuče prvi potez*. Ona mora u izvesnom smislu *pridobiti preduzetnike*, a to će moći samo predanim angažovanjem i tako što će poslovnom svetu isporučiti nešto mnogo više od „ambijenta“.

Pored ovog apstraktnog i generalnog, u Srbiji se pojavio i svi su izgledi da će zadugo ostati jedan posve konkretan ali mnogo teži i zasad nerešiv problem. Sva je prilika da ništa bolje nije ni u našem neposrednom međunarodnom okruženju. Upućujući tekst profesora Vukotića (2018) snažno sugerise da ni komšijama nije bolje nego nama. U Srbiji su, naime, preduzetnici laka i veoma zahvalna meta za politički odstrel. Neke političke organizacije su došle na vlast i na njoj se dobro učvrstile i silno ojačale tako što su na spektakularan način organizovale sudski progon i dugo zatvorsko kažnjavanje najkrupnijih preduzetnika. Teatar političkog apsurdna biva aktiviran kad nakon pobijanja i sudskog odbacivanja prve, druge...optužnice biva pokrenuta sledeća, sa nekim novim opet teško dokazivim elementima. A nije nepoznata pojava da nove optužnice sadrže iste, čak nevešto prepakovane elemente kao i one od kojih su se okrivljeni pred sudom odbranili. To je na samoj ivici ogrešenja o drevni sudski kanon *Non bis in idem*.

I to je država koja reguliše naše živote i od koje neke kolege ekonomisti traže da nam se u te živote još više umeša. Reč je o jednom krupnom i gotovo neizlečivom defektu biračkog tela (BT). BT još nije uvidelo da nas iz aktuelne ekonomske nedodije – sablažnjivo nizak dohodak po glavi, ubitačno nizak standard, ogromna nezaposlenost, odsustvo perspektive za mlad svet koji završava visoke škole...– može izvući samo preduzetnički sloj i poslovni svet. Uprkos tome, puno je negodovanja i osvetoljubivosti prema poslovnim ljudima, naročito onim najuspešnijim koji steknu nešto veći imetak.

Stranke i druge političke organizacije teško mogu da se dočepaju izbornog uspeha ako se stave na stranu te najkreativnije društvene elite, tih ljudi koji jedini mogu da pokrenu privredu, stvaraju nova radna mesta i u ovoj čemernoj zemlji pruže nadu za nekakvu normalnu budućnost. Dajući šanse za izbornu pobjedu onima koji progone i trebe preduzetnike, BT najneposrednije radi protiv sebe samoga: na vlast dovodi one koji ne samo da neće podstaći kakav ekonomski boljitak nego će u korenu sasecati jedine aktere koji takav boljitak mogu, makar samo postepeno i uz neizbežne vremenske docnje, konačno da ostvare. Zbog ovog aksiološkog defekta BT, problem oživljavanja privrede i stvaranja osnove za punu zaposlenost iz ove perespektive izgleda nerešiv. Naravno, to je ogledalo u kome se jasno sagledava izobličeno i ružno lice naše političke elite. Kvarna politika poznaje se po tome što eksploatiše slabosti BT i živi na njima i od njih. Napredna, modernizaciji posvećena i istinski rodoljubiva politička elita delovala bi posve suprotno: opredelila bi se za uzvodno plivanje i radila na otklanjanju ove i drugih slabosti BT pomerajući ga u kontinuiranom procesu civilizacijske emancipacije na sve više i više nivoe.

Iz opisanog defekta BT izviru i drugi problemi. Kad neka stranka ili koalicija dođe na vlast, ona postaje odevć moćna, toliko snažna da opozicione partije potisne na daleke margine faktičkog političkog nepostojanja. Stranka/koalicija na vlasti može to da učini zahvaljujući neobuzdanom državnom intervencionizmu, blagodareći političkoj kontroli vlasti i države nad

ogromnim količinama resursa. U prethodnom odeljku je pokazano da, uz sve objektivne okolnosti koje deluju na širenje državnog intervencionizma, Srbija ima preveliko učešće poreskih nameta u BDP-u. Kad se još uzme u obzir činjenica da je državno trošenje veće od odgovarajućih prihoda i da se taj višak finansira javnim zaduživanjem, onda je situacija još nepovoljnija. Intervencionizam je nezdravo hipertrofirano ne samo s obzirom na više nego skroman *per capita* dohodak nego i s obzirom na nerazvijen, u bitnim segmentima primitivan politički sistem u kome nema ni traga od podele vlasti, *checks and balances* još uvek su u domenu političke utopije, a o sudskom sistemu da se i ne govori. Drugim rečima, nad vlasti koja se razularila i razobručila nema političke kontrole; jaka vlast i slaba kontrola spadaju u nejgrde sklopove okolnosti koje mogu da zadese jedno društvo. Prednost stranaka na vlasti posredstvom kontrole nad ogromnim sredstvima i radnim mestima tolika je da vodi u tešku socijalnu neravnotežu koja se u političkom sistemu ispoljava kroz nagle i neodmerene promene u međustranačkim i svim ostalim odnosima moći.

Najnovija politička istorija Srbije pokazuje da su tokom poslednjih četvrt veka stranke na vlasti bile patološki dominantne. Treba se setiti koliko je moćna tokom poslednje decenije XX veka bila SPS, potom DOS, pa DSS, pa DS, pa tako redom. Srbiji nije potrebna samo stranka na vlasti nego i vitalna i snažna opozicija. Takve političke ravnoteže u Srbiji zadugo neće biti zato što je preveliko angažovanje države u privrednom životu, a takva država kao oruđe stranke na vlasti, čini tu stranku toliko jakom da ona u političkom pejzažu zemlje produkuje pravu elektoralnu i akcionu pustoš. Drugim rečima, dosadašnje iskustvo pokazuje da posle svakog značajnijeg izbornog obrta, kao npr. kad je DOS na vlasti zamenio SPS, *politički sistem produkuje jaku tendenciju iskliznuća prema jednoparijnosti*. Naša autoritarna politička prošlost još nije rekla svoje poslednje *zbogom*.

*

Ovaj bi tekst trebalo zaključiti nekim preporukama, ali to je na samoj granici nemogućeg. U problemskom spletu koji je predmet ovih razmatranja svaka zamisliva preporuka udara u barijeru političkih ograničenja. Poprilično je iskušenje da se preporuči radikalna rekonstrukcija političkog sistema ali i takav rad na prosvetavanju BT da ono postane jedan iz osnova promenjen društveni činilac. No, jasno je da se nijedna od ovih promena, pogotovo ne ona prva, ne događa kao odziv na neke znanstvene preporuke. Izgleda da promene koje su potrebne Srbiji može da izrežira jedino sudbina. Pa ipak, sužavajući unekoliko raspravu na samo preduzetništvo u najužem smislu, može se konstatovati da je i tu preporuka posve specifična. Valja najpre shvatiti da ne postoje politike kojima bi se broj preduzetnički nastrojenih osoba *povećavao*. Preduzetnička sklonost je genetički dar na koji politika ne može vidnije da utiče. *Poeta nascitur, orator fit*. Preduzetnik se *ili rada ili ne rada*. Preduzetnik je u neku ruku *poeta*. Svako društvo ima veoma ograničen – neki procenjuju ispod 2% - preduzetnički nastrojenih pojedinaca. Ono što država najviše može da učini na planu afirmacije i jačanja preduzetništva – to je *da ga ne ometa*. To je jedna sastavnica jedne šire preporuke redovno upućivane državi u izvedbi onih koji su skeptični kad je reč o dometima njenog *neposrednog privrednog* delovanja. Jedan broj ekonomista, naime, čvrsto veruje da država, kad su u pitanju njena direktna posezanja u alokaciju resursa, može silno da poremeti ekonomski proces i ograniči ili poništi njegov razvojni potencijal, ali da privredni rast ne može usmeravanjem ubrzati i po tom ga osnovu učiniti stabilnim i održivim. Zato je, nastavljaju ovi antietatisti, za društvo najbolje da se država uzdržava od direktnih intervencija u alokaciju raspoloživih potencijala i usmeravanje razvoja, a da svoj ograničeni kapacitet posveti onom što je njen pravi posao – jačanju pravnog poretka i razvijanju institucionalnog sistema, uz imperativ njegove dosledne, objektivne i nepristrasne primene. Najveći, najspektakularniji i civilizacijski presudan *globalni preokret* u

rezvoju privrede sveta dogodio se sredinom XVIII veka, u vreme Industrijske revolucije (Tasić 2016, ss. 10-16; 34-36), kada se za državu može jedva reći da je radila išta više od onoga što je upravo pomenuto: podsticala razvoj pravnog poretka, štitila svojinu uz održavanje institucionalne sigurnosti i obezbeđivala građanski mir i privrednosistemiški poredak. To je bila država koja nije redistributivnim eksproprijacijama narušavala poslovni suverenitet privrednih subjekata, koja je obavljala splet funkcija gde je nezamenljiva i, nipošto zanemarljivo, koja je malo koštala.

LITERATURA

1. Antić, Dragomir, Boris Begović, Boško Mijatović *et al.* (2001). *Korupcija u Srbiji*. Beograd: Centar za liberalno-demokratske studije.
2. Arsić, Miloško i Saša Randelović (2017). *Ekonomija oporezivanja*. Beograd: Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta.
3. Asemoglu, Daron i Džejms A. Robinson (2014/2012/). *Zašto narodi propadaju*. Beograd: Clio.
Begović, Boris (2007). *Ekonomska analiza korupcije*. Beograd: Centar za liberalno-demokratske studije.
4. _____, Mirjana Vasović, Boško Mijatović *et al.* (2007). *Korupcija u Srbiji pet godina kasnije*. Beograd: Centar za liberalno-demokratske studije.
5. Browning, Edgar K. (2008). *Stealing from Each Other*. Westport, Connecticut and London: Praeger.
6. Buchanan, James M. (2005). *Afraid to Be Free: Dependency as a Desideratum*. Rukopis dostavljen dobrotom profesora S. Pejovića.
7. Đurićin, Dragan (2018). *Escape from Transitionism*. Beograd: Savez ekonomista Srbije and CID Ekonomskog fakulteta u Beogradu.
8. Hughes, Jonathan (1986). *The Vital Few – The Entrepreneur and American Economic Progress*. New York and Oxford: Oxford University Press.
9. Kirzner, Israel M. (1974/1973/). *Competition and Entrepreneurship*, Chicago and London; University of Chicago Press.
10. Lerner, Abba (1962/1944/). *The Economics of Control*. New York: The Macmillan Company.
11. Madžar, Ljubomir (1990). *Suton socijalističkih privreda*. Beograd: Ekonomika i Institut ekonomskih nauka.
12. _____ (2014). Sistemski koreni korupcije – Korupcija i njena percepcija: stvarnost naspram privida. *Škola biznisa XI*, br.2, jul-decembar, 11-66
13. _____ (2015). Korupcija kao sistemski fenomen – Politički sistem, struktura vlasti, institucije, politike. *Škola biznisa XII*, br. 1, januar-jun, 1-33.
14. _____ (2017). The Paradox of Failed Growth in the Post-Socialist Economies – With Reference to Traits Characteristic of Serbia. *Ekonomika preduzeća LXV* September-October, 331-340.
15. Tasić, Slaviša (2012). *Svetska ekonomska kriza*. Beograd: JP Službeni glasnik.
16. _____ (2016). Šta je kapitalizam i zašto nam treba? Smederevo: Heliks.
17. Tomaš, Rajko (2016). *Mikroekonomska analiza – principi i primjena*. Istočno Sarajevo: Zavod za udžbenike i nastavna sredstva.
18. Trivić, Nada (2017). *Mikroekonomija*. Bečej: „Proleter“ a.d.
19. Vukotić, Veselin (2018). *Preduzetništvo i rentijerstvo – Predlog za ovogodišnju temu naučnog skupa Tranzicija i razvoj*.

PREDUZETNIŠTVO I KORUPCIJA

Apstrakt

U radu se analizira odnos preduzetništva i korupcije. Ukazuje se na složenost fenomena korupcije i na višestruke njene nepovoljne uticaje na preduzetništvo. Raspravlja se o hipotezi "podmazivanja točkova", prema kojoj korupcija u određenim okolnostima može čak i biti podsticajna za razvoj preduzetništva, odnosno za pokretanje biznisa. Zaključak je da je korupcija uvek štetna po preduzetništvo i ekonomski rast, bez obzira što se njome u uslovima slabih i korumpiranih institucija može pokrenuti biznis koji je u zastoju. Sagledavanjem direktnih i indirektnih efekata korupcija je uvek štetna.

Pored uvodnih razmatranja, u radu se daje osvrt i na korupciju i njene ključne odlike, zatim i na ekonomsku cenu korupcije i efekte korupcije na firme koje vrše podmičivanje. Na kraju se u zaključnim razmatranjima pokazuje zašto korupcija uvek nanosi štetu razvoju preduzetništva i ekonomskom razvoju.

Ključne reči: preduzetništvo, korupcija, "podmazivanje točkova", ekonomski rast, institucije, poslovna klima

ENTREPRENEURSHIP AND CORRUPTION

Abstract

The paper analyzes the relationship between entrepreneurship and corruption. The paper points to the complexity of the phenomenon of corruption and the paper points to the extensive adverse effects of corruption on entrepreneurship. The hypothesis of "greasing the wheels" is discussed, according to which corruption in certain circumstances can even be incentive for the development of entrepreneurship, or for starting a business. The conclusion is that corruption is always detrimental to entrepreneurship and economic growth, regardless of the fact that in the conditions of bad and corrupt institutions, a business that is in a standstill can be launched. Corruption is always harmful by looking at direct and indirect effects.

In addition to introductory considerations, the paper also reviews corruption and its key features, as well as the economic cost of corruption and the effects of corruption on bribe-making companies. In the end, the concluding observations show why corruption always harms the development of entrepreneurship and economic development.

Keywords: entrepreneurship, corruption, "greasing the wheels", economic growth, institutions, business climate

1. UVOD

Posmatrajući uticaj korupcije na preduzetništvo i ekonomski rast, savremena literatura sadrži različite poglede. Bez obzira na to što postoje brojni i evidentni dokazi da korupcija predstavlja prepreku preduzetništvu, kao energiji razvoja, i podstiče rentijerstvo kao entropiju razvoja, postoje istraživanja koja nastoje da pokažu da korupcija, posebno u uslovima slabih institucija, može doprineti ubrzanju biznisa. Za ovaj pogled centralno pitanje je da li korupcija može da kompezuje lošu poslovnu klimu, odnosno nepovoljan ambijent zbog slabih i neefikasnih institucija.

Tako je nastala čuvena teorija o »podmazivanju točkova«, prema kojoj je isplativo »podmazati točkove birokratiji«, kako bi se otklonile birokratske zapreke i stvorili uslovi da se investicije brže realizuju¹ i da se uklanjanjem birokratskih barijera, omogućí razvoj biznisa, koji bi inače zbog nedostatka, recimo građevinske dozvole, mogao ostati nepokrenut bez obzira na moguće sjajne tržišne perspektive.

Korupcija je veoma složen fenomen i zbog toga i nema precizne i sveobuhvatne definicije. Obično se pod ovim pojmom podrazumeva podmićivanje državnih službenika, no to je isuviše pojednostavljen pogled na korupciju. Svetska banka je dala jednu veoma kratku definiciju, koja se inače najčešće upotrebljava. Po njoj, "korupcija je zloupotreba javnog ovlašćenja radi sticanja privatne koristi". Međutim, ni ova definicija nije sveobuhvatna, jer ona polazi od pretpostavke da korupcija postoji samo u javnom sektoru, jer je reč o "zloupotrebi javnog ovlašćenja". Bez obzira što ova definicija pokriva najveći deo korupcije, nesporno je da je korupcija moguća i u privatnom sektoru, mada u neuporedivo manjem obimu. Nama je, međutim, za posmatranje odnosa preduzetništva i korupcije bitna i korupcija u privatnoj sferi, gde su dominirajući tržišni kriteriji poslovanja.

Ključni razlog što je korupcija mnogo manje zastupljena u privatnom sektoru, je u tome što se zahvaljujući tržišnom pririsku, ona u privatnoj sferi po pravilu brzo otkrije. Moguće je da vlasnika firme, menadžer koga je on postavio da upravlja, potkrada, zbog čega će firma imati manju dobit, ili će čak zapasti u gubitke. Ako privatna firma posluje sa gubitkom, njega neće pokrivati poreski obveznici, kao što je slučaj sa gubicima u državnom sektoru, već sam vlasnik privatne firme. Kako štetu koja nastaje u privatnoj firmi, bilo da vlasnika potkrada menadžer i drugi zaposleni, mora snositi sam vlasnik, to je on jako motivisan da spreči korupciju, i zato postoji snažan podsticaj da se poslovanje firme kontroliše po vertikalnoj hijerarhiji, kako bi se sprečila korupcija. Kao epilog imamo da je korupcija u privatnom sektoru marginalna.

Naravno, sasvim je druga dimenzija problema kada privatni sektor ulazi u koruptivne transakcije sa državnim činovnicima da bi sebi obezbedio neku materijalnu korist, ili bilo kakvu privilegiju. U društvima gde su institucije slabe česti su primeri da su preduzetnici izloženi velikom iskušenju kako da prevaziđu neku birokratsku barijeru, koja im po pravilu ugrožava biznis. Da li da snose troškove zbog zastoja u poslovanju, ili da davanjem mita državnom službeniku ("podmazivanjem točkova"), otklone birokratsku barijeru i ubrzaju biznis što, po pravilu donosi mnogo više materijalne koristi, od izdvajanja za korupciju, koje svakako nije zanemarljiva veličina.

Da bi slika dnosa predzetništva i korupcije bila kompletnija, u nastavku rada ukazaćemo prvo na složenost fenomena korupcije, zatim na ekonomske konsekvence korupcije i na efekte korupcije na firme koje vrše podmićivanja, da bi na kraju, u zaključnim razmatranjima, raspravili osnovanost teze o "podmazivanju točkova", odnosno da bi pokazali da korupcija uvek nanosi štetu preduzetništvu i ekonomskom rastu.

2. KORUPCIJA I NJENE KLJUČNE ODLIKE

Korupcija je, međutim, mnogo više od dosluha javnih službenika i poslovnog sveta radi sticanja nelegalne ili nemoralne dobiti. Korupcija ima i mnoge druge dimenzije, koje nisu podložne pravnim sankcijama i nisu uvek i na svakom mestu dostupne ispitivanju javnog mnjenja. Takav primer su recimo licemerni govori političara kada se ljudima saopštava samo

¹ Vidi: Derhen, A. and Gassebner, M. (2013); The impact of regulation and corruption on firm entry, Public Choice 155(3) 413-432.

ono što žele da čuju, a stvari ne nazivaju pravim imenom samo zbog što boljih izbornih rezultata. Na ovaj način se korumpiraju i degradiraju pojedinci, društva i demokratski sistem. Korupcija je i kada se zaboravi da učešće u politici zahteva pripremanje, nesebičnost, spremnost da se služi drugima i doslednost u onome šta se radi i onom šta se govori.

Slučajevi korupcije prisutni su u svim oblastima javnih delatnosti, poput javnih nabavki, sudskih procesa, izdavanja dozvola (naročito građevinskih), i sl. Ona takođe obuhvata i polujavne sfere, kao što su finansiranje političkih partija i sportska takmičenja. Obično se pravi razlika između dva tipa korupcije, koje treba razlikovati: Prvi tip je mito koje se daje u zamenu za dobijanje dozvola koje su potrebne za vršenje legitimnih delatnosti. Drugi tip je mito u zamenu za povlašćeni tretman, na primer dobijanje ugovora na tenderu za javne nabavke čak i kada firma nije najbolji ponuđač.

Za korupciju, kao i mnoge druge stvari važi pravilo: za igru je potrebno dvoje. Jedna strana treba da bude voljna da da mito, a druga da ga primi. Na taj način obe strane imaju koristi od ovakve transakcije: strana koja plaća dobija neophodnu dozvolu, a strana koja prima dobija obično novac. Sa stanovišta pojedinca korupcija može da bude materijalno svrsishodna, međutim, ostaje njena moralna strana koja je neizmerljiva, i koja se ne može pravdati ma kakav materijalni intetres bio u pitanju.

Korupcija se sve više smatra velikom preprekom ekonomskom razvoju. Prema jednom skorašnjem istraživanju Svetske banke više od 160 javnih zvaničnika i građana iz 60 zemalja u razvoju navelo je korupciju kao faktor broj jedan u smetnji ekonomskom rastu i razvoju njihovih zemalja. Svetska banka je dala veoma zabrinjavajuće ocene o veličini i opasnosti od korupcije. Kako je korupcija postala planetarni problem to su Ujedinjene nacije u Meksiku, 2003. godine usvojile Konvenciju protiv korupcije. Tom prilikom je Svetska banka iznela podatak da troškovi korupcije na globalnom nivou iznose 5% svetske ekonomije ili više od 1,5 triliona USA dolara godišnje.

Korupcija je fenomen koji, bar do skorijeg vremena, nije bio u fokusu ekonomista. Oni su najčešće mislili da korupcija nije važna. Kod mnogih je preovladavalo mišljenje da je dovoljno izgraditi sistem slobodne tržišne privrede, čime bi i problem korupcije automatski nestao. No, pošto se u praksi to nije potvrdilo i kako je zadnjih decenija korupcija eskalirala, to je i većina ekonomista prihvatila stanovište da korupcija ima negativan uticaj na ekonomski rast.

Danas je ipak nepobitno utvrđeno da korupcija smanjuje poreske prihode, uvećava rashode javnih službi i pogrešno preusmerava resurse u privatnom sektoru. Utvrđena je negativna korelacija između korupcije i privrednog razvoja. Korupcija je jedan od najkompleksnijih izazova sa kojim se suočava otvoreno društvo. Ukoliko poluge korupcije stave pod kontrolu zvanične državne institucije tako da one rade u korist partikularnih a ne opštih interesa, tada u društvu dolazi do stanja koje je Svetska banka definisala kao „zarobljena država“. Ovaj fenomen se pojavljuje kada kriminalne grupe i oligarsi prodru u državne poslove, ili kada se stvori čvrsta sprega političkih partija, kriminalnih struktura, izvršne i sudske vlasti radi potčinjavanja opštih interesa privatnim interesima.

Korupcija kao veoma složen femonen ima brojne posledice, koje ipak treba u celostt imati u vidu da bi se sagledao njen direktan i indirektan uticaj na preduzetništvo, odnosno na mala i srednja preduzeća. Gotovo je izvesna saglasnost da korupcija:

- ima inherentan kapacitet za kočenje i ograničenje ekonomskog rasta zemlje i njenih ulaganja;
- može da poveća socijalnu nestabilnost jer podstiče formiranje neefikasnih i neuspešnih vlada;
- ograničava i ugrožava poverenje javnosti u institucije i

- prouzrokuje smanjenje socialnog i ekonomskog blagostanja.

S pravnog aspekta korupcija predstavlja ponašanje koje krši pravne norme, dok sociološki aspekt predstavlja kršenje normi ili ugrožavanje moralnih i društvenih vrednosti, kao što su ljudska prava, dostojanstvo, poštovanje i sl. Dakle, koruptivno ponašanje je nezakonito (odstupanje od zakonskih normi) i neprimereno (odstupanje od etičkih i moralnih normi). Istraživanja u oblasti ekonomije, kada je korupcija u pitanju, više su usredsređena na pojave neetičkog ponašanja koje se ostvaruje kroz nezakonite transakcije novca, zloupotrebu službenog položaja ili položaja unutar organizacije, uključujući korišćenje resursa preduzeća ili nezakonite transakcije bilo koje vrste radi sticanja jednokratne ili višestruke lične koristi ili koristi za organizaciju.

U odnosu na preduzetništvo, odnosno razvoj malih i srednjih preduzeća, ako zanemarimo efekte pojedinačnih koruptivnih transakcija koje u konkretnom slučaju mogu imati različite efekte, korupcija se smatra jednom od najvećih prepreka za razvoj privatnog biznisa. Mala i srednja preduzeća su obično prva koja stradaju u koruptivnom okruženju i u načelu imaju manje snage da se odupru korupciji nego velike kompanije.

Korupcija može da se tumači i kao prikriveni korporatini porez koji nepovoljno utiče na nivo investicija u zemlji, ona može da predstavlja prepreku slobodnoj konkurenciji i da dovede do neefikasnosti ekonomskog sistema čime se usporava dinamika ekonomskog rasta. Takođe korupcija dovodi i do ugrožavanja tržišne funkcije racionalne alokacije resursa, ona povećava poslovne troškove bilo povećanjem troškova proizvodnje roba i usluga zbog izdataka za podmićivanje, bilo povećanjem finansijskih troškova povećanjem premije rizika.

U privrednim društvima sa visokim stepenom koruptivnog ponašanja preduzeća mogu biti prisiljena da plaćaju novac za javne usluge koje treba da budu bezplatne. No, pored toga mnoge koruptivne radnje odvijaju se na inicijativu preduzeća koja nastoje da sebi obezbede smanjenje poreza, povoljnije javne nabavke, sprečavanje ulaska konkurenata na privlačno tržište i sl.

Kao što smo videli korupcija povećava transakcione troškove a samim time i neizvesnost razmene. Ona menja ekonomske prioritete u korist transakcija koje vode ka traženju rente i smanjuju poreske prihode, izazivajući veće poreske opterećenje po jedinici proizvoda, čime se ugrožava konkurentnost na domaćem i stranom tržištu. Dakle korupcija u relaciji preduzetništvo vs rentijerstvo, direktno ugrožava preduzetništvo a forsira rentijerstvo.

3. EKONOMSKA CENA KORUPCIJE I EFEKTI KORUPCIJE NA KOMPANIJE KOJE VRŠE PODMIĆIVANJE

Postoje bojni pokušaji da se ekonomske posledice korupcije kvantifikuju. Ovde ćemo navesti dva primera, od kojih se jedan odnosi na uticaj korupcije na direktne strane investicije, a drugi na primer konkretne procene štete u slučaju uzimanja mita državnog službenika.

U jednoj studiji² Šang Jin Vej, profesor Kenedi škole za javnu upravu Univerziteta u Harvardu ispitao je ulaganja 14 zemalja tradicionalnih izvoznika kapitala u 45 zemalja primaoca kapitala i dobio iznenađujuće rezultate. On je poredio stanje korupcije sa marginalnim poreskim stopama i zaključio da na skali 1 do 10, povećanje nivoa korupcije za jedan poen, dovodi do smanjenja direktnih stranih investicija za 16 procenata ili za ekvivalent povećanja marginalne poreske stope za oko 3 procenta. Drugim rečima, ako uzmemo primer da dođe do pogoršanja stanja korupcije u zemlji domaćina sa nivoa Singapura (sa rangom od približno 0)

² Navedeno prema Transparency Internatinal, Antikorupcijski priručnik – Suprostavlanje korupciji kroz sistem integriteta, Beograd, 2004. str.6.

do nivoa Meksika (sa rangom 6,75) to bi izazvalo povećanje marginalne poreske stope za strance od 21 procenat. To je bez sumnje dovoljno da potpuno ugasi nade jedne zemlje da će imati priliv direktnih stranih investicija.

Prema tome korupcija se može smatrati kao dodatan, mada neformalan porez, koji tereti privatni sektor, porez na koji su strani investitori veoma osetljivi. Znači da bi jedn zemlja privukla optimalan nivo direktnih stranih investicija, ona mora da smanji korupciju i time eliminiše neformalni porez na investicije.

Transparensy International u Velikoj Britaniji je izvršio procenu štete koju je Engleskoj naneo jedan državni službenik u Ministarstvu odbrane, koji je osuđen na četiri godine zatvora zbog uzimanja mita od najmanje 2,25 miliona USA dolara. Analiza je pokazala da je ovaj službenik naneo privredi i društvu Velike Britanije štetu od 200 miliona USA dolara.

U obračun je uključena šteta zbog gubitka radnih mesta u fabrikama Velike Britanije koje su izgubile narudžbinu, gubitak profita koji je vodio smanjenju vrednosti preduzeća u sprovođenju privatizacije, gubitak visokospecijalizovanih stručnjaka, plaćanje viših cena nego što je bilo neophodno i slično.

Kao što vidimo korupcija nanosi veliku štetu privredi i slabi njenu konkurentnost. Pored pomenutih pokušaja kvantifikacije negativnih efekata korupcije treba imati u vidu i već dobro poznati proračun Paola Maura, koji je primenom regresione analize ustanovio da opadanje indeksa korupcije za 2,4 (na skali od 1 do 10) povećava nacionalni proizvod za 4 procentna poena.

No, bez obzira na brojne pokušaje kvantifikacije efekata korupcije, metodološki je veoma teško obuhvatiti brojne njene posledice. Kad se pored toga ima u vidu da je korupciju veoma teško otkriti i dokazati, tada misterija oko korupcije postaje potpuna. No, bez obzira na kompleksnost ovog fenomena više nije sporno da korupcija nosi sa sobom ekonomsku neefikasnost, odnosno neracionalnu alokaciju resursa.

Dobit koja se postiže korupcijom, po pravilu se ne prenosi na nove investicije, pošto se nepošteno stečeni novac koristi za nekontrolisanu potrošnju ili se prebacuje na strane bankovne račune. Takvi transferi predstavljaju odliv kapitala iz domaće ekonomije. Pošto se za iznos sume podmićivanja obično povećaju cene roba, zbog rasta cena i tražnja opada, struktura proizvodnje postaje proizvoljna, a potrošnja se smanjuje. Tako korupcija snižava opšti nivo blagostanja.

Zapravo u tome je i ekonomski problem korupcije, što se kroz korupciju ne stvara novi dohodak, nego se dohodak samo preraspodeljuje. Zato neki autori korupciju poređuju sa krađom. kao što kradljivac ne stvara dohodak, nego ukrade nešto nekome, pa onda to prodaje ili koristi za sebe, isto tako se kroz korupciju ne stvara nova vrednost, nego investitor, građani ili bilo ko, neki svoj postojeći dohodak daje nekome da bi mu obavio neku uslugu, na koju inače po pravilu on ima pravo da je besplatno dobije. Naravno da ima i protivzakonitih usluga, što čini korupciju još pogubnijom.

Videli smo da korupcija na nacionalnom nivou prouzrokuje veliku štetu i praktično onemogućava kvalitetan ekonomski razvoj. Pitanje je kakve ekonomske efekte mogu očekivati firme koje ulaze u korupcionaške aranžmane.

Ranija literatura, pa i sporadične studije novijeg vremena, o korupciji zastupaju stanovište da podmićivanje doprinosi povećanju efikasnosti i većem prihodu kompanija jer se "podmazivanjem točkova birokratije", ne samo otklanja sporost birokratskih procedura, što doprinosi smanjenju transakcionih troškova, već se dolazi i do značajnih poslova koji donose dobru zaradu. Plaćanjem korupcije firme smanjuju transakcione troškove koji bi u suprotnom bili neizbežni.

Međutim, novi pravci u literaturi zauzimaju negativan stav, tvrdeći da "grabljive ruke" vlada izvlače rentu iz preduzeća i tako im nanose ekonomsku štetu. U tom smislu podmićivanje je kao "pesak u mašini" koji podstiče administrativno zadržavanje, odnosno birokratske prepreke, jer vladini zvaničnici izbegavaju da donesu potrebnu odluku ili rešenje dok se ne realizuje korupcija koju oni očekuju. A u slučaju kad nema korupcije, odnosno kada je ona veoma niska, i administracija je efikasnija, jer ne očekuje podmićivanje, i kompanije nemaju ogromne troškove za podmićivanje, zbog čega su u takvim situacijama one ekonomski efikasnije.

Uprkos ogromnoj akademskoj literaturi o korupciji, veoma malo ima empirijskih dokaza o faktorima koji utiču na veličinu podmićivanja i na koristi koje firme imaju od korupcije. To nije iznenađenje, zbog toga što korupcija ostaje obično neotkrivena. Podmićivanje je ekstremno teško otkriti i dokazati jer obe strane u operaciji podmićivanja imaju koristi, pa jedna drugu skrivaju i štite.

S obzirom da su ograničeni izvori podataka o korupciji na nivou kompanija, istraživanja korupcije se najvećim delom fokusiraju na njene uzroke i konsekvence na nivou određene zemlje. Akademski istraživanja korupcije su obično fokusirana na proučavanje makro uzroka i posledica. Ove studije dolaze do zaključka da korupcija ima negativne efekte na ekonomske performanse zemlje, da smanjuje njen GDP po stanovniku, da nepovoljno utiče na strane direktne investicije i ekonomski rast, i da dovodi do prekomernog povećanja ekonomskih nejednakosti, odnosno do velikog društvenog raslojavanja.

Korupcija se povezuje i sa setom političkih i regulatornih faktora, kao što su veličina javnog sektora, autokratska vlada, slaba regulativa i niska ekonomska konkurencija, kao i sa setom kulturnih varijabli kao što su nizak nivo opšteg poverenja, neprotestantska populacija i sl. Na korupciju utiču i geografski i istorijski uslovi, kao što su bogatstvo prirodnih resursa, korupcija u susednim zemljama, kao i razdaljina od najvećih svetskih trgovinskih centara.

Državne institucije su značajne za proučavanje korupcije, ali naše razumavanje korupcije zavisi i od proćavanja ovog fenomena na nivou preduzeća, gde mnoga pitanja ostaju bez odgovora. Paul Healy i George Serafeim³ su pokušali da odgovore na neka od ovih pitanja koristeći uzorak od 480 najvećih svetskih kompanija. Istražujući koliko firme širom sveta plaćaju za podmićivanje i kakve koristi imaju od toga ovi autori su došli do zaključka da jaka ekonomska performansa kompanija i rang političara koji se podmićuju značajno utiču na veličinu mita koje kompanije plaćaju. Firme koje teže da povećaju rast prodaje svojih proizvoda, kao i kompanije sa nižim ekonomskim performansama plaćaju veću korupciju.

Oni takođe zaključuju da političari sa većom političkom snagom, koji predvode državu, kao predsednik države, premijer, ministri, i članovi parlamenta uzimaju veće iznose za korupciju koju vrše, prvenstveno zbog toga što oni utiču na zaključivanje ugovora koji kompanijama donose velike koristi, odnosno velike profite. Firme čiji su direktori manje odgovorni vlasnicima i u čijoj zemlji je manje razvijena konkurencija i gde je manji uticaj medija, po pravilu plaćaju i veće iznose za podmićivanje.

Takođe treba imati u vidu da visina sredstava koja firme plaćaju za podmićivanje zavisi i od državne regulative u zemlji u kojoj se vrši korupcija. Ako postoji manja mogućnost da se sankcioniše korupcija, kao što je slučaj u zemljama sa niskim nivoom građanskih sloboda, velikim nejednakostima, jakim vojnim uticajem, niskim GDP po stanovniku, nepouzdanom policijom, i gde nema javnih podataka o izvorima dohotka političara, kompanije koje dolaze u te zemlje prinudene su da plaćaju veće iznose za korupciju.

³ Paul Healy and George Serafeim: „Causes and Consequences of Firm Disclosures of Anticorruption Efforts“ Harvard Business School, Working Paper 12-077, February 28, 2012.

Kao što vidimo mnogo faktora utiče na to koliki će iznos sredstava kompanije platiti u određenoj zemlji za korupciju. Drugo je pitanje koje benefite one mogu očekivati za izvršeno podmićivanje. Kompanije koje imaju bolje ekonomske rezultate, koje su ekonomski uspješnije, od korupcije ostvaruju veće materijalne koristi. Firme koje podmićuju političare u siromašnijim zemljama, zemljama gde su ograničena ljudska prava, velike ekonomske nejednakosti, slaba policija, netransparentni izvori prihoda političara, takođe dobijaju veće koristi od podmićivanja. Na suprot njima, firme imaju manje koristi od koruptivnog delovanja u zemljama u kojima postoji veća regulacija i čije su pravosudne institucije jake i gde se propisi protiv korupcije doslednije primenjuju.

No, bez obzira na to što mnogo faktora utiče na veličinu koristi koju podmićivanjem postižu kompanije, naravno u slučaju da ne budu otkrivene u korupciji, što je po pravilu najčešći slučaj, brojne procene pokazuju da je korupcija jako isplativa. Tako grupa autora⁴ zaključuje da se za svaki dolar koji je utrošen za korupciju, odnosno podmićivanje tržišna vrednost firme povećava za 11 dolara. Sličnu procenu je izvršilo i Ministarstvo pravde SAD koje je došlo do sličnog zaključka da se za jedan dolar dat za mito tržišna vrednost kompanije povećava za 10 dolara.

S druge strane korupcija ima i negativne posledice na poslovni uspeh kompanija, ukoliko dođe do razotkrivanja slučaja podmićivanja. Tako Paul Healy i George Serafeim⁵ navode da kompanija koja je u problemu sa korupcijom generiše niži nivo prodaje i gubi sposobnost da stekne prednost na skali konkurentnosti, zbog čega njena profitabilnost opada. Ove kompanije susreću se sa širokim spektrom problema, kao što su povećanje troškova i smanjivanje prihoda, opadanje reputacije i gudvila, nesposobnosti da privuku humani kapital i sl.

4. UMETO ZAKLJUČKA

Bez obzira na brojne nalaze da je korupcija štetna po svim osnovama, kroz literaturu se ipak često susrećemo sa stavovima da korupcija može pomoći i preduzetništvu i ekonomskom rastu, i to naročito ako se preduzetnici služe korupcijom u svom start-up procesu. kao što podmazivanje točkova omogućava brže kretanje vozila tako i korupcija stvara mogućnosti za brži razvoj biznisa. Hipoteza "podmazivanja točkova", mada izgleda uverljiva, ipak predstavlja samo prvi deo priče. Ona obuhvata samo direktne efekte korupcije na preduzetništvo. Međutim, veliki deo druge literature zastupa stanovište da korupcija indirektno štetno deluje na preduzetništvo i ekonomski rast. Korupcija sprečava "vladavinu prava" i stvara loš poslovni ambijent koji dugoročno nanosi nesumnjivu štetu i preduzetnicima i ekonomskoj efikasnosti u celini.

Hipoteza "podmazivanja točkova", svoj drugi oslonac traži u oceni da je korupcija korisna u okruženju gde su institucije slabe a njihovi službenici korumpirani, pa se podmićivanjem ove slabosti mogu prevazići i otvoriti mogućnosti za razvoj biznisa. I ovo stanovište opovrgavaju mnogi autori⁶ ističući istovetan argument da je za ocenu efekata korupcije na preduzetništvo nužno imati u vidu ukupne efekte, kako direktne, tako i indirektno. Ukoliko bi indirektni i direktni efekti, zajedno posmatrani, bili pozitivni tada bi teza "podmazivanja točkova" bila ispravna u smislu da korupcija može doprineti rastu preduzetništva i ekonomskog rasta. Međutim, zastupnici hipoteze "podmazivanja točkova" nisu se ni bavili indirektnim efektima

⁴ Yan Leung Cheung, P. Raghavendra Rau and Aris Stouraitis: „ How much do firms pay as bribes and what benefits do they get? Evidence from corruption cases worldwide”, NBER Working paper series, Cambridge, April 2012.

⁵ Citirano delo, strana 18.

⁶ Shleifer and Vishny (1993); Glaeser and Saks (2006);

korupcije na preduzetništvo, pa zbog toga nisu mogli ni imati potpun odgovor na pitanje da li je "podmazivanje točkova", poželjno za preduzetništvo i ekonomski rast.

Postoji empirijsko istraživanje⁷ koje se bavi ocenom ukupnih efekata korupcije, bilo direktnih ili indirektnih, kao i efekata u okruženju gde su institucije stabilne i jake i gde je korupcija niska, kao i tamo gde su institucije slabe, gde je loša vladavina prava i gde je korumpiranost državnih činovnika visoka. Nalaz je jasan u smislu da korupcija, posmatrajući njene ukupne efekta, nikada ne doprinosi razvoju preduzetništva i ekonomskom rastu, njeni efekti su uvek štetni. Uticaj je manji kada je poslovno okruženje slabije razvijeno i kada su institucije slabe, konstatuju ovi autori.

Dakle, i moguća dilema da bi korupcija mogla biti korisna u okruženju gde je poslovna klima nepovoljna i gde su institucije slabe, ovim se istraživanjem odbacuje. U zemljama sa boljom poslovnom klimom ukupni efekti korupcije su negativni. Prema tome i borba protiv korupcije sa ciljem njenog suzbijanja ne može biti štetna za preduzetnike i ekonomski rast, čak ni tamo gde je poslovna klima loša a institucije slabe. A o tome kakve su i kakve mogu biti ekonomske posledice korupcije i kakva je šteta koju ona nanosi preduzetništvu i ekonomskom razvoju, pokazali smo na stranicama ovog rada.

LITERATURA

1. Abhijit Banerjee, Sendhil Mullainathan and Rema Hanna: „Corruption“, NBER Working Paper 17968, April 2012.
2. Albert Alesina and Beatrice Weder: „Do Corruption Governments Receive Less Foreign Aid?“, *The American Economic Review*, Vol. 92 September. 2002.
3. Daron Acemogly and Therry Verdier: "The choice between Market failures and Corruption“, *The American Economic Review*, Vol 91. 2000.
4. Paul Healy and George serafeim: „Causes and Consequences of Firm Disclosures of Anticorruption Efforts“, Harvard Business School, November 2011.
5. Yan Leung Cheung, P. Raghavendra rau and Aris Stouraitis: „How much do firms pay as bribes and what benefits do they get? Evidence from corruption cases worldwidw“, NBER Working Paper, Cambridge, April 2012.
6. Institut društvenih nauka Centar za ekonomska iostrazivanja: „Sistem i korupcija“, zbornik radova, Beograd 2001.
7. Daniel Kaufmann and Paul Siegelbaum: „Privatization and Corruption in Transition Economies“, *Journal of International Affairs*, Winter 1996. 50 no., The Trustees of Columbia University in the City of New York.
8. Nabamita Dutta and Russell Sobel, „Does Courruption ever help enterpreneurship“ *Smal Bus Econ*, 2016, /3/ 413 -432, 2013;
9. Derher, A. and Gassebner, M.:“the impact of regulation and courruption on firme entry“, *Public Choice* 155/
10. Paulo Mauro: „Corruption and Growth“, *The Quarterly Journal of Economics*, August, 1995.
11. Savet za borbu protiv korupcije Vlade Republike Srbije: „Korupcija, vlast, država“, Beograd, 2011.
12. Danilo Šuković: „Nejednakosti, nezaposlenost i kriza“, Institut društvenih nauka, Beograd, 2014.

⁷ Nabamita Dutta and Russell Sobel,(2016), „Does Courruption ever help enterpreneurship“, *Smal Bus Econ*.

PREDUZETNIŠTVO I POLITIKA¹

Apstrakt

Rad izlaže kratku istoriju odnosa dva specifično moderna fenomena kao što su preduzetništvo i politika. Na samom početku se izlaže genealogija kako preduzetništva tako i politike kao specifično modernih društvenih fenomena, te se stoga prati konstituisanje samih bazičnih principa moderne epohe koje je započelo pre pola milenijuma. Modernu epohu će obeležiti upravo logika »sudbinskog partnerstva« preduzetništva i politike tj. moderne administrativne države, te je upravo ovo »sudbinsko partnerstvo« preduzetništva i politike izobrazilo svet liku koji danas nosi. Rad precizno i koncizno prikazuje kako je tekao čitav proces i pokušava apostrofirati ključne događaje koji su od nekadašnjeg srednjovekovnog sveta »organskog jedinstva«, napravili današnji svet globalne ekonomije i politike u kojem ova dva pola podjednako određuju globalne događaje, ostajući i danas, kao i uvek u modernom dobu, u svojevrstom »sudbinskom partnerstvu« koje je nekad više, a nekad manje javno i vidljivo, ali je uvek konstantno.

Ključne reči: preduzetništvo, politika, država, Moderna epoha, Odisej, Makijaveli, sudbinsko partnerstvo

Abstract

The paper presents a brief history of the relationship between two specifically modern phenomena such as the Entrepreneurship and the Politics. At the very beginning, the genealogy of both, the Entrepreneurship and the Politics, as specific modern social phenomena, is exposed, and then paper in general follows constitution of the basic principles of the Modern Age as such, that began half a millennium ago. The Modern Age is just marked by the logic of the "destiny partnership" between the Entrepreneurship and the Politics i.e. modern administrative state, and this "destiny partnership" between the Entrepreneurship and the Politics has shaped the face of world in which we live in. The paper concisely depicts how the whole process was going on and tries to portray the key events that shaped today's modern world from formerly medieval world of "organic unity". Today's world is in fact a world of global economy (global entrepreneurship) and global politics in which these two poles equally determine global events, remaining today, as always in the Modern Age, in their "destiny partnership" that is sometimes more, and sometimes less publicly and visibly, but always constant.

Keywords: the Entrepreneurship, the Politics, the State, the Modern Age, Odysseus, Machiavelli, The Destiny Partnership

Preduzetništvo ili ono što popularno nazivano biznisom je jedna od sfera ljudskog duha koja se, posve prirodno, dotiče sa ostalim sferama ljudskog duha, iako bi samo preduzetništvo (biznis) volelo da je samo i nezavisno, prvenstveno od politike i od državne vlasti, što će, ipak, do daljnjeg, ostati utopija. Naime, razvoj događaja u svetu u prvim decenijama 21. veka, gde tzv. „meku moć“ sve više zamenjuje stara tradicionalna „tvrda moć“, govori o tome da će i u budućnosti politički kontekst određivati i (pre)determinisati mogućnosti pravljenja raznoraznih

* Dr Neven Cvetićanin, Institut društvenih nauka, viši naučni saradnik

¹ Rad je deo istraživanja na projektu: III 47010 „Društvene transformacije u procesu evropskih integracija – multidisciplinarni pristup“ koji je finansiran od strane Ministarstva prosvete, nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije

„biznisa“, kao što je to često bio slučaj i u prošlosti, iako je moderno doba sanjalo o nesmetanim mogućnostima za nezavisno preduzetništvo.

Naime, samo preduzetništvo je fenomen modernog doba. Do vremena renesanse nismo imali samostalnost i autonomnost ekonomskog polja od drugih sfera ljudskog bivstvovanja. Srednjevekovni svet je bio statičan i utonuo u neku vrstu metafizičkog organskog jedinstva, gde je, naravno, bilo socijalnih konflikata, ali gde oni nisu doveli u pitanje osnovni hijerarhijski red koji je počivao na religijskoj podlozi. Ekonomija u današnjem značenju reči nije postojala nezavisno od širih metafizičko-idejnih okvira i njima se potpuno upodobljavala. Usled te prirodne sraslosti nisu se javljale bilo kakve političke krize koje bi bile izazvane striktno ekonomskim razlozima, što je i bilo nemoguće u uslovima nerazvijene robno-novčane privrede.

Srednjevekovni svet je možda bio svet krvavih verskih i političkih ratova, ali oni nisu bili uslovljeni logikom kretanja kapitala, već su bili mešavina veoma primitivnih potreba za pljačkom i otimanjem i veoma visokih religijskih osećanja koji su različite verske grupacije doveli do konflikata. O svemu tome najbolje svedoče krstaški ratovi. U srednjem veku je na snazi bio specifičan metod borbe za sticanje političke i ekonomske moći, a u njemu preduzetništvo u današnjem značenju reči nije igralo značajnu ulogu. U to vreme se moć manifestovala isključivo kao „tvrda“, te se umesto na berzu išlo na zelene livade i polja, gde su se susretale vojske sa zastavama, mačevima i kopljima, a pobednik ne bi dobio samo moralnu satisfakciju, već i pravo da harači posedima poraženog, a u deo bi mu pao i pokojni ratni zarobljenik kao besplatna radna snaga.

Trebaće proći dosta vremena da se situacija promeni, te danas preduzetništvo kao svojevrsna „meka“ moć pokušava da postoji kao samostalni društveni fenomen na globalnom nivou, te se često upravo iz njegovog, ekonomskog polja, i započinju različiti ratovi i uspostavljaju trajna primirja, iako ovo opet svedoči o trajnoj i „fatalnoj“ vezi preduzetništva (biznisa, ekonomije) i politike u njihovom trajnom sporu oko podele kolača moći, gde opet, potpuno paradoksalno, ne mogu jedno bez drugog, iako se mnogo baš i ne vole.

Ipak, u današnje vreme se ne ratuje kao u Srednjem Veku zbog različitih interpretacija verskih dogmi i zbog carstava nebeskih, iako u svetu u kojem živimo imamo, iz dana u dan, sve više novih-starih fundamentalizama koji ponovo žare i pale kao nekad svetskom pozornicom, već u naše vreme ipak uglavnom ratuju akcionarska društva, nacionalne i multinacionalne kompanije, koncerni i korporacije, a većina konflikata je izazvana specifičnom mešavinom ekonomije i politike usled koje se međusobno bore državni i nedržavni subjekti u svojim raznoraznim transkontinentalnim savezništvima, u kojima nestaju državne granice, ne stoga što bi države odumrle, već stoga što su države podeljene različitim interesnim grupacijama, koje prave svoja transkontinentalna savezništva, usled čega možemo govoriti o tome da se trenutno globalno bori nekoliko parcijalnih globalnih elita koje su međusobno transkontinentalno povezane.

U prvim decenijama 21. veka se zahuktava globalna utakmica među nacijama, državama, korporacijama i moćnim pojedincima, te ova „globalna igra“ sve više liči na poker za velike igrače, gde oni manji ne mogu da prate stalno podizanje uloga. Ova „globalna igra“ liči i na fudbalsku utakmicu gde imamo globalne timove, igrače i trenere koji se međusobno bore na terenu gde ima sve manje pravila i nepristrasnih sudija i gde je velikim globalnim timovima, bez obzira da li su sa zapada, istoka, severa ili juga, mnogo lakše da uzmu pokojni šampionski pehar, nego lokalnim autsajderima koji ne deluju transkontinentalno. Stoga, nije slučajno što će u vremenu globalnih političko-ekonomskih utakmica i globalnih „niskih startova“ upravo fudbal postati planetarna zabava i „simbolično polje moći“, kao što su to u stara vremena bile gladijatorske borbe ili viteški turniri. Kao što su u starom Rimu gladijatori simbolički

predstavljali generale i vojskovođe koji su ih posmatrali iz loža arene, tako danas fudbaleri predstavljaju svoje države ili vlasnike kompanija koji ih plaćaju i koji ih posmatraju iz loža stadiona, uživajući u pobedi svoje „vojske“ nad tuđima. Fudbal ovako ostaje dominantna igra savremenog doba, potpuno savršena da se kroz nju ocrtaju globalni odnosi moći i da se kroz nju preduzetništvo i politika još više umreže u svojoj strasnoj, iako diskretnoj, vezi, javno deklamujući da među njima ima bilo čega prisnog.

Kako je moguće da je za nešto više od pola milenijuma, koliko moderno doba traje od Kolumbovog otkrića Amerike, došlo do ovakvih kardinalnih promena ljudskog društva, koje nikada ranije nisu viđene u ljudskoj istoriji ni tokom mnogo dužih vremenskih perioda? Antički svet se mnogo manje razlikovao od varvarskog doba, kao što se srednjevekovni svet mnogo manje razlikovao od antičkog, negoli što se današnji moderni svet razlikuje od svih tih minulih vremena. Kako je čovek od nekadašnjih zelenih livada i polja na kojima su se sukobljavale primitivne vojske došao do današnjeg globalnog društva u kome je svet postao povezaniiji nego ikad, a ipak podložan najsofisticiranijim sukobima u kojima primarni tempo daje fatalna, »sudbinska«, veza ekonomije i politike, preduzetništva i državnog aparata sile?

Ovako dolazimo do naše eksplicitne teme, odnosno do pojmova preduzetništva i politike. Upravo je odnos preduzetništva i politike obeležio modernu epohu tj. političku Modernu koja je započela pre pola milenijuma, kada je svet ubrzano krenuo u promene. Logika savezništava i suparništava preduzetništva i politike izobrazila je svet liku koji danas nosi. Na narednim stranicama ćemo, shodno ograničenom formatu jednog naučnog članka, precizno i koncizno, prikazati kako je tekao čitav proces.

Na samom početku Moderne ni preduzetništvo ni politika ne postoje kao zaokruženi i samostalni društveni fenomeni. Preduzetništvo je bilo nemoguće pošto srednjevekovni organski kolektivizam nije dozvoljavao bilo kakvo »preduzimanje« koje uvek počinje od pojedinca. Na drugoj strani nije postojala ni politika kao autonomna oblast pošto je srednjevekovna organska zajednica bila pod suprematijom religije i nije joj bio potreban precizni političko-državni institucionalni okvir kakav se prvi put javlja tek u modernoj administrativnoj državi.² Stoga su i preduzetništvo i politika tj. moderna država u početku imale istoga protivnika koji je pronađen u srednjevekovnoj društvenoj religijskoj prestabiliranoj harmoniji koja nije potrebovala ni prevelikog aktivizma kroz preduzetništvo, ni prevelike političke kontrole kroz državu. U srednjevekovnoj epohi stvari su išle spontano i lako, jer su ljudi verovali i nisu sumnjali u više, metafizičko-religijske, istine. No, uskoro na scenu stupa moderna kartezijska metodska sumnja, a za njom i čitava politička Moderna i u dva koraka razbija prethodni idilični srednjevekovni svet.

Prvi korak predstavlja dekonstrukciju antičko-srednjevekovne organske «zajednice sudbine i porekla» i inaugurisanje egoističnog pojedinca koji je vođen svojim instinktom samoodržanja.³ Drugi korak predstavlja pokušaj da se egoistični pojedinac utera u neku vrstu konstruisane društvenosti i organizovanog poretka ne više na «prirodan», «organski» ili «religijski» način kao

² Naravno da su u Srednjem veku postojale države, ali ne u začenu pojma koji on ima danas. Srednjevekovne države su bile ograničene na dvorove i nisu imale glomazni administrativni aparat koji bi prekrivao čitavu državnu teritoriju, što je tek osobina modernoga doba. O procesu nastanka moderne administrativne države u knjizi Neven Cvetičanin, *Državnostvo modernog doba*, Arhipelag-Institut društvenih nauka, Beograd, 2016, str. 49-98.

³ Kako je to definisao Spinoza: «*Conatus se conservandi primum et unicum virtutis est fundamentum*» (Težnja za samoodržanjem jest prvi i jedini osnov vrline). B. de Spinoza, *Etika*, Kultura, Beograd, 1959, str. 41. Vrlina ovde ne polazi od principa žrtvovanja za drugoga kao kod Seneka ili u hrišćanstvu, već polazi od principa samoodržanja, a žrtvovati možemo nešto, samo ako ćemo dobiti više, što je koren svih budućih modernih utilitarističkih etika. Sam Spinoza je pri tome bio veoma «religiozno» i «etički» inspirisan, ali će neke segmente njegove misli neki kasniji mislioci protumačiti u utilitarističkom maniru i iskoristiti ga za pragmatizaciju sveta čovekovog života.

u Antici ili u Srednjem veku, već pre svega na politički način, o čemu je najbolja svedočanstva pružio Hobsov *Levijatan*.⁴ Prvi korak koji čini Moderna istupajući iz antičko-srednjevekovne organske zajednice je «preduzetnički» i najbolje se može opisati metaforom Odiseja koji, premda antički heroj, više od mnogih novovekovnih junaka izražava suštinu modernog doba pronađenu upravo u «preduzimanju» tj. subjektivnom hiperaktivizmu.⁵ Drugi korak je «državni» i uspešno se može prikazati opisujući «slučaj Makijaveli» koji ocrtava proces nastanka moderne politike i njene krovne institucije - moderne države kao zaokružene, čvrste i organizovane institucije. Sa Makijavelijevom teorijom «državnog razloga» ništa više ne može ostati izvan sfere uticaja države te ona počinje da prekriva sve oblasti čovekovog življenja i delanja. No, krenimo redom.

Kako je moguće da se moderni «preduzetnički» aktivizam može ponajbolje opisati jednim antičkim junakom? Odgovor je jednostavan – to je moguće stoga što je Odisej lik koji je nastao u Antici, ali koji nije klasičan antički junak. Za razliku od Ahileja ili Hektora koji su organski stopljeni sa svojom zajednicom kojoj služe nereflektovano i požrtvovano, Odisej u sebi nosi klicu refleksivnosti, individualnosti i moderne izopštenosti koja se odražava u njegovoj lutalačkoj plovidbi. Stoga Horkhajmer i Adorno *Odiseju* nazivaju «jednim od najranijih spomenika građanske zapadne civilizacije».⁶ Zaista, sama modernost se može možda najbolje opisati metaforom plovidbe, te će stoga njeni prvi junaci, poput Odiseja, biti moreplovci – Kolumbo (čija istraživačka pra-plovidba označava i konretan početak modernog doba), Amerigo Vespući, Mageljan, Da Gama – sve do kapetana Kuka. Oni proširuju horizonte, otkrivaju nove svetove i zaokružuju geografski prostor Novoga veka.⁷ Svako od njih iz zemlje porekla odlazi u neizvesnost pučine, da bi se tamo borili sa vetrovima i olujama. Svako od njih će imati one osobine koje će upravo kasnije kuliminirati u pojavi savremenog preduzetništva, te će kao preteče savremenih menadžera biti hrabri i željni osvajanja, ali i domišljati i lukavi. Odisej planira, meri i umuje kako će savladati more i neprijatelje, te tako postaje prauzor modernih preduzetnika i menadžera koji će svojim biznis planovima pokušavati da pobede neizvesnost tržišta i domišljatost poslovne konkurencije. On *kalkuliše* sa osnovnim ciljem da posadu i brod sa što manje gubitaka vrati na Itaku, kao što će moderni preduzetnici kalkulisati kako da ostvare što manje poslovnih gubitaka, a što više uspešnih investicija. Modernu će kao epohu upravo obeležiti kvantitativni princip i matematizacija čitave stvarnosti. To neće biti antičko pitagorejsko ili euklidovsko igranje brojevima i veličinama, već će se u ovom slučaju računati da bi se preživelo i da bi se savladale prepreke modernih Kiklopa, Kirka i Kalipsa. Upravo uz pomoć matematike Moderna će osvajati nepoznate svetove, koje će odisejski moreplovci nalaziti uz pomoć periskopa i matematički iscrtanih mapa. Poput Odiseja, moderni moreplovci ne teže miru i kontemplaciji i zaokruženoj meditativnoj sreći, već oni tragaju za novim avanturama. Oni se čak odriču sigurnosti, samo da bi uživali u zadobijanju veličine i slave – koja će biti ostvarena ako neko ostrvo ili zvezdu nazovu po sebi. Tako postaju prauzori savremenih poslovnih ljudi koji se prepušaju neizvesnosti tržišta, samo da bi na njemu potvrdili svoju poslovnu veštinu i snagu, te stekli prepoznatljiv «brend».

⁴ T. Hobz, *Levijatan ili materija, oblik i vlast države* crkvene i građanske, Gradina, Niš, 1991.

⁵ Za Horkhajmera i Adorna se Odisej prikazuje kao "prasluka upravo one građanske individue čiji pojam izvire iz onog jedinstvenog samopotvrđivanja čiji je predsvjetovni uzorak baš ta lualica" M. Horkheimer, T. Adorno, *Dijalektika prosvetiteljstva*, Veselin Masleša, Sarajevo, 1989, str. 55.

⁶ *Ibid.*, str. 12

⁷ Slično našim zaključcima i Horkhajmer i Adorno zaključuju: «Pustolovi daju, međutim, ime svakom mestu. Tako nastaje racionalni pregled nad prostorom», *Ibid.*, str. 58.

U modernom vremenu je u odnosu na Srednji Vek svakome dostupna slava, nezavisno od porekla, smo ako je dovoljno «preduzetan». No ona se ne stiče samo snagom oružja, već ona, ne odbacujući oružje potpuno, vrši njegovu intelektualnu nadgradnju odisejskom «lukavošću» i «razboritošću». Nije stoga potrebno biti plemićki sin kao u predmoderna vremena, da bi se postalo slavnim i priznatim, te ovo nagoveštava buduće talase političke demokratije, koja će u političkoj Moderni konačno pojesti samu sebe, prelazeći u populizam kao svoju krajnju, logičnu, fazu, čemu upravo prisustvujemo u našem vremenu. Bilo kako bilo, unutar Moderne će se do neslućenih visina istorijske slave uzdići čitav niz avanturista plebejskog porekla, što zapravo svedoči o njenom «preduzetničkom» duhu. Ovaj preduzetnički duh, koji će biti podjednako prisutan kod novovekovnih moreplovaca, američkih pionira koji tragaju za zlatom ili savremenih menadžera, će proisteći iz «odisejskog» principa i njegovih ključnih osobina – domišljatosti, aktivizma, ali i spremnosti na rizik.⁸ Taj duh će dovesti do formiranja institucije tržišta, koja nikad ranije nije bila viđena u ljudskoj istoriji.⁹ Tržište više nije naprosto pijaca kao u Srednjem Veku gde se trgovalo opipljivim proizvodima, već ono postaje apstraktna nezavisna berza gde će svi tokovi biti određivani simboličnim vrednostima kapitala izraženim u novcu, akcijama, menicama i ostalim vrednosnim papirima. Sa formiranjem prvih berzi u 16. i 17. veku¹⁰ ekonomija sa svojim preduzetničkim principom počinje da se udaljava od srednjevekovnih vezanosti za organsku zajednicu, tražeći sada novog „partnera“ i „zaštitnika“.

Naime, preduzetništvo se nije moglo uspešno razvijati u institucionalnom neredu i u stanju društvene anarhije. Pošto je jednom razbijen stari srednjevekovni organski hijerarhijski red, društvo je potrebovalo novi način uspostavljanja političkog autoriteta koji bi bio faktor njegove integracije. Drugim rečima, preduzetništvo je za svoj razvoj potrebovalo politički pacifikovanu teritoriju i garanta osnovnih pravnih i poslovnih konvencija. Tržište, dabome, nije to moglo samo sebi dati, te će ono za svoj razvoj potrebovati jaku državu, te će tako preduzetništvo, potpuno logično, uploviti u vezu sa politikom, koju je zamolilo, metaforično govoreći, za bezbednosne garancije.

Tako dolazimo do drugog koraka koji čini Moderna – konstituisanja moderne politike, odnosno jake novovekovne administrativne države. Ovaj drugi korak će načiniti prvi Nikolo Makijaveli, a za njim će marširati samouvereno Tomas Hobs. Slobodan Jovanović oštroumno opaža da Makijaveli prvi formuliše politički moral koji u središe svih vrednosti stavlja državu i traži žrtvu za nju i samim tim potiskuje raniji hrišćanski moral koji je jedino veru video kao nešto vredno umiranja dok je državu smatrao, još od Avgustina, za nešto pagansko.¹¹

«Makijavelijev obrat» ima za posledicu nastanak moderne novovekovne «jake» administrativne države koja nad svojim suverenitetom ne priznaje nikoga i upravo tako nastaje

⁸ Horkhajmer i Adorno zapisuju o odisejskom principu, i to kao da će važiti za čitavu epohu Moderne i time će se moći tumačiti njeni uspesi da sebi potčini istorijska i geografska prostranstva:

«Lukavac preživljava samo po cenu vlastitog sna koji izvlači time što i sebe i snage izvan sebe oslobada čarolija. Nikada se ne može imati sve, mora znati čekati, imati strpljenja, mora se odricati, ne sme jesti ni lotos niti govoda svetog Hiperiona, i kada plovi kroz moreuz mora uračunati gubitak svojih drugova koje Scila grabi sa broda. Odisej se provlači, na taj način preživi, i sva slava koju mu dodeljuju i koju prihvata samo potvrđuje da se dostojanstvo heroja postiže samo ponižavanjem težnje za celom, opštom, nepodeljenom srećom» M. Horkheimer, T. Adorno, *Dijalektika prosvetiteljstva*, Veselin Masleša, Sarajevo, 1989, str. 68.

⁹ Ranije je svakako bilo i trgovine i proizvodnje, jer su se ljudi tim aktivnostima bavili oduvek, ali tek u Moderni nastaje organizovana institucija koja povezuje proizvodnju i trgovinu na striktan, precizan i univerzalan način.

¹⁰ Prva berza je osnovana 1531. g. u Antverpenu.

¹¹ Jovanović je dovoljno pošten da odbacuje vulgarno tumačenje Makijavelija po kome se on izjednačava sa onim što se u kolokvijalnom smislu naziva «makijavelizam». On ne prihvata da je Makijavelijeva teorija bez bilo kakvog morala i etike, već zaključuje da je ona daleko od hrišćanski shvaćenog morala. No ona inauguriše jedan novu imoralističku etiku koju možemo nazvati eminentno političkom. S. Jovanović, *Iz istorije političkih doktrina*, BIGZ, Beograd, 1990, str. 106-108, 140.

moderni pojam suvereniteta koji u sebi, kao što su utvrdili razni teoretičari, zapravo implicira pojam diktature¹² koji je mogućan, premda ne i nužan. Naprosto, pošto je jednom iz institucionalne sfere uklonjen religijski princip koji je služio za izmirenje društvenih rasepa, na njegovo mesto je stupio princip «lojalnosti državi» koja tako postaje vrhovni arbitar među svim sukobljenim socijalnim grupama. Jednostavnije rečeno, moderna država će biti odgovorna za održavanje «građanskog mira i reda» i ona će se nalaziti u pozadini građanskog društva kao njegov bezbedonosni *conditio sine qua non*. Deo tog građanskog društva će biti i preduzetništvo, koje će oberučke prihvatiti institucionalnu zaštitu moderne države i posvetiti se uvećavanju sopstvene moći unutar njenih bedema. Tako su preduzetništvo i politika tj. država postali logični saveznici, ali više iz nužde, no iz suštinske povezanosti. Među njima će ipak vladati različita stremljenja, ali će oni bez problema podeliti „resore“ i slagati se sve dotle dok se svaka od strana bude držala ove bazične podele – država zadržavajući sektor bezbednosti u svojim rukama, a preduzetništvo sektor poslovanja. Ipak, država će hteti svojim autoritetom da utiče i na preduzetništvo ne zadovoljavajući se ulogom pukog telohranitelja, a preduzetništvo će opet hteti da svojom finansijskom moći «kupi» državu kako bi imalo telohranitelja koji bi postao potpuno zavistan od njegovih poslova. Tako će, sve u svemu, strasna i fatalna veza između politike tj. države kao „telohranitelja“ i preduzetništva kao njegove „štićene lepoticе“ biti burna i komplikovana, ali će ipak dugoročno opstati, jer nijedna od strana neće moći bez one druge, iako će naivno misliti da može da opstane i sama.

Moderna jaka država će tako biti ujedno i požrtvovani telohranitelj i robusni siledžija preduzetništva, zavisno od njenog ponašanja prema ovoj sferi nesuđene građanske autonomije. No, ni preduzetništvo neće biti bezgrešno prema državi. Budući da će sa napredovanjem Moderne preduzetništvo sve više jačati, a država sve više slabiti, ekonomija će pokušati da potpuno potre «politički momenat» države svodeći je na puki servis svojih poslova. Stoga će ekonomija svojim parcijalnim interesima početi da izaziva oštre socijalne rasepe koji će se pretakati u političke krize koje će dobrano uzdrmati strukturu modernih društava. Zahuktala Moderna će sve više izmeštati preduzetništvo izvan državnih granica formirajući postepeno prostor svetskog, globalnog, tržišta koje se više neće ravnati prema političkim instrukcijama bilo koje «državne sile», već će upravo uticati na ponašanje država i na njihove unutrašnje uzlete i krize. No, jednako kao što će tržište postati globalno, globalna će postati i politika praveći svoja transkontinentalna savezništva, stavljajući opet do znanja preduzetništvu da ne može opstati samo i nebranjeno na vetrometini kojom duvaju različiti geopolitički vetrovi.

Do početka 20. veka države će zadržati eksplicitno partnerstvo sa sferom ekonomije tj. politički momenat će po snazi biti ravan «preduzetničkom». Novovekovna jaka makijavelijevsko-hobsovska država će se nazirati iza svih ekonomskih i poslovnih transakcija, bez obzira da li je reč o visokorazvijenom industrijskom društvu Velike Britanije ili o konzervativnoj prusko-nemačkoj državi. Devetnaestovekovni političari, bez obzira da li je reč o Gledstonu, Dizraeliju ili Bizmarku, kao i finansijske strukture koje su stajale iza njih, držaće, zbog sopstvenih interesa, stvari pod kontrolom i neće dozvoljavati da ekonomija i politika tj. preduzetništvo i država, upadnu u nesavladive protivrečnosti. Vrlo vešto, oni će nalaziti balans između potrebe države kao poretka i potrebe privatnih inicijativa kao ekonomskog motora samog poretka koji mu omogućuje ne samo političku, već i ekonomsku snagu, koje će uskoro postati nerazdvojive. Gledston koketiranjem svoje britanske Liberalne stranke sa britanskim

¹² O ovome procesu u C.Schmitt, *Politische Theologie*, Duncker und Humblot, Munchen und Leipzig, 1922. i C. Schmitt, *Die Diktatur. Von den Anfängen des modernen Souveränitätsgedankens bis zum proletarischen Klassenkampf*, Duncker und Humblot, Munchen und Leipzig, 1921.

radikalima i ispunjavanjem njihovih socijalnih zahteva drži socijalne tenzije na niskom nivou. Bizmark takođe svojim socijalnim reformama predupređuje moguće nezadovoljstvo siromašnijih slojeva, te se smatra jednom od preteča moderne *države blagostanja*.¹³ Biće to poslednja generacija velikih evropskih državnika (kasnije će samo De Gol biti evropski državnik ovog ranga), koji će uspevati da održe državu i ekonomiju kao partnere i koji uspevaju da izmire preduzetništvo kao osobinu moderne epohe sa večnom društvenom potrebom za sigurnošću i skladom. Sa odlaskom te generacije u istoriju, kao i sa promenom finansijskih struktura koje su stajale iza njih, Evropa je bila prepuštena besomučnim socijalnim i političkim konfliktima koji su rezultirali svetskim ratovima i revolucijama, koji će je potpuno razrušiti, a dalekovidni državnici će od tada postati izuzetak, a ne pravilo, kao u ovo „zaltano doba“ modernog kapitalizma kada su finansijske strukture još uvek uspevale da pronađu državnike od formata kao svoje „političke telohranitelje“, da bi kasnije stvar bila prepuštena kratkovidim birokratama, od čega će štete imati i politika i preduzetništvo, kao i čitava njihova „veza“, koja će izgubiti produktivnost i stabilnost.

Protivrečnost između potreba ekonomije, odnosno privatnih poslovnih inicijativa na jednoj strani i potreba društva i države u celovitosti na drugoj strani će kulminirati početkom 20. veka najavljujući ono što Hobsbaum vispreno naziva *dobom ekstrema*.¹⁴ Tom dobu će nedostajati i dalekovidnih državnika i dalekovidnih finansijera, te će u njemu do vrenja doći sve one tendencije i strujanja koje je pokrenula Moderna, koja više nije mogla da ih drži u partnerskom odnosu, već će se ove tendencije sukobiti. Novovekovna država gubi svoju nekadašnju snagu, prepuštajući da ekonomija sve više određuje prostor moći, opet se teško mireći sa ovakvom situacijom, stalno pokušavajući da povrati pređašnju moć.

Tako će preduzetništvo i politika tj. država kao dva specifično moderna fenomena stupiti negde u latentan, a negde u otvoren konflikt, opet ne raskidajući svoju „vezu“ konačno, što bi bilo i nemoguće, već se unutar takve trusne „veze“ boreći za što više pojedinačne moći. Ekonomija će sa modernom idejom «privatnog preduzetništva» toliko krenuti nezavisnim putem u odnosu na državu kao «javnu stvar», da će joj se to vratiti kao bumerang. Naime, velike ekonomske krize sa početka 20. veka i depresijacija svetske privrede su bili izazvani upravo nemogućnošću tržišta da se razvija dalje spontano u svom divljem obliku, nezavisno od bilo kakvog vantržišnog regulativa bez obzira da li je on materijalni poput države ili duhovni poput religije ili morala. Ekonomija se pokazivala kao slab autoregulativni princip društva na početku 20. veka.

Posve prirodno, tržište koje je počivalo na principu konkurencije nije moglo ponuditi bilo kakvu ideju društvene integracije, a i država je bila sve manje sposobna da harmonizuje sve protivrečnosti koje je iz sebe emitovalo tržište. Posledica toga su veliki socijalni sukobi iz prve polovine 20. veka. Na jednoj strani su to bili sukobi između nacionalnih država koje su na to bile terane, kako ekonomsko-tržišnim, tako i političko-teritorijalnim razlozima, koji su opet bili u uskoj vezi sa potrebom obezbeđivanja prostora nacionalnim ekonomijama. Na drugoj strani bili su to sukobi između ona dva pola na koje je moderni princip preduzetništva podelio moderno društvo – sukob između «preduzetnijih» tj. «onih koji su se snašli» i sukob onih «nepreduzetnijih» koji su bili izloženi pauperizaciji. Moderna je polako ispostavljala račun, pa je prva polovina 20. veka obeležena svetskim ratovima i socijalnim revolucijama.

¹³ O genezi države blagostanja i državicima koji su je gradili u N.Cvetičanin, *Državništvo modernog doba*, Arhipelag-Institut društvenih nauka, Beograd, 2016, str. 159-338.

¹⁴ E. Hobsbaum, *Doba ekstrema*, Dereta, Beograd, 2004.

Preduzetništvo i politika, odnosno finansijski i politički krugovi, su u svim tim sukobima bili ponekad saveznici, a ponekad suparnici. Saveznici su bili u sukobima između nacionalnih država gde su se nacionalne poslovne elite zajedno sa nacionalnim političkim elitama borile protiv isto tako ujedinjenih elita drugih država, sve opet u genijalno planiranom globalnom teatru u kojem je konačan benefit od socijalnih i oružanih sukoba opet išao eliti, a ne populusu. Suparnici su bili u socijalnim revolucijama gde su poslovne elite bile na jednoj strani, a njima su se suprostavljale političke elite koje su nastojale da povrate narušeni društveno-ekonomski sklad, što je opet bio deo političkog teatra u kojem se znalo da će pre ili kasnije doći do dogovora između preduzetništva i politike kao, zapravo, „sudbinskih partnera“, koji nakon Drugog svetskog rata uspostavljaju novu ravnotežu u takozvanom bretonvudskom sistemu koji će proći različite faze – od faze države blagostanja, preko (neo)liberalne, sve do svoje današnje populističke faze. U nekima od ovih faza politika i preduzetništvo će biti u ravnoteži (država blagostanja), u nekima će preduzetništvo pobeći ispod stiska politike (neoliberalna faza), a negde će politika ponovo pokušavati da povрати izgubljena prava (populistička faza), sve vreme ostajući i danas, kao i nekad, „sudbinski partneri“ kojima će biti jasno da ne mogu operativno jedni bez drugih.

Naposletku, danas, kao i prošlosti, preduzetništvo i politika, ostaju „sudbinski partneri“, ma koliko se bilo kojem od ovih polova onaj drugi činio stran i ograničen u svojoj posebnoj specifikaciji, jer i jedan i drugi pol imaju zapravo isti moderni koren. Metaforično govoreći, ostajući pri metaforama koje smo koristili ranije u ovom radu, preduzetni Odisej ne može bez robusnog Makijavelija i njegovog državnog razloga i ova situacija obeležava različita savremena društva i države – od velikih do malih – jer svako od njih traži društvenu podelu posla i saradnju među različitim „kastama“, kako bi uopšte uspešno funkcionisalo. Tako su preduzetništvo i politika danas i dalje *partneri* kao što su to bili od početka modernog doba. Politika, odnosno država u ovom partnerskom odnosu obezbeđuje institucionalni pravno-zakonodavni okvir i bezbedonosni kišobran za efikasno funkcionisanje tržišta, odnosno preduzetništva i ekonomije, dok preduzetništvo i dalje »preduzima« i hrani tržište svojim produktima, a državu delom svojih prihoda plaćajući joj nadoknadu za njene institucionalno-bezbedonosne usluge u vidu poreza, pri čemu čitava ova igra odavno nije više u lokalnim i nacionalnim, već je u globalnim okvirima.

U globalnim okvirima su prisutna različita transkontinentalna savezništva između političkih i preduzetničko-ekonomskih subjekata i na Zapadu i na Istoku koja prevazilaze granice pojedinačnih država, ali su svi savezi i danas, kao i u prošlosti, zapravo savezi, između novca i oružja, jer će novcu trebati oružje da ga štiti, a oružju novac da ga plati i usavršava, te će ovo biti trajna formula polja moći čije će politika i preduzetništvo biti pojedinačne varijable, uvek iznova zapletene u različite geopolitičke interese, kojima će naizmenice komandovati čas jedan, čas drugi pol, a najčešće oba pola zajedno i sinhrono u svom neminovnom »sudbinskom partnerstvu«. Ovo »sudbinsko partnerstvo« između preduzetništva i politike može nekada svim stranama, uključujući i građane i narode, obezbediti blagostanje i prosperitet, a nekada može svim stranama doneti samo glavobolju i egzistencijalne probleme.

LITERATURA

1. Cvetićanin, Neven, *Evropska desnica između mača i zakona*, Filip Višnjić, Beograd, 2004.
2. Cvetićanin, Neven, *Državništvo modernog doba*, Arhipelag-Institut društvenih nauka, Beograd, 2016.
3. Hobsbaum, Erik, *Doba ekstrema*, Dereta, Beograd, 2004.
4. Hobz, Tomas, *Levijatan ili materija, oblik i vlast države crkvene i građanske*, Gradina, Niš, 1991.
5. Horkheimer, Max, Adorno, Teodor, *Dijalektika prosvetiteljstva*, Veselin Masleša, Sarajevo, 1989.
6. Jovanović, Slobodan, *Iz istorije političkih doktrina*, BIGZ, Beograd, 1990.
7. Nojman, Franc, *Vladavina prava*, Filip Višnjić, Beograd, 2002.
8. Schmitt, Carl, *Politische Theologie*, Duncker und Humblot, München und Leipzig, 1922.
9. Schmitt, Carl, *Die Diktatur. Von den Anfängen des modernen Souveränitätsgedankens bis zum proletarischen Klassenkampf*, Duncker und Humblot, München und Leipzig, 1921.
10. Spinoza, Baruh de, *Etika*, Kultura, Beograd, 1959.

TRŽIŠNA VS NETRŽIŠNA EKONOMIJA

Apstrakt:

Ključni ekonomski kriterijum za članstvo u EU jeste postojanje funkcionalne tržišne ekonomije, sposobne da se nosi sa pritiskom konkurencije i tržišnim silama unutar EU. EK analizira postojanje funkcionalne tržišne ekonomije preko sledećih pokazatelja: BDP, stopa ekonomske aktivnosti, stopa nezaposlenosti, slado tekućeg računa, javni dug, neto-strana ulaganja i dr. Polazište u ovom radu jeste da se pored navedenih, dodatna pažnja treba posvetiti raspodjeli. Naime, Richard Swedberg u svom djelu «*Načela ekonomske sociologije*», baveći se pitanjem društvene organizacije ekonomije, definiše hipotezu da je ključ raspoznavanja načina funkcionisanja ekonomije i potencijala njenog razvoja u organizaciji raspodjele proizvedene vrijednosti. Po Swedbergu, samo ona društva čija se raspodjela bazira na razmjeni, a čiju proizvodnju pokreće želja za sticanjem profita jesu tržišno orijentisana društva. Upravo sa tog stanovišta, hipoteza Swedberga u ovom radu biće testirana kroz analizu ekonomske aktivnosti Crne Gore dodatnim pokazateljima, kako bi se utvrdio udio tržišne odnosno netržišne proizvodnje.

Ključne riječi: netržišna proizvodnja, tržišna proizvodnja, lična potrošnja

Abstract:

The key economic criteria for EU membership is the existence of a functioning market economy as well as the capacity to cope with competitive pressure and market forces within the Union. The EC analyzes the existence of a functioning market economy through the following indicators: GDP, economic activity rate, unemployment rate, current account balance, public debt, net foreign investment, etc. The starting point in this paper is that apart from the above, additional attention should be paid to the distribution. Namely, Richard Swedberg in his work «*Principles of Economic Sociology*» by dealing with the issue of the social organization of the economy, defines the hypothesis that the key to recognizing the way in which the economy operates and the potential of its development in organizing the distribution of the production. According to Swedberg, only those societies whose distribution is based on exchange, and whose production is driven by the desire to obtain profit are market-oriented societies. From this point of view, Swedberg's hypothesis in this paper will be tested through an analysis of Montenegro's economic activity with additional indicators, in order to determine the share of market or non-market production.

Keywords: non-market production, market production, personal consumption

* dr Gordana Radojević, Univerzitet Donja Gorica

UVODNE NAPOMENE

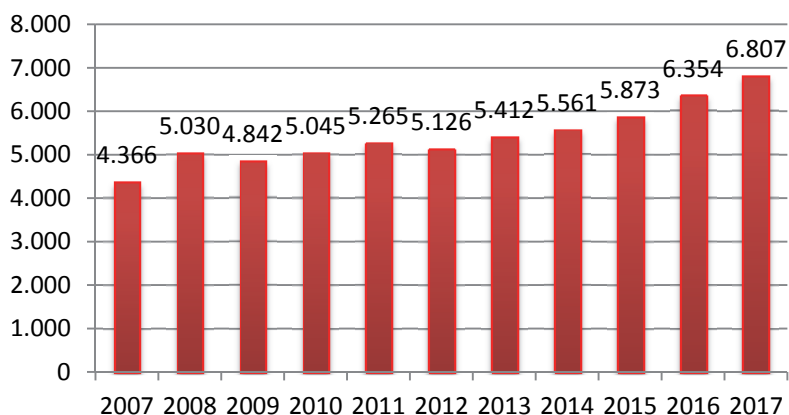
Evropski savjet je 1993. godine u Kopenhagenu, a nakon zahtjeva bivših komunističkih zemalja za članstvom, definisano tri ključna kriterijuma koje države proširenja moraju ispuniti da bi postale članice EU. Jedan od njih jeste ekonomski kriterijum koji podrazumijeva postojanje funkcionalne tržišne ekonomije, sposobne da se nosi sa pritiskom konkurencije i tržišnim silama unutar EU. Da li u kojoj mjeri države proširenja ispunjavaju navedeni kriterijum EK ocjenjuje godišnje kroz izvještaje za svaku od država proširenja. EK analizira postojanje funkcionalne tržišne ekonomije preko sledećih pokazatelja: BDP, stopa ekonomske aktivnosti, stopa nezaposlenosti, slado tekućeg računa, javni dug, neto-strana ulaganja i dr. Posebno se analiziraju, monetarna i fiskalna politika, kao i razvoj finansijskog sektora. Polazište u ovom radu jeste da se pored navedenih, dodatna pažnja treba posvetiti i raspodjeli. Baveći se pitanjem društvene organizacije ekonomije, a polazeći od opšteg prikaza tekuće ekonomske aktivnosti: proizvodnja-raspodjela-potrošnja, Swedberg (2008: 54-65) smatra da je ključ raspoznavanja načina organizovanja ekonomije u organizaciji raspodjele, a koja može poprimiti tri oblika: preraspodjelu, uzajamnost ili razmjenu. Smatra da društva u kojima se raspodjela bazira na preraspodjeli su društva sa državnom dominacijom (npr. socijalizam), ona čija je raspodjela organizovana preko uzajamnosti jesu društva čija se proizvodnja odvija u porodicama u cilju zadovoljenja sopstevnih potreba, ali ne i sticanja profita, dok društva u kojima je raspodjela bazirana na razmjeni odnosno tržištu jesu društva čiji proizvodnju pokreće ne samo potrošnja nego i želja za profitom koji se "*neprestano reinvestira u novu proizvodnju da bi omogućio nivi profit*" (Swedberg, 2008:59). Upravo sa tog stanovišta, društva posmatra kao dinamične ekonomske sisteme koje vode razvoju društva i ekonomije (kapitalizam – želja za profitom) ili kao statičke ekonomske sisteme (u kojima dominira država ili domaćinstvo kao osnovna proizvodna jedinica, a kojima nedostaje potraga za profitom i "*povrtani krug investiranja*"). Imajući u vidu hipotezu Swedberga, cilj ovoga rada jeste da ekonomski kriterijum za članstvo u EU analizira dodatnim pokazateljima sa ciljem da se kvantifikuje udio netržišne proizvodnje i time pruži poptunija slika o postojanju funkcionalne tržišne ekonomije.

UKUPNA PROIZVODNJA MJERENA BRUTO DOMAĆIM PROIZVODOM

Ekonomska aktivnost Crne Gore mjerena stopom rasta realnog Bruto domaćeg proizvoda¹ godišnje je rasla po prosječnoj stopi od 2,5% u periodu 2007-2017. godina. Godišnja vrijednost proizvedenih dobara i usluga povećana je sa 2 689 miliona eura, koliko je iznosila 2007. godine na 4 237 miliona eura u 2017. godini.

¹ ESA2010 paragraf 8.89, 273: Bruto domaći proizvod (BDP) u tržišnim cijenama predstavlja finalni rezultat proizvodne aktivnosti rezidentnih proizvodnih jedinica. Može biti definisan na tri načina. Proizvodni - zbir bruto dodate vrijednosti svih rezidentnih proizvodnih jedinica (institucionalnih sektora ili, alternativno, djelatnosti) plus porez minus subvencije na proizvode, koji nije uključen u obračun vrijednosti autputa. Potrošni - BDP je zbir finalne upotrebe roba i usluga rezidentnih institucionalnih jedinica (finalna potrošnja i investicije) plus izvoz minus vrijednost uvoza roba i usluga. Prihodni - BDP je, takođe, jednak zbiru primarnih prihoda rezidentnih proizvođačkih subjekata.

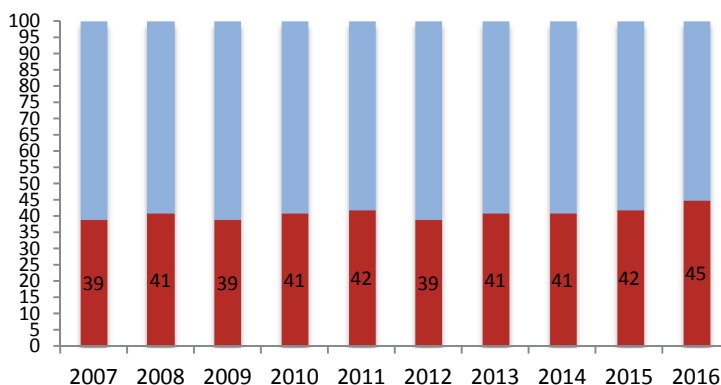
Grafik 1. Bruto domaći proizvod Crne Gore po stanovniku, u EUR, 2007-2017. godina



Izvor: Zavod za statistiku Crne Gore

BDP po stanovniku od 2007. do 2017. godine uvećan je za 2 500 eura, i prema posljednjim podacima iznosi 6 807 eura. Uvažavajući najsvieobuhvatniji pokazatelj kojim se mjeri ekonomska aktivnost jedne ekonomije, odnosno BDP, može se zaključiti da je Crna Gora u posmatranom periodu pripada grupi brzo rastućih ekonomija. Međutim, pitanje je koliko proizvodimo u odnosu na prosjek EU? Iskazan prema paritetu kupovne moći (PPS)² BDP 2016. godine je činio 45% prosječnog BDP-a EU 28 po stanovniku, dok je 2007. godine činio 39% prosječnog BDP-a.

Grafik 2. BDP po stanovniku u PPS (EU28=100)



Izvor: Eurostat

² Paritet kupovne moći ili Purchasing Power Standard (PPS) je sintetička referentna jedinica, koja eliminiše razliku u cijenama među zemljama. Stoga, jedan PPS kupuje istu količinu roba i usluga u svim zemljama.

Komparacije radi, niži prosjek od Crne Gore u 2017. godini bilježe sljedeće zemlje kandidati i potencijalni kandidati za članstvo u EU: Srbija (37%), Makedonija (37%), BiH (32%) i Albanija (30%).³ Međutim, sve zemlje iz posljednja tri proširenja EU, odnosno EU13, imaju manji BDP po stanovniku u odnosu na prosjek EU27.⁴

UKUPNA POTROŠNJA MJERENA BRUTO DOMAĆIM PROIZVODOM

Analizirajući ekonomsku aktivnost Crne Gore sa stanovišta potrošnje, 77% BDP-a odnosi se na ličnu potrošnju domaćinstava, koja je 2016. godine iznosila 3 035 mil. eura.

Tabela 1. Finalna potrošnju u mil. eura

Kategorije potrošnje	2016	Struktura BDP-a
Lična potrošnja domaćinstava	3.035.067	76,8%
Potrošnja države	775.489	19,6%
Bruto investicije u osnovna sredstva	1.031.866	26,1%
Saldo izvoza i uvoza roba i usluga	-888.211	-22,5%
BRUTO DOMAĆI PROIZVOD	3.954.212	100,0%

Izvor: Zavod za statistiku

Imajući u vidu značaj lične potrošnje domaćinstava, odnosno da čini više od 2/3 BDP-a Crne Gore,⁵ za ocjenu dostignutog nivoa životnog standarda vrlo važno je sagledati koliki je nivo ostvarene lične potrošnje domaćinstva u Crnoj Gori u odnosu na minimalne standarde potrošnje, kao i koliko je ostvareni nivo lične potrošnje domaćinstava u Crnoj Gori mjeren u odnosu na prosjek EU 28, što je ujedno i ciljana potrošnja odnosno životni standard Crne Gore.

³ Podatke o BDP-u po stanovniku, koji je iskazan u PPS, publikuje i obračunava EUROSTAT, Zavod za statistiku Evropske komisije: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/GDP_per_capita_consumption_per_capita_and_price_level_indices

⁴ Kipar (82%), Slovenija (83%), Češka (88%), Malta (96%), Slovačka (77%), Estonija (75%), Mađarska (67%), Litvanija (75%), Poljska (68%), Latvija (65%), Rumunija (58%), Bugarska (49%) i Hrvatska (60%).

⁵ Skousen, Mark (2007): The structure of production, New York University Press, New York, sa stanovišta makroekonomskog modeliranja, ukazuje na nedostatak nacionalnih računa, jer isključuju reprodukcioni potrošnju. Kao primjer Skousen analizira da u odnosu na BDP (ukupna finalna prodaja) potrošnja domaćinstava čini 2/3 BDP-a, što joj daje najveću važnost i argument za kreiranje politika posredno preko potrošnje. Ukoliko bi koristili bruto domaću potrošnju (uključuje i intermedijalnu potrošnju), dobila bi se znatno drugačija slika: potrošnja domaćinstava činila bi oko 40% BDP-a, a troškovi repromaterijala zajedno sa investicijama činili bi oko 60% BDP-a. U ovom slučaju relativna važnost se pomjera ka proizvodnji i modelima koji polaze od ponude odnosno proizvodnje (Skousen, str. 191).

Za potrebe poređenja ukupno ostvarene lične potrošnje domaćinstava koja u 2016. godini činila 77% BDP-a ili 3 035 mil. eura u odnosu na minimalni životni standard, korišćeni su zvanični podaci o minimalnoj potrošačkoj korpi za četvoročlano domaćinstvo. Minimalnu potrošačku korpu u Crnoj Gori čine prehrambeni i neprehrambeni proizvodi i usluge, kojom se omogućava održavanje života i radne sposobnosti četvoročlanog domaćinstva. Proračunata je u skladu sa međunarodnim standardom o minimalnoj dnevnoj potrošnji kalorija, koji je preporučila Svjetska zdravstvena organizacija (WHO). Kombinaciju prehrambenih proizvoda (vrstu i količinu) minimalne potrošačke korpe definiše nutricionista, na način da ona zadovoljava međunarodni standard o minimalnoj vrijednosti kalorijskog unosa hrane iznosi 2 211 Kcal, dnevno, po osobi.⁶

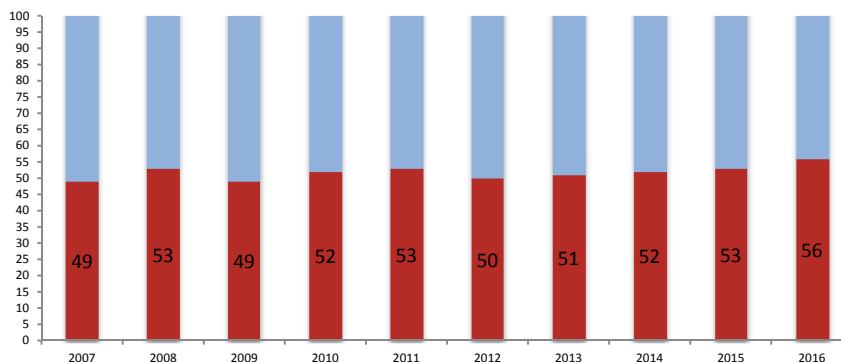
Polazeći od toga da minimalna potrošačka korpa u Crnoj Gori za četvoročlano domaćinstvo iznosi 628,2 eura (januar 2017), od čega se 40% odnosi na hranu i piće (256 eura) i 60% na neprehrambene proizvode (372,1 eura), a pod pretpostavkom da svi građani ostvare ličnu potrošnju na nivou minimalne potrošačke korpe (2,1 dnevno za hranu i piće i 3,1 za neprehrambene proizvode), to bi značilo da minimalna potrošnja jednog stanovnika dnevno iznosi 5,2 eura, a godišnje 1 908 eura. Uvažavajući pretpostavku minimalne potrošnje, odnosno ako bi svi stanovnici Crne Gore (622 303 u 2016. godinu) ostvavrili ličnu potrošnju na nivou minimalne potrošačke korpe, ukupna lična potrošnja domaćinstva iznosila bi 1 188 mil. eura. Imajući u vidu da lična potrošnja domaćinstva čini 77% BDP-a u 2016. godini, to znači da bi BDP u 2016. godini u uslovima kada bi svi stanovnici ostavili minimalnu potrošnju iznosio 1 462 104 mil eura. Međutim, ukupno ostvarena lična potrošnja stanovništva Crne Gore, shodno podacima o strukturi BDP-a po potrošnim kategorijama za 2016. godini iznosi 3 035 mil. eura i 2,6 puta je veća od minimalnog standarda potrošnje. Ipak, za sagedavanje nivoa razvijenosti važniji pokazatelj u sagledavanju nivo potrošnje je onaj koji mjeri stvarnu potrošnju u odnosu na ciljani odnosno željenu potrošnju ili očekivani životni standard. Poređenje stvarne individualne potrošnje, sa prosjekom EU i rangiranje zemalja članica EU, kao i zemalja kandidata i potencijalnih kandidata vrši EUROSTAT. Polazeći od ostvarne individualne potrošnje zemalja članica⁷ po stanovniku prema standardu kupovne moći, Eurostat upoređuje ličnu individualnu potrošnju u odnosu na prosjek EU 28.⁸ Stvarna individualna potrošnja po stanovniku prema standardu kupovne moći u Crnoj Gori u 2016. godini iznosila je 56% prosjeka EU28.

⁶ Korpa hrane uključuje 92 proizvoda koja domaćinstva najčešće koriste, kao i druge proizvode, bez obzira na veoma nisku zastupljenost u potrošnji (hrana za bebe, crni hljeb i sl) i kao takva ima vrijednost od 2 211 Kcal, dnevno, po osobi. Iskazano u novcu, vrijednost minimalne korpe hrane i pića u januaru 2017. godini iznosio je 256,1 eura.

⁷ Stvarna individualna potrošnja se odnosi se na sva dobra i usluge stvarno potrošena ili kupljena od strane domaćinstava. Ona obuhvata dobra i usluge kupljena direktno od strane domaćinstava kao i usluge koje su obezbijedjene od strane neprofitnih institucija i vlade za ličnu potrošnju (npr. zdravstvo i obrazovne usluge) i iskazuje je prema standardu kupovne moći.

⁸ Podatke o stvarnoj individualnoj potrošnji zemalja članica po stanovniku prema standardu kupovne moći, publikuje i obračunava EUROSTAT, Zavod za statistiku Evropske komisije: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/GDP_per_capita_consumption_per_capita_and_price_level_indices

Grafik 2. Stvarna individualna potrošnja (SIP) po stanovniku prema standardu kupovne moći, EU28=100



Izvor: Eurostat

Od zemalja u regionu stvarna individualna potrošnja po stanovniku prema standardu kupovne moći je najveća u Hrvatskoj i iznosi 59% prosjeka EU, Srbiji 46%, dok je najniža u Albaniji i Bosni i Hercegovini sa 37% odnosno 41% prosjeka EU28. Mjereno pokazateljom, stvarne individualne potrošnje u odnosu na prosjek EU 28, Crna Gora dostigla je 56% prosjeka EU 28, što je sa jedne strane posljedica povećanje proizvodnje, a sa druge nižih cijena određenih proizvoda i usluga namjenjenih potrošnji domaćinstava u Crnoj Gori u odnosu na prosjek EU. Prema podacima Eurostat-a,⁹ nivo cijena potrošnih dobara i usluga u Crnoj Gori iznosio je 54% prosjeka EU28.

Upoređujući ukupnu ostvarenu ličnu potrošnju domaćinstava koja je činila 77% BDP-a u 2016. godini, sa minimalnim standardom i prosječnim EU standardom može se zaključiti da je ostvarena potrošnja domaćinstava u Crnoj Gori 2,6 puta veća od minimalne, odnosno da je 46% manja od stvarne individualne potrošnje po stanovniku prema standardu kupovne moći u EU 28.¹⁰ Dostizanje lične potrošnje domaćinstava na nivou prosjeka EU 28, zahtjeva prije svega povećanje proizvodnje kroz nove investicije, nova radna mjesta i veću produktivnost rada. U Crnoj Gori, objava podataka o minimalnoj potrošačkoj korpi izazvala je različite reakcije šire javnosti, uglavnom u pravcu da minimalni standard potrošnje treba biti mnogo veći (npr. 15 eura dnevno po osobi za hranu),¹¹ što može poslužiti kao indikacija da ličnu potrošnju šira javnost posmatra kao egzogeno definisanu, a ne kao veličinu koja je uslovljena prije svega ličnom zaradom i ostvarenim nivoom proizvodnje.¹²

⁹ EUROSTAT objavljuje komparativne nivoe cijena 37 evropskih država, jednom godišnje: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/GDP_per_capita_consumption_per_capita_and_price_level_indice

¹⁰ Kada je Zavod za statistiku objavio podataka o minimalnoj potrošačkoj korpi za četvoročlano domaćinstvo (628 eura), reakcije javnosti bile su različite, uglavnom da svi troše mnoge više od minimalnog standarda

¹¹ CDM (2016): <https://www.cdm.me/drustvo/zelimo-s-monstatom-u-trgovinu-samo-vam-naglas-kazemo-ono-sto-cijela-drzava-zna/#!parentId=41717> od 25/10/2016 07:41

¹² Pod pretpostavkom da su svi stanovnici Crne Gore trošili 15 eura dnevno za hranu 2016. godine koja čini 40% potrošačke korpe, to bi značilo da su im ukupni troškovi za hranu i neprehrabene proizvode iznosili 37,5 eura dnevno, a 13 687 godišnje po stanovniku. Ako bi svi stanovnici (622 303 u 2016. godini) trošili 37,5 euro dnevno, tada bi ukupna lična potrošnja u 2016. godini iznosila 8 517 mil eura. Ukupana proizvodnja odnosno BDP u tom slučaju, (ne uzimajući

STRUKTURA BDP-A U ODNOSU NA TRŽIŠNU ODNOSNO NETRŽIŠNU PROIZVODNJU

Pored analize vrijednosti promjena kretanja BDP-a, drugo važno pitanje koje se postavlja jeste: koliko stvaranju BDP-a doprinosi tržišna, a koliko netržišna proizvodnja? Shodno međunarodnoj metodologiji obračuna BDP-a, netržišnu proizvodnju čini proizvodnja države,¹³ kao i proizvodnja sektora domaćinstva u slučaju da se obavlja sa ciljem zadovoljenja sopstvenih potreba.¹⁴ Odgovor na postavljeno pitanje od posebne je važnosti zbog razumijevanja opšte prirode društvene organizacije ekonomije. Stoga, da bi odgovorili na postavljeno pitanje, potrebno je bilo sagledati raspodjelu stvaranja BDP-a prema institucionalnim sektorima.¹⁵ Ključni institucionalni sektori, kako ih prema pretežnoj funkciji klasifikuje sistem nacionalnih računa, su:

1. Sektor preduzeća (nefinansijska i finansijska preduzeća osnovana u svrhu proizvodnje proizvoda i usluga za tržište);
2. Sektor države (jedinice, odnosno zakonski entiteti formirani da vrše zakonodavnu, sudsku i izvršnu vlast nad drugim institucionalnim jedinicama);
3. Sektor domaćinstava (domaćinstva kao potrošači i domaćinstva kao proizvođači);¹⁶
4. Sektor inostranstvo.

Odnosi između posmatranih sektora za potrebe ovog rada analizirani sa stanovišta proizvodnje, preko koncepta dodate vrijednosti koja potiče iz procesa tržišne proizvodnje, koju obavlja sektor preduzeća i dodate vrijednosti koja potiče od netržišne proizvodnje, koju dominantno obavljaju sektor države i sektor domaćinstva. Uvažavajući činjenicu da zvanični podaci nacionalnih računa po institucionalnim sektorima Crne Gore za 2013. godinu nijesu bili raspoloživi, udio institucionalnih sektora u stvaranju BDP-a u 2013. godini za potrebe ovog rada je izračunato na osnovu metodoloških uputstava i preporuka Sistema nacionalnih računa iz 2008. godine,¹⁷ kao i korišćenjem baze podataka na individualnom nivou o prihodima i rashodima poslovnih subjekata i preduzetnika u Crnoj Gori za 2013. godinu koja je dobijena od

se u obzir multiplikovane efekte), trebao bi biti 11 073 mil. eura (17 793 eura po stanovniku) odnosno za 160% veća nego što je bila 2016. godine (6 807 eura po stanovniku).

¹³ Kako proizvodnja države nema tržišnu valorizaciju, već se usluge pružaju kolektivno ili individualno (slučaj zdravstva i obrazovanja), ključni problem prilikom obračuna ovih usluga jeste cijena po kojoj se proizvodnja vrednuje. Shodno konvenciji i SNA metodologiji, vrijednost proizvodnje države vrednuje se po inputima troškovima rada i kapitala koji su neophodni da bi se usluge državnog sektora pružile. Shodno tome, prema SNA i ESA metodologiji, dodata vrijednost sektora država dobija se kao zbir zarada zaposlenih i amortizacije

¹⁴ ESA 2010, paragraf 2.118, 44.: sektor domaćinstva sastoji se od pojedinaca ili grupe pojedinaca kao potrošača i proizvođača – preduzetnika koji proizvode za tržište robu i usluge. Ovaj sektor uključuje i pojedince ili grupe pojedinaca kao proizvođače roba i usluga isključivo za sopstvene potrebe. Karakteristika sektora domaćinstva jeste ta da proizvodnjom za sopstvene potrebe smatra i rentu za smještaj u kojem živi domaćinstvo bez obzira da li je plaća ili ne. Pretpostavka je da su stanovi fiksna imovina koja se koristi za proizvodnju usluge stanovanja, stoga, vrijednost BDP-a se povećava za tzv. „imputiranu rentu” u slučaju da su domaćinstva vlasnici stanova, odnosno pretpostavlja se da sami sebi izdaju smještaj (renta koju bi platili da nijesu vlasnici tog stana).

¹⁵ ESA 2010, paragraf 1.57, str 12: „Institucionalne jedinice se definišu kao ekonomski subjekti koji posjeduju sopstvenu imovinu, preuzimaju obaveze i učestvuju u ekonomskim aktivnostima i transakcijama sa drugim subjektima i autonomni su u donošenju odluka. Za potrebe ESA 2010 sistema institucionalne jedinice se grupišu shodno pretežnoj funkciji u pet sektora: (a) nefinansijske korporacije, (b) finansijske korporacije; (c) opštu državu; (d) domaćinstva i (e) neprofitne institucije koje služe domaćinstvima. Ovih pet sektora zajedno čine domaću ekonomiju.”

¹⁶ Dominantna funkcija domaćinstva jeste potrošnja, međutim, domaćinstva mogu biti i proizvođači. Proizvodnja domaćinstava može biti tržišna (preduzetnici), kao i proizvodnja radi zadovoljenja sopstvenih potreba (poljoprivredna domaćinstva, domaćinstva angažovana na izgradnji sopstvenog stambenog prostora, domaćinstva angažovana u proizvodnji drugih proizvoda (odjeća, namještaj) a koja mogu višak proizvoda prodati na tržištu).

¹⁷ Korišćen je metodološki materijal Međunarodnog monetarnog fonda sa kursa koju je autor pohadao 2009. godine: « National Accounts Course (SNA2008)», Septemebor 8 – October 9, 2009, Washington, kao i metodologija ESA 2010.

Zavoda za statistiku Crne Gore za potrebe izrade ovog naučnog rada. Pored individualnih podataka, korišćeni su i javnosti dostupni agregatni podaci nacionalnih računa zvanične statistike Crne Gore, a kao osnova za raspodjelu dodate vrijednosti u odnosu na tri ključna institucionalna sektora.

Tabela 2. Bruto dodata vrijednost Crne Gore, prema institucionalnim sektorima, 2013. godina

Institucionalni sektori	Bruto dodata vrijednost	% udio u BDP u baznim cijenama	% udio u BDP-u u tržišnim cijenama
PREDUZEĆA	1.669.888	60,5%	49,7%
<i>Nefinansijska</i>	1.522.178	55,2%	45,3%
<i>Finansijska</i>	147.710	5,4%	4,4%
DRŽAVA	499.052	18,1%	14,8%
DOMAĆINSTVA	590.261	21,4%	17,6%
<i>Netržišna</i>	413.182	15,0%	12,3%
<i>Tržišna</i>	177.078	6,4%	5,3%
BDP u baznim cijenama	2.759.201	100,0%	82,1%
<i>Porezi-subvencije</i>	603.281		17,9%
BDP u tržišnim cijenama	3.362.482		100,0%

Izvor: Kalkulacije autora na osnovu podataka zvanične statistike (u 000 eura)

Struktura BDP-a, prema institucionalnim sektorima u 2013. godini, pokazuje da se najveći dio BDP-a stvara tržišnom proizvodnjom, odnosno aktivnostima sektora preduzeća – 60%, dok se ostalih 40% stvara aktivnostima sektora domaćinstava (21%) i sektora država (18,1%). Uvažavajući okolnost da je proizvodnja države netržišna proizvodnja, kao i da se većina proizvodnje sektora domaćinstva odnosi na proizvodnju za sopstvene potrebe, dolazi se do zaključka da se 67% BDP Crne Gore stvara tržišnim aktivnostima, odnosno 33% BDP-a netržišnim aktivnostima. Struktura netržišne proizvodnje (33% BDP-a) ukazuje da se 7,5% BDP-a stvara proizvodnjom roba za sopstvenu upotrebu, 7,5% odnosi se na imputiranu rentu (proizvodnja usluga stanovanja),¹⁸ dok se 18,1% BDP-a procjenjuje kao proizvodnja usluga države.

¹⁸ Ostvareni dohodak u godinama ekonomskog buma investiran je pretežno u imovinu koja nema proizvodni karakter (nekretnine). Prema podacima posljednjeg popisa, ukupan stambeni fond Crne Gore iznosi 316 083 stanova, što je za 30% više u poređenju sa 2003. godinom, što za posljedicu ima značajan udio imputirane rente u ukupnom BDP-u.

ZAKLJUČAK

Uvažavajući pokazatelje o ostvarenoj proizvodnji, potrošnji kao i poređenje dostignutog nivoa razvoja sa prosjekom EU 28, može se zaključiti da je Crna Gora ostvarila značajan napredak u ispunjenju ekonomskog kriterijuma za članstvo u EU. Crna Gora je uspješno prošla kroz transformaciju društveno-ekonomskog sistema, prije svega, kroz svojinsku transformaciju privrede čime je izvršen značajan iskorak ka tržišnom sistemu privređivanja. Proces privatizacije, eurizacija ekonomije sa obnovom državne nezavisnosti 2006. godine, povećali su orijentaciju ka inostranim tržištima i priliv stranih direktnih investicija koje su bile glavni podsticaj ekonomskom rastu. Ipak, podatak da netržišna proizvodnja ili proizvodnja koja je pokrenuta potrošnjom za sopstvene potrebe čini jednu trećinu BDP-a u Crnoj Gori, kao i da se potrošnja domaćinstava posmatra kao egzogeno definisana kategorija nezavisna od lične zarade i proizvodnje, govore da su još uvijek vidljive posljedice ekonomije socijalističkog tipa. Sa druge strane, analiza strukture BDP-a po institucionalnim sektorima otkriva drugu stranu BDP-a kao sveobuhvatnog pokazatelja ekonomske aktivnosti. Naime, uvažavajući metodologiju obračuna, proizilazi da $\frac{3}{4}$ BDP-a (proizvodnja sektora države i imputirana renta) predstavlja obračunsku kategoriju, što znači da nema stvarnu već imputiranu vrijednost. Stoga, smatramo da, iako potreban, BDP nije dovoljan pokazatelj za ocjenu postojanja funkcionalne tržišne ekonomije, ako se ne dopuni i drugim pokazateljima, prije svega detaljnom analizom udjela netržišne odnosno tržišne proizvodnje u ukupnoj vrijednosti BDP-a.

LITERATURA:

1. Ekelund, Robert i Hebert F. Robert (1997): *Povijest ekonomske teorije i metode*, MATE, Zagreb
2. Eurostat (2013): *European System of National and Regional Accounts (ESA 2010)*, Evropska komisija, Luxembourg
3. Giovannini, Enrico (2007): *Understanding economic statistic*, OECD, Paris
4. Galbraith John Keneth (1995): *Ekonomija u perspektivi – kritička povijest*, MATE, Zagreb
5. Grdić, Gojko (1962) *Makroekonomski bilansi njihova geneza i evolucija*, Ekonomski fakultet, Beograd
6. Institut za strateške studije i projekcije (2010): *Makroekonomski model Crne Gore*, Komisija za hartije od vrijednosti, Podgorica
7. Leontief, Wassily (1936): „The fundamental assumption of Mr. Keynes' monetary theory of unemployment “ in: *The Quarterly Journal of Economic, Vol.51, No. 1, str: 192-197*
8. Meltzer, Allan (2012): *Why Capitalism*, Oxford University, New York
9. Mathews, Rick (2012): “US GDP is 70 Percent Personal Consumption: Inside the Numbers”
10. Napoleoni, Claudio (1981): *Ekonomska misao dvadesetog stoljeća*, Ekonomska biblioteka, Zagreb
11. Radojević, Gordana (2017): *Statistička metodologija mjerenja globalnih međuzavisnosti*, Institut za strateške studije i projekcije, Pogorica
12. Sekulić, Mijo (1980): *Medusektorski modeli i strukturna analiza*, Informator, Zagreb
13. Shumpeter, Joseph (1975): *Povijest ekonomske analize*, Informator, Zagreb
14. Stiglic, Joseph, A. Sen and Jean-Paul Fitoussi (2009): *The Measurement of Economic Performance and Social Progress*,

15. Sweezy Paul (1959): *Teorija kapitalističkog razvitka - načela marksističke političke ekonomije*, Naprijed, Zagreb
16. Swedberg, Richard (2008): *Načela ekonomske sociologije, MATE i CID, Zagreb i Podgorica*
17. Savezni zavod za statistiku (1996): *Međunarodna standardna klasifikacija djelatnosti Ujedinjenih nacija, ISIC, revizija 3, Metodološki materijali*, Beograd
18. UN (2010): *System of National accounting 2008*, UN, New York
19. Vukotić, Veselin (2007): *Makroekonomski računi i modeli*, CID, Podgorica
20. Vukotić, Veselin (1985): *Statistička analiza produktivnosti rada*, Univerzitetska riječ, Titograd
21. Vukotić, Veselin (2005): *Koncepcijske osnove novog ekonomskog sistema u Crnoj Gori*, Institut za strateške studije i projekcije, ISSP, Podgorica
22. Zavod za statistiku Crne Gore (2005): *Crna Gora iz ugla nacionalnih računa 2000-2005*, Podgorica

REKONCEPTUALIZACIJA RENTE U NEOLIBERALIZMU

Apstrakt

Rad se sastoji iz četiri dela. U prvom delu težišnu tačku stavljamo na činjenicu da se kategorija rente može tumačiti samo na osnovu socijalnog viška i kratko obrazlažemo razloge takvog izbora. U drugom delu selektivno analiziramo različite teorije rente: prvo, tematizujemo teoriju klasične političke ekonomije, zatim kritički tematizujemo teorije čije središte je logika alokacije. Posebno se bavimo virdžinijskom školom političke ekonomije koja je razvila teoriju o lovu na rentu i izvodimo kritiku na njen račun s obzirom na deficite u pogledu doslednog uvažavanja političke ekonomije. Treći deo se odnosi na Šumpetera i tretiramo pojam rente koja se vezuje za njega: pokazujemo da ne postoji dihotomija između tržišta i rente, ali smatramo da je Šumpeterova teorija ipak nedovoljna. U četvrtom delu tematizujemo ekspanziju rente u neoliberalizmu, pokazujemo tenziju između obećanja neoliberalizma i proširenja rente. Na kraju se vraćamo konceptu socijalnog viška i naglašavamo značaj kategorije moći povodom niza tržište-država-preduzetništvo-renta.

Cljučne reči: renta, politička ekonomija, socijalni višak, rasipanje, moć

Abstract

The article consists of four parts. In the first part, we point to the fact that the category of rent can be interpreted only on the basis of social surplus and we briefly explain the reasons for such a choice. In the second part we selectively analyze different theories of rent: first, we are discussing the theory of classical economy, then we focus on theories whose center is the logic of allocation. We are particularly concerned with the Virginia School of Political Economy that has developed the theory of rent-seeking and are criticizing its account with regard to the deficits in terms of the full respect of the political economy. The third part refers to Schumpeter and we treat the rent related to it: we show that there is no dichotomy between market and rent, but we consider that Schumpeter's theory is insufficient in this regard. In the fourth part, we discuss the expansion of rent in neoliberalism, showing the tension between the promise of neoliberalism and the expansion of rents. In the end we return to the concept of social surplus and emphasize the significance of the category of power in relation to the chain of market-state-entrepreneurship-rent.

Keywords: rent, political economy, social surplus, waste, power

KRATAK TEORIJSKI UVOD

Pojam rente nas vraća do samih početaka moderne ekonomske misli. Ali, daleko od toga da se pri tome radi o antikvarnoj zainteresovanosti za određenu kategoriju. Na protiv, bavljenje rentom izaziva relacije prema fundamentalnim aspektima ekonomije; štaviše, odnos prema renti traži *rekonceptualizaciju* kategorijalne strukture ekonomske refleksije. Ovde to ne možemo uraditi zbog zadatih okvira, ali naša argumentacija ipak podrazumeva očitovanje elemenata generalnog stava prema horizontu ekonomisanja.

Renta se može razumeti samo u svetlu *viška*, odnosno u kontekstu tumačenja izvora viška. Odnosno, rentu možemo tretirati u perspektivi kategorije *viška*, kao i u vidokrugu polemičke-negativne kategorije *rasipanja usled neracionalnog odnosa prema resursima*. Da li prisvajanje

rente predstavlja rasipanje resursa, da li dati ekonomski sistem omogućava postojanje različitih kanala rasipanja resursa i energije – to su pitanja koja se neminovno pojavljuju u vezi rente. Mi dodajemo tome i kategoriju *moći*; inače, dotičnoj kategoriji smo ranije posvetili posebnu studiju na koju se ovde oslanjamo.¹ Zapravo, teorijski gledano renta se tretira kao određeni *odnos između viška, rasipanja i moći*. Povodom rente se uvek može postaviti pitanje da li postojeća struktura moći uslovljava rasipanje resursa?

Zapravo, želimo dodatno pojasniti naše naznake. Baratamo sa kategorijom rasipanja (to npr. radi i virdžinijska škola političke ekonomije), ali treba dodati: ne postoji apriori definicija rasipanja. Postoji samo *ne*-neutralna interpretacija fenomena rasipanja. Naše insistiranje na kategoriji moći upravo služi tome da naglašava perspektivu moći u pogledu okvira, značenja rasipanja.

U svakom slučaju, treba uočiti da startna naznaka u pogledu kategorije viška već uslovljava kasnije staze razmišljanja; ne slučajno, današnji heterodoksni pravci uporno insistiraju upravo na višku kao određujućoj kategoriji, i tvrde da dotična kategorija predstavlja vododelnicu, demarkaciju koja oštro odvaja ortodoksiju i heterodoksiju.² Preciznije heterodoksno razmišljanje ističe kategoriju „*socijalnog* viška“ i „*socijalne* provizije“ kao kontinuirane aktivnosti. Da je višak socijalizovan, da se može razumovati tek u okvirima socijalizovanih okvira, to jest, u sklopovima socio-ekonomske dinamike, to je nit vodilja i za nas.

Višak se može koncipirati *s one strane okvira reprodukcije*: on se može reinvestirati, akumulirati, ili pretočiti u različite forme potrošnje, tako i u okvire luksuzne potrošnje. Pri tome, odmah se pojavljuju sledeća bitna pitanja: a) kako višak određuje ekonomske učinke, b) ko može da prisvoji višak, c) modaliteti prisvajanja viška, odnosno načini raspodele viška, d) koji oblik moći se stvara povodom instaliranja i raspodele rente. U narednim razmatranjima, čak i ako ne navodimo eksplicitno navedena pitanja, ona će barem *implicitno* određivati okvire naših razmišljanja.

ELEMENTI TUMAČENJA RENTE, KONFLIKTI POVODOM VIŠKA

Želeli bismo razvijati detaljnu istoriju rente, morali bismo se nadovezivati prvo za fiziokratski način ekonomskog razmišljanja; fiziokratija razvija, kao što znamo, teoriju agrikulturalne rente (ne treba zaboraviti da fiziokratija nikada nije izradila teoriju cene, prema tome, renta je razumevana tek u fizičkoj perspektivi). Ali, odustajemo od detaljne interpretacije zbog navedenih razloga. Više smo zainteresovani za teoriju rente kako je ona razvijana u klasičnoj ekonomiji uzimajući u obzir da dotična orijentacija prezentuje razradenu teoriju rente, ali, što je bitno za nas, i „*socijalnog*“ viška. Naravno, i povodom klasične ekonomije moramo računati na agrikulturalnu rentu, kao i na zemljišno vlasništvo kao bitne kategorije - ipak klasičari su uobličili takvu teoriju koja nas mora interesovati u pogledu i viška i rente. Uostalom oni se više i ne vezuju samo za zemlju kao izvor rente. No, ni povodom klasične ekonomske refleksije nas ne vodi interes u odnosu na istoriju ekonomskih kategorija, koliko namera da precizno identifikujemo odnos između viška i rente. Prema tome, preskačemo detalje, apstrahujemo od inače bitnih teoretičara koji su uokvirili odgovarajuće staze, usredsređujemo se samo na najvažnija teorijska dostignuća koja su još započeta u okvirima agrarnog kapitalizma.

¹ Josifidis, Lošonc, (2012), Josifidis, Lošonc, (2010).

² Lee, Jo. (2011).

Da počnemo sa naznakom da je već Adam Smit (A. Smith) razvijao određenu teoriju cene, odnosno tematizovao je rentu kao *monopolističku* cenu plaćenu za korišćenje zemlje (mada se uključuju i takvi resursi koji su slični zemlji kao što je voda). Ali, uprkos tome što je Smit realizovao bitan teorijski korak, u mnogim rekonstrukcijama teorije rente Smit se pojavljuje više kao preteča Dejvida Rikarda (D. Ricardo) i ne toliko kao samosvojni ekonomski mislilac u pogledu rente.³ Osim toga, Smit je u pogledu teorije rente s jednom nogom na fiziokratskom tlu.

Pisac knjige *O principima političke ekonomije i oporezivanja* se opredeljuje za teoriju diferencijalne rente i za fenomen smanjenog prinosa: njemu je stalo do toga da naznači rentu kao proizvod “nesalomljive sile zemlje” koja se isplaćuje vlasniku zemlje. Pretpostavimo li isti volumen kapitala, tada se renta objašnjava pomoću različitih stepena proizvodnosti zemlje. Na Rikardovom horizontu pojavljuju se i takvi resursi kao što je vazduh, voda itd., ali on naglašava tek inherentnu ograničenost zemlje (utoliko bi se njegova teorija morala preinačiti danas kada se govori o “klimatskoj renti”). Pomenuta “sila” zemlje je diferencijalna, odnosno, ova sila diferencira različita zemljišta, odnosno Rikardo stiže do kategorije retkosti: *samo određena zemljišta, samo zemlja koja nose u sebi neku diferenciju daju rentu* - kasnije se kejnzijanski teoretičar Nikolas Kaldor (Nicholas Kaldor) mogao (kritički) oslanjati upravo na pomenutu naznaku s tvrdnjom da postoji kontinuitet između Rikarda i neoklasične teorije: po tome marginalna logika recipira logiku diferencijalne rente kod Rikarda i razvija je u vidu generalne marginalne logike. Nama je bitnije da su na osnovu tumačenja *diferencirajuće* snage pojedinih zemljišta, kasniji teoretičari mogli da prošire Rikardovu logiku na aspekte retkosti u odnosu na proizvodne faktore (može se posebno pomenuti A. Maršalova teorija kvazi-rente koja podrazumeva rentu i u situaciji fiksiranosti ponude). Cena determinira rentu, mada treba uzeti u obzir da cena nije nezavisna varijabla u smislu toga da visoka cena uslovljava nastanak visoke rente: Rikardo ima na umu diferencijaciju u pogledu kultiviranja zemljišta ili različite troškove proizvodnje koje povećavaju volume rente.⁴ Drugim rečima rečeno, cena determinira rentu tek u određenom proizvodnom sklopu.

Da izbegnemo nesporazum: iz Rikardove argumentacije je jasno da on pridaje značaj kategorijama konkurencije, tako uzima u obzir takmičenje između kapitalista (to omogućava činjenicu da kapitalisti dobijaju prosečnu profitnu stopu). Međutim, cela koncepcija se može razumeti tek iz perspektive proizvodnje, preciznije, uzročni niz sledi hod koji ide od proizvodnje do prirodne cene koja određuje horizont tražnje. Ovaj teorijski manevar jasno nagoveštava razliku između Rikarda i neoklasike, između ostalog u pogledu situiranja kategorije tražnje - ona dobija posebno značenje samo u pogledu određenih specifičnih dobara (kao što znamo, Maltus je oštro kritikovao Rikarda zbog pretpostavke da je tražnja prema žitaricama ista i pre kultiviranja i posle kultiviranja zemlje).

Nama je najbitnije da se Rikardova teorija može razumeti samo na osnovu već pomenutog *socijalnog* viška: dotična kategorija (kao i druge važne kategorije kod Rikarda, kao što je marginalna jedinica kultiviranja zemlje, itd.) dobija(ju) značenje tek u okvirima određene socio-ekonomske dinamike. Utoliko, ipak ne prihvatamo atak Kaldora koji bi stavio pečat *ante litteram* postojećeg neoklasicizma na Rikardovo mišljenje: kod Engleza višak se može razumeti samo sa atributom “socijalni”, što kod neoklasike nije slučaj. Rikardo računa sa ograničenim volumenom zemlje, raspoloživost zemlje je inherentno ograničena (na osnovu toga se može govoriti o neelastičnoj ponudi), s tim se da se retkost posmatra kao društveno posredovano obeležje

³ Mnogo detaljnije o Rikardu, King, (2013), 85. Walter (2016).

⁴ Gehrke (2015), 411-430.

ekonomisanja. Nadalje, primetimo da trijadična struktura distributivnih kategorija kao što su renta, najamnina i profit jesu izrazi klasne strukture (Rikardo operira s klasom mnogo pre Karla Marksa koji nikad nije želeo da prisvoji pravo prvenstva u pogledu korišćenja istog pojma), odnosno, klasne *diferenciranosti*. Renta je, prema tome, imanentni deo jednog objektivnog-strukturalnog sklopa i u tom smislu možemo govoriti o objektivnom višku, to jest, o višku kao o *proizvodno*-distributivnoj kategoriji koja odražava asimetrične pozicije u socijalnoj strukturi moći. Nju možemo razumeti kao izraz strukturalne moći u određenim tehnološkim i političkim uslovima.

Na osnovu naznačenih tvrdnji možemo razmišljati na taj način da Rikardo reprezentuje onu orijentaciju klasične ekonomije koja se ne povodi za pristupom *ceteris paribus* koliko cilja na teorijsku artikulaciju *celine*. Rehabilitacija klasične ekonomije od strane Piera Sraffe u šezdesetim godinama XX veka je to snažno posvedočila, mada je kembridžski ekonomista poentirao izrazito na kauzalnom nizu koji je polazio od distribucije pema proizvodnji (Srafa je bio zainteresovan za domen raspodele pri datom nivou outputa). Nadalje, Rikardo operira sa *socijalno*-ekonomskim subjektima i s njim možemo govoriti o *političkoj ekonomiji rente*. Tek u okvirima političko-ekonomskog diskursa možemo razumeti rentu koja je tek element u trijadi profit/najamnina/renta. Utoliko je jasno da kategoriju rente ne možemo otepati od kategoriji *moći*: za nas je od suštinskog značaja da je političko ekonomska refleksija uvek bila čuvar mišljenja koja je bila senzitivna u pogledu moći u ekonomiji.

Polazimo od toga da je ortodoksna post-klasična ekonomija, po Veblenovoj definiciji, neoklasika, kritikovala i odbacila postulate klasične ekonomije. To je, nadalje, odredilo i kasnije odnošenje prema renti. Umesto objektivnog zahvata strukturalnih određenja moderne ekonomije, sada se promovise metodološki individualizam koji je odvojen od društvenih posredovanja. Umesto predloženog kauzalnog niza koji uvek polazi od proizvodnje, ovde se tržišne interakcije između ponude i tražnje postavljaju na prvo mesto. Često se ista orijentacija opisuje kao subjektivna čime se naglašava ne samo kontrast u odnosu na klasičnu ekonomiju nego i činjenica da su subjektivno određene preferencije *ultima ratio* u odnosu na ekonomska objašnjenja. Više nema klasičnog razmišljanja o objektivnim određenostima cene, nego cena koja nastaje na osnovu ukrštavanja ponude i tražnje postaje *neupitna*. Shodno tome, renta postaje objašnjiva tek kroz prizmu uslova koji određuju dinamiku interakcije ponude i tražnje: u jednom čuvenom članku⁵ značajni reprezentant neoklasične škole, Džon Klark (J. Clark), polazi od toga da „zakon rente predstavlja smetnju za...razradu teorije raspodele“, ali ona *in potentia* ipak sadrži takvu mogućnost. Pri tome, treba pomisliti na činjenicu da Klark upućuje na *generalizovanu marginalnu logiku*: međutim, pitanje je da li se time teorija rente kao „logika diferencijalnog dohotka“ (Klark) vodi u ćorsokak?

Naime, mada Klark govori o „socijalnom vidokrugu“ mi vidimo logiku desocijalizacije na delu, odnosno, odvajanje ekonomske logike od strukture društva - ovde više nema ni traga premisi klasične ekonomije o aprori socijalnoj određenosti ekonomskih subjekata. Uopštavanje marginalne logike više ne dozvoljava uočavanje specifičnosti modaliteta prisvajanja dohotka na osnovu rente: dotična kategorija se utapa u opštu logiku marginalizma. Osim toga, postavlja se pitanje, da li neoklasika sa njenom orijentacijom na figuru ekvilibrijuma⁶ može uopšte da dosegne kategoriju rente: da li se renta kao diferencijalni dohodak uopšte može artikulirati u sklopovima ravnoteže? Da li se kategorija *viška* može uopšte tematizovati u okvirima marginalne logike?

⁵ Clark (1891).

⁶ Fine, (2011), 13.

Svesni smo toga da virdžinijska škola političke ekonomije (sa Nobelovcem, Džejmson Bjukananom kao rodonačelnikom) prezentuje značajne razlike u odnosu na raniju neoklasičnu teoriju. Štaviše, ne smeju se zanemarivati kritike koje ove škola iznosi spram tradicionalne neoklasike. Ali, ovde uzimamo u obzir činjenicu da dotična škola pokazuje određeni kontinuitet i to prevashodno u pogledu ukorenjenja u projiciranoj subjektivnosti ekonomskih agenata i uopšte metodološkog individualizma. Osim toga, prepoznavamo kao neoklasični element i određeni diskurs o tržišnoj konkurenciji, kao i o maksimizaciji profita. Inače, u sklopu virdžinijske škole se govori o „monopolskoj renti“, o „transferu bogatstva pod zaštitom države“, o „neto socijalnom rasipanju koje zamenjuje stvaranje viška“, analizira se ekonomija lobiranja na osnovu marginalne logike, i uopšte realizuje se ekonomiziranje politike (u tom pogledu virdžinijska škola je značajan izvor neoliberalizma). Tako je nastao znani pojam *lova na rente*, kao i preferiranje takve politike koja smanjuje/onemogućava iste forme aktivnosti. Bjukanan i njegovi sledbenici sugerišu da postoji stanovita dekadencija u kapitalizmu koja pokazuje sunovrat usled toga što društvo postaje polje za lov na rentu. Generalizovano rasipanje umesto viška predstavlja vrhunsku opasnost koja zaslužuje svaku kritiku, jer oslabljuje racionalnost tržišne alokacije resursa: XX vek razvija tendencije koje su krajnje opasne, jer sistematično uslovljavaju reprodukciju „društva koje se zasniva na lovu na rentu“.⁷

Primetimo kako se pomera teorija rente u vidokrugu „lova na rentu“. Dakako značenje rente se menja, sada više nije reč o ograničenosti zemlje; konceptualizacija ekonomskih aktivnosti se više ne zasniva na troškovima proizvodnje koji involviraju i pomenuti „socijalni višak“ i gde se isti višak distribuira između profita i rente. Ovde nastaje ono što nazivamo *alokativnom teorijom rente* koja se može kontrastirati sa proizvodnom teorijom rente u klasičnoj ekonomiji“. Naime, renta se razumeva kao „dohodak koji prevazilazi oportunitetne troškove“, „dohodak koji prevazilazi vrednost koja bi se mogla dobiti u slučaju alternativnog korišćenja“: dinamiziranjem tržišta renta se smanjuje, i na kraju će potpuno izbledeti, odnosno, nestati. U idealnoj varijanti ekvilibrijuma zapravo i nema rente, svi ekonomski subjekti stiču profit *bez rente*. Naročito se negativno apostrofirira država (tačnije država blagostanja), i predlaže se minimalizacija državnih aktivnosti - kontrast između razumevanje tržišta kao ekonomske komunikacije bez prinude i države kao *prima facie* institucije prinude je još jedan aspekt koji zbližava predstavnike virdžinijskog pravca sa *neoliberalnim* stremljenjima.

Naravno, virdžinijska politička ekonomija iznosi konkretan problem koji se ne može zanemariti: takmičenje za državne resurse između odgovarajućih subjekata koji se privatizuju. Osim toga, Bjukanan je dovoljno obazriv te (mada se ne poziva na Šumpetera, čini se da je on izvor, o tome kasnije) razlikuje *stvaranje rente* i *lov na rentu*: preduzetnik produkuje rentu koja je tek privremena, jer logikom imitacije od strane drugih subjekata dolazi do erodiranja rente, te na na kraju potrošači uživaju sve blagodeti izvornog novuma. Dakle, tržište se apriori javlja kao mehanizam erodiranja rente, makar u vidu temporalno određene ravnoteže.

Treba, međutim, videti šta sa gubi sa transformacijom proizvodnog razumevanja rente u alokacijski diskurs. *Prvo*, postoji nespecificovani fenomen „neto gubitka“, „socijalnog gubitka“ koji nema monetarne-cenovne dimenzije, nego renta ostaje u fizičkim okvirima. Time argumentacija već gubi po oštirini; kritičari su ionako isticali da pad outputa može da bude usklađen sa proširivanjem blagostanja.⁸ *Drugo*, kritikujemo koncept moći virdžinijske škole koja ispisuje dihotomne tendencije između države i tržišta, odnosno, državu tretira isključivo kao egzogeni skup ansambla u odnosu na tržište. *Treće*, mada nikako ne u poslednjem redu, mi

⁷ Buchanan, (1980), Buchanan, (1972).

⁸ Samuels, Mercurio, (1984).

smatramo da bez kompleksne teorije moći ne možemo se približiti fenomenu rente: pri tome, renta se mora posmatrati kao varijabla u pomenutim strukturama moći. U sklopovima ekonomskog diskursa to podrazumeva istrajnu analizu oligopola (koji su imanentni fenomeni tržišta), asimetrične transakcije, ali i analizu državnih aktivnosti koje nisu samo spoljašnja intervencija u odnosu na tržište itd. Ukoliko na taj način komplikujemo način analize demarkacione linije između profita i rente postaje nestabilne. Tržišna alokacija kao meta-kriterijum koji se ovde traži dodatna razjašnjenja u pogledu institucionalnih uslova ekonomisanja, strukture odgovarajućih prava (kritika je primetila da Bjukanan i ostali dinamiku pripisuju samo tržištu, ne i pravnom režimu; kao da dinamika kapitalizma, socio-ekonomske promene ne podrazumevaju i dinamiku prava koja zadiru u tržišne odnose!⁹). Lobiranje koje je često predmet kritičkog tretiranja od strane virdžinijske škole pokazuje iznenadne forme ukrštavanja između tržišta i državnih aktivnosti¹⁰ čak i u zemljama koje se tretiraju kao sofisticirano-tržišne, te koje se snažnom ideološkom retorikom zalažu za tržišnu koordinaciju ekonomisanja (i ne tretiraju se kao „*crony-capitalism*“). *In summa*: alokacija kao postulirana osnovna figura ekonomije koja se zasniva na statičkoj efikasnosti previše je siromašna da obuhvati navedene fenomene. Logika alokacije (uprkos razlikama između virdžinijske škole i neoklasike) zadržava argument po kojem se renta tumači kao diferencijalni dohodak, ali sada s one strane tržišne ravnoteže, kao neki obazac neefikasne alokacije dobara. No to podrazumeva potpuno drugačiju koncepciju viška u odnosu na klasičnu ekonomiju. Uprkos tome što se recimo Bjukenen poziva na „socijalne“ dimenzije, koncept „socijalnog viška“ nema adekvatno mesto kod njega.

RENTA À LA ŠUMPETER

Počinjemo sa naznakom da se kod Šumpetera ništa ne može razumeti bez figure *disekvilibrjuma*. Dinamizirani kapitalizam na osnovu kreativne destrukcije perpetuiraju stanje disekvilibrjuma. Dinamika je glavno obeležje kapitalizma, Šumpeter nalazi za shodno da izjavljuje da se pojam kapitala, profita, kamate uopšte ne mogu razumeti iz vidokruga statičkog posmatranja. Preduzetnik kao posrednik kreativne destrukcije stvara rentu (to je analogno Bjukenenovu „stvaranju rente“ u odnosu na „lov na rentu“); možemo govoriti zapravo o snažnoj konvergenciji između pojma profita i rente kod Šumpetera. Tako i renta postaje dinamička kategorija, ona je izraz iskonske dinamike.

Preduzetnik je kreator, demijurg rente i pozitivne eksternalije preduzetničke smelosti se rasprostiru na celokupnu ekonomiju. I kod Šumpetera je jasno da se radi tek o *privremenom* formi rente: u situaciji postignute ravnoteže renta nestaje. Dakle, nema konceptualne izoštrenosti između rente i preduzetništva/tržišta, jer postoji *preduzetnička renta*, ali *mehanizmi tržišta uobličavaju rentu tek kao temporalni fenomen*. Temporalizovana renta bi se trebala razumeti u okvirima kratkog i dugog roka. Uz pretpostavku da je monopol na proizvode tek privremenog karaktera, rentu možemo zamisliti kao izvesnu vrstu fluksa koji dinamično nastaje i nestaje. Tehnološka dinamika je sekvencijalna, nije stalna, ona ima svoj vrhunac i pad, cikluse kada se rasplamsava kreativna destrukcija. Mada treba reći, da i ekonomske situacije bez profita/rente su cikličnog karaktera, cirkularni tok znači da se iznova vraćaju situacije kada nema profita. Šumpeter očigledno pripisuje renti izuzetnu ulogu, ali istovremeno oslabljuje

⁹ Pande (2011).

¹⁰ Neka se vidi, Faccio, (2006), 369-386.

Postoje mnogobrojni opisi koji pokazuju ekonomsku fenomenologiju kreativne destrukcije. Opšte je poznato da austrijski-američki ekonomista ima na umu inovacije koje talasaju ekonomiju i guraju je napred. Naširoko su tematizovani procesi koji omogućavaju imitaciju plodova preduzetništva, ali i difuziju istih. Mnogo puta je već opisano kako je Šumpeter došao do tretiranja kombinacije elemenata kao presudnog elementa u pogledu inovacija - standardno slabo poznavanje tadašnje nemačke ekonomske misli onemogućava mnogim tumačima da uvide da je pri tome Šumpeter (u pogledu značajnih aspekata) recipirao njegove nemačke kolege (mada neki tumači ekonomski smisao kombinacije kao faktora preduzetništva pronalaze čak kod Adama Smita ili kod Marksa). "Realizacija novih kombinacija" - ova figura odista zauzima vanredno bitno mesto kod Šumpetera, teoretičara rente, i kritikuje se ekonomska tradicija jer je prenebregavala ovaj fenomen (sa izuzetkom Marksa koji je uvideo one sistematične snage koje omogućavaju internu transformaciju ekonomije¹¹). Dinamizirana ekonomija omogućava preusmeravanje resursa na ona mesta povodom kojih se mogu svi resursi iskoristiti; ovde nema projekcije neiskorišćenih resursa zbog takvih razloga kao što je nedovoljna tražnja itd. Isto tako, mnogo puta je Šumpeter analiziran kao teoretičar koji sledi logiku evolucije; kapitalizam je skup samoosnažavajućih mehanizama.

Šumpeter, verziran u pogledu ekonomske istorije, zna o tome da se njegov koncept rente razlikuje od klasične teorije rente; preduzetnička renta se ne može izjednačiti sa logikom diferenciranja različitih plodnosti zemljišta.¹² Ovdje bismo se ipak trebali osvrnuti na činjenicu da je Šumpeterova teorija kompleksna i da upija u sebe i elemente klasične i neoklasične teorije; tumači su se uvek morali mučiti oko toga da li je reč o amalgamu ili o sintezi. Šumpeter je izvesno jeretik, ali istovremeno i naglašeno lojalan prema marginalističkoj ortodoksiji, štaviše, želi da dopuni valrasovski cirkularni tok; mi smatramo da ga je ova lojalnost koštala određenih uvida, odnosno, izvođenja nekih radikalnih zaključaka. *Za nas je posebno bitno da ga je privrženost valrasovskom ekvilibrijumu i marginalističkom kanonu sasvim sigurno sprečavao u pogledu uvažavanja "socijalnog viška".* Tako i njegova teorija rente oskudeva u pogledu kompleksne teorije moći.

Naravno, Šumpeterova konceptualizacija ne sledi tumačenje ekonomije kao linearne putanje, nego na njegovom horizontu se pojavljuje cirkularni tok, tačnije ekonomija se situira kao *prelazak* prema cirkularnom toku.¹³ Po tome, ekonomska dinamika (tako i stvaranje rente) je endogenog karaktera kao i u slučaju klasične ekonomije; Šumpeter to naziva internim razvojem ekonomije. Realizuje li se cirkularni tok, tada nastupa stacionarno stanje, nema preduzetnika, nema profita ("hipoteza zero profita") i kamate, sledstveno tome nema ni rente.

I sve se to odvija uz realizacije značajne razlike: klasičari, shodno njihovim osnovnim postavcima, dinamiziraju ekonomiju na osnovu različitih determinacija koje proizilaze iz *celine*; kod Šumpetera pokretački faktor je individualizovani pojedinac-preduzetnik koji razvija/posreduje endogene tendencije. Kod klasičara renta je izraz asimetričnih pozicija unapred socijalizovanih subjekata, kod Šumpetera (koji je ionako skovao izraz "metodološki individualizam" i priklonio se individualističkoj struji) to nije slučaj. Kod klasičara nadsubjektivni faktori pokreću sistem, kod Šumpetera su to do nivoa heroizma podignuti pojedinci koji na osnovu logike "sekundarnog tipa ekonomske akcije" dinamiziraju sistem. Klasična teorija rente se mora zamišljati na osnovu vlasništva nad zemljištem; Šumpeter kategorično odvaja preduzetnika od vlasništva; on/ona je agens promene, ali bez potpore

¹¹ Rosenberg (2011) No, tvrdnja da je Šumpeter marksist nam se čini preteranom.

¹² Schumpeter, (1987), 22.

¹³ Kurz, (2008) 263-278.

vlasništva - Šumpeterova teorija ima i određene aspekte socio-ekonomskih konflikata, naime, on je bio sumnjičav prema projekcijama o društvenoj harmoniji, tako se na njegovom horiozontu pojavljuje konflikt između vlasnika i preduzetnika.

OD ŠUMPETERIJANSKE RENTE DO NEOLIBERALIZMA KAO RENTIJERSKOG KAPITALIZMA

Kod Šumpetera se pojavljuje još jedan element koji se ne može zanemariti: finansiranje preduzetnika. Njegova koncepcija kapitalizma ne može da funkcioniše bez aktivnosti finansiranja što on ne uslovljava postojanjem prethodne štednje. Bankarski kredit je preduslov za uspešni ciklus inovativnosti, izvesno je da kod Šumpetera banke nisu tek posrednici.

Pojavljuje se mogućnost stvaranja novca iz ničega, Šumpeter vrši ekonomsku dekonstrukciju klasičnog stava *ex nihilo nihil fit*. Međutim, da li se time otvaraju vrata pred opasnostima koje slabe potencijale kapitalizma u pogledu cikličnog prevazilaženja cirkularnog toka? Da li je moguće da će transformacije finansijske sfere umrtviti sklonost ka inovacijama?

Pomenuta pitanja se ne mogu ostaviti po strani, treba se setiti toga da se na horizontu Šumpeterove teorije pojavljuje mogućnost dekadencije kapitalizma. Tako, savremeni šumpeterijanci¹⁴ strahuju od toga da deregulacija finansijskih aktivnosti, odnosno, „stvaranje ničega iz ničega” ruši upravo one tekovine kapitalizma do kojih je Šumpeteru stalo. *Shodno tome, dekadentni kapitalizam menja uslove stvaranja rente i multiplikuje forme neproizvodne rente*. Jezgro istog straha je enormna moć neograničene finansijalizacije, deregulativno otpuštanje stega u odnosu na finansijsku cirkulaciju. Maligne finansijske inovacije oslabljuju impulse ka preduzetništvu. Doduše, šumpeterijanci se ne zaustavljaju na tome, nego apostrofiraju i neke druge tendencije, kao legalističku praksu koja više ne podržava javna dobra (uokvirenje vlasničkih prava je neadekvatno), nesenzitivnost ekonomskih politika prema institucijama i uopšte potcenjivanje ekonomskih dimenzija stabilnih institucija (ovde se može računati na kritiku hipoteze o efikasnom tržištu). U istoriji inovacija finansijske inovacije se ukrštavaju sa tehnološkim inovacijama, međutim u poslednjim decenijama, interakcija između finansijskih i tehnoloških inovacija se menja u korist finansijskih inovacija: o tome svedoče i reprezentativna istraživanja koja pokazuju pomeranja konstelacije koja je još postojala posle II svetskog rata kada je finansijski sektor pokrivaio samo 10-15% ukupnog profita (čak se mora istaći da se neprestano smanjuje značaj tradicionalnih finansijskih institucija kao što je kreditno posredovanje; finansijska pomeranja oslabljuju ulogu kredita).¹⁵ Štaviše, šumpeterijanci negoduju da kapitalizam izložen regresiji uništava veru u kapitalizam, nepostojanje efektivne finansijske regulacije očituje manjkavi kapitalizam. Finansijske inovacije su oslabile nivo odgovornosti i onemogućili tradicionalnu kontrolu kreditnih aktivnosti, zakoni o vlasništvu više uvažavaju veličinu date firme nego inovativne kapacitete. Davanje licence finansijskim subjektima je dovelo do toga da se tehnološke inovacije izjednačuju sa finansijskim inovacijama, umesto toga da se čvrsto postave prioriteta. Subjekti finansijskih operacija su oslobođeni onih normi zajedništva koje je Šumpeter, konzervativni liberal, toliko cenio. Tako, tendencije poslednjih decenija vode do osetnog iskrivljavanja kapitalizma: rezignirana dijagnoza konstatuje da umesto afirmacije pozitivnih strana „nevidljive ruke” tržište umnožavaju se nekontrolisane sporedne posledice sa negativnim predznakom.

¹⁴ Kingston, (2014), 449–477.

¹⁵ Philippon, Reshef, (2013), 73–96.

Kao što vidimo, šumpeterijanska lamentacija u pogledu sudbine kapitalizma pogađa regresivne tendencije poslednjih decenija i dijagnosticira srozavanje preduzetničko-inovativnih kapaciteta. U šumpeterijanskoj viziji postojeći kapitalizam ruše se uslovi koji omogućavaju prikladnost sistema. Time se drastično menjaju uslovi stvaranja rente; ako se neproduktivna renta izjednačava sa lovom na rentu tada nećemo biti daleko od istine ako *kažemo da se Šumpeterom mogu kritikovati putanja neoliberalizovanog kapitalizma*. Ipak, kao što ćemo videti, Šumpeter nam pomaže tek u smislu *fenomenologije* iste forme kapitalizma, ali ne i u pogledu zahvatanja *strukturalnih* tendencija. Nama ostaje još uvek težak zadatak pronalaženja uzročnih veza, kao i povratnih sprega.

Naime, sa naznakom o presudnom ispreplitanju finansijskih i tehnoloških inovacija ovde se odista pogađaju bitni momenti fenomenološkog sistema neoliberalizma. Naime, bez sumnje umnožavaju se istraživanja koja tematizuju lov na rentu u finansijskoj sferi koja postaje plodno tlo za razvijanje rente.¹⁶ Istraživanja pomno pokazuju da se kod mnogobrojnih špekulativnih aktivnosti radi o isključivim aktivnostima u odnosu na lov na rentu, te o rasipanju.¹⁷ Drugi istraživači iznose dijagnozu da se u ključnim zemljama kapitalizma održava visoki nivo profita, ali se profit ne konvertira u „prosperitet“, te se dobija ekonomija visokog profita no bez prosperiteta; za razliku od posleratne (fordističke) konstelacije kada je dominirao obrazac „*retain-and-reinvest*“, odnosno, logika reinvestirivanja, sada dominiraju sheme koje se zasnivaju na špekulativnom „*buy-backs*“.¹⁸ Šumpeterijanci naglašavaju da se neprestano povećava značaj nematerijalnih pravnih aspekata (prava u vezi intelektualne svojine, itd) na osnovu koji se renta može prisvajati. Zabrinutih analiza o špekulisanju povodom nekretnina ima izuzetno mnogo. Tzv. supermenadžeri su predvodnici špekulativne alokacije dobara u cilju afirmacije onoga što mi nazivamo *pozicijskom rentom*, jer na osnovu svog statusa mogu interesno preusmeravati resurse. Oni koji se pozicioniraju putem rente u kontekstu tržišta okreću se prema budućnosti i realizuju postupke kapitalizacije, odnosno diskontiranja, što nije ništa drugo do izvesna vrsta primenjivanja budućnosti na sadašnjost. Monopolističke rente na osnovu prisvajanja određenih *pozicija*, recimo u pogledu industrije znanja, se enormno povećavaju.

Idemo li i šire, tada vidimo da kejnzijanci i postkejnzijanci primećuju da redistribucija prema korporativnom profitu je izraz pojačavanja snage rentijerskog kapitalizma; finansiranje radničke potrošnje i potrošnje srednje klase posredstvom inflatornih nekretnina tek privremeno zatvara „*gap*“ u pogledu efektivne tražnje, ali zapravo odlaže ispoljavanje negativnih efekata; konkluzija je da je efektivna tražnja posredovana rentijerskim oblicima ekonomisanja nužno opterećena sa kriznim potencijalima.¹⁹ Represija najamnine sa odgovarajućim tendencijama slabljenja potencijala tražnje afirmiše rentijerske oblike potrošnje.²⁰ Korporativna renta, odnosno „višak profita“ rapidno raste: od 4% u periodu 1995-2000, do 23% u periodu 2009-2015. Da se strahovanje šumpeterijanaca obistinjuje pokazuje podatak koji odražava promenu tržišne koncentracije odnosno tržišne moći: kombinovani udeo tržišne kapitalizacije 100 top firmi je 23 puta veći nego što bi isti udeo bio ukoliko bi se tržišna kapitalizacija rasporedila jednako među svim firmama.²¹

¹⁶ Khwaja, Mian, (2011), 579–600.

¹⁷ Bolton, Santos, Scheinkman, (2012). Kritički o pojmu finansijalizacije Michell, Toporowski (2015).

¹⁸ Lazonick, (2014), 47–55.

¹⁹ Michl (2016) Handbook of Neoliberalism (2017), 67.

²⁰ Taylor, (2014) Slater. (2017), 114–137, Parguez (2013).

²¹ U pogledu podataka, Ruccio, (2017), Inače, podaci su zasnovani na podacima UNCTAD; i kategorija viška profita se može naći na istom mestu. Banerjee, Kearns; and M. Lombardi, (2015), Davis, (2013).

Naravno, ekonomisti koji razmišljaju na osnovu Kejnsovih naznaka uvek se mogu oslanjati na poznatu naznaku pisca *Opšta teorija zaposlenosti, kamate i novca* u pogledu smrti rentijera koji je za Britanca "investitor bez funkcija": po istoj projekciji, moguće je zamisliti situaciju kada postoji obilje kapitala da će njegov povraćaj pokrivati samo troškove i amortizaciju što može kulminirati u "smrti rentijera". Futuristički raspoloženi Kejnz se uvek može citirati u kritikama rentijerstva, jer on je konsekventno protiv ove "klase" (mada Kejnsov rezon u gore pomenutoj logici odražava neoklasičnu logiku).

Najzad, ne treba zaboraviti da naučni bestseller Tome Piketija (Thomas Piketty) projektuje, barem implicitnu, *moгуćnost strukturalno postojeće rente*: stopa rasta profita nadmašuje stopu rasta outputa što se pomoću različitih povratnih sprega može dovesti u vezu sa pojačavanjem patrimonijalnih aspekata na uštrb meritokratskih dimenzija kapitalizma. Naime, patrimonijalni aspekti involviraju *prevagu vlasništva u odnosu na proizvodne investicije*; to se čak dodiruje sa projektivnom naznakom Šumpetera da preduzetnici mogu dospeti u sukob sa subjektima vlasništva. Različiti kritički opisi koji već odavno tematizuju nadmoć "shareholdera" u odnosu na proizvodnu logiku u firmama, upravo na to misle.²²

Na osnovu predočenih tendencija zaključujemo da u savremenom kapitalizmu renta predstavlja *konstitutivni* momenat. Tako, neki tumači čak predlažu sliku koja postepeno briše razliku između rente i profita, makar asimptotski.²³ (Time tradicionalno pitanje raspravljeno od strane postrikardijanskih ekonomista u XIX veku dobija novo značenje). Štaviše, pokazuje se da nismo slučajno započeli našu raspravu sa klasičarima, da to nije bilo samo pozivanje na već odavno nestalu ekonomsku istoriju: već su se oni sukobljavali sa činjenicom da nije jednostavno rentu situirati u kapitalizmu koji se pouzda u samoregulišuću snagu tržišta: mnogi tumači nalaze za shodno da tvrde za rentu da je reč o premodernom obliku dohotka koji parazitira na nezarađenoj razlici. Shodno tome, nije čudno da se poenta o renti kao ne-modernoj formi dohotka pojavljuje i danas kao kritička naznaka. Ukoliko je to tačno, onda složena istorija različitih oblika rente stvara forme ponavljanja.

I odmah treba da se kaže: ovo je ogroman paradoks koji karakteriše neoliberalizam. *Multiplikacija različitih oblika rente se kombinuje sa intenzivnom ideološkom afirmacijom tržišnih kategorija – mada je verovatno tačnije govoriti o "ekonomizaciji" koja ofanzivno želi i ne-ekonomске domene remodelirati na osnovu tržišno-ekonomskih kategorija*. Kao da neoliberalizam koji snažno legitimiše tržišne tokove istovremeno pospešuje rentijerske forme prisvajanja! Neoliberalizam obećava ekspanziju tržištu, ali realizuje obećanje uz multiplikaciju rentijerskih aktivnosti. On projektuje "društvo preduzetnika", ali *volens-nolens* legitimiše i društvo rentijera, odnosno, "trijumf rentijera". Bez obzira kako ćemo karakterisati preduzetnika (da li kao subjekta koji pronalazenjem diferencija na tržištu inovira ili pokazuje spremnost/budnost u odnosu na mogućnosti koje se pokazuju povodom funkcionisanja tržišta, da li kao nosioca kreativne destrukcije ili kao subjekta arbitraže *à la* Kirzner), neoliberalizam uslovljava takve tendencije koje preduzetništvo uokviruju sa protivrečnostima.²⁴ Ako je rentijerstvo imanentna karakteristika neoliberalizovanog kapitalizma, onda je *tržišna moć* posredovana državnom legitimacijom supstancijalna za dinamiku i prisvajanje profita.

Ali, ako je tako, onda smo primorani da ponovo kritički razmotrimo tvrdnje virdžinijske političke ekonomije koja odvaja idealno funkcionisanje tržišta od "manufakture rente". Mi smo se već kritički pozivali na činjenicu da dotična orijentacija oskudeva u pogledu kompleksnog

²² Birch, (2017), 460–490. Chiapello, (2015), Van der Zwan, 2014.

²³ Bezemer, Hudson, (2016), 745–68. Standing, (2016a), Marazzi, 2011, Standing, (2016b).

²⁴ Austrijska ekonomija koja je poznata po isticanju preduzetnika navodi privatno znanje kao uslov za preduzetništvo. No, pitanje je da li je znanje privatno u smislu kako to austrijska škola to tvrdi, Hodgson, (2015). Burczak, T. (2002).

zahvata prava, to i ovde moramo potvrditi. Naime, kritikuju li se režimi intelektualne svojine, ili dominacija vlasništva u odnosu na tržišno-meritokratskom logikom, tada se očituje da se isti režimi koji omogućavaju monopolističku rentu obezbeđuju na osnovu državne potpore.

Vlasnička logika obezbeđena legitimacijom monopola od strane državnog ansambla deluje *ekskluzivno*, te isključuje ostale subjekte. Prema tome, nije moguće analizirati pomenute forme rente bez ispreplitanja *pravo-država-tržišna ekonomija*; no upravo ovo ukrštavanje virdžinijska politička ekonomija ne može da artikuliše. I uprkos tome što ona u svom određenju nosi naziv politička ekonomija, onda pokazuje deficite upravo u pogledu političko-ekonomske analize. Naime, dinamike rente u neoliberalizmu se može poimati tek uz *političku ekonomiju ispreplitanja države* i tržišta gde je mnogo teže ispisati demarkacione linije nego što to ekonomska ortodoksija misli. Odnosi između *tržišta-rente-države-preduzetništva* se ne mogu opisati niti jednostavnim linearnim stazama, pukim suprotstavljanjima, koliko različitim vektorima koji konfiguriraju jednu jako složenu mapu uticaja.

Ovde se možemo vratiti onim aspektima koji su bili naznačeni u početku ovog dela. Šumpeterijanci sa kritičkom lamentacijom u odnosu na finansijsku sferu, bez sumnje, pogađaju značajne momente. Nije sporno da je finansijalizacija (koju mnogi ekonomisti kritički tretiraju) jedan momenat koji iziskuje problematizaciju - mada je sporno prebrzo izjednačavanje finansijalizacije i neoliberalizma²⁵. No, otvorenost finansijske sfere prema renti (i proširenje rente i na takve sfere kao što je klima²⁶) se ne može otkriti ukoliko se operira sa tradicionalnom dihotomijom između "realne" i "monetarne sfere", i Šumpeter, uprkos njegovim jeretičkim manifestacijama, ovde je ipak deo ortodoksije.

Šumpeterijanci savremene tendencije tretiraju kao regresiju, podrazumevajući i "ekscesnu finansijalizaciju" koja potiskuje autentičnu inovativnost. Mnogi tumači, sledeći tragove Šumpetera, misle da npr. enormne nagrade u finansijskoj sferi su ne samo izraz ugrađene rente, nego i činjenice odvojenosti finansijske sfere od "realne ekonomije". Ali, da li se radi o regresiji, ili tek o ishodu koji proizilazi iz strukturalnih tendencija?

Ukoliko odustajemo od stava koji razdvaja realnu i monetarnu sferu, tada lakše razumevamo *nedihotomni* odnos između finansijske i "realne sfere": dovoljno će biti da kažemo da mnogo puta postoje preklapanja između finansijskih i drugih ekonomskih operacija čak i u jednoj firmi. Ne treba sporiti razlike između finansijskih i nefinansijskih firmi, ipak, istovremeno valja primetiti i interferencije između njih. Pomenuta finansijalizacija, koja predstavlja predmet kritičke pažnje usled poroznosti u odnosu na rentu, jeste ishod mnogobrojnih faktora, *ali je imanentan ishod strukturalnih tendencija kapitala*. Shodno tome, ekspanzija finansijskih transakcija jeste bitna dimenzija u dinamici rente, ali pitanje je da li se radi o kauzalnom momentu koji objašnjava samu strukturu.

Renta je pozicija koja omogućava afirmaciju moći na tržištu. Za nas ta moć je *endogena* na tržištu.

ZAKLJUČAK

Renta se može razumeti samo u okviru socijalnog viška koji je proizvodno-distributivna kategorija. Povodom nje smo pošli od klasične ekonomije: ona je za nas bila važna, jer u punoj meri uvažava pomenuti višak i daje određeni odgovor na pitanje koje je u središtu svake društvene nauke, tako i ekonomije, naime, na odnos između agensa i strukture. Zapravo, bilo

²⁵ Christophers (2015) 183–200. Hein, Dünhaupt, Kulesza, Alfageme (2017).

²⁶ Felli, (2014).

nam je važno da klasična ekonomija operira sa socijalizovanim subjektima-u-strukturi i na taj način artikuliše kategoriju rente. Ona objašnjava kako se proizvodi socijalni višak i kako se u okviru proizvodnje može situirati renta, te baca svetlo i na težak odnos između profita i rente. Kasniji ekonomski diskursi odustaju od takvog pristupa i to vidimo kao osiromašeni stav; *logika alokacije* kao obrasca onemogućava da se sagleda da je ekonomisanje uslovljeno socijalizovanim aktivnostima i reprodukcijom ekonomskih subjekata u datoj strukturi. Shodno tome kritikujemo i virdžinijsku školu političke ekonomije koja se proslavila analizom fenomena lova na rentu. Posebno smo uzeli u obzir i Šumpetera, jer kod njega se eksplicitno pokazuje da se *ne* može kopati jarak između tržišta/preduzetništva i rente, mada je za njega renta tek privremeni fenomen na putu prema cirkularnom toku. Uzimali smo u obzir i šumpeterijance koji kritički tematizuju određene pojave koje su posredovane rentijerstvom, ali smo naznačili da se slažemo samo sa fenomenologijom, ali ne i sa prepoznavanjem kauzalnosti. Predlažemo političko-ekonomsku artikulaciju rente u neoliberalizmu koji je karakterističan po paradoksu istovremene ideološke afirmacije tržišta i pospešivanja rentijerskih aktivnosti, odnosno, podupiranjem različitih aktivnosti koje imaju pozicijsku rentu, pozicijsku moć s obzirom na tokove tržišta. To se može objasniti samo ukoliko *ne* prihvatamo neoliberalno samorazumevanje koje:

- a) dihotomno razdvaja državu i tržište,
- b) moć sagledava kao egzogenu kategoriju.

Političko-ekonomsko tumačenje rente preuzima klasični stav unapred socijalizovanih ekonomskih subjekata koji su usmereni na stvaranje “socijalizovanog viška” i koji se deo jedne strukture koja podrazumeva asimetrične pozicije u sklopovima klasa, tehnologije i države.

LITERATURA

1. Banerjee, J. Kearns; and M. Lombardi (2015). (Why) Is Investment Weak?, *BIS Quarterly Review March*, 67–82.
2. Burczak, T. (2002) A critique of Kirzner’s finders-keepers defense of profit, *The Review of Austrian Economics*, 15(1): 75–90.
3. Bezemer, D. and Hudson, M. (2016), Finance is not the economy: reviving the conceptual distinction, *Journal of Economic Issues*, 50(3), 745–768.
4. Birch, K. (2017), Rethinking value in the bio-economy: finance, assetization and the management of value”, *Science, Technology and Human Values*, 42(3), 460–490.
5. Bolton, P., T. Santos, J. A. Scheinkman (2012), Outside and Inside Liquidity, NBER WORKING PAPER SERIES, <http://www.nber.org/papers/w14867>, pristupljeno, 4/3/2018.
6. Buchanan, J. M. (1972) *Explorations in the Theory of Anarchy*, Blacksberg, VA: Center for Study of Public Choice.
7. Buchanan, J. M., Rent-Seeking and Profit-Seeking (predgovor) in Buchanan et al., *Toward a Theory of the Rent-Seeking Society*, Texas, A and M University Press, 3-15.
8. Chiapello, E. (2015), Financialisation of valuation, *Human Studies*, 38, 13–35. Van der Zwan, 2014.
9. Christophers B. (2015), The limits to financialization. *Dialogues in Human Geography* 5(2): 183–200.
10. Clark, J. B. (1891), Distribution as Determined by a Law of Rent, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 5.
11. Davis, L. E. (2013). Financialization and the Nonfinancial Corporation: An Investigation of Firm-Level Investment Behavior in the U.S., 1971–2001, Department

- of Economics, University of Massachusetts–Amherst, Working Paper 2013-08, pristupljeno, 4/3/2018.
12. Faccio, M. (2006) Politically Connected Firms, *The American Economic Review*, Vol. 96, No. 1 (Mar.), 369–386.
 13. Felli, R. (2014) On Climate Rent, *Historical Materialism*, 22, 3–4, 251–280.
 14. Fine, B. (2011) Prospecting for political economy, *Int. J. Management Concepts and Philosophy*, Vol. 5, No. 3.
 15. Gehrke, Ch. (2015) Fixed Capital in Agriculture: Richard Jones’s Critique of Ricardo’s Theory of Rent, Ricardo on agricultural improvements: a note, *Journal of the History of Economic Thought*, Issue 3, September, 411–430.
 16. *Handbook of Neoliberalism* (2017) (ed. S. Springer, K. Birch and J. MacLeavy), Routledge, London.
 17. Hein, E., P. Dühaupt, M. Kulesza & A. Alfageme (2017), Financialization and Distribution from a Kaleckian Perspective: The United States, the United Kingdom, and Sweden Compared—Before and after the Crisis, *International Journal of Political Economy*, 46:4, 233–266.
 18. Hodgson, G. (2015) *Conceptualizing Capitalism: Institutions, Evolution, Future*, Geoffrey M. Hodgson, University of Chicago Press.
 19. Ijaz Khwaja A., A. Mian (2011), Rent Seeking and Corruption in Financial Markets, *Annu. Rev. Econ.*, 3:579–600.
 20. Josifidis, K., A. Lošonc, N. Supić (2010), Neoliberalism: Befall or Respite?, *Panoeconomicus*, str. 101–117.
 21. Josifidis, K., A. Lošonc (2012), Value and power in economics, *Panoeconomicus*, No. 4, 501–519.
 22. King J., (2013) *David Ricardo*, Palgrave Macmillan, London.
 23. Kingston, W. (2014) Schumpeter and the end of Western Capitalism, *J Evol Econ*, 24:449–477.
 24. Kurz H. D. (2008) *Innovations and profits Schumpeter and the classical heritage*, *Journal of Economic Behavior & Organization*, 67, 263–278.
 25. Lazonick, W. (2014). Profits Without Prosperity, *Harvard Business Review*, 9, 2, 47–55.
 26. Lee, F. S., and T. H. Jo. (2011). Social Surplus Approach and Heterodox Economics, *Journal of Economic Issues* 14(4): 857–875.
 27. Marazzi, C. (2011), *The violence of financial capitalism*, Los Angeles, Semiotext(e).
 28. Michell, J., J. Toporowski (2013–2014), Critical Observations on Financialization and the Financial Process, *International Journal of Political Economy*, 42, 4, Winter, 67–82.
 29. Michl Th. (2016) Rentier Consumption and Neoliberal Capitalism, *International Journal of Political Economy*, 45:3, 182–199.
 30. Pande R. (2011). Can informed voters enforce better governance? Experiments in low-income democracies, *Annu. Rev. Econ.*, 3, 215–237.
 31. Parguez, A., and S. Thabet. (2013) The Twenty-First Century World Crisis: A Keynes Moment?. A True Systemic Crisis Fitting Keynes’s Prophecy, *International Journal of Political Economy*, 42, no. 1 (Spring): 26–39.
 32. Philippon Th., A. Reshef (2013), *Journal of Economic Perspectives*—Volume 27, Number 2—Spring 73–96.
 33. Rosenberg N. (2011) Was Schumpeter a Marxist? *Ind Corp Change* 20(4):1215–1222.
 34. Ruccio, D. 2017, <https://rwer.wordpress.com/2017/11/07/global-rentier-capitalism/>, pristupljeno, 4.4.2018.

35. Samuels, W.J. and Mercurio, N. (1984). A Critique of Rent-Seeking Theory, in Colander, D.C. (ed.) *Neoclassical Political Economy: The Analysis of Rent-Seeking and DUP Activities*. Cambridge Massachusetts: Ballinger Publishing Company.
36. Schumpeter, J. (1987) *Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung*, Berlin.
37. Slater, T. (2017), Planetary rent gaps, *Antipode*, 49(S1), 114–137.
38. Standing, G. (2016a), The five lies of rentier capitalism”, socialeurope.eu, 27 October 2016, 25 pristupljeno, 4/2/2018, <https://www.socialeurope.eu/2016/10/five-lies-rentier-capitalism/>.
39. Standing, G.(2016b) *The Corruption of Capitalism: Why Rentiers Thrive and Work Does Not Pay*, Biteback, London.
40. Taylor, L. (2014) The Triumph of the Rentier? Thomas Piketty vs. Luigi Pasinetti and John Maynard Keynes, *International Journal of Political Economy*, 43:3, 4-17.
41. Van der Zwan, N. (2014), Making Sense of Financialization, *Socio-Economic Review*, 12, 99–129.
42. Walter, R. (2016) The Enthusiasm of David Ricardo, *Modern Intellectual History*, Available on CJO, doi:10.1017/S1479244316000044.

POŠAT TRANZICIONOG RENTIJERSTVA: EKONOMSKE, SOCIJALNE I MORALNE POSLEDICE¹

Apstrakt

Od pada Berlinskog zida prošlo je skoro tri decenije. Nakon tog kritičnog istorijskog događaja prestale su formalne kontroverze između dva velika ekonomska, vrednosna i socijalno-politička sistema koji se pojednostavljeno predstavljaju kao sistem tržišne i sistem komandne privrede. Svet se većinski opredelio za otvorenu tržišnu ekonomiju, odnosno za politički sistem i svaku drugu oblast života koja podleže konkurenciji i slobodi izbora. Slobode, po sebi, nisu donele rezultate koji su očekivani, posebno ne ekonomski rast i prosperitet svuda i u istoj meri.

Preobražaj države radi lakšeg prihvatanja i sprovođenja tranzicije, kao velikog strukturnog, psihološkog i socijalnog izazova, predstavljao je ogroman i kritičan projekat pre svega za političke snage koje su kreirale koncept, strategije, politike i zakone. Prvi put u istoriji tržišni sistem i njegove institucije uspostavljane su odozgo, uglavnom sa nivoa izvršne vlasti. Osnovni zadatak strategija i politika tranzicije bio je da se ostvari efikasna privredna struktura i praktični ekonomski život koji unapređuje tehnologiju, na osnovu preduzetničke slobode, kreativnosti i konkurencije.

Konkurencija se ispostavila kao novo ograničenje, pretnja po opstanak svih prethodno ustanovljenih formi klijentelizma i za funkcionisanje niza novih društvenih institucija. Javne prinadležnosti su postale vrlo privlačne za veliki deo tzv. političkog društva. Kreatori novih društvenih tvorevina, između ostalog, koristili su resurse koje je donosila pripadnost političkim partijama i koalicijama na vlasti. Preduzetničke sposobnosti u širem smislu upotrebene su i kao osnova političkog rentijerstva. Privatizacija i deregulacija, kao i novoustanovljena regulatorna vlast dale su vetar u leđa novom tranzicionom rentijerstvu. Ono je često povećavalo troškove države i smanjivalo relativnu konkurentnost ekonomije u celini.

Preduzetništvo, kao podsticajni faktor rasta na dugi rok, gubi potencijal pred talasima rentijerstva, čime se smanjuju razvojne šanse reformskih zemalja. Vladavina zakona i stabilizacija institucija, kao spor ali dostižan proces, najbolja je garancija za transformaciju rentijerske u preduzetničku ekonomiju.

***Ključne reči:** preduzetnička ekonomija, rentijerstvo, monopoli, privilegija, ekstra dohodak, socijalna struktura, ekonomska i socijalna efikasnost, socijalni i moralni rizici*

TRANSITION RENT-SEEKING MONSTER: ECONOMIC, SOCIAL AND MORAL CONSEQUENCES

Abstract

Almost three decades have passed since the fall of Berlin Wall. After that critical event the controversies between two big economic, ideological and political systems formally stopped. They previously were showed as the market economy and planed (command) economy. The world mostly

* Redovni profesor Tehnološko-metalurškog fakulteta, Univerzitet u Beogradu

¹ Ovaj rad raden je u okviru projekta "Modeliranje razvoja i integracije Srbije u svetske tokove u svetlu ekonomskih, društvenih i političkih gibanja", evidencioni broj 179038, koji finansira Ministarstvo prosvete nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije

accepted opened market economy, competition, and competitive political system under "the freedom to chose" model. But freedom by itself, have not brought the expected results, especially not economic growth and prosperity, not everywhere and not in the same volume.

State transformation in order to accept in an easier way and realization of transition, as large structural, psychological and social challenge have been represented as huge and critical project firstly for political forces that created concept, strategies, policies and laws. The first time in history the market system had been installed from up to down, especially from the level of executive power. The fundamental task of the strategies and policies of transition was efficient entrepreneurial economic structure and system that improves technologies, creativity and competition.

Competition turned out to be as a new limitation, threat to survival of all previously established forms of clientelism and to the functioning of various new social institutions. Benefits of public engagement have become very attractive for the great part of so called political society. Entrepreneurial abilities in wider sense have been also used as a basis of political rent seeking. Deregulation and privatization, as well as regulatory power, have given oil to the fire when it comes to development of new transitional rent seeking. Transitional rent seeking have been frequently increasing public expenditures and decreasing relative competitiveness of the economy as a whole.

Entrepreneurship, as stimulant long-term growth factor is losing the potential under the waves of rent seeking and reducing developmental chances of the countries in reform. Power of law and the stabilization of the institutions is slow but achievable process, and at the same time it is the best guarantee for the transformation of rent seeking into entrepreneurial economy.

Keywords: the Entrepreneurship, the Politics, the State, the Modern Age, Odysseus, Machiavelli, The Destiny Partnership

1. UVODNE NAPOMENE

U trenutku dovršavanja ovog teksta iz sveta međunarodne ekonomije i politike pristižu vesti o proširivanju novog carinskog rata na relacije između Kine i SAD. Tome je prethodilo uvođenje taksi na uvoz čelika i aluminijuma u SAD, a već tokom prošle 2017. godine započele su izolacionističke mere Trampove administracije prema Meksiku, Kanadi, a sve je počelo preispitivanjem politike za klimu² (Đukić 2017, str. 92-93).

Kao da je na delu sve što je bilo nezamislivo u svetu globalizacije koji je dominirao do pre samo tri godine. Mada su desni populizam i ekstremizam poznati oduvek, njihov najnoviji talas malo je ko očekivao. Otpočeo je u Evropi, kao jačanje, ali ne i dominacija ekstremne desnice. Njena politička podrška krajem XX veka iznosila je oko 4-5%, ali je već nakon 15 godina u XXI veku dospela do 14%, i kako stvari sada stoje, sa sve većim izgledima. Britansko "ne" Evropskoj uniji podstaklo je katalonsko "ne" matičnoj Španiji, što dalje preti da izazove mnoštvo drugih latentnih konflikata, poput zatezanja odnosa Turske i Grčke ili veoma loših signala koji dopiru sa Balkana. Vratimo se ekonomskim posledicama desnog ekstremizma i izolacionizma. Početak Trampovih spoljno-političkih i trgovinskih "akcija" mnogi su tumačili tek samo kao retoričke signale usmerene ka unutrašnjim političkim protivnicima (Stephens, 2017; Sherman 2017) ali se njegovi najnoviji nastupi odvijaju se u skladu sa opasnom porukom da je "carinski rat koristan". Otpočela su preračunavanja ko i koliko milijardi dolara dobija carinskim ratovanjem. Kao da nema onih koji gube. Ili će možda gubici biti poznati mnogo kasnije, kada carinski ratovi utihnu, kao što to konačno biva sa svim ratovima?

² Tema izolacionizma bila je predmet analiza na majskom tradicionalnom skupu Instituta društvenih nauka, Globalizacija i izolacionizam, (ur. odbor: Veselin Vukotić, Danilo Šuković, Mirjana Rašević, Zoran Lutovac Maksimović, Vladimir Goati), Institut društvenih nauka Beograd, 2017. Vidi tekst potpisnika ovih redova pod naslovom "Ekonomski nacionalizam - institucionalna i stvarna globalizacija" (str 91- 100)

Ma koliko mere protekcionizma zavisile od dominantne preferencije političkih i ideoloških vrednosti, morala bi se kao verodostojna uzeti stara, ne samo Marksova, teza da iza svake politike stoji određeni ekonomski interes, ili bar njegova procena. Međutim, uvek se razlikuje poimanje interesa kratkog i dugog roka, kao i njihova prioritizacija. Ekonomska teorija i istorija tehnološkog razvoja poručuju da protekcionizam i izolacionizam vode ka povećanju društvenih troškova, između ostalog i usled protekcionističkog rentijerstva, kao i da na dugi rok ti troškovi daleko prevazilaze eventualne kratkoročne koristi. Međutim, uvek se ponovo javljaju i obnavljaju populističke koncepcije, praksa i "teorija" nacionalne izolacije kao dobrobiti, nastale od ograničavanja slobodne trgovine i saradnje, kao i sloboda uopšte. Ako danas jedna Kina, kao najveći pobornik i korisnik globalizacije preduzima takav arsenal (kontra)protekcioničkih mera prema najvećoj ekonomiji sveta (dok Evropska unija još razmatra potencijalne kontramere, nada se i predlaže "savezničku" mekšu varijantu tzv. "izuzeća") to bi trebalo da bude dovoljan signal da se carinske i protekcionističke mere sprovode i šire prema domino efektu i da čitav svet klizi ka čudnoj populistički intoniranoj fazi izolacionizma i antiglobalizma. Direktna posledica novih carina, kontrola i drugih ograničenja trgovine, biće novo rentijerstvo, odnosno poseban benefit onih koji će se naći na listi tradicionalno "zaštićenih" ili indirektnih korisnika ovih mera, bilo u smislu ekstraprofita pojedinih kompanija, tzv. očuvanja radnih mesta, podsticanja domaćih investitora, ili pak ekonomske i političke koristi onih koji će te mere države sprovesti.³

U isto vreme u Srbiji se vodi polemika o tome da li treba podsticati sve ili pojedine sektore radi uvećanja direktnih stranih investicija, koje su u Srbiji u 2017. bile rekordne (preko 2,5 milijardi evra) i po kojima je Srbija postala "lider u regionu". Predstavnici IT sektora, pokušavaju da skrenu pozornost javnosti da je državno subvencionisanje nemačke kompanije "Continental" (odnosno njenog dela koji se bavi softverima u Srbiji) diskriminatorno u odnosu na ostale, dok se državni službenici upinju da dokažu da sve što potiče od "Continental" pripada auto-industriji. Državni podsticaji su inače veoma kontroverzna tema o kojoj postoje različiti stavovi, ali ih, nažalost danas koriste mnoge zemlje da bi pridobile naklonost stranih investitora (slobodne carinske zone). Prava je jagma za strane investitore, a to će se nastaviti i dalje. Međutim, ima mišljenja da podsticaji treba da budu minimalni i selektivni, kako se ne bi desilo da država "kljuka vać ugojenu gusku", kao što je slučaj sa IT sektorom, faktički u čitavom svetu.

2. ŠTA JE SVE RENTIJERSTVO?

Šta je sve rentijerstvo? O tome ima različitih teorijskih i empirijskih nalaza koji se za ovu priliku ne mogu kompletirati iz prostog razloga što je predmet analiza ovog skupa i potpisnika ovog teksta (tranziciono) rentijerstvo kao živi proces, koji menja forme i sadržaje, a koji su karakteristični po sledećem:

- transfer resursa ostvaruje se tzv. neekonomskim sredstvima i mogućnost trajnog ostvarivanja prihoda na osnovu *institucionalizacije tzv. javnog interesa*;⁴
- redistribucija dohotka se opravdava političkim ciljevima;

³ Sherman Natalie (2017)

⁴ Daleko od toga da je javni interes (opšte dobro) nešto što po definiciji donosi veću javnu štetu u odnosu na društvene koristi. Teorija eksternalija to veoma dobro pokazuje, stavom da se u javnom interesu internalizaciju negativne eksternalije (princip "zagađivač plaća").

- ta preraspodela se formalizuje kroz posebne državne institucije koje se osnivaju i funkcionišu radi zaštite ili ostvarenja određenih političkih ciljeva, a koje najčešće traju decenijama i nakon što prestane formalna potreba za njima.⁵

Otkuda rentijerstvo? Veoma često građani i privredni subjekti, poučeni iskustvima drugih nastoje, da eksternalizuju (prebace na drugog) određeni trošak, a tu mogućnost vide najpre u državnim institucijama, kao i kroz pristup organizacionim personalnim strukturama, političarima kojima daju mandat radi ostvarivanja njihovih programa (Arvaj 2013, str. 1).

Rentijerstvo se šire može definisati kao sposobnost generisanja dela dohotka i bilo kakvih imovinskih i drugih prinadležnosti koje nisu pod istim uslovima dostupni čitavom društvu. Taj format društvenih nejednakosti može se okarakterisati i kao *privilegija*, što se veoma često poistovećuje sa *monopolom* u širem značenju, ili različitim strukturama nastalim na osnovu eliminisanja konkurencije, dakle u nekonkurentskom okruženju, a ponekad se pogrešno identifikuje sa *korupcijom*. Osnovna distinkcija rentijerstva u odnosu na korupciju je što je korupcija *zvanično nezakonita*. Što se tiče monopola, oni nisu uvek poželjni, a ponekad nisu ni zakoniti, mada je njihov legalitet veoma nijansiran u zavisnosti od sadržaja monopolizacije, tipa monopolističkih struktura, a naročito njihovog ponašanja. Monopoli su u početku smatrani za normalan oblik tržišne strukture, nastao na osnovu tržišnih i tehnoloških prednosti. I danas ima teoretičara koji smatraju da je monopol legitiman i koristan, ali je najveći deo analiza u okviru literature koja se bavi konkurencijom dokazuje da se konkurencija (pravila slobodnog tržišta) mora zakonski štititi kao i unapređivati negovanjem tzv. kulture konkurencije, kako na unutrašnjem, tako i na međunarodnom planu. Tržišna dominacija, preko određenog maksimalno dozvoljenog učešća privrednog subjekta na "relevantnom tržištu" može biti "nedozvoljena", ili je još češća tzv. "zloupotreba tržišne dominacije" koju treba dokazati.

3. RENTIJERSTVO I TRŽIŠNE INSTITUCIJE - GLOBALNA ISTORIJA I PRAKSA

Rentijerstvo (*rent seeking*) prvi put je upotrebila Anne Krueger 1974, ali se smatra da su prva istraživanja potekla od Gordona Tallocka koji je sa nekolicinom istraživača doprineo da se ona tretira kao poseban kompleks u okviru političke ekonomije savremenog, pre svega američkog društva (Rowley, Charles K. Tollison Robert D, Tullock Gordon, 1998). Međutim, imajući u vidu ključno usmerenja ove teorije na preraspodelu dohotka od strane tzv. socijalne države ili u kontekstu "ekonomije blagostanja" donekle se i preteralo sa tim pojednostavljenjem po kome se rentijerstvo posmatra samo kao način na koji *država preraspodeljuje bogatstvo i dohodak onih koji ga stvaraju ka onima koji ga koriste* (Arvaj, 2013).

Ispostavilo se da rentijerstvo u suštini ekonomski pojam koji ima snažno izraženu socijalnu i ideološku sadržinu. Prema marksističkom (socio-ekonomskom) određenju društvenih klasa rentijeri bi prvenstveno bili kapitalisti, vlasnici sredstava za proizvodnju koja im omogućuju prisvajanje (i rentijerstvo) na osnovu eksploatacije tuđeg rada. Takva odrednica, kao suviše ideološka i nikad dokazana, samo je jedna slika stvari koja još ponegde oblikuje našu svest o društvu, privredi i tržištu. Međutim, rentijerstvo se može protumačiti i malo šire, kao nametanje načina i mogućnosti sticanja rente, ekstra-prihoda na teret opštih prihoda, tako da taj način

⁵ Poznat je slučaj donedavnog opstojanja Agencije i profesopnalne službe Republike Srbije za moreplovstvo, koja je najverovatnije jednostavno po inerciji prenet na Republiku Srbiju, sa saveznog nivoa državne zajednice SCG, koja se bavila regulacijom moreplovstva. Razume se da zaposlenima u toj agenciji nije padalo na pamet da upozore nadležne državne službe ili javnost da Srbija nema more, pa niti pomenuta služba razlog postojanja. Rentijerstvo je jedini odgovor na pitanje kako i zašto se dešavaju takvi nonsensi.

oslobađa učesnike tržišnog rizika ili pak dela uobičajenih troškova poslovanja. Istraživanja razvoja u kontekstu delovanja institucija, pokazuju da je rentijerstvo, naročito povezano sa funkcionisanjem tzv. ekstraktivnih institucija, usmerenih pre svega na "ekstrakciju" (izvlačenja) dohotka od stanovništva. Proces ekstrakcije dohotka teče u zavisnosti od okolnosti i delovanja političkih elita tokom cele istorije, a pokazuje se da je delovanje ekstraktivnih institucija verovatnije ukoliko je reč o siromašnim uslovima, zatvorenoj ekonomiji i lošem političkom nasleđu... Društva u kojima se taj proces dešava i danas, nisu samo Severna Koreja, ili Tadžikistan, već i mnoge zemlje Latinske Amerika, Afrike itd. (Asemoglu i Robins, 2014, str. 416-428). Pokazuje se da na osnovu mnoštva vrlo vešto osmišljenih novih "ekonomskih i političkih institucija" olakšano rentijerstvo u najširem smislu reči.

Današnje preovlađujuće stanovište o opšte prihvatljivom ekonomskom ambijentu podrazumeva slobodu ispoljavanja tržišnog sistema kao legitimnog za ostvarivanje dohotka po raznim osnovama: rad, kapital, preduzetništvo, znanje, informacije. Daleko od toga da je svet zadovoljan onim što se dešava samo zahvaljujući tržištu. Tržišne slobode i konkurencija omogućavaju da se ispolje sve prednosti koje nude tehnologija, bolja organizacija proizvodnje, ekonomija obima, ali i monopoli, karteli, politička lobiranja, zloupotreba ekonomske i političke dominacije Javna dobra sa neograničenim pristupom i neisključivom korisnošću, koja ne poznaju rivalitet, ostaju predmet posebnog regulisanja i reprodukcije izvan tržišnog sistema i o njima sa različitim i vrlo upitnim rezultatima vode računa zajednica ili potrošački kooperativni. Da li se pomenute pojave, kroz koje se ispoljavaju tzv. "negativne eksternalije" mogu direktno povezati sa rentijerstvom ili je i rentijerstvo postalo svojevrsna negativna eksternalija koja povećava troškove poslovanja, snižava opštu efikasnost, i ugrožava moralne pretpostavke onoga što nazivamo održivi razvoj.

Po svojoj prilici i jedna i druga teza imaju uporište u praksi. Pre svega zahvaljujući političkim institucijama i administrativnoj moći, rentijerstvo se kroz istoriju provlači kao mora koja prati sve ekonomske sisteme. Nastojanje ljudi koji pokušavaju da poprave efikasnost i održivost razvojnih tokova orijentisano je ka tome da ograniči njegov uticaj i širenje, kao obrasca preovlađujućeg ponašanja. Naime, ukoliko postoje objektivne šanse da se nametne rentijerski odnos u kome se živi od preraspodela i na račun tzv. zajedničkih troškova i javnih prihoda, rentijerstvo postaje veoma privlačno i odstupanje od tržišne utakmice, koja je vezana za rizik i visoke preduzetničke napore postaje pravilo koje se efektira kao pad društvene efikasnosti.

4. RENTIJERSTVO - MONOPOLI, KONKURENCIJA

Vratimo se ekonomsko-političkim protivrečnostima današnjeg sveta. Kako se u svetu danas doživljava skretanja ka protekcionizmu? Između ostalog i kao zasićenje kultom globalizacije, principima slobodne trgovine i međunarodne saradnje kao neupitno pozitivnim činjenicama modernog ekonomskog i političkog života. Globalizacija je tretirana većinom pozitivno, bar u ekonomsko-tehnološkom smislu, tokom celog XX i početkom XXI veka.

Međutim, ispostavilo se da globalizacija i međunarodne trgovina nemaju sposobnost da kao "plima podjednako podižu sva plovila podjednako" kako je to pojednostavljeno predstavljala Svetska banka. Naime, pojedina istraživanja globalnog razvoja, obuhvatajući poslednje četiri decenije XX veka, dolazila su do rezultata da je globalizacija dobra čak i za najmanje razvijeni deo sveta, jer podiže dohodak i smanjuje stopu siromaštva, pre svega zahvaljujući transferu tehnologija i koristima od globalne trgovine⁶. Kasnija kritička saznanja nevidenog uspona

⁶ Crafts, N: Globalisation and Growth in the Twentieth Century, IMF Working Paper WP/00/44

nejednakosti, pa i protivrečnosti koje dalje podstiču ekstremizam i desni populizam, kako na opštem tako i na nacionalnom nivou, rezultat su analitičkih radova koji ih vide i kao posledicu današnjeg procesa globalizacije (Milanović 2016, str. 23, Stiglic, 2015).

Sa druge strane, kao da je zapostavljena analiza trendova nametanja tzv. monopolskih struktura, odnosno ograničavanja konkurencije, kako bi se koristile prednosti "monopolske rente". Tako posmatrano i monopol doprinosi rentijerstvu. Svi oblici restrikcije slobodne konkurencije: predatorske koncentracije, karteli (tzv. vezana trgovina, podela tržišta, dogovori ili usaglašena praksa formiranja cena), ucenjivačko postupanje sa potrošačima ili konkurentima..., predstavljaju jednu vrstu rentijerstva u najširem smislu, iako se to uvek ne tako ne naziva. Naime, ukoliko se rentijerstvo vezuje samo korišćenje efekata preraspodele koju oficijelno vrši država, možda bi takav postupak analitički bio dosledniji, ali bi pružao slabiju i manje preciznu i obuhvatnu sliku svih vidova i izvora renti, kao i formalizacije tržišta u današnjoj globalnoj privredi.

Problem monopolisanja registrovan je teorijski još od rodonačelnika klasične ekonomije Adama Smita (1766) a regulacija otpočela preko Šermanovog zakona i Klajtonovog, u SAD (1888. i 1914) uz mnogo različitih pristupa i tumačenja. Između ostalog, postoji i (ultraliberalna, „ordoliberalna“) škola koja govori o tome da su monopoli dobri jer podstiču i promovišu one koji su napredni, pa do opšteprihvaćene antimonopolske politike i prakse zaštite konkurencije u okviru posebne IV grane vlasti (Đukić 2017a, str. 73-84). U svakom slučaju danas više nema zvaničnog spora o tome da li i zaštita konkurencije treba da funkcionišu kao institucija u okviru paradigme mešovite tržišne ekonomije.

5. POLITIČKO RENTIJERSTVO - KLIJENTELIZAM I TRANZICIJA

Klijentelizam je socio-politička kategorija koja je najčešće u vezi sa rentijerstvom. U literaturi se opisuje otprilike tako kao što ju je predstavio Džonatan Hopkin u radu „Konceptualizacija političkog klijentelizma: Politička razmjena i teorija demokracije“ iz 2006. On opisuje politički klijentelizam kao „raspodelu odabranih prednosti pojedincima ili jasno određenim društvenim grupama u zamenu za političku podršku“⁷. Daleko pre Hopkina klijentelizam je na svoj način opisan u staroj američkoj literaturi, u kojoj se govori o klijentelizmu i političkom rentijerstvu kao "monopolu". Tako Entoni Saton svakome ko želi da bude uspešan preporučuje da "zadobije monopol", koji tumači kao "naklonost političara" i lojalnih donosilaca odluka, smatrajući takav monopol (čitaj rentijerski klijentelizam) "vrednijim od zlatnog rudnika", koji ništa ne traži da bi se koristio, a donosi ogromnu dobit (Eperson 1996, str. 54).

5.1. Rentijerstvo i konkurencija u zemljama u reformi

Današnji svet generiše rentijerstvo bukvalno svuda. Tako na primer, u ekonomski veoma dinamičnoj "crvenoj" Kini danas se mogu naći podaci koji govore da prema dokumentima do koji je došla grupa Nezavisni konzorcijum istraživačkih novinara (ICIJ), čije je sedište u Vašingtonu, skoro 22.000 klijenata iz Kine ili iz Hongkonga povezani su sa ofšor kompanijama u takozvanim poreskim rajevima⁸.

Naravno da je istraživanje rentijerstva u Kini, kao uostalom i u velikom delu sveta, tabu tema jer zavisi od politički dominantnih snaga na vlasti. Međutim, istina je da se rentijerski

⁷ <http://www.fairpress.eu/hr/blog/2014/10/06/klijentelizam-u-medijima-stvorio-je-drustva-otporna-na-reforme-u-kojima-rjesenja-i-lijekovi-za-korupciju-nemaju-nikakav-ucinak/>

⁸ Beta | 22. 01. 2014 - 10:30h

motivi uvećavaju uporedo sa narastanjem ekonomske krize, slabljenjem institucija i promovisanjem promena koje podstiču nesigurnost. Takva je upravo u najvećoj meri (bila) tranzicija, za koju je u nedostatku boljeg termina zvanično rečeno da predstavlja period prevođenja, kao i sistem mera kojima se uvode promene iz jednog (planskog i komandnog) sistema u drugi poredak stvari (tržište, vladavinu prava i konkurenciju). Konkurencija je borba oko istog cilja dva ili više učesnika, koja po sebi iziskuje napore i neizvesnost, zbog čega se njeni učesnici trude da je izbegnu. Razume se da je konkurenciju lakše zaobići (ako se pruža prilika) nego se sa njom nositi. U tom smislu narastala je teorija i praksa zaštite konkurencije prema sopstvenom priznanju stalno kaska za praksom, jer se redefiniše uvek *post festum*, nakon što učesnici na tržištu pronadu nove forme zabranjenih sporazuma i skrivenog usaglašenog delovanja u cilju zaobilaženja konkurencije. Tamo gde funkcioniše rentijerstvo, uglavnom nema konkurencije izuzev u neformalnoj zonu, kroz takmičenje za naklonost nosilaca moći od strane potencijalnih rentijera.

5.2 Izvori rentijerstva i reforme u Srbiji

Reforme su bitna odrednica tranzicije. U najvećoj meri odnose se na smanjivanje nepotrebnih troškova države i popravljane efikasnosti ekonomije. U Srbiji se o reformama priča faktički tokom poslednjih pedeset godina. Već od Gligorovljevih reformi tokom 60-tih, pa preko raznih stabilizacionih programa u okviru SFRJ, i Programa monetarne rekonstrukcije 1994/1996. (posebno Program II) i Đinđićevih reformi (2001-2003), do reformi u okviru *Programa fiskalne konsolidacije* nakon 2015, svakoj od tih reformi nedostajao je odlučni završetak koji bi sasekao iz temelja rentijersku praksu⁹.

Sve te reforme imale su za cilj povećanje ekonomske efikasnosti, smanjenje uticaja države i nepotrebnih javnih i dugih troškova, kao i formiranje sistema održivog i kvalitetnog ekonomskog rasta. Međutim, postoje verodostojna analiza koje potvrđuju da su reformatori, u zavisnosti od njihovih poruka i namera veoma neomiljana pojava u Srbiji. Takav pristup, naprimer zastupa Miša Brkić, ekonomski novinar "Peščanika". Objašnjenja su u neposrednoj vezi rentijerstva i fiskalnih obaveza građana, kompanija, države. Pitanje neplaćenih dacija državi oduvek je bilo razlog nagadanja. Jedan od podataka koji je važio od ranije glasi da se oko 27% poreskih i drugih obaveza državi (prevashodo doprinosa) uopšte ne plaća. Tako je Ivan Simčić, direktor poreske uprave, svega sedam dana nakon što je proglašen za "reformatora godine" 2013, podneo ostavku na mesto direktora jer je za vlast postao "nepodobno lice", nakon što je u javnost izneo podatak da građani i preduzetnici i kompanije duguju na ime poreza šest milijardi evra, a posebno kada je počeo da sprovodi praksu nulte poreske tolerancije.¹⁰ Brkić je sastavio čak "godišnji spisak" onoga što bi moglo da objasni pitanja koje se često postavlja - gde su utrošene 73 milijarde evra koje su ušle u Srbiju nakon 2000. godina po raznim osnovama. Popis rashoda na osnovu rentijerstva: dve-tri milijarde evra godišnje na pokrivanje gubitaka državnih preduzeća, milijarda-milijarda i po na plate radnika u firmama u restrukturiranju, pola milijarde godišnje na višak zaposlenih u javnoj upravi, 100-200 miliona na nereformisano zdravstvo i školstvo, milijarda-dve za troškove lokalnih samouprava, milijarda i po za Nacionalni investicioni plan itd. Uobičajeni odgovor nazovi analitičara je da su ta sredstva razgrabili političari. Međutim, Brkić sasvim ispravno smatra da je "najveća odgovornost političara je što su taj novac ubacili u klijentelističku mrežu koja je "pojela" najveći deo

⁹ O tome postoji veoma dobro svedočenje aktuelnog ministra finansija Vlade Republike Srbije, u intervjuu datom "Političari" od 6. IV 2018, str. 9.

¹⁰ Brkić M., Peščanik, <https://pescanik.net/propast-reformi/>

bespovratne pomoći i kredita koji su za 15 godina ušli u Srbiju".¹¹ Na tragu ovih analiza može lako da se ustanovi da je pošast rentijerstva utoliko veća ukoliko je reč o privredama sa reformama u docnji, kakve su u velikoj meri Srbija, Bosna i Hercegovina, Makedonija, Crna Gora, Hrvatska. Jedna svedočenje je istraživanje koje su o državnoj pomoći radili u agenciji Transparentnost Srbija. Ono je pokazalo prema očekivanju, nekoliko važnih činjenica koje snažno podupiru rentijerstvo.

5.3. Državna pomoć kao oblik rentijerstva

Najnovije, za našu temu indikativno, saopštenje u javnosti odnosi se na izveštaj javne revizorske institucije u Srbiji koja je pronašla da je tokom 2017. čak 743 milijarde dinara javnih rashoda utrošeno nezakonito, nedovoljno transparentno. Nezakonito i netransparentno trošenje javnih sredstava veoma je teško ostvariti bez, za ovdašnje uslove, veoma izdašne državne pomoći koja se generiše preko različitih mehanizama, a posebno pod uticajem izvršne vlasti. Iz toga ne bi trebalo brzopletu zaključiti da je svaka javna upotreba i preraspodela sredstava po osnovu javnih ovlašćenja vodi direktno nekontrolisanom (zlo)upotrebi i generisanju rentijerskih dohodaka. Iskustva pokazuju da je moguće ostvariti tržišnu ekonomiju sa relativno visokim uticajem države na raspodelu dohotka (državni kapitalizam u Francuskoj, Južnoj Koreji, ili "socijalizam" u Švedskoj, Norveškoj i drugim nordijskim zemljama).

U fokusu analize ovog teksta je državna pomoć kao ostatak preraspodele sredstava sa prefiksom nacionalnog interesa. To je breme koje se provlači kroz evoluciju privrednih reformi svih zemalja postsocijalizma. Uvek te preraspodele imaju snažan socijalni naboj, jer se kao motivi podvlače regionalno i socijalno uravnotežen razvoj. U Srbiji je Zakon o kontroli državne pomoći Srbije usvojen je 2010. radi usaglašavanja sa regulativom EU, a u fokusu *kontrole narušavanja konkurencije*, kroz dodelu državne pomoći. Međutim, pojedini oblici državne pomoći su ostavljeni van praktičnog zakonskog obuhvata. Još veći problem predstavljaju namena i mehanizmi kontrole koja bi zvanično trebalo da bude nezavisna. Društveni interes te kontrole morao bi da se sastoji u preciziranju, odobravanju i preusmeravanju državne pomoći, na taj način da ona postane maksimalno društveno i ekonomski opravdana i efikasna. "Transparentnost Srbija" predstavila je nedavno rezultate kojim je analizirala da li se poštuju propisane *norme o prijavljivanju i odobravanju državne pomoći*, kako u praksi funkcioniše Komisija za kontrolu državne pomoći i da li državni organi proveravaju svrsishodnost državne pomoći. U istraživanju je zaključeno da *ne postoji adekvatan mehanizam* na osnovu kojeg bi Komisija mogla da utvrdi čak ni namera dodele državne pomoći. Komisija, naime u potpunosti zavisi od volje organa koji dodeljuje pomoć da prijavu izvrši, ili od spremnosti trećih lica da Komisiju informišu o nameravanoj pomoći tek kada je ona već dodeljena. Ako državni organ ne želi da joj dostavi podatke, Komisiji su „vezane ruke“ i jer je upućena u tzv. naknadno razmatranje (Transparentnost Srbija, 2015, str. 4-5).

Na klijentelizam i rentijerstvo u Srbiji, kao i drugim zemljama našeg regiona jasno upućuje jedan indikator o kome se mnogo govori a malo radi. Naime, Srbija je jedna od zemalja sa najvećim brojem fiskalnih i parafiskalnih nameta, kojih trenutno ima oko 450. Pre tri godine, u vreme početka tzv. fiskalne konsolidacije bilo ih je oko 350, kada je kao jedna od mera reformi navedena buduća "seča propisa" i svodenje parafiskalnih nameta na minimum. Bosna i Hercegovina jedina u regionu ima više (preko hiljadu) parafiskalnih nameta od Srbije, ali to ni u kom slučaju nije opravdanje za pritajeno rentijerstvo kroz namet koji se ne može izbeći jer ima fiskalni (zakonski) tretman. Akcenat se ovde stavlja na rentijerstvo koje uslovljava eroziju

¹¹ Rentijeri smatraju da njih i dalje treba plaćati jer su oni politička baza vlasti, ibidem

reformi, ali je definitivno da su nedosledne reforme odlična pretpostavka rentijerstva. Međutim, rentijeri se, ponekad pojavljuju kao specifična forma preduzetnika, odnosno zamena za njih.

6. RENTIJERSTVO NASUPROT (ILI KAO FORMA) PREDUZETNIŠTVA

U zaključnom delu ovog rada trebalo bi konstatovati da je rentijerstvo samo delom ispostavlja kao poseban oblik prihoda koji se stiče na osnovu javnih ovlašćenja. Rentijerstvo se u zemljama u reformi ogleda u svim posebnim koristima i interesima koji nastaju na osnovu javnih ovlašćenja i veze sa državnim funkcijama. To je i povećana mogućnost zapošljavanja ili promene radnog mesta, naročito u uslovima visoke nezaposlenosti i niskog dohotka. Renta se može tumačiti i kao korist od administrativnog delovanja, zakonske i regulatorne preferencije bilo koga ili bilo čega. Jedna stvar je neupitna: što više regulacije i ograničenja to više rentijerskog dohotka i rentijerstva uopšte. Druga bitna činjenica je da slabe institucije podstiču rentijerstvo.

Ako je već tako, zašto onda i rentijerstvo ne bismo mogli da tumačimo kao formu preduzetništva? Preduzetnik je uvek okrenut inovacijama, kreiranju resursa, makar da oni dolazili sa tržišta, iz poslovne ili političke sfere? Uostalom Ričard Kantijon pod preduzetnikom podrazumeva svakoga ko "obežbeđuje sebi posao" i radi za nesigurnu platu, pa i "samostalnog umetnika, advokata, prošnjaka ili lopova" (Cantillon 1983, str. 149). Ipak, razlika je velika jer u preduzetništvo, prema većini definicija spada takvo kreiranje resursa, koje podrazumeva rizik i inicijativu, ali i inovacije koje unapređuju efikasnost i tehnički progres. Izbor usmerenja inicijative privrednika u pravcu rentijerstva ili preduzetništva zavise u velikoj meri od institucijalnog ustrojstva, kao i poslovne kulture.

Upozorenja analitičara o nastupajućoj fazi antiglobalizma stizala su i ranije, a vidljivi znaci nastupili su odmah po izbivanju najnovije globalne krize 2009. To, po sebi, ne mora da znači propast međunarodne ekonomske saradnje, trgovine i tehnološke razmene. Uostalom, i sama razmena i transfer tehnologije predstavljaju zakonitost globalnog razvoja, koju ne može da zaustavi ni jedan talas izolacionizma ili protekcionizma. O tome ima sasvim dovoljno istorijskih svedočenja. Transfer tehnologija kao što su vodenički kamen, ratna oprema, jahačka uzengija, naočare i sl, tekao je skoro neometano tokom cele drevne i novije istorije, uprkos preprekama, ratnim i drugim sukobima i podelama. Epohalan rezultat transfera tehnologije i materijalizacije ljudskog znanja bila je "revolucija produktivnosti" (Drucker, 1995, str. 38-39) proces koji se ne može zaustaviti.

Preduzetništvo je samo deo teorijske konstrukcije koja proističe iz slobode izbora i privredne inicijative koja je svojstvena dinamičnom ekonomskom razvoju. Kada se ova reč najpre pojavila rentijerstvo i klijentelizam nisu bili u prvom planu. Oni danas imaju izraženo negativnu ekonomsko-političku i socijalnu dimenziju jer podrazumevaju način života dela ljudi, što vodi ka ogromnim i neprihvatljivim razlikama, diskriminaciji i povećanju društvenih rizika. Sa etičkog, pa i verskog stanovišta, rentijerstvo danas podstiče veoma loše međugeneracijske posledice i vodi ka srozavanju opšteg morala o čemu veoma rečito i nadahnuto danas Papa Franja: "Naše generacije ostavljaju mladima svet razjedinjen podelama i ratovima, svet proždiran egoizmom u kojemu su marginalizovani mladi, deca, bolesni, stari ljudi". Zbog toga je papa na Uskrs 2018. pozvao katolike "da pogledaju Isusa pogledom punim srama, pokajanja i nade".¹² Politika, verovatno predstavlja najveći potencijal za rentijerstvo, a vladavina institucija, kultura i obrazovanje kakvu-takvu pretpostavku njegove eliminacije i kontrole.

¹² Govor na Veliki petak u bazilici Svetog Petra u Vatikanu.

LITERATURA

1. Arvaj Luka (2013), "Rentijerstvo - Rent Seeking: Kako institucije socijalne države osiromašuju građane", Adriatic institut za javnu politiku, Rijeka, Hrvatska <http://adriaticinstitute.blogspot.rs/2013/08/rentijerstvo-rent-seeking-kako.html>
2. Asemoglu Daron, Robins Džejms, (2014), *Zašto narodi propadaju: Poreklo moći, prosperiteta i siromaštva*, naš prevod, CLIO, Beograd
3. Cantillon Rishard, (1983) *Opća rasrava o prirodi trgovine*, Centar za kulturnu djelatnost, Zagreb
4. Crafts, N: *Globalisation and Growth in the Twentieth Century*, IMF Working Paper WP/00/44
5. Drucker F. Peter (1995), *Postkapitalističko društvo*, Harper Bussiness, A Division of Harper Collins Publisher, Grmeč- Privredni pregled, Beograd
6. Đukić M. P., (2017) "Ekonomski nacionalizam - institucionalna i stvarna globalizacija" zbornik radova: Vukotić, Šuković, Rašević, Lutovac - ur. odbor, *Globalizacija i izolacionizam*, Institut društvenih nauka Beograd, (str 91- 100)
7. Đukić, M. P., (2017a), "Regulatori, institucije, konkurencija: učinci tržišnih reformi u Srbiji" referat predstavljen na Savetovanju, 12. maj 2017, *Strukturne reforme i uloga regulatornih tela u Srbije* (red. M. Jakšić, A. Prašćević, G. Ognjanov), str. 73-84, Beograd
8. Eperson Ralf (1996), *Nevidljiva ruka - uvod u teoriju zavere*, Kupola, Smederevo
9. Lockard A. Alan, *Efficient Rent-seeking Chronicle of an Intellectual Quagmire*, edited by Center for the Study of Public Choice George Mason University and Gordon Tullock James M. Buchanan Center for Political Economy George Mason University
10. Milanović Branko (2016), *Globalne nejednakosti*, Akademska knjiga, Novi Sad
11. Rowley, Charles K. Tollison Robert D, Tullock Gordon (1998) *The Political Economy of Rent-Seeking*, Edited and with contributions by Center for Study of Public Choice, George Mason University, Springer Science+Business Media, LLC
12. Sherman Natalie (2017), "Will Trump's plans trigger a tax war?" By *Business reporter*, New York, <http://www.bbc.com/news/business-42403569>, (pristup 2. aprila 2018)
13. Stephens Bet (2014), *Americana in Retreat: The New Isolationism and the Coming Global Disorder*, The Penguin Group, New York
14. Stiglic Jozef (2015), *Velika podela*, Akademska knjiga, Novi Sad
15. Transparentnost Srbija (2015), *Državna pomoć – promišljeno ulaganje ili skrivena korupcija?* Izveštaj sa podacima koji su prikupljeni i obrađeni do 20. februara 2015. godine Beograd,

PREDUZETNIŠTVO U POLJOPRIVREDI KAO FAKTOR BRŽEG RAZVOJA

Apstrakt

U kojoj mjeri će se poljoprivreda razvijati i kakva je njena perspektiva, bitno zavisi i od faktora koji utiču na njen razvoj. Faktori razvoja poljoprivrede su se vremenom mijenjali i dopunjavali sa razvojem privrede jedne zemlje, i sa mijenjanjem cjelokupnog sistema privređivanja. Na početku to su bili samo broj poljoprivrednog stanovništvo, zemljište, zatim nivo investicija, obrazovanje poljoprivrednika, kao i naučno tehnološki progres. Međutim, faktor razvoja koji postoji od samog nastanka poljoprivrede, jeste preduzetništvo. Preduzetništvo kao proces stvaranja nečeg novog, uz pretpostavku povećanog rizika, u poljoprivredi je zastupljen od trenutka kada je neolitski čovjek odlučio da sa aktivnosti sakupljanja plodova i lovljenja životinja u poljoprivredu, usmjeri se na aktivnost uzgajanja stoke i zasađivanja biljaka. Koliko je preduzetništvo bitan faktor bržeg razvoja poljoprivrede (kroz razvoj i konekciju sa drugim privrednim granama, pretvaranje nedostataka u prednosti, vodeći se preduzetničkim duhom i inovacijama) prikazano je u ovom radu.

Ključne reči: preduzetništvo, poljoprivreda, inovacije

ENTREPRENEURSHIP IN AGRICULTURE AS A FACTOR OF FASTER DEVELOPMENT

Abstract

To what extent will agriculture develop and what its perspective is, depends also on the factors that influence its development. The factors of the development of agriculture have changed over time with the development of the economy of one country, and with the change of the entire system of economy. At the beginning, this was only the number of agricultural population, land, then the level of investment, education of farmers, and scientific and technological progress. However, the development factor that exists since the very beginning of agriculture is entrepreneurship. Entrepreneurship as a process of creating something new, assuming an increased risk, is present in agriculture since the Neolithic man decided to focus on the activity of cattle breeding and planting, instead on harvesting and hunting animals. How much entrepreneurship is an important factor for faster development of agriculture (through development and connection with other economic sectors, the transformation of disadvantages into the advantages, leading entrepreneurial spirit and innovation) is shown in this paper.

Keywords: Entrepreneurship, agriculture, innovations

* Autori: prof. dr Milica Vukotić, Fakultet za informacione sisteme i tehnologije, Univerzitet Donja Gorica (UDG), Podgorica, milica.vukotic@udg.edu.me; mr Jelena Zvizdojević, Zavod za statistiku Crne Gore; i Fakultet za međunarodnu ekonomiju, finansije i biznis, Doktorske studije „Međunarodna ekonomija“, Univerzitet Donja Gorica (UDG), Podgorica, jelena.zvizdojevic@monstat.org, jelena.zvizdojevic@udg.edu.me

UVOD

„Nije važno koliko imaš zemlje po glavi stanovnika, već koliko imate tržište po glavi preduzetnika.“¹

Preduzetništvo u poljoprivredi je jedan od faktora, koji utiče na brži ekonomski razvoj, u smislu boljeg iskorišćavanja prirodnih resursa, povezivanja poljoprivrede sa drugim privrednim granama, povećanje zaposlenosti itd. Preduzetništvo se u zemljama Evropske unije pokazalo kao bitan razvojni resurs i akciono orijentisani način razmišljanja, koji u centar pažnje stavlja inovativno ponašanje, što je detaljno u ovom radu opisano kroz model ruralnog razvoja.

Po mnogobrojnim istraživanjima i analizama poljoprivreda se „vraća na presto“ kroz modele ruralnog razvoja („renesansa ruralnog svijeta“).² Takođe, kroz Zajedničku poljoprivrednu politiku Evropske unije, posebno kroz modela multifunkcionalnog razvoja poljoprivrede, poljoprivreda doživljava povratak u teoriji privrednog razvoja.³ Takođe, istraživanja Svjetske banke pokazuju da rast u sektoru poljoprivrede proporcionalno više doprinosi smanjenju siromaštva, nego rast bilo koje druge privredne grane, čime se poljoprivreda stavlja u centar politike razvoja.⁴

Cilj ovog rada jeste da ukaže na važnost preduzetništva u poljoprivredi, kao pokretača bržeg razvoja, analizirajući ne samo sa teorijskog, već i sa praktičnog aspekta.

Rad se sastoji iz tri dijela. U prvom dijelu, analizirano je preduzetništvo kao faktor razvoja poljoprivrede, a samim tim i ekonomije jedne zemlje. Važnost povezivanja sa drugim privrednim granama i stvaranja jednog agrokompleksa. Drugi dio rada, bavi se pitanjima teorija razvoja poljoprivrede, sa posebnim akcentom na teoriju ruralnog razvoja. Treći dio rada, konkretno kroz primjer Izraela kao ekonomskog čuda ukazuje na prednost preduzetništva u odnosu na renterijerstvo i kako su inovativni i preduzetnički duh doveli do ekspanzije privrednog rasta ove zemlje.

PREUZETNIŠTVO KAO FAKTOR BRŽEG RAZVOJA RAZVOJA

U staroj kineskoj civilizaciji, 4. vijek p.n.e, neke od glavnih preporuka vladaru u cilju dobrog upravljanja ekonomijom glasile su: „mudrac zna šta je suština dobrog upravljanja državom, zato on primorava ljude da svoje misli ponovo okrenu ka zemljoradnji; učiniti da zemljoradnici ne napuštaju svoju zemlju, da mogu da prehrane svoje roditelje; imati ogromnu zemlju, a ne uzorati je isto je što i nemati zemlju.“

Veliki broj faktora utiče na razvoj poljoprivrede, a koji će imati veći uticaj zavisi od razvijenosti same zemlje. U inicijalnoj fazi ekonomskog razvoja, radna snaga u poljoprivredi, kao i poljoprivredno zemljište i ostali prirodni uslovi pogodni za razvoj poljoprivrede igraju bitnu ulogu. U kasnijoj fazi razvoja, obrazovanje poljoprivrednika, naučno tehnološki progres, preduzetništvo i inovacije igraju mnogo važniju ulogu. Međutim, da bi ovi faktori i stvorili se i imali uticaja neophodne su institucije, kao i jačanje preduzetničkog duha.

„Sam koncept preduzetništva je prepoznat još u 12. vijeku i veže se za djelatnost državnog vladara koji je bio nosioc infrastrukturnih projekata, dok značajniji razvoj misli o

¹ Veselin Vukotić, http://www.vukotic.net/files/publikacije/1242824304_1709.pdf

² Meijerin, Gerdien; Roza, Pim (2007): „The role of agriculture in economic development“; i The World Bank (2008): „World Development Report – Agriculture for Development“

³ „Ni jedna ekonomska ideja sasvim ne umire“ – ekonomist Džon Kent Galbrajt

⁴ The World Bank (2008): „World Development Report – Agriculture for Development“, The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank
https://siteresources.worldbank.org/INTWDR2008/Resources/WDR_00_book.pdf

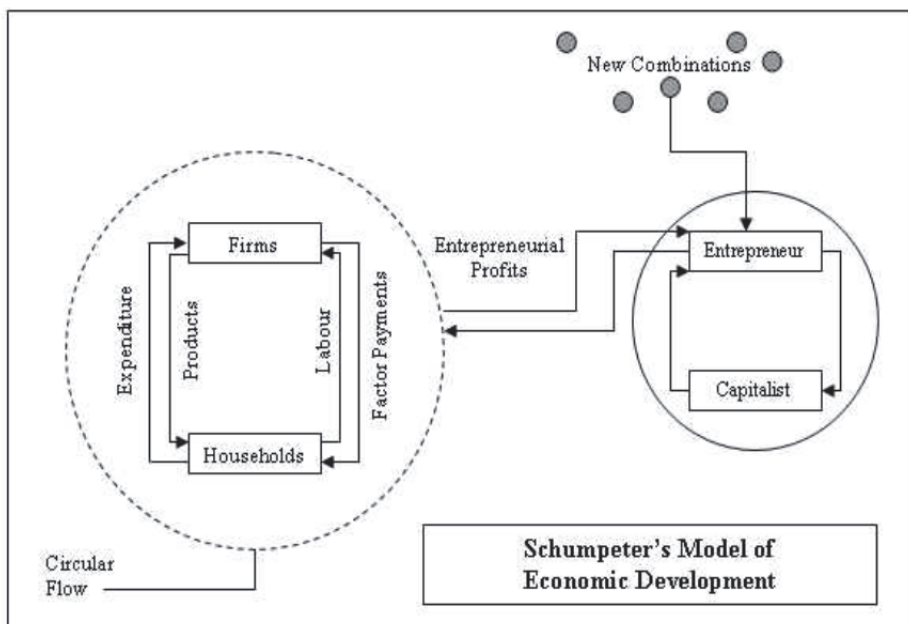
preduzetništvu u poljoprivredi počinje od 18. vijeka. Naime, ekonomista Cantillon⁵ (1725. godine) je dao prvi veći doprinos u ovoj oblasti istraživanja, određujući njene funkcije. U to vrijeme klasičan preduzetnik je bio farmer, koji je ispoljavao spremnost da ulazi u poslovni rizik uprkos neizvjesnim vremenskim prilikama i drugim promjenljivim poslovnim okolnostima.

Cantillon je razlikovao tri nivoa ekonomskih subjekata:

- ✓ vlasnike zemljišta sa nezavisnim finansijskim statusom
- ✓ preduzetnike koji su uključeni u tržišnu razmjenu, koji imaju sklonost da preuzmu rizik u cilju ostvarenja dobiti, i
- ✓ najamnike koji su isključeni iz odlučivanja.⁶

Takođe, Šumpeter⁷ je u svom djelu „Teorija privrednog razvoja“, formulisao tezu da privredni razvoj ne teče glatko, već da zavisi od sljedeća tri faktora/elementa:

- ✓ „nove kombinacije sredstava za proizvodnju“ i inovacije
- ✓ preduzetnicima ili “nosioci rizika” i
- ✓ krediti, koje preduzetnici dobijaju/od kapitalista, bankara/za sprovođenje “novih kombinacija”.



Iako sva tri elementa obrazuju cjelinu, treći može da se opiše kao suštinski fenomen privrednog razvoja. Realizacija „novih kombinacija“ nazivamo preduzetništvom.⁸

⁵ Richard Cantillon (1680-1734), francusko-irski ekonomista.

⁶ Adriana Radosavac (2013): "Preduzetništvo kao faktor razvoja agroprivrede Republike Srpske", doktorska disertacija, Univerzitet u Novom Sadu, str. 61

⁷ Jozef Šumpeter (1883-1950), austrijski ekonomista.

⁸ Šumpeter Jozef (2012): „Teorija privrednog razvoja“, JP Službeni glasnik, Beograd, str. 85

ODRŽIVA POLJOPRIVREDA I PREDUZETNIŠTVO

Analizirajući razvoj poljoprivrede tokom vremena, kao i teorije o ulozi poljoprivrede u cjelokupnom ekonomskom razvoju, uočava se i trenutak kad preduzetništvo postaje bitan faktor za njen razvoj.⁹ Smjena faktora, tokom vjekova, koji utiču na razvoj poljoprivrede doprinijela je i tretiranju poljoprivrede na različite načine i stvaranju različitih teorija o njenom mjestu i ulozi u ukupnom razvoju. U literaturi je najčešća podjela na tri teorije ili modela.¹⁰

- model poljoprivrede;
- model industrijalizacije;
- model dualne ekonomije – balansirani razvoj.

Posljednjih dvadeset godina, kroz politike Evropske unije, Svjetske banke i Organizacije za hranu i poljoprivredu Ujedinjenih nacija (FAO), na značaju posebno dobija **model ruralnog razvoja**, koji u značajnoj mjeri uticao je na razvoj i jačanje preduzetništva u poljoprivredi.

Koncept ruralnog razvoja počinje da se primjenjuje od osamdesetih/devedesetih godina prošlog vijeka u razvijenim zemaljama, kao reakcija na teritorijalnu nejednakost u stepenu privredne razvijenosti, ali i kao reakcija na probleme u hiperprodukciji hrane, variranju cijena, kao i zagadenje životne sredine. Zaostajanje ruralnih područja za ukupnim privrednim razvojem nametnulo je potrebu da se projekti i programi bazirani na primarnoj poljoprivrednoj proizvodnji moraju proširiti i na druge sfere ekonomskog i socijalnog života.

Utemeljena je osnovna metodologija za uporednu analizu regiona (početkom devedesetih godina 20. vijeka), bazirana na OECD metodologiji¹¹, koju primjenjuje i EU. Po OECD metodologiji ruralna područja su područja koja imaju manje od 150 stanovnika po m². Da bi se mogle obavljati detaljnije analize, čitav prostor se dijeli na regione (NUTS 3):

1. izrazito ruralna područja – regioni u kojima više od 50% stanovnika živi u ruralnim područjima;
2. pretežno ruralna područja – regioni u kojima između 15% i 50% stanovništva živi u ruralnim područjima;
3. izrazito urbana područja – regioni u kojima manje od 15% stanovništva živi u ruralnim područjima.

Kroz ovakvu podjelu na regione, razvoj se detaljno prati kroz sljedeće pokazatelje: BDP po glavi stanovnika; stopa rasta populacije; stopa rasta nezaposlenosti; sektorska struktura zaposlenih po regionima (rural/urban). Ovaj model treba da osigura kontinuirani razvoj ruralnih područja, koja zauzimaju velika prostranstva i na kojima živi značajan dio ukupnog stanovništva.

Uspješan razvoj moderne poljoprivrede podrazumijeva i razvoj trgovine, saobraćaja, turizma, zatim i ulaganje u samo obrazovanje poljoprivrednika. Zato koncept ruralnog razvoja traje i danas i sve više sredstava se u EU izdvaja za ruralni razvoj. Naime, na višem stepenu privredne razvijenosti industrija podstiče razvoj poljoprivrede kroz obezbjeđivanje raznovrsnih inputa, koji se proizvode u drugim privrednim granama. I dok u inicijalnoj fazi ekonomskog

⁹ Preduzetništvo je oduvijek postojalo u poljoprivredi, što se posebno ogleda kroz sve poljoprivredne revolucije, počevši od neolitske revolucije, preko zelene revolucije, biološke, tehnološke. Neolitska revolucija „stvorila“ je poljoprivredu, poljoprivrednika – čovjeka koji radi. Do tada čovjek je lovio i sakupljao. Od neolitske revolucije, čovjek počinje da obrađuje zemlju, uzgaja stoku, gradi sela, pravi sisteme za navodnjavanje, uči se poznavanju prirode, uloge vode, đubriva, načina čuvanja hrane, korišćenja stoke za obradu zemlje i sl. , što sve predstavlja preduzetničke aktivnosti/poduhvate i suočavanje sa rizikom.

¹⁰ Božić, Dragica; Bogdanov, Natalija; Ševarlić Miladin (2011): „Ekonomika poljoprivrede“, Narodna biblioteka Srbije, Beograd, str. 14-16.

¹¹ OECD metodologija se zasniva na gustini naseljenosti stanovništva - OECD (1994): „Stvaranje ruralnih indikatora za uokvirivanje teritorijalnih politika“, Pariz

razvoja poljoprivreda pomaže razvoju industrije, u narednoj fazi industrija podstiče razvoj poljoprivrede, kako bi njoj plasirala svoje proizvode.

Poljoprivredi je u procesu stvaranja evropske zajednice dat poseban značaj, naročito u prvoj fazi njenog razvoja kada su sjećanja na ratne oskudice bila još uvijek svježa. Stoga je Zajednička poljoprivredna politika Evropske unije nastala prvenstveno iz težnje da se zajednici obezbijedi sigurnost u hrani, sa kontrolisanim cijenama i kvalitetom.

Zajednička poljoprivredna politika je ponudila subvencije i garantovane cijene poljoprivrednim proizvođačima, time ih stimulišući da proizvode. Ove subvencije su se ostvarivale kroz razvoj „zajedničkih tržišnih organizacija“ za nekoliko usjeva i stočnih proizvoda. Od sredine šezdesetih, i tokom sedamdesetih godina prošlog vijeka, poljoprivredna politika se znatno razvila obezbjeđujući finansijsku pomoć za restrukturiranje poljoprivrednih posjeda. Cilj investiranja u poljoprivredne posjede je njihovo razvijanje kako u obimu, tako i u upravljačkim i tehnološkim aspektima kako bi se prilagodili ekonomskoj i socijalnoj klimi vremena. Uvedene su nove vrste podsticaja poput ranijeg penzionisanja i obrazovanja odraslih, kao i kroz određene mjere podrške manje povoljnim oblastima za poljoprivrednu proizvodnju (LFA – Less favorable area). Zajednička poljoprivredna politika je bila veoma uspješna u postizanju svojih ciljeva u oblasti povećanja proizvodnje hrane. Do osamdesetih godina prošlog vijeka EU je imala skoro stalni višak u osnovnim poljoprivrednim proizvodima, od kojih su neki izvoženi (uz pomoć subvencija), a neki su morali biti uskladišteni ili bačeni (uništeni). Ove mjere za posljedicu su imale visoke budžetske troškove i izazvale su negativne efekte na nekim svjetskim tržištima. Postalo je jasno da se Zajednička poljoprivredna politika mora promijeniti, što se i desilo. Proširenje EU na zemlje Centralne i Istočne Evrope zahtijevalo je sveobuhvatniju reformu Zajedničke poljoprivredne politike i tako je ova politika od 1992. godine u kontinuiranom procesu reformi, sa ciljem da se smanje izdvajanja iz zajedničkog budžeta i proizvođači uglavnom prepuste tržišnim uslovima, uz usmjeravanje finansijske podrške na ekstenzivnu proizvodnju, zaštitu okoline i razvoj zaostalih područja. 1997. godine, usvojena je reforma „Agenda 2000“, koja je jači fokus stavila na ruralni razvoj i stvaranje alternativnih poslova za poljoprivrednike. Uvedene su mjere podrške ruralnom razvoju u cilju ohrabivanja proizvodnje ekološki zdrave hrane i očuvanja okoline. Ovim mjerama postojeći viškovi su se smanjili, a poljoprivredni proizvođači su morali više da se orijentišu i da prate tržište.

Evropska unija je prihvatila koncept podsticanja održivog razvoja ruralnih područja zasnovan na održivom ekonomskom razvoju, koji podrazumijeva povećanje životnog standarda, ali uz istovremeno očuvanje prirodnog, kulturnog i tradicionalnog nasljeđa. Na taj način se ruralni prostori u Evropi transformišu u ekološki očuvane i kultivisane sredine, koje se sistemski opremaju komunalnom i socijalnom infrastrukturom (internet servisi, mobilne mreže), razvijaju održivu poljoprivredu i lokalno preduzetništvo i povezuju se sa drugim nepoljoprivrednim djelatnostima.

USPJEH IZRAELA, EKONOMSKOG ČUDA – PRETVARANJE NEDOSTATAKA U PREDNOSTI

Istraživanja Svjetske banke, pokazuju da poljoprivreda ima najveći uticaj na smanjenje siromaštva. Naime, analizom podataka više zemalja svijeta od strane Svjetske banke, zaključuje se da rast bruto domaćeg proizvoda (BDP-a), čiji je osnovni izvor poljoprivreda, duplo je efikasniji u smanjenju siromaštva, nego rast BDP-a, čiji je izvor u drugim privrednim granama. Kao primjer navodi se Kina gdje je izvor rasta bila poljoprivreda, i procjenjuje se da je rast indukovao poljoprivredom bio 3,5 puta efikasniji u smanjenju siromaštva, nego rast izvan

poljoprivrede. Za nagli rast poljoprivrede i pad siromaštva u Kini zaslužan je sistem odgovornosti domaćinstva, liberalizacija tržišta i brze tehnološke promjene (procenat ruralnog siromaštva smanjen je sa 53% u 1981. godini na 8% u 2001. godini). Nagli poljoprivredni rast u Indiji i Izraelu, praćen tehnološkim inovacijama u poljoprivredi, značajno je uticao na razvoj tih zemalja. Kao primjer preduzetništva u Izraela, i pretvaranja nedostatka u prednosti može se citirati sljedećim: „U pustinji Negev, iskopali su bunar čija je dubina bila jednaka dužini deset fudbalskih igrališta, što je gotovo 800 m, samo da bi otkrili toplu, slanu vodu. Ta voda je iskorišćena dva put. Prvo, za navodnjavanje (i sada je najveći region Izraela – Negav, prekriven njivama i plantažnim šumama), a drugo, ta voda je bila idealna za uzgajanje toplovodne ribe. Kibucnici (pripadnici kibuca – poljoprivredno naselje) su počeli da upumpavaju vodu od devedeset osam stepeni u bazene koji su bili puni ribom za komercijalnu proizvodnju. Iskorišćena voda iz ribnjaka, koja je sada sadržala otpatke koji su bili odlično đubrivo, upotrebljavana je za navodnjavanje maslinjaka i plantaža urmi.“¹² „Profesor Semjuel Eplbom, biolog specijalizovan za ribe, sa Univerziteta Ben-Gurion u Nagevu, je rekao da „Nije jednostavno ubediti ljude da uzgajanje ribe ima smisla, međutim, važno je ublažiti pretpostavku da je suvo zemljište neplodno, beskorisno zemljište.“¹³

Takođe, analizirajući podatke, prvenstveno FAO, kao i izvještaje institucija kao što su Međunarodni istraživački institut za politiku hrane (eng. International food policy research institute - IFPRI), Svjetske banke, Međunarodnog fonda za poljoprivredni razvoj (IFAD), Međunarodnog saveza za borbu protiv gladi (IAAH), zaključuje se da problem gladi, nije nedovoljna poljoprivredna proizvodnja, jer ogromne količine hrane bacaju se u razvijenim zemljama, već je osnovni problem nedovoljna ulaganja u poljoprivredu u manje razvijenim ili nerazvijenim zemljama, zatim nedovoljna ulaganja u obrazovanje poljoprivrednika, nekontrolisan rast stanovništva u pojedinim zemljama, kao i prirodne nepogode. Ulaganja rješavaju veći dio problema nehranjenosti stanovništva, posebno ulaganja u povećanje poljoprivrednih površina, kako bi se povećala poljoprivredna proizvodnja. U Izraelu je nedostatak zemlje, koji se ogleda u tome što je veći dio njene teritorije prekriven pustinjom, preobraćen u njen adut. Ako bi pogledali današnji Izrael, posetioci bi se iznenadili podatkom da je 95% zemlje kategorisano kao polusušno, sušno ili izuzetno sušno, uzimajući u obzir godišnje količine padavina. Veliki dio je sada prekriven, kao što je već rečeno, plodnim zemljištem i šumama. To je postignuto zahvaljujući inovativnoj politici vodoprivrede koja datira iz vremena Hacerima. Naime, pre 100 godina Izrael je bio neplodna pustoš, kako su ga opisivali Mark Tven i drugi putnici. Sada se procenjuje da u Izraelu ima 240 miliona drveća, koja su sađena u grupama od po više miliona¹⁴

„Više novih inovativnih ideja, nasuprot „recikliranim“ ideja ili starim idejama „u novom pakovanju“, sada potiče iz Izraela nego iz Silikonske doline.“¹⁵

¹² Senor, Dan; Singer, Sol (2011): „Nacija u usponu, priča o izraelskom ekonomskom čudu“, Klub Plus, Beograd, str. 104

¹³ Senor, Dan; Singer, Sol (2011): „Nacija u usponu, priča o izraelskom ekonomskom čudu“, Klub Plus, Beograd, str. 104-105

¹⁴ Senor, Dan; Singer, Sol (2011): „Nacija u usponu, priča o izraelskom ekonomskom čudu“, Klub Plus, Beograd, str. 104-105.

¹⁵ Senor, Dan; Singer, Sol (2011): „Nacija u usponu, priča o izraelskom ekonomskom čudu“, Klub Plus, Beograd, str. 16

ZAKLJUČAK

Preduzetništvo je pokretačka snaga svake ekonomije. Kako i u kojoj mjeri preduzetništvo može doprinijeti razvoju poljoprivrede, zavisi i od trenutne razvijenosti zemlje. To dalje, opredjeljuje i strukturu preduzetničkih aktivnosti.

Razvoj preduzetništva u poljoprivredi na nivou razvijenih zemalja treba da doprinese razvoju ukupne poljoprivrede preko većeg stepena finalizacije, uvođenjem novih proizvoda, razvoj obnovljenih izvora energije, očuvanje životne sredine, revitalizacija sela, veće zaposlenosti radnosposobnog seoskog stanovništva, osvajanje i prisustvo na tržištu, povećanje kvaliteta robe i usluga.

Na nivou nerazvijenih zemalja, preduzetništvo u poljoprivredi treba da doprinese prvenstveno stvaranju tržišta¹⁶, uvođenju inovacija, tehnologija, obrazovanja poljoprivrednika (u funkciji preduzetništva), jer cilj zemlje jeste da proizvede dovoljno hrane kako bi obezbijedila prehranu sopstvenog stanovništva. Naime, problem nedostatka hrane na svjetskom nivou i dalje ja značajan. Prema podacima FAO, u izvještaju „Stanje prehrambene nesigurnosti u svijetu 2003“ procjenjuje se da je 842 miliona ljudi u svijetu bilo pothranjeno u periodu od 1999. do 2001. godine. U ovu brojku uključeno je 10 miliona gladnih u razvijenim zemljama, 34 miliona u zemljama u tranziciji i 798 miliona u zemljama u razvoju. Podaci FAO, takođe, govore da su samo Latinska Amerika i Karibi zabilježili smanjenje broja gladnih nakon sredine devedesetih godina. Samo 19 zemalja, uključujući i Kinu, uspjelo je tokom devedesetih da smanji broj gladnih za ukupno 80 miliona. Nasuprot tome u 26 drugih zemalja je povećan broj gladnih za 60 miliona u istom razdoblju, uključujući i zemlje u tranziciji gdje je broj gladnih skočio sa 25 miliona sredinom devedesetih, na 34 miliona početkom novog vijeka. Broj gladnih u svijetu ni danas nije značajno smanjen po podacima FAO, tako da i dalje iznosi više od 840 miliona, najviše u Aziji i Africi.¹⁷

Činjenica je da do gladi dolazi samo u državama koje su skoro isključivo specijalizovane za poljoprivredu¹⁸, bez povezanosti iste sa industrijom i drugim privrednim granama, bez preduzetništva, kao i niskom ulaganja u obrazovanje farmera. Za ove zemlje (nerazvijene zemlje) ostaje pitanje ne kako povećati i ojačati poljoprivrednu proizvodnju i imati dovoljne količine hrane, već kako kako doći do ideja, kao što je Izrael, kako dalje širiti tržište, jer „širenje tržišta je ključni faktor razvoja preduzetništva u svim oblastima, pa i u poljoprivredi.“¹⁹

¹⁶ Veselin Vukotić: "Država treba da pomogne tržištu da razvija svoju snagu. A snaga tržišta je u što većem broju biznisa, većem broju preduzetničkih akcija, u većem znanju, u većoj i kvalitetnijoj proizvodnji i proizvoda i usluga, u jačem obrazovanju i efikasnijem zdravstvu, u stvaranju ekonomske i duhovne osnove za kvalitetniji život.", http://www.vukotic.net/files/publikacije/1294670007_1440.pdf

¹⁷ Po podacima FAO ukupno 842 miliona, u periodu 2011-2013. godina, bili su gladni. Ova cifra manja je u odnosu na period 2010-2012. godina kada je ukupan broj gladnih iznosio 868 miliona. U odnosu na 1990-1992. procenat gladnih je pao za 17%, ali je i dalje visoko zabrinjavajući.

¹⁸ Reinert S. Erik (2006): „Globalna Ekonomija – Kako su bogati postali bogati i zašto siromašni postaju siromašniji?“, Beograd, str. 100

¹⁹ Veselin Vukotić, http://www.vukotic.net/files/publikacije/1242824304_1709.pdf

LITERATURA:

1. Asemoglu Daron, Robinson A. Džejms (2014): „Zašto narodi propadaju – poreklo moći, prosperiteta i siromaštva“, izdavač „CLIO“, Beograd, ISBN 978-86-7102-468-6
2. Božić, Dragica; Bogdanov, Natalija; Ševarlić Miladin (2011): „Ekonomika poljoprivrede“, Narodna biblioteka Srbije, Beograd
3. FAO's strategy towards the WSIS 2005
<http://www.un.org/womenwatch/feature/wsis2005/downloads/WSISII-FAO-strategy07-09-05.pdf>
4. Meijerin, Gardien; Roza, Pim (2007): „The role of agriculture in economic development“
5. OECD (1994): „Stvaranje ruralnih indikatora za uokvirivanje teritorijalnih politika“, Pariz
6. Radosavac Adriana (2013): „Preduzetništvo kao faktor razvoja agroprivrede Republike Srpske“, doktorska disertacija, Univerzitet u Novom Sadu, Poljoprivredni fakultet departman za ekonomiku poljoprivrede i sociologiju sela
7. Reinert S. Erik (2006): „Globalna Ekonomija – Kako su bogati postali bogati i zašto siromašni postaju siromašniji?“, Beograd, ISBN 86-7558-402-4, COBISS.SR-ID 128171020
8. Senor Dan i Singer Sol (2011): „Nacija u usponu, priča o izraelskom ekonomskom čudu“, Klub Plus, Beograd, ISBN 978-86-87097-12-4, COBISS.SR – ID 182537484
9. Šumaher E. F. (2013): „Malo je lepo - Ekonomija po meri čoveka“, Edicija Retka zemlja, izdavač „Kiša“, Novi Sad, ISBN 978-86-84845-14-8
10. Šumpeter Jozef (2012): „Teorija privrednog razvoja“, JP Službeni glasnik, Beograd, ISBN 978-86-519-1360-3, COBISS.SR-ID 193953036
11. The World Bank (2008): „World Development Report – Agriculture for Development“
12. Vukotić Veselin, http://www.vukotic.net/files/publikacije/1242824304_1709.pdf
13. Vukotić Veselin, http://www.vukotic.net/files/publikacije/1294670007_1440.pdf
14. Vukotić, Milica (2007): „Ko donosi odluku o životu: pojedinac vs. društvo“, Institut društvenih nauka, Beograd
15. Vukotić, Milica; Zvizdojević, Jelena (2013): „Uloga obrazovanja u procesu razvoja poljoprivrede“, Institut društvenih nauka - IDN, Centar za ekonomska istraživanja, Beograd
16. Zvizdojević, Jelena (2017): „Statistička analiza poljoprivrede“, doktorska disertacija, Univerzitet Donja Gorica, Podgorica

PREDUZETNIŠTVO I INOVACIJE U FINANSIJSKIM USLUGAMA

Apstrakt

Ovaj rad istražuje razumijevanje koncepta digitalizacije u pružanju finansijskih usluga, onoga što vodi ka tome, kakav uticaj ima na banke i ulazak tehnološkog giganta na tržište finansijskih usluga. Iako se promjena dešava u svim oblastima bankarstva i finansijskog sistema, naročito je izražena u interakciji sa stanovništvom. Uvođenje novih "digitalnih" konkurenata u pružanje finansijskih usluga navodi banke da odgovore sa digitalnim strategijama. Dok banke i institucija koje na Zapadu nude finansijske usluge traže načine da postepeno uvode inovacije, tehnološki lideri Kine revolucionarizuju mnoge aspekte finansijskih usluga.

Ključne reči: inovacije, digitalizacija, finansijske usluge

Abstract

This paper explores the understanding of the concept of digitization in the provision of financial services, what leads to it, what impact it has on the banks and the entry of technology giants into the financial services market. Although the change occurs in all areas of banking and financial system, it is particularly expressed in interaction with the population. The introduction of new "digital" competitors in the provision of financial services leads banks to respond with digital strategies. While banks and institutions offering financial services in the West are looking for ways to gradually introduce innovations, China's technology leaders are revolutionizing many aspects of financial services.

Keywords: innovations, digitalization, financial services

1. UVOD

Kada je Stiv Džobs predstavio prvi iPhone prije deset godina, mali broj ljudi je predvidio da bi taj korak mogao da postane primarna platforma pomoću koje klijenti komuniciraju sa bankama.

U svijetu u kojem možete da pozovete taksi sa vašeg telefona, korisnici usluga očekuju da njihovo bankarstvo bude takođe dostupno na intuitivnoj platformi.

Finansijski sektor i naročito bankarstvo su suočeni sa digitalizacijom. Ovaj sadašnji talas digitalizacije razlikuje se od ranijih perioda inovacija u bankarskoj industriji po tome što ga prvenstveno vode klijenti, a ne banke. Klijenti danas očekuju pristupačnije, praktičnije i pametnije transakcije (koristeći internet i mobilne uređaje) prilikom pristupa i upravljanja svojim finansijama, jer su iskusili ovu pogodnost u drugim aktivnostima, kao što su kupovina, prevoz i slično.

* Univerzitet Donja Gorica (UDG); Fakultet za međunarodnu ekonomiju, finansije i biznis (FMEFB); Komisija za tržište kapitala Crne Gore

** Univerzitet Donja Gorica (UDG) - Fakultet za međunarodnu ekonomiju, finansije i biznis (FMEFB); Institut za strateške studije i projekcije (ISSP)

Razumijevanje procesa koje digitalizacija finansijskog sektora pokreće u ponašanju korisnika usluga i njihovim očekivanjima utiče na preduzetničko i inovativno prilagodavanje tih promjena i pojavi novih takmaca u pružanju finansijskih usluga.

Dok banke i institucija koje na Zapadu nude finansijske usluge traže načine da postepeno uvode inovacije, tehnološki lideri Kine revolucionarizuju mnoge aspekte finansijskih usluga.

2. PROMJENA TRAJNJE ZA USLUGAMA

Savremeni globalni trendovi uz razvoj savremenih tehnologija i digitalizaciju poslovanja omogućavaju investitorima da fleksibilno posluju, tražeći one segmente globalnog finansijskog tržišta na kojima im propisi omogućavaju veću slobodu poslovanja. Iako se revolucija računarstva i komunikacija velikom brzinom razvija u proteklih više od dvadeset pet godina, a nastanak interneta je nešto skoriji, digitalizacija kao proces se rapidno razvija poslednjih godina. Digitalizacija mijenja cijelu strukturu finansijskog sistema i pravac pružanja finansijskih usluga, uključujući poslovanje berzi, banaka, osiguravajućih društava, i drugih kompanija koje posluju na finansijskim i nefinansijskim tržištima širom svijeta. Pojedinci, ali i kompanije, danas očekuju iste neometane digitalne usluge od banaka kao što ih dobijaju i iz drugih industrija.

Novi takmaci remete ranije uspostavljene linije poslovanja i pružanja usluga. Utiču na promjenu načina i oblika organizovanja biznisa u sveri finansija.

Distance nestaju. Ne samo kupci, već i konkurenti mogu nastati svuda u svijetu. Trenutna komunikacija zahtijeva trenutni odgovor. Ovo zahtijeva sposobnost da se odgovori i da se mijenja jer se nove konkurentne usluge razvijaju i implementiraju mnogo brže nego u prošlosti.¹

Da bi pružaoci finansijskih usluga bili konkurentni u ovako brzo mijenjajućem svijetu finansijskih usluga, ljudi, ideje i strategije postaju važnije od fizičkih proizvoda. Ljudski kapital je konkurentna prednost i vodi ka tome da je za firmu najvažnije da se privuku i zadrže talenti i ljudi sa idejama. Na osnovu toga usluge prilagodene klijentima obezbijeduje prednost jer podaci o potrebama klijenata postaju najveći dio vrijednosti usluga.

Mnogi pružaoci usluga gube svoju identifikaciju odnosno brend, i to ugrožava mnoštvo posrednika. Izgleda da "Milenijalci" (generacija rođena 1981-2000) upravljaju ovim "poremećajem" bankarskih usluga. Trogodišnje istraživanje stavova 10.000 "Milenijalaca" u Sjedinjenim Američkim Državama pokazalo je da je bankarska industrija ta koja je sa najvećim rizikom od poremećaja zbog niske lojalnosti Milenijalaca prema bankama i očekivanja da tehnološke kompanije mogu bolje da servisiraju njihove bankarske potrebe.² To povećava slobodu i izbor.

Dok se London, Njujork i Silikonska dolina takmiče da se pozicioniraju kao svjetski "Fintech centar" Kina je preskočila sve kako bi nesumnjivo postala centar globalnih inovacija zahvaljujući razvoju u mnogim centrima kao što su Šangaj, Hanzu, Peking i Šenžen. Brzina, prefinjenosti i obima razvoja Fintech okruženja u Kini su na nivou koji nema premca na tržištima zapadnih zemalja.

¹ Scholes Myron, The Impact of Information Technology on Freedom and Communication, Mont Pelerin Society meeting, Tokio, 2008

² Scratch, *The Millennial Disruption Index*, dostupno na <http://www.millennialdisruptionindex.com/>

3. ŠTO VODI FINTECH REVOLUCIJU U KINI

Kineska FinTech revolucija posljedica je više faktora.

Bankarski system Kine naklonjen je velikim firmama pa se pojedinci, korisnici usluga, kao i mala i srednja preduzeća sve više okreću Fintech kompanijama kao alternativnim pružiocima usluga za pristup plaćanjima, kreditima, ulaganjima, osiguranju, pa čak i drugim ponudama iz sektora nefinansijskih usluga. Fintech kompanije takode ciljaju bolje stojeću srednju klasu koja ima povećane zahtjeve za upravljanje imovinom, osiguranjem i privatnim bankarstvom.

Konkurenti bankama naročito napadaju i fokusiraju "front-end" bankarske usluge, kao što su prodaja i distribucija bankarskih proizvoda, upravljanje računima i instrukcije za plaćanje.³

Usred rastuće srednje klase nesrazmjerno je veliko prisustvo novog segmenta digitalno iskusnih korisnika usluga - Gen-Y i milenijalaca - koji čine 45% potrošnje. Ova "generacija rođena u digitalnom dobu" otvorenija je za nove tehnologije. Ona ne samo da pokazuje veću toleranciju prema finansijskim rizicima i veću sklonost da troši od starijih generacija, već i iskazuje individualizovanije preference, zahtijeva realno-vrijeme i hiper-konekciju, ponude koje su usmjerene na klijente.

Štaviše, generaciju rođenu u digitalnom dobu nije lako impresionirati ili uticati na nju brendom, nasljedem ili dugovječnošću tradicionalnih banaka. Nedavni Bank Relevance Indeks Ernst&Young, (stvoren kao dio Global Consumer Banking Survey 2016) pokazuje da tradicionalne kineske banke postaju sve manje relevantne za svoje korisnike. Kineski indeks od 69,5% je bio treći najniži na svetu, u odnosu na globalni prosjek od 75,1%.

Kineski korisnici usluga sada imaju veća očekivanja. Oni ne oklijevaju da se udalje od banaka i da se povežu sa kompanijama koje nude "digitalne finansijske usluge" i koje bi mogli bolje da izadu u susret njihovim finansijskim potrebama. Kao rezultat, sve veći broj mladih kineskih korisnika usluga po prvi put pristupa finansijskim uslugama kroz platforme koje su razvile FinTech kompanije, a ne kroz postojeće banke.

Tradicionalne banke više ne osvajaju povjerenje potrošača. Brojni skandali poslednjih godina, kao što je zloupotreba finansijskih proizvoda i ostali skandali u industriji, potkopali su povjerenje potrošača u banke - u Kini i širom svijeta. Danas se manje radi o ubjedenju korisnika usluga da će banke obezbijediti fizičku sigurnost za njihov novac, a više o tome da li mogu da vjeruju bankama da naplaćuju primjerene naknade i pružaju visokokvalitetne, nepristrasne savjete, koji na prvo mjesto postavljaju njihove interese i potrebe.

Povjerenje koje klijenti u Kini imaju u FinTech kompanije dobrim dijelom proizilazi iz društvene norme da se mnogo manje važnosti polažu na zaštitu privatnosti podataka. Istraživanje koje je sproveo Harvard Business Review pokazalo je da kineski korisnici usluga polažu daleko manje vrijednosti na svoje lične podatke nego korisnici usluga u SAD, UK i Njemačkoj. Maksimalan iznos novca koji bi kineski ispitanici platili za zaštitu digitalnih informacija bio je US \$ 4.48 po osobi, u poređenju sa značajnih US \$ 184.20 koje Njemci plaćaju za zaštitu podataka o svojoj zdravstvenoj istoriji. Ovo predstavlja 0.03% BDP per capita u Kini (na osnovu pariteta kupovne moći 2015. godine), u poređenju sa 0,39% u Njemačkoj.⁴

Shodno tome, nije iznenađenje što su kineski korisnici usluga otvoreni za dijeljenje ličnih podataka na internetu, čuvanje informacija o plaćanju u svojim smart uređajima i eksperimentisanje sa drugim oblicima bezgotovinskog plaćanja. Ovo je društvena osnova za uspjeh elektronske trgovine i digitalnog bankarstva - počevši od plaćanja preko trgovinskih

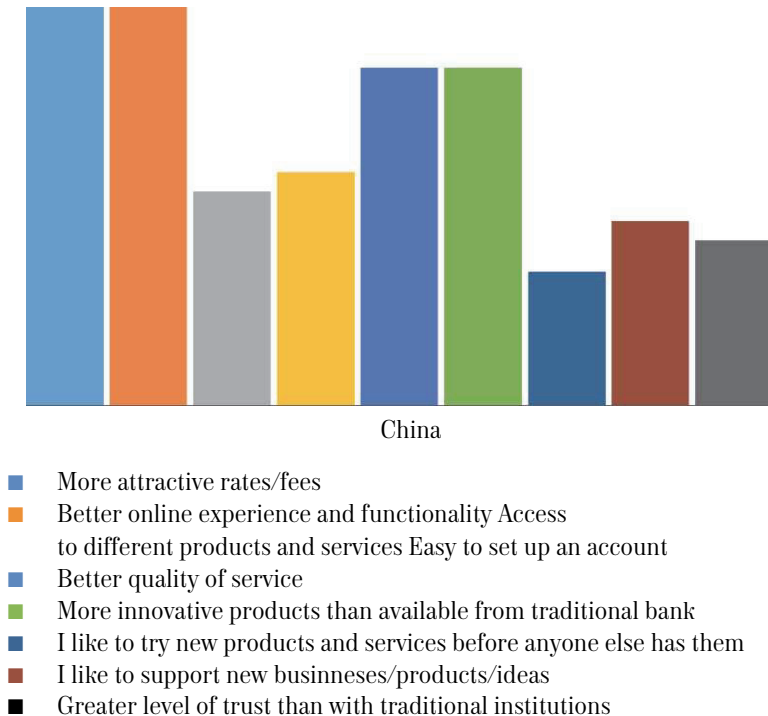
³ Watson A. (2016). Disruption or Distraction? How Digitalization is Changing New Zealand Banks and Core Banking Systems, The Reserve Bank of New Zealand

⁴ Ernst&Young, The Rise of FinTech in China, A Collaborative Report by DBS and EY, Novembar 2016

platformi i brzo se širi na ključne finansijske usluge kao što je P2P kreditiranje, upravljanje bogatstvom i kupovina zajedničkih fondova.

Aspekti kineskog tradicionalnog sektora finansijskih usluga mogu da budu donekle nerazvijeni u poređenju sa onima na drugim razvijenim tržištima, ali se nacija pojavljuje kao svjetski lider na tržištu FinTech-a. U periodu od jula 2015. do juna 2016. godine, kineska ulaganja u FinTech tržište porasla su za 8,8 milijardi američkih dolara, tako raspoložujući sa najvećim dijelom globalnih investicija u ovom sektoru. Kako se ovaj eksponencijalni rast nastavlja, Kina je spremna da preskoči razvijene nacije i pređe na digitalno finansijsko tržište.

Dijagram: Razlozi za korišćenje nebankarskog sektora umjesto tradicionalnih banaka⁵



4. REAKCIJA VELIKIH TEHNOLOŠKIH KOMPANIJA

Ovo su izazovna vremena za vodeće kineske banke i finansijske kompanije koje se već bore sa sporijom stopom ekonomskog rasta, nagomilanim nekvalitetnim kreditima i drugim sličnim faktorima.

U zemlji u kojoj novac istorijski dominira, čini se da kineski korisnici usluga, posebno oni koji žive u gradovima prvog reda, prelaze sa gotovine na digitalne novčanike na svojim smartfonima, uglavnom zaobilazeći platne kartice. Uprkos masivnom rastu e-trgovine u Kini, zbog niskih stopa korišćenja kreditnih kartica vodeće kineske banke i finansijske kompanije ne

⁵ EY Global Consumer Banking Survey 2016, Septembar 2016

moгу da zarade ovim plaćanjima. Platne kartice nikad nisu ni postale popularne u Kini, za razliku od mnogih razvijenih tržišta zapadnih zemalja gdje su platne kartice dio programa i šema lojalnosti i široko su prihvaćene od strane trgovaca i veoma su integrisane u IT sisteme.

Situacija vodećih kineskih banaka i finansijskih kompanija je još više pogoršana spektakularnim prebacivanjem plaćanja od strane korisnika usluga sa gotovine na mobilna plaćanja, zaobilazeći kartice za plaćanje i tako lišavajući vodeće banke potencijalnih izvora prihoda. Npr, 2015. godine rast neto dobiti za kineske komercijalne banke smanjio se na svega 2,4%, dok su veće banke zabilježile najsporiji rast u poslednjih 10 – 15 godina.

Da bi se ove potrebe zadovoljile, giganti kineske tehnologije (često nazvani skraćenicom BAT - misli se na dominantne igrača Baidu, Alibaba, i Tencent) agresivno stvaraju sveobuhvatne platforme sa ciljem da ugrade svoje usluge - finansijska i nefinansijska rješenja - u živote korisnika usluga. Oni takođe ulažu značajna sredstva u nove tehnologije kako bi podržali finansijske usluge za sljedeće generacije, kao što su blockchain i rješenja vještačke inteligencije.

FinTech kompanije koriste velike količine podataka prikupljenih iz e-trgovine, razmjene poruka, pretraživanja, društvenih medija i drugih usluga zasnovanih na internetu kako bi personalizovali iskustvo korisnika, pružili nove usluge i povećali operativnu efikasnost. Naglasak je na privlačenju kupaca i sticanju podataka o njima koji se mogu koristiti za podršku drugim online tokovima prihoda, kao što su kreditiranje, osiguranje, ulaganje i upravljanje imovinom.

Kreditiranje putem digitalne platforme je tehnologija koja je pokrenula Fintech pokret i još uvijek je najistaknutiji primer u medijima. Kako korisnici usluga sve više obavljaju svoje aktivnosti na internetu tako se stvorila ogromna količina podataka o klijentu i njegovim navikama. Online kreditori prilagodili su ove podatke donošenju odluka, kreirajući kompjuterske programe koji mogu da automatizuju obradu i odobravanje kredita bez potrebe da klijent fizički kroči u filijalu banke.

Ovi programi mogu da koriste tradicionalne kriterijume za obradu i odobravanje kredita - poput analize zaduženosti ili novčanog toka - ili manje tradicionalne mjere kao što je broj posjetilaca web stranice neke kompanije. To je digitalizacija procesa u kojem ove platforme daju najveći doprinos postizanju bržih i konzistentnijih odluka za klijente, a isto tako uzimaju manje vremena za procesuiranje. Ovo takođe proširuje sposobnost novih pružalaca usluga da se takmiče na tržištu.

5. GLOBALNO ŠIRENJE KINESKOG TRŽIŠTA

Trenutno su domaći igrači veliki pobjednici u ovom naletu aktivnosti, kako dominantni tehnološki igrači tako i napredniji operateri. Skoro sve Fintech aktivnosti finansiraju domaći državni i privatni investitori. Isto tako, pokušaji stranih učesnika nailaze na različite nivoe uspjeha - ograničeni državnim ograničenjima poslovanja i ulaganja, kao i kulturnim razlikama.

Ipak, kinesko tržište je preveliko, previše vrijedno i ima previše neiskorištenog potencijala da bi ignorisalo međunarodne igrače. Za one koji su i dalje zainteresovani za ulazak ali čekaju vladu da ublaži neke od svojih barijera za učešće stranaca, vidimo dvije glavne strategije za ulazak na kinesko tržište:

- Otvaranje novih tržišta za kineske korisnike usluga koji sve više putuju, kupuju i ulažu u inostranstvu.
- Pružanje novih mogućnosti kineskim firmama u oblastima kao što su upravljanje rizikom i automatizacija bankarskog sistema

Takođe, gigantske kineske tehnološke kompanije koje imaju mnogo gotovine i IT infrastrukturu imaju velike globalne ambicije. One prodiru na tržišta novih proizvoda u

inostranstvu kako bi diversifikovali tokove prihoda i smanjili oslonac na domaća tržišta. Pored ulaganja u Silikonsku dolinu i druga zrela tržišta, "BAT" giganti (i njihovi dugogodišnji partneri) se šire kako bi služili kineskim putnicima koji izlaze iz zemlje, istovremeno tragajući za novim kupcima u ekonomijama u razvoju od Afrike do Jugoistočne Azije.

Posebno su zainteresovani za buduće mogućnosti tokova prihoda online-to-offline (O2O).

Obrnuta interakcija-offline-to-online- takođe je popularna u Kini. Udaljavajući se od današnje norme o pridobijanju kupaca na internetu, sve veći broj kineskih prodavaca na malo (kako prodavnica tako i kompanija koje se bave e-trgovinom) počeli su da koriste QR kodove na bilbordima, posterima i flajerima kako bi ponudili popuste i informacije o proizvodima. Skeniranjem kodova korisnici smartfona mogu da koriste opcije plaćanja putem mobilnog telefona kako bi odmah kupili proizvod ili uslugu - promovišući impulsivnu kupovinu.

Međutim, kineski igrači nijesu uvijek prolazili dobro izvan svog jedinstveno zaštićenog domaćeg tržišta. U teoriji, naponi internacionalizacije trebali bi da: obezbijede tehnologije za napredne mogućnosti obrade transakcija, otvore globalnu mrežu saldiranja transakcija, sruše međunarodne barijere plaćanja i povećaju mogućnosti za ove kineske tehnološke igrače kako bi transformisali finansijske usluge od samog početka.

Ipak, baš kao i u Kini, poslovni uspjeh u inostranstvu zahtijeva odražavanje individualnih karakteristika međunarodnih tržišta i njihovih korisnika.

Kineske kompanije ne mogu jednostavno da repliciraju i izvoze domaće poslovne modele u inostranstvo. One moraju da se prilagode lokalnim kulturnim normama i očekivanjima i da se fokusiraju na bezbjednost i sigurnost. Kako bi to uradili, moraće da sarađuju i ulažu u slične firme u inostranstvu. Ključni izazov za kineske Fintech kompanije koje žele da se internacionalizuju biće pokušaj da repliciraju svoje domaće ekosisteme u inostranstvu. Ovo je područje gdje lokalne FinTech kompanije (i, ustvari, uspostavljeni pružaoci finansijskih usluga) mogu da sarađuju ili da se takmiče.

6. ZAKLJUČAK

Kineski FinTech razvija se nevjerovatno brzo i brzinom koju ostatak svijeta teško prati. Kako se kineske firme šire izvan Kine, ostaje da se vidi da li će se pokazati dovoljno robusnim za međunarodna tržišta. Takođe, počinjemo da vidimo i direktniju konkurenciju između Baidu-a i Google-a, Alibaba-e i Amazon-a, Tencent-a i Facebook-a.

Pojava tehnološki iskusne srednje klase i tranzicija ka ekonomiji baziranoj na velikoj potrošnji nude značajne mogućnosti za FinTech kompanije da steknu značajnu veličinu i promijene bankarstvo u Kini

LITERATURA

1. BBA and Accenture (2015), *Digital Disruption: UK Banking Report*, dostupno na <http://emergingpayments.org/wp-content/uploads/2017/02/Digital-Disruption-UK-banking-report-BBA-and-Accenture.pdf>
2. Efma and Infosys Finacle (2015), *Industry Disruption (Innovation in Retail Banking No 7)*, dostupno na http://www.interest.co.nz/sites/default/files/embedded_images/Innovation%20in%20Retail%20Banking_November%202015.pdf
3. *Ericson Mobility Rreport*, Jun 2015, dostupno na <https://www.ericsson.com/res/docs/2015/ericsson-mobility-report-june-2015.pdf>

4. *Ernst&Young*, The Rise of FinTech in China, A Collaborative Report by DBS and EY, Novembar 2016, dostupno na <http://www.ey.com/cn/en/industries/financial-services/ey-the-rise-of-fintech-in-china>
5. *Internet World Stats, Usage and Population Statistics*, dostupno na <http://www.internetworldstats.com/stats.htm>
6. Juniper Research, (2016), *Mobile Banking Users to Reach 2 Billion by 2020, Representing More Than 1 In 3 Of Global Adult Population*, dostupno na <https://www.juniperresearch.com/press/press-releases/mobile-banking-users-to-reach-2-billion-by-2020>
7. KPMG (2015) *Mobile Banking 2015*, dostupno na <https://home.kpmg.com/uk/en/home/media/press-releases/2015/08/mobile-banking-users-will-double-and-hit-a-quarter-of-the-worlds-population-by-2019.html>
8. North D., *Understanding the Process of Economic Change*, Occasional Paper 106, London, Institute of Economic Affairs, Mart 1999
9. Scholes, M., (2008) *The Impact of Information Technology on Freedom and Communication*, Mont Pelerine Society meeting, Tokio,
10. Scratch, *The Millennial Disruption Index*, dostupno na <http://www.millennialdisruptionindex.com>
11. Pejovich S., *Why is Culture Important?*, Preduzetnička ekonomija, Vol. 2, Podgorica, 2003
12. PWC China, Global FinTech Survey – China Summary 2017, dostupno na <https://www.pwccn.com/en/financial-services/publications/fintech/global-fintech-survey-china-summary-jun2017.pdf>
13. Vukotić V, Pejović S: *Tranzicija i institucije*, Zbornik radova, IDN, Beograd, 2002.
14. Vukotić V., *Scjesni i (ili) spontani poredak*, Institut društvenih nauka, Beograd, 1999
15. Vukotić V., *Teorijske osnove crnogorske ekonomske škole*, decembarsko predavanje studentima svih generacija postdiplomskih studija u okviru programa: "21. vijek – Doček Novog Milenijuma", Podgorica, decembar 1999. godine
16. Vukotić, V. (2003) *"Psihofilozofija biznisa"*, CID, Podgorica, 2003
17. Watson A, (2016), *Disruption or Distraction? How Digitaliyation is Changing New Zealand Banks and Core Banking Systems*, The Reserve Bank of New Zealand

PREDUZETNIŠTVO KAO NAČIN ŽIVOTA

Apstrakt

Postoji više razloga zbog kojih je važno pojmovno razjasniti i jasno razdvojiti pojmove menadžera, radnika, vlasnika u odnosu na definiciju preduzetnika. To je važno, jer pomenuti akteri ekonomskog života imaju i različite interese. Neki od tih interesa su zajednički i višestruko uvećavaju zamah i dostignuća razvoja pojedinih preduzeća, nacionalnih i globalne ekonomije, dok su neki od tih interesa različiti, međusobno suprotstavljeni i neizbežno predstavljaju izvor konflikata među pomenutim akterima. To je uslovljeno činjenicom da su svi napred navedeni akteri ekonomskog života, odnosno njihove funkcije i poslovi koje obavljaju međusobno funkcionalno povezani, uslovljeni, međuzavisni, i da njihovo zajedničko, zajedničko, uskladjeno delovanje čini celinu ekonomskog života svakog preduzeća i nacionalne ekonomije. To je i razlog, zbog čega je veoma teško izdvojiti u svom čistom vidu definiciju svakog od navedenih aktera ekonomskog života, što znači da je veoma teško i jasno na teorijskom planu definisati međusobne odnose, sličnosti razlika navedenih pojmova. To znači da je prvi korak u tom pravcu prepoznati i jasno izdvojiti ključnu „diferentiu specificu“, svakog od napred navedenih pojmova, jer tek tada se pouzdanim naučnim pristupom može analizirati odnos, tj. sličnosti i razlike između preduzetnika i drugih aktera ekonomskog života. Na tom pravcu valja tražiti i odgovor na pitanje šta je u suštini preduzetnik, u čemu se on razlikuje od drugih ljudi, odnosno drugih profesija, odnosno da li je svaki čovek po svojoj prirodi manje ili više preduzetnik.

***Ključne reči:** preduzetništvo, preduzetnik, tržište, akteri ekonomskog života, menadžer, radnik*

Abstract

There are many reasons why it is important to explain and clearly differentiate the notions of manager, employee and employer in relation to the definition of entrepreneur. That is important because the mentioned actors of economic life have different goals. Some of these are common goals that multiply energy and achievements of development of certain enterprises, national and global economies, while some goals are different, confronting each other, and inevitably represent the source of conflict between these sides. This is conditioned by a fact that all previously mentioned actors of economic life, or the functions and work they do, are functionally connected, conditioned and interdependent, and their joint action makes economic life of every enterprise and national economy whole. That is also a reason why it is very difficult to clearly identify a definition of every mentioned actor of economic life, which means it is very difficult to theoretically define interrelations, similarities and differences of the said notions. It means that the first step in this direction is to recognize and clearly identify the key “diferentia specifica” of all of the mentioned notions, because only then reliable scientific approach can analyze the relation, that is, the similarities and differences between entrepreneurs and other actors of economic life. In this direction we should seek answers to the questions: what entrepreneur essentially means, what are the differences between an entrepreneur and other professions and whether all people are in their natures, more or less, entrepreneurs.

***Keywords:** entrepreneurship, entrepreneur, market, actors of economic life, manager, employee.*

* Visoka strukovna škola za preduzetništvo, Beograd

UVODNE NAPOMENE

Kada sam pre nekoliko godina, sa grupom saradnika pokrenuo Projekat „Enciklopedija industrijskih odnosa“;¹ imao sam pred sobom, pre svega, veliki isotrijskih uzor – Francuske enciklopediste – Didroa, Dalamberra i dr. To je bilo vreme velikih, tektonskih, suštinskih promena u svim aspektima i sadržajima društvenog života. Nastajao je novi, do tada nepoznati društveni sistem – gradjansko, kapitalističko društvo. Menjala se struktura stanovništva, struktura nacionalnih ekonomija, razvijale se nove oblasti proizvodnje, menjao se način života, nastajale su nove institucije, odnosno uspostaljao novi politički, ekonomski i društveni sistem. Podrazumeva se da je sve to bilo praćeno radikalnim društvenim konfliktima izmedju novih aktera političkog, ekonomskog i socijalnog života u nastajanju.

Politički, pravni i ekonomski okviri prethodnog društvenog sistema, bili su preuski i umesto da podstiču ograničavali su stavralačku snagu novih tehnologija i novih znanja, odnosno stajali na putu manifestovanja i realizacije rastuće stvaralačke moći ljudskog uma i ruku da stvara nova materijalna i duhovna dobra. Naravno, nije se radilo samo o starom pravnom i političkom poretku, o starim institucijama i društvenim vrednostima. Bio je neophodan novi naučni i društveni pristup stvarnosti. Kreiranje, a posebno realizacija, odnosno uspostavljanje tog novog društvenog poretka, zahtevalo je ne samo znanje, već i hrabrost, sposobnost da se kreira nova vizija društva i spremnost da se za ostvarenje te vizije bori svom snagom i svim sredstvima, zasnovana na uverenju da novi društveni poredak – gradjansko kapitalističko društvo donosi bolji život svima. U tom procesu, nalazi se jadan od ključeva preduzetništva. Tačnije rečeno, sa uspostavljanjem savremenih kapitalističkih društava, čiji su ugaoni kamenovi, privatna svojina na sredstvima za proizvodnju, višestranačka parlamentarna demokratija, ljudske slobode i prava i tržišna privreda, čija je ključna pokretačka snaga tržišna utakmica, počinje da se uspostavlja i razvija preduzetništvo u savremenom smislu te reči. Preduzetništvo postaje sve značajniji predmet društvene misli, a pre svega primenjenih društvenih, a u tom okviru dominantno ekonomskih nauka, a posebno predmet zanimanja društvene prakse. To potvrđuje i činjenica da je pitanje strategije i prakse razvoja preduzetništva danas postalo neizostavni deo svih ozbiljnijih teorijskih radova i istraživanja u oblasti ekonomije, a posebno u definisanju politika i strategija ekonomskog i tehnološkog razvoja društva. Naravno sve napred navedeno n dovodi u pitanju jednu istorijsku činjenicu – da je preduzetništvo, možda ne kao pojam ili teorijska definicija postojao i pre nastanka savremenih kapitalističkih društava, ali svoj suštinski smisao i razvojnu pokretačku snagu dobilo je u savremenom dobu.

Društvena stvarnost čiji smo savremenici u mnogome je slična onome što se događalo pre više od dva veka u Francuskoj i Evropi u celini, kada su enciklopedisti verovali da se jedan od odgovora na pitanja koje je postavljalo to vreme, nalazi u redefinisaju kategorijalnog aparata, a put za ostvarivanje tog cilja su videli u enciklopediji.

Naime, savremeno doba takodje je doba trubulentnih, protivurečnih, korenitih i konfliktinih društvenih kretanja i promena. Sve to što se danas događja, može se definisati u jednoj rečenici – kao nastajanje novog sveta. Naravno, veoma je nezahvalno, a pre svega nema pouzdanih parametara na osnovu kojij se može porediti dubina i smisao promena čiji smo savremenici i onih koje su se u Evropi događjale u procesu nastanka buržoaskih društava. U tom smislu, poredjenje onoga što se događjalo pre više od dva veka, sa onim što se danas događja u društvu, koje s puno razloga zovemo „globalno selo“, samo potvrđuje da se istorija ne ponavlja. Medjutim, miko ne osporava tektonsku dubinu promena koje se događjaju u

¹ Marinković D., Marinković V. „Enciklopedija industrijskih odnosa“ „Službeni glasnik“ Beograd 2015

savremenom društvu. Nastaju nove tehnologije, nove oblasti proizvodnje, kreiraju se nove ljudske potrebe, menja se sistem društvenih i ličnih vrednosti, u konfliktnom, protivurečnom procesu nastaju nove institucije. Međutim, predmet društvenih konflikata u ključnom aspektu ostaje isti – hoćemo li biti kreatori ili žrtve društvenih promena koje se događaju. Odgovor na ovo pitanje predstavlja liniju razdelnicu između preduzetnika i pripadnika drugih društvenih grupa, a to istovremeno znači zalaganje za stav da su preduzetnici pripadnici posebne društvene grupe.

Tražeci paralele između društvenih promena u vreme kada je nastajalo tada novo građansko, kapitalističko društvo i društvenih zbivanja u savremenom dobu, kada se radikalno menja društvena struktura, struktura stanovništva, struktura nacionalnih ekonomija, kada je savremeni kapitalizam suočen sa najvećim izazovima u svojoj istoriji, izazovima koji imaju preteći rastuću političku, socijalnu i ekonomsku cenu, sa velikom sigurnošću se može izdvojiti jedna. To je suočavanje sa danas već na pojavnj ravnj vidljivom potrebom promene kategorijalnog aparata, koji, pored ostalog, podrazumeva redefinisanje osnovnih pojmova kojima se definišu ključni politički, ekonomski i socijalni procesi. To proističe iz činjenice da se u društvenoj teoriji, ali u praktičnom, svakodnevnom životu javlja čitav spektar različitih definicija ključnih pojmova, koje govore ne samo o uobičajenim neslaganjima među naučnicima i stručnjacima, već o dijametralno suprotnim shvatanjima osnovnih pojmova. Takva situacija odgovara onoj u kojoj ljudi govore različitim jezicima, odnosno pod istim rečima podrazumevaju različite pojmove. Sa takvim izazovima i iskušenjima suočava se i pojam preduzetništva.²

ŠTA JE ZAPRAVO PREDUZETNIŠTVO – POKUŠAJI DEFINISANJA

Moguće je da već naslov ovog odeljka izazove različite reakcije i pitanja, a pre svega pitanje, dali je potrebno u tekstu ovakvog karaktera i smisla otvarati pitanje definisanja posjma „preduzetništvo“. Naime, reč preduzetništvo je, kako u jezičkom, tako i u stručnom i političkom smislu, deo svakodnevnog govora i svakako spada i često korišćene reči u političkom, ekonomskom i društvenom rečniku. Reč „preduzetnik“ rado koriste počev od ordinarnih neznalica, koji se na taj način prave važni i smatraju da tako skreću pažnju na sebe, do vrhunskih naučnika i stručnjaka, privrednika, menadžera, uključujući i one koji zaista imaju pravo da za sebe kažu da su preduzetnici. U svakom slučaju nesporna je i već na pojavnj ravnj uočljiva činjenica da se u svakodnevnom govoru, nauci, istraživanjima, i u ekonomskom životu, suočavamo sa velikim brojem definicija pojma „preduzetništvo“, što je rezultat rastućeg interesovanja nauke i privredne prekse, da daju celovit, sistematski, argumentovan, odgovor na ovo pitanje. Naravno, pored ovog objektivnog, na teškoće u definisanju pojma utiče, kao i uvek u ovakvim situacijama i čitav niz subjektivnih faktora, kao što su politički i ideološki stavovi autora, njegov lični stav, interesne grupe kojima pripada, lično iskustvo, koje je uticalo na definisanje njegovog stava o tome šta je preduzetništvo i drugi subjektivni činioci. U tom pogledu, mada zvuči cinično, mora se konstatovati da pojam „preduzetništvo“ predstavlja veoma pogodan teren da svako napravi definiciju „preduzetništva“ po svojoj ličnoj meri, što znači po svom subjektivnom stavu, a ne na načelima naučne istine i provere društvene prakse. Ova podela i sukobi o tome što je zapravo „preduzetništvo“ veoma se jasno ispoljavaju i u raspravama i tekstovima o problemima preduzetništva.³

² Pirs V.D. „Moderna ekonomija“, „Dereta“ 2003

³ Vukotić V. „Spontana ili svjesna koordinacija“, u Zboniku „Svojina i sloboda“, Institut društvenih nauka, Beograd 1996

S druge strane, objektivni naučni pristup svakom predmetu, svakoj pojavi, svakom društvenom procesu, nužno započinje definisanjem tog pojma, jer je to uslov da se u metodološkom smislu definiše predmet istraživanja. To, istovremeno, znači i da rasprava i suprotstavljanje različitih stavova o preduzetništvu započinje sukobljavanjem različitih stavova i pristupa definisanju pojma „preduzetništvo“.

Iako je veoma nezahvalno prihvatati se posla klasifikovanja definicija pojedinih pojmova, krajnje uslovno brojne definicije pojma „preduzetništvo“, mogu se klasifikovati na sledeći način:

- Formalno pravne, koje preuzimaju definicije iz zakonske regulative preduzetništva;
- Definicije koje ističu pojedine osobine preduzetnika;
- Definicije koje ističu pojedine funkcije preduzetnika;
- Definicije koje nastoje da prikažu filozofsko etičku suštinu pojma preduzetništvo.

Tako na primer, Zoran Ristić, preduzetništvo definiše na sledeći način: „Preduzetništvo je delatnost usmerena na pokretanje organizovanje i inoviranje poslovanja preduzeća, sa osnovnim ciljem, stvaranja novog tržišta i ostvarivanja dobiti. Preduzetništvo je vezano za sve aspekte ljudskog ponašanja i delovanja – razvija kreativnost, pospešuje radjanje ideja i obogaćuje ljudske potrebe. Preduzetništvo obuhvata zbir znanja, veština i sposobnosti, podrazumevajući i kreativnost, pokretački duh, hrabrost i odgovornost“⁴

Definicija pojma preduzetništva, u velikoj meri određuje i pojam preduzetnik, što proističe iz zdravorazumske logike, jer je preduzetnik lice koje se bavi preduzetništvom. U skladu sa logičkim principima prvo bi trebalo odrediti pojam preduzetništva, jer iz toga onda proizilazi pojam, odnosno sadržaj rada kojim se bavi preduzetnik.

Veliki broj autora, ističe individualnost pojma „preduzetnik“, vezujući pojam preduzetnik za lične osobine preduzetnika. Termin „preduzetnik“ na francuskom jeziku „entrepreneur“, prvi je upotrebio francuski teoretičar Kantijon 1755 godine u svojoj raspravi o prirodi trgovine, gde je kao preduzetnike prikazao zakupce zemljišta, trgovce, zanatlije, gradjevinare, slikare, lekare advokate i dr., naglašavajući njihov rizik u poslovanju, i deleći ih pri tome na one koji ulažu samo rad, i koji ulažu rad i novac u sopstvene preduzetničke projekte.

U srpskom jeziku termin preduzetnik podrazumeva dva različita pojma:

1. Institucionalizovani preduzetnik, registrovan u skladu sa zakonom, koji je, kao takav, privredni subjekt;
2. Preduzetnik u širem smislu, tj. svako lice koje se bavi privrednim aktivnostima;

Razvoj novih, pre svega infomatičkih tehnologija, suštinski je uticao na promene u načinu života i rada, uticao na promene u strukturi rada, kao i u strukturi radne snage, između ostalog i tako što je omogućio da sve veći broj ljudi poslove obavlja van prostorija poslodavca, pre svega u svojim kućama. Sa stanovišta preduzetništva, može se reći da su informatičke tehnologije otvorile prostor za razvoj čitavog niza novih, preduzetničkih aktivnosti i projekata. U takve poslove, spada izrada softverskih paketa, obrazovanje ljudi za korišćenje informatičkih tehnologija, održavanje računarskih mreža, dakle čitav niz poslova koji se mogu obavljati van prostorija poslodavca, odnosno korisnika. U tom smislu razvijaju se dva osnovna, nova značenja pojma preduzetnik:

- Preduzetnik kao individualna, samostalna aktivnost;
- Preduzetnik u širem smislu, u okviru preduzeća, koja imaju fleksibilni, razvojni model organizovanja, i gde kreativnost i razvoj izbacuju tvrde, birokratizovane modele

⁴ Ristić Z., Petrović S. „Enciklopedija industrijskih odnosa“. Ur. D. Marinković i V. Marinković, „Službeni glasnik“, Beograd 2015

organizacije rada. Ova vrsta preduzetništva predstavlja u suštini oblik udruživanja preduzetnika. Drugim rečima, može se zaključiti da preduzetništvo kao oblik privredne aktivnosti i preduzetnici otvaraju novu stranicu u ekonomskoj istoriji sveta i novi, kreativniji, fleksibilniji pristup upravljanju poslovnim i ekonomskim procesima.⁵

Takav, stvaralački, razvojni, dinamički pristup pojmu preduzetnika, zasniva se na početnoj premisi da je preduzetnik individua, ličnost, koja, formalno može biti i pravno lice, ali taj formalni status je manje važan, jer primat imaju osobine preduzetnika, medju kojima posebno treba izdvojiti:

- Znanje;
- Iskustvo;
- Kompetentnost u odredjenoj oblasti;
- Vizionarstvo;
- Hrabrost;
- Spremnost na racionalan rizik;
- Strateško planiranje,
- Sposobnost da uveri druge u uspeh projekta koji kreira i vodi;

Tako šire posmatrana definicija preduzetnika, koga definišu napred navedene osobine, da se pojam preduzetnika izvede iz okvira ekonomije i pasmatra kao mnogo širi pojam, koji se manifestuje u svim delatnostima. U tom smislu, može se, na primer reći, da je i Hristifor Kolumbo bio preduzetnik. Njega su, naime, krasile sve napred navedene osobine koje čine izvore i manifestaciju ljudskih resursa, što je potvrdio kada je na tri broda, „Ninji“, „Pinti“ i „Santa Mariji“ daleke 1492 godine, zaplovio ka Zapadu, uveren da je Zemlja okrugla i da će na taj način otkriti plovni put za Indiju. To nam otkriva ključne pokretačke snage preduzetništva – veru u sebe, u saradnike, u smisao i ciljeve projekta na čijoj se realizaciji radi i naravno kreativni pristup, ne samo tom projektu, već svetu i životu uopšte.

PREDUZETNIK, MENADŽER, VLASNIK, RADNIK, SLIČNOSTI, RAZLIKE, MEDJUSOBNI ODNOSI

Potreba da se u okviru teme ovog članka „Preduzetništvo kao način života“, razmotri i ova grupa pitanja, koja se još može formulisati i kao pitanje definisanja drugih aktera ekonomskog i društvenog života i odno preduzetnika i drugih, u ovom podnaslovu navedenih aktera ekonomskog života, proističe iz činjenice da je to jedan od uslova da se jasno, objektivno, celovito, definiše pojam preduzetnik. Pri tome se mora istaći još jedan razlog – da se brojnim teorijskim i praktičnim, dnevno korišćenim pojmovima „preduzetnika“, daje tzv. negativna definicija, odnosno istuče se ono što „preduzetnik“ i „preduzetništvo“ nije. To, kao što je poznato u metodologiji društvenih istraživanja i u društvenoj teoriji nije dozvoljeno, a u praktičnom svakodnevnom životu stvara nepotrebe zabune i nedoumice i nepovoljno utiče na prepoznatljivost suštine preduzetništva, a time i na jasno definisanje odnosa izmedju preduzetnika, sa jedne i menadžera, vlasnika, radnika sa druge strane.

Postoji još jedan razlog zbog koga je važno pojmovno razjasniti i jasno razdvojiti pojmove menadžera, radnika, vlasnika u odnosu na definiciju preduzetnika. To je važno, jer pomenuti akteri ekonomskog života imaju i različite interese. Neki od tih interesa su zajednički i višestruko uvećavaju zamah i dostignuća razvoja pojedinih preduzeća, nacionalnih i globalne

⁵ Hase R., Šnajder H., Vajgelt K. : „Leksikon socijalne tržišne privrede“, Fondacija Konrad Adenauer, kancelarija Beograd 2005

ekonomije, dok su neki od tih interesa različiti, međusobno suprotstavljeni i neizbežno predstavljaju izvor konflikata među pomenutim akterima. To je uslovljeno činjenicom da su svi napred navedeni akteri ekonomskog života, odnosno njihove funkcije i poslovi koje obavljaju međusobno funkcionalno povezani, uslovljeni, međuzavisni, i da njihovo zajedničko, zajedničko, uskladjeno delovanje čini celinu ekonomskog života svakog preduzeća i nacionalne ekonomije. To je i razlog, zbog čega je veoma teško izdvojiti u svom čistom vidu definiciju svakog od navedenih aktera ekonomskog života, što znači da je veoma teško i jasno na teorijskom planu definisati međusobne odnose, sličnosti razlika navedenih pojmova. To znači da je prvi korak u tom pravcu prepoznati i jasno izdvojiti ključnu „diferentiu specificu“, svakog od napred navedenih pojmova, jer tek tada se pouzdanim naučnim pristupom može analizirati odnos, tj. sličnosti i razlike između preduzetnika i drugih aktera ekonomskog života. Na tom pravcu valja tražiti i odgovor na pitanje šta je u suštini preduzetnik, u čemu se on razlikuje od drugih ljudi, odnosno drugih profesija, odnosno da li je svaki čovek po svojoj prirodi manje ili više preduzetnik.⁶

Odgovor na ovo pitanje ne može da pruži samo ekonomija i njeni pojmovi – produktivnost, rentabilnost, ekonomičnost. Naravno, ne spori se značaj ekonomije, kao ključne oblasti u kojoj se uspostavlja i razvija preduzetništvo i u kojoj preduzetnik ispoljava i razvija svoju stvaralačku snagu. Međutim, posmatranje i definisanje pojma preduzetnik isključivi sa ekonomskog aspekta, ograničilo bi mogućnosti razumevanja suštine pojma preduzetnik i jasnog razgraničenja između pojmova preduzetnik, menadžer, vlasnik, radnik. Zato je neophodno uvesti i analizu suštinskog smisla pojma preduzetnik etički i filozofski pristup. Jer, ako se prihvati nesporna u društvenim naukama prihvaćena činjenica, da je čovek svesno, društveno, stvaralačko, a to znači i moralno biće, a ako su to istovremeno i suštinske odrednice pojma „preduzetnik“, onda iz toga proističe da je tačna tvrdnja da je svaki čovek pomalo preduzetnik. Naravno, da se pri tome mora imati u vidu da je taj preduzetnički duh u različitoj meri ispoljen kod svakog pojedinca, što je uslovljeno čitavim nizom društvenih okolnosti i ličnih osobina. A u tom preduzetničkom duhu nalazi se odgovor o jednom od ključnih izvora stvaralačke energije svakog pojedinca. Slobodnijim, maštovitijim rečima može se reći da je preduzetništvo kao duh iz boce, koga preduzetnik oslobadja, tako što višestruko uvećava njegovu izvornu energiju.

Preduzetnički duh, kao stvaralačka pokretačka snaga pojedinca, nesporno se nalazi, ne samo kod preduzetnika, već i kod menadžera, radnika, a poslodavca, vlasnika kapitala. Linija raazdvajanja između preduzetnika i drugih aktera ekonomskog života, nalazi se u nivou koncentracije onih osobina i kapaciteta, koji čine preduzetnika. Naime, rezultati istraživanja, kao i društvena praksa potvrđuju jedan zajednički imenitelj svih napred navedenih aktera ekonomskog života u odnosu prema preduzetniku. Naime, menadžer, vlasnik, radnik, poslodavac, ne mogu biti uspešni u poslovima i funkcijama koje obavljaju ako u sebi namaju makar zrnice onih osobina i kvaliteta koji odlikuju preduzetnika. Ta činjenica opredeljuje osnovni smisao preduzetništva. Međutim, ovaj odgovor, iako relevantan, nije dovoljan, ako se ne odgovori na pitanje o razlikama između preduzetnika i drugih aktera ekonomskog života. Oni se razlikuju po svojim kapacitetima, po svojim znanjima, po sistemu ličnih vrednosti, po odnosu prema društvenoj stvarnosti, po stepenu lične hrabrosti i spremnosti na rizik, po vizijama sopstvenih ali i širih društvenih procesa i projekata. Konačno, razlikuju se njihove

⁶ Fukujama F. "Social capital and civil society", IMF 1999

pozicije i funkcije u procesu rada, njihovi motivi, kao i njihovi interesi. U čemu se ogledaju te razlike?⁷

Radnik želi, pre svega sigurnost zaposlenja, dobre uslove rada, prihvatljivo radno vreme i pristojnu zaradu. Za ostvarenje ovih njegovih interesa, po njegovom shvatanju odgovoran je poslodavac, ali i svestan svoje odgovornosti za savesno ispunjavanje svojih radnih obaveza.

Vlasnik kapitala, ulaže svoj kapital da bi dobio profit. Zato traži sigurnost ulaganja, uzimajući u obzir sve činioce koji utiču na tu sigurnost ulaganja. On je svestan da se deo profita mora ulagati u razvoj u nove tehnologije, nove proizvodne programe, ali nastoji da prisvoji što veći deo profita.

S druge strane, menadžer koji organizuje i vodi poslovni sistem mora da vodi računa o profitabilnosti, održavanju i unapređivanju konkurentske moći preduzeća koje vodi, zbog čega je njegov interes što veće ulaganje u tehnološki razvoj, unapređivanje produktivnosti, rentabilnosti i svih drugih ekonomskih parametara. U tom smislu, postoji sukob interesa između vlasnika i menadžera, u tom smislu što vlasnik želi da prisvoji što veći deo profita, a menadžer da preduzeće na dugi rok učini održivim i konkurentnim u sve oštrijoj i zahtevnijoj tržišnoj utakmici.

Iz svega napred navedenog vide se različite pozicije i interesi menadžera, radnika i vlasnika kapitala. Nesporna je, takodje i konstatacija da svaki od navedenih učesnika ekonomskih procesa ima u sebi određeni nivo preduzetničkih kapaciteta i performansi, koji čini inicijalnu energiju za razvoj onih osobina koje su im neophodne da bi bili uspešni radnici, menadžeri, odnosno vlasnici.

S druge strane, radnik, menadžer, vlasnik, mogu biti i preduzetnici, ukoliko imaju prirodne predispozicije, motivaciju i ličnu disciplinu, kao i društvene okolnosti koje im omogućavaju da razviju osobine i kapacitete preduzetnika. Osnove za takvu tvrdnju daje nam istorijski tok razvoja kapitalizma. Naime u prvim fazama kapitalizma, kada se u suštini profilisu nove društvene klase – kapitalisti i radnici, veoma je čest slučaj, da vlasnik kapitala, istovremeno i obavlja i funkciju menadžera i preduzetnika.

Tek u kasnijim, sve dinamičnijim fazama razvoja kapitalizma, pod uticajem promena u strukturi kapitalističkog našina proizvodnje, u socijalnoj strukturi društva, razvoja novih tehnologija i novih oblasti proizvodnje, koji su zahtevali mnogo viši stepen znanja, dolazi do razdvajanja, odnosno uspostavljanja jasne linije razdelnice između radnika, menadžera, vlasnika.⁸

U procesu tih promena, čiji smo i danas akteri i savremenici, izdvaja se i društvena klasa, ili društveni sloj preduzetnika, koji nisu zanimanje u klasičnom smislu te reči, već ljudi sa velikim kreativnim potencijalom, koji imaju sposobnost vizionarstva, da kreiraju sopstveni slobodni život, da kreiraju viziju slobodnog društva, slobodne ekonomije, da kreiraju nove ljudske potrebe, a tada su proizvodni koje proizvode samo materijalna manifestacija te šire vizije.

Sve što je napred navedeno o funkcionalnoj povezanosti i medjuzavisnosti menadžera, radnika i vlasnika kapitala, sa jedne i preduzetnika sa druge strane, o sličnostima i razlikama medju njima, ta jasna, prepoznatljiva linija razdvajanja medju njima može se podvući i na sledeći način, koristeći pristup koji se koristi u umetnosti, odnosno različitim umetnostima. Naime, u klasifikacijama umetnosti po brojnim kriterijumima često se pojavljuje podela na kreativne umetnosti (to su, naprimer, kompozitori, književnici, pesnici, slikari, vajari i tsl.) s jedne i na reproduktivne umetnosti (muzičari, glumci, recitatori, oratori) sa druge strane. Na

⁷ Kotler F. "Korporativna društvena odgovornost", Beograd, 2005

⁸ "Antiliberalizam i ekonomija", Zbornik radova sa istoimenog naučnog skupa, IDN, Beograd, 2014

pojavnoj ravni je jasan i uočljiv kriterijum ovakve podele. Naime, u kreativnim umetnostima umetnici kreiraju dela, nastaje novo do tada nepoznato umetničko delo, dok u reproduktivnim umetnostima umetnici reprodukuju stvorena umetnička dela. Naravno ova podela ne moe biti tako gruba i čista iz prostog razloga što ne može postojati čisto kreativna, odnosno čisto reproduktivna umetnost. Primera radi, muzičar ili pevač koji izvodi određenu kompoziciju, takodje je kreativan, jer je kretativni pristup izvodjenju muzičkog dela jedino moguć. Zato se može reći da postoje umetnosti u kojima dominira kreativna i umetnosti u kojima dominira reproduktivna komponenta. Tako posmatrano, preduzetništvo predstavlja skup aktivnosti u kojima dominira kreativna komponenta. O toj kreativnoj komponenti preduzetništva osnivač i dugogodišnji predsednik Kompanije „Sony“ Akio Morita govori na sledeći način – „Ja ne istražujem tržište – ja kreiram ljudske potrebe“. A kreirati ljudske potrebe u suštini znači kreirati način života.

PREDUZETNIK, PREDUZETNIŠTVO I DRUŠTVENO OKRUŽENJE U KOME NASTAJU

U prethodnom odeljku ovog članka već je konstatovano da svaki od navedenih aktera ekonomskog života – menadžer, vlasnik, radnik, može posedovati određeni nivo osobina koje čine preduzetnika. Njima su potrebne druge osobine, za obavljanje njihove uloge i funkcija. Naime, neko može biti uspešan menadžer ili radnik, obavljati čitav niz poslova koji ne zahtevaju posebnu kreativnost i posebne veštine i znanja, uključujući i one osobina i znanja koja su neophodna preduzetniku. Naravno, kod čitavog niza poslova za njihovo uspešno obavljanje potreban je visok nivo znanja i osobina koja su neophodna i preduzetniku. To su oni zajednički imenitelji preduzetnika i drugih aktera ekonomskog života – radnika, menadžera i vlasnika kapitala. Naravno, posle te konstatacije neizbežno se nameće pitanje – šta je „diferentia specifica“ preduzetnika u odnosu na druga zanimanja, koje su to osobine, veštine i znanja koje ima preduzetnik, a drugi pomenuti akteri ih nemaju, odnosno šta je to što čini suštinu preduzetnika.

Prvo što se, već na pojavnoj ravni, uočava u traganju za odgovorom na ovo pitanje jeste razlika izmedju preduzetnika i pripadnika drugih zanimanja. Naime, svako zanimanje zahteva određeni stepen obrazovanja, profesionalnih i stručnih veština i znanja. Posmatrano na taj način, preduzetništvo se ne može posmatrati kao profesija u užem smislu te reči. To je , pre svega, optimalni skup osobina koje preduzetniku omogućavaju da kreira, da kritički analizira stanje i odnose u sredini i vremenu u kome živi, da uočava šanse i mogućnosti, da ima viziju onoga što radi i sposobnost da jasno trasira put ka ostvarenju te vizije. U tom smislu, može se reći da su preduzetnici i Johan Gutemberg, Robert Luis Stivenson, Alfred Nobel, Akio Morita itd. To znači da preduzetnik može biti menadžer, radnik, vlasnik, ali oni ne mogu biti preduzetnici.⁹

Taj specifični proces u kome nastaje preduzetnik, može se prikazati na sledeći način. Poznato je da svaka biljka ne može da uspe na svakom tlu. Drugim rečima, može da uspe samo na određenom tlu. Jednoj je potreban humus, drugoj peščana podloga, trećoj visoki procenat vlage, četvrtoj malo vode, i tsl. Tako je i sa preduzetništvom , odnosno preduzetnikom, kao njegovim kreatorom i realizatorom. Preduzetništvo, takodje traži odgovarajuće tle na kome može da nastane i razvije se u svom punom kapacitetu.

⁹ Fridman M. „Kapitalizam i sloboda“, „Službeni glasnik“, Beograd, 2012

Pre svega, preduzetništvo, odnosno preduzetnik mora imati određene lične, prirodne osobine- kao što je hrabrost, ali racionalna hrabrost, a ne neoprezno i nepromišljeno srljanje, što znači da mora jasno raspoznavati liniju razdelnicu između ova dva, posvećenost, etičnost, osećaj pravde i solidarnosti, urođenu radoznalost. Ovde je, naravno reč, o psihološkoj strukturi ličnosti, koja sadrži pomenute karakteristike, kao inicijalnu kapislu, iz koje će se pomenute i druge osobine razviti u punom kapacitetu. Takva tvrdnja zasniva se na dobro poznatoj činjenici koju su potvrdila brojna istraživanja, da su za svako zanimanje potrebe odgovarajuće prirodne predispozicije. Ove prirodne predispozicije su specifične kod preduzetnika i one čine suštinski izvor stvaralačke energije preduzetnika.¹⁰

Pored prirodnih predispozicija, za razvoj preduzetništva, odnosno stvaralačkih i razvojnih kapaciteta preduzetnika, od ključne je važnosti odgovarajuće, podsticajno, razvojno, slobodno društveno okruženje. Elementi, odnosno odrednice takvog društvenog okruženja su dobro poznate – demokratija, vladavina prava, ljudske slobode i prava, sloboda ekonomske aktivnosti. Medjutim, kada je reč o preduzetništvu, odnosno preduzetniku, sve te komponente, ogledaju se i testiraju se u postojanju tržišne utakmice. Kada je reč o odnosu preduzetnika i tržišne utakmice, jedna činjenica je od ključne važnosti. Ako čoveka definišemo kao slobodno, stvaralačko, razvojno, svesno, društveno, a to uvek znači i moralno biće, onda je on istovremeno i biće utakmice. To znači da olimpijski slogan . „Brže, više jače“ ne važi samo na sportskim borilištima, već i u svakodnevnom životu, u porodici, na poslu, u političkom i u svim drugim oblicima i sadržajima društvenog i ličnog života. Čovek želi da se i na taj način suoči sa samim sobom, sa sopstvenim sposobnostima i kvalitetima, da te kvalitete pokaže drugima, da stekne ugled i poverenje i najvažnije da stekne i učvrsti samopouzdanje, da, a ko ne u svemu, bar na nekom planu bude prvi. Istorija, kao učiteljica života, to nam potvrđuje na brojnim primerima iz svakodnevnog života. Nesporno je da su kroz istoriju najveći lični ugled i poverenje društvene zajednice sticali najhrabriji ratnici, najbolji lovci, oni koji su se najbolje snalazili u kretanju sa prirodom, oni koji su imali hrabrosti da zatvore staru i otvore neku novu perspektivnu, napredniju stranicu istorije. Samo na taj način bilo je moguće da se stekne ugled i poverenje drugih pripadnika društvene zajednice i da se oni ohrabre i motivišu da učestvuju u projektu, odnosno aktivnosti koju je preduzetnik pokrenuo. Drugim rečima, savremeni razvijeni kapitalizam je kreirao i definisao ovakav oblik preduzetništva i socijalno psihološki profil preduzetnika, ali je preduzetništvo u svim društvenim okolnostima imalo funkciju razvojne, inicijalne kapisle.

To znači da preduzetništvo i preduzetnik imaju svoj specifični način manifestovanja u savremenom dobu. Tržišna utakmica je suštinska odrednica tog specifičnog društvenog okruženja. Pri tome se, naravno, mora imati u vidu suštinska odrednica tržišne utakmice, da je to zapravo utakmica ljudskih sposobnosti i znanja, što je istovremeno i ključna osobina ili integrisana odrednica radnih i stvaralačkih kapaciteta preduzetnika. Naravno, tržišna utakmica ne predstavlja samo prirodno, povoljno okruženje preduzetnika, već i svih drugih aktera ekonomskog života. Ta činjenica istovremeno nas usmerava ka prepoznavanju šire društvene suštine preduzetništva i pozicije preduzetnika. Naime, ako se ima u vidu da se tržište sastoji od tri segmenta – tržišta roba, kapitala i radne snage, onda se može uočiti da se tržišna utakmica kada je reč o preduzetništvu istovremeno vodi da sva tri pomenuta tržišta. To je jedna od specifičnosti funkcionisanja tržišne privrede i utakmica kad je reč o preduzetnicima i preduzetništvu. Radi se o tome da su radnici isključivo usmereni na tržište radne snage, vlasnici kapitala na tržište kapitala, a preduzetništvo se istovremeno manifestuje na sva tri tržišta.

¹⁰ Sen A. "Choice, welfare, add measurment", Oxford, : Basil Blackwell

Kada je reč o odnosu preduzetništva i preduzetnika i tržišne privrede, odnosno tržišne utakmice, neophodno je istaći još jednu specifičnost tog odnosa. Časna i ravnopravna tržišna utakmica je „conditio sine qua non“ uspostavljanja i razvoja preduzetništva i uspešnosti preduzetnika. To se, naravno, odnosi na sve akter i kapitalističku tržišnu privredu u celini. Ono što je od suštinske važnosti u ovom slučaju jeste činjenica da je preduzetništvo po svojoj stvaralačkoj prirodi, čak i u uslovima gušenja tržišne utakmice, odnosno slobodne tržišne privrede u stanju da podsticajno deluje, odnosno generiše energiju kreiranja slobodnog tržišnog okruženja. To je najvidljivija, najprepoznatljivija i najvažnija odrednica i slika preduzetništva, koje ne može da opstane bez slobode i koja predstavlja realni, prepoznatljivi indikator realnog stanja slobode u jednom društvu.¹¹

Paralelno sa tim ide još jedna odrednica. Naravno, ne spadam u one koji smatraju da novac i drugi materijalni resursi nisu važni za razvoj ekonomije, za pokretanje i ostvarivanje preduzetničkih projekata, niti verujem u ideološke bajke kapitalizma o sticanju bogatstva višedecenijskim naposrnim radom i štednjom. Međutim, upravo kod preduzetništva se na tom planu uočava jedna činjnica, koja se može definisati tako da se uspeh preduzetničkog projekta i količine novca uloženog u taj projekat ne nalaze uvek u direktnoj srazmeri. Ne samo u naučnoj i stručnoj, već i u najširoj društvenoj javnosti poznata su iskustva uspešnih preduzetnika, koji su počinjali mukotrпно, u neuslovnom prostorijama, sa malo novca, uz velika lična odricanja, praćeni nepoverenjem onih koji su uspeli i koji odlučuju, ali je njihova hrabrost, upornost i vera u sebe i projekat na čijoj realizaciji rade, nadjačavali sva ta ograničenja. Tu činjenicu možda najsažetije i najsuštinskije prikazuje malo izmenjen i prilagodjen popularni aforizam: „Nije sve u novcu, ima nešto i u preduzetništvu“.

LITERATURA

1. „Antiliberalizam i ekonomija“, Ybornik radova sa istoimenog naučnog skupa, Institut društvenih nauka, Beograd 2015
2. Vukotić V. „Spontata ili svijesna koordinacija“, U Zborniku „Svojina i sloboda“, Institut društvenih nauka, Beograd, 1996
3. Fridman M. „Kapitalizam i sloboda“, „Službeni glasnik“, Beograd 2012
4. Fukujama F. „Social capital and civil society“, IMF 1999
5. Hase R., Šnajder H., Vajgelt K. „Leksikon socijalne tržišni privrede“, Fondacija Konrad Adenauer, Kancelarija u Beogradu 2005
6. Kotler F. „Korporativna društvena odgovornost“, Beograd 2005
7. Marinković D., Marinković V- Urednici, „Enciklopedija industrijskih odnosa“, Službeni glasnik, Beograd 2015
8. Pirs V.D. : „Moderna ekonomija“, „Dereta“, Beograd 2003
9. Ristić Z., Petrović S. „Enciklopedija industrijskih odnosa“, „Službeni glasnik, Beograd 2015
10. Ridestrals j., Nodstorm K. : „Fanky bussines – Kapital igra kako talenat svira“, „Plato“,Beograd 2004
11. Sen A. : Choice, welfare, and measurement“, Oxford Basil Blackwell

¹¹ Ridestrals J., Nodstorm K. „Funky bussines – kapitl igra kako talenat svira“ „Plato“ 2004

PREDUZETNIŠTVO U REPUBLICI SRBIJI- FINANSIJSKI REZULTATI

Apstrakt

U ovom radu smo prezentovali istraživanja preduzetništva u Republici Srbiji sa aspekata finansijskih rezultata poslovanja. Finansijske rezultate smo dali za privredna društva u celini i prema njihovoj veličini, shodno zvaničnoj klasifikaciji, a zatim i za preduzetničke radnje. Istraživanjem je obuhvaćen desetogodišnji period, od 2007. do 2016. godine. Imali smo u vidu da je to period od započinjanja velike finansijske i ekonomske krize u svetu, inicirane „naduvanim balonom” stambenih i drugih kredita i padom tržišta nekretnina u SAD. Nakon toga, kao što je poznato, finansijska i ekonomska kriza je prenetna na zemlje Evropske unije i druge zemlje i regione u svetu, kao tzv. „finansijska zarada”. Na osnovu navedenih obimnih istraživanja, uočava se da je u Republici Srbiji u posmatranom desetogodišnjem periodu povećan ukupan broj privrednih društava. U istom period, od 2007. do 2016. godine, je smanjen broj zaposlenih u privrednim društvima za oko 78 hiljada, što je delimično rezultat ekonomskih i finansijskih sankcija, kao i neuspele privatizacije i dejstva drugih faktora.

Ukupan prihod privrednih društava je u 2016. godini iznosio 9.698,3 milijardi dinara ili 78,8 milijardi evra, a **neto finansijski rezultat** je iznosio 229,3 milijardi dinara ili oko 1,9 milijardi evra. **Ukupna aktiva** (poslovna imovina) privrednih društava je u 2016. godini iznosila 13.527,6 milijardi dinara ili 109,9 milijardi evra, a **ukupan kapital** je iznosio 6.452 milijardi dinara ili oko 52,4 milijardi evra. **Ukupne obaveze** privrednih društava su vrlo visoke i u 2016. godini su iznosile 8.683,8 milijardi dinara ili oko 70,5 milijardi evra, u okviru čega su **krtkoročne obaveze** iznosile 5.998,7 milijardi dinara (69,1% ukupnih obaveza) ili oko 48,7 milijardi evra.

Neto finansijski rezultat privrednih društava je u osnovi bio nepovoljan od 2007 do 2014. godine (sa izuzetkom 2011. godine), da bi zatim u 2015. i 2016. godini bio povoljniji, mada znatno ispod potreba formiranja domaće akumulacije, odnosno domaće štednje i nedovoljan sa stanovišta vraćanja unutrašnjih i spoljnih dugova. Posmatrano prema statističkim regionima, najveći **ukupan prihod** privredna društva u 2016. godini je imao statistički region Beograda (48,3%) i statistički region Vojvodine (27,5%), a zatim region Šumadije i Zapadne Srbije (15,8%), region Južne i Istočne Srbije (8,2%), a najmanji region AP Kosova i Metohije (0,1%).

***Gljučne reči:** preduzetništvo, Srbija, broj privrednih društava, ukupna aktiva, kapital, ukupan prihod, neto dobit, neto gubitak, neto profitna stopa.*

ENTREPRENEURSHIP IN SERBIA-FINANCIAL RESULTS

Abstract

In this paper we presented the research into entrepreneurship in the Republic of Serbia in terms of financial business results. We provided financial results for companies as a whole and according to their size, in accordance with the official classification, and also for entrepreneurial shops. The research covered a period of ten years, from 2007 until 2016. We were aware that this was a period of when the big financial

* Član Odbora za ekonomske nauke SANU i član Naučnog društva ekonomista Srbije.

and economic crisis broke out across the globe, triggered by the “inflated bubble” of housing and other loans and a fall in the US real estate market. Afterwards, as is now well-known, the financial and economic crisis spilled over onto EU and other countries and regions in the world as the so-called “financial profit”. Based on the listed comprehensive research studies, it can be stated that in the observed ten-year period, the total number of companies increased in the Republic of Serbia. During the same period, from 2007 to 2016, the number of employees in companies decreased by around 78,000 which is partly a result of failed privatization and other factors.

The total revenue of companies in 2016 equalled RSD 9,698.3 billion or EUR 78.8 billion, while the **net financial result** measured RSD 229.3 billion or around EUR 1.9 billion. The **total assets** (business assets) of companies in 2016 equalled RSD 13,527.6 billion or EUR 109.9 billion, while the **total capital** measured RSD 6,452 billion or around EUR 52.4 billion. The **total liabilities** of companies were quite high and in 2016 they amounted to RSD 8,683.8 billion or around EUR 70.5 billion, of which **short-term liabilities** were RSD 5,998.7 billion (69.1% of the total liabilities) or around EUR 48.7 billion. The **net financial result** of companies was essentially unfavourable from 2007 until 2014 (with the exception of 2011), only to improve in 2015 and 2016, though it was still considerably below the level needed to form domestic accumulation, i.e. domestic savings, and insufficient in terms of repaying internal and external debts. Observed by statistical region, the highest **total revenue** of companies in 2016 was recorded in the statistical region of Belgrade (48.3%) and the statistical region of Vojvodina (27.5%), followed by: Šumadija and west Serbia region (15.8%), south and east Serbia region (8.2%), while the lowest was recorded in the region of the AP Kosovo and Metohija (0.1%).

Keywords: *entrepreneurship, Serbia, number of companies, total assets, capital, total revenue, net income, net loss, net profit rate*

Povratak u kapitalistički sistem u Republici Srbiji, kao i u nizu drugih istočno-evropskih zemalja nakon pada berlinskog zida, je doneo brojne i velike izazove. Ovo tim pre što je taj proces u nas usledio nakon vrlo oštih ekonomskih sankcija međunarodne zajednice, političkih promena, ratnih razaranja od strane NATO pakta, neuspele privatizacije državne i društvene imovine, narušenih ključnih nacionalnih bilansa i niza unutrašnjih problema. To je usporilo razvoj preduzetništva u Srbiji i postizanje potencijalno znatno viših finansijskih rezultata. U osnovi se može reći da se preduzetništvo u nas postupno razvija, ali nedovoljnim tempom u odnosu na mogućnosti i potrebe razvoja Republike Srbije. Ovde smo naveli važnije finansijske rezultate poslovanja privrednih društava i preduzetnika u protekloj deceniji, na osnovu znatno detaljnijih istraživanja koja smo obavili koristeći odabrane-najvažnije zvanične podatke.

U cilju bližeg sagledavanja finansijske situacije preduzetništva u Republici Srbiji, najpre ćemo dati kretanje **broja privrednih društava** i preduzetničkih radnji i kretanje broja zaposlenih u njima, a zatim i finansijske rezultate poslovanja u protekloj deceniji. Prema podacima Agencije za privredne registre (APR), ukupan broj privrednih društava je u desetogodišnjem periodu (2007-2016) povećan za oko 10 hiljada i to: sa 87,5 hiljada u 2007. godini, na oko 97,5 hiljada u 2016. godini. U okviru toga, broj velikih privrednih društava je, sa 816 u 2007. godini smanjen na 305 u 2016. godini. Istovremeno je broj srednjih privrednih društava smanjen, sa 3.126 u 2007. godini, na 1.267 u 2016. godini, što je delimično rezultat neuspele privatizacije, a znatnim delom i usled nagle liberalizacije i o ubrzanog otvaranja privrede, te rastućeg pritiska inostrane konkurencije (rastućeg uvoza roba i usluga), kao i dejstva drugih faktora. Broj malih privrednih društava je u 2016. godini iznosio oko 9,1 hiljada, mikro privrednih društava oko 86,8 hiljada i broj preduzetničkih radnji oko 17,1 hiljada.

U privrednim društvima je u 2016. godini bilo **ukupno zaposleno 1,04 miliona lica**, prema 1,11 miliona lica u 2007. godini, što je smanjenje broja zaposlenih za oko 78 hiljada ili za 7%. Broj zaposlenih u velikim privrednim društvima u tom period od 10 godina je smanjen za oko 163 hiljade (za 34,9%), a u srednjim privrednim društvima za oko 41 hiljadu (za 15,9%), dok je

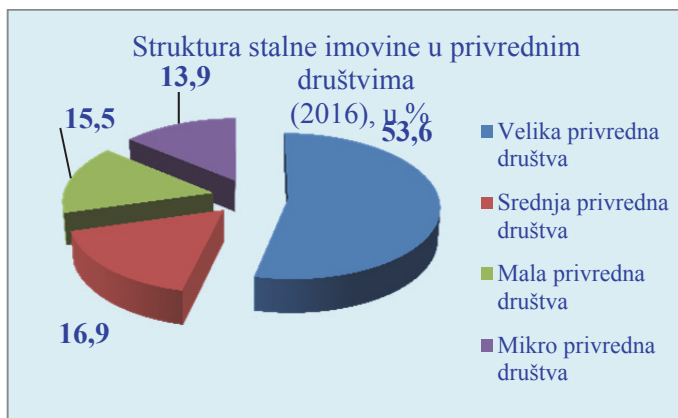
povećan broj zaposlenih u malim i mikro privrednim društvima (posmatrano zbirno), za oko 127 hiljada (za 32,9%).

Stalna imovina u privrednim društvima u Republici Srbiji je u 2016. godini iznosila oko 8.004,3 milijardi dinara ili oko 65 milijardi evra, prema 59,5 milijardi evra u 2007. godini. U velikim privrednim društvima je iskazana vrednost stalne imovine u 2016. godini iznosila 4.294 milijardi dinara ili 53,6% ukupne stalne imovine svih privrednih društava; vrednost stalne imovine u srednjim privrednim društvima je u 2016. godini iznosila oko 1.354 milijardi dinara ili 16,9%; vrednost stalne imovine u malim privrednim društvima je u 2016. godini iznosila oko 1.241 milijardi dinara ili 15,5%; a vrednost stalne imovine mikro privrednim društvima je u 2016. godini iznosila oko 1.116 milijardi dinara ili 13,9%. Iskazana vrednost stalne imovine u preduzetničkim radnjama je relativno mala u odnosu na privredna društva i u 2016. godini je iznosila 30,5 milijardi dinara.

Stalna imovina privrednih društava i preduzetnika (2007-2016), u milijardama dinara

	Ukupno-privredna društva	Velika privredna društva	Srednja privredna društva	Mala privredna društva	Mikro privredna društva	Preduzetničke radnje
2007	4,761.2	3,247.3	972.2	541.7		
2008	5,204.7	3,487.5	1,064.1	653.1		
2009	5,482.0	3,591.1	1,159.2	731.8		25.5
2010	5,567.6	3,550.6	868.0	1,149.0		25.2
2011	6,875.7	4,639.1	897.0	1,339.6	...	26.4
2012	7,063.7	4,702.4	848.4	1,513.0	...	26.3
2013	7,290.3	4,799.9	1,114.1	1,376.3	...	24.6
2014	7,532.0	4,412.5	1,086.0	1,134.8	898.6	24.7
2015	7,650.1	4,280.6	1,182.5	1,149.0	1,038.0	27.7
2016	8,004.3	4,293.6	1,354.1	1,241.0	1,115.6	30.5

Izvor: APR-finansijski izveštaji: FI 2006/2005, FI 2008/2007, FI 2010/2009, FI 2012/2011, FI 2014/2013, FI 2015/2016.



Obrtna imovina u privrednim društvima u Republici Srbiji je u 2016. godini iznosila oko 5.462,8 milijardi dinara ili oko 44,4 milijardi evra (prema oko 34 milijardi evra u 2007. godini). U velikim privrednim društvima je iskazana vrednost obrtne imovine u 2016. godini iznosila oko 1.710 milijardi dinara ili 31,3% ukupne obrtne imovine privrednih društava; vrednost obrtne imovine srednjim privrednim društvima je u 2016. godini iznosila oko 1.019 milijardi dinara ili 18,6%; vrednost obrtne imovine malim privrednim društvima je u 2016. godini iznosila oko 1.270 milijardi dinara ili 23,3% i vrednost obrtne imovine mikro privrednim društvima je u 2016. godini iznosila oko 1.464 milijardi dinara ili 26,8%. Iskazana vrednost obrtne imovine u preduzetničkim radnjama je relativno mala i u 2016. godini je iznosila oko 76,9 milijardi dinara. Može se zaključiti da mala i mikro privredna društva imaju srazmerno bolju situaciju u pogledu obrtne imovine u odnosu na velika i srednja privredna društva.

Obrtna imovina (2007-2016), u milijardama dinara

	Ukupno-privredna društva	Velika privredna društva	Srednja privredna društva	Mala privredna društva	Mikro privredna društva	Preduzetničke radnje
2007	2,718.0	1,249.7	661.9	806.4		
2008	3,341.0	1,636.4	770.6	933.9		
2009	3,612.8	1,779.2	820.5	1,013.1		60.5
2010	4,052.3	2,003.2	766.8	1,282.3		63.3
2011	4,356.3	2,101.7	851.3	1,403.2	...	68.3
2012	4,919.1	2,356.8	844.9	1,717.4	...	70.6
2013	5,004.5	2,382.7	852.3	1,769.5	...	69.4
2014	4,880.0	1,823.3	857.0	1,159.1	1,040.5	68.3
2015	5,051.1	1,670.3	907.3	1,132.7	1,340.8	71.8
2016	5,462.8	1,709.8	1,018.8	1,270.0	1,464.2	76.9

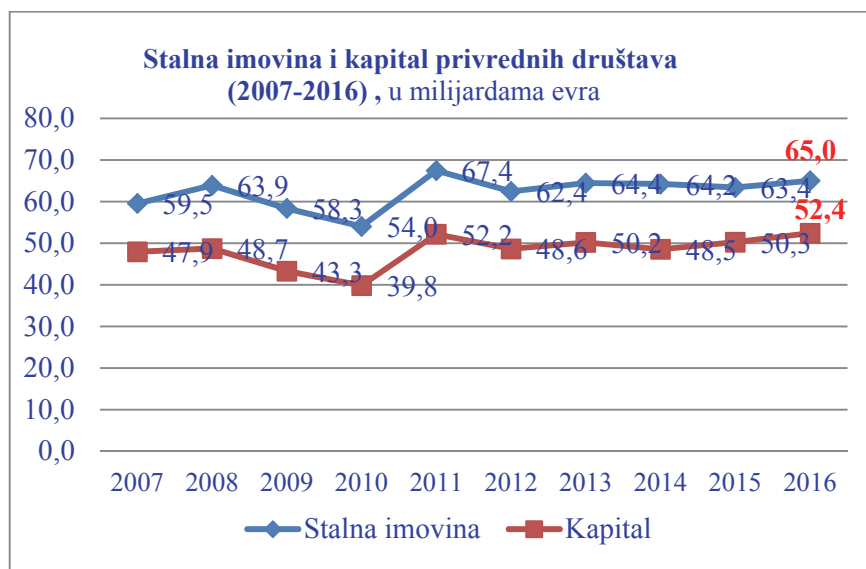
Izvor: APR-finansijski izveštaji: FI 2006/2005, FI 2008/2007, FI 2010/2009, FI 2012/2011, FI 2014/2013, FI 2015/2016.

Ukupna poslovna imovina (ukupna aktiva) privrednih društava je u 2016. godini iznosila oko 13.528 milijardi dinara ili oko 109,9 milijardi evra, prema 97,3 milijardi evra u 2007. godini. U velikim privrednim društvima je iskazana vrednost poslovne imovine u 2016. godini iznosila oko 6.025 milijardi dinara ili 44,5% ukupne poslovne imovine privrednih društava; vrednost poslovne imovine u srednjim privrednim društvima je u 2016. godini iznosila oko 2.382 milijardi dinara ili 17,6%; vrednost poslovne imovine u malim privrednim društvima je u 2016. godini iznosila oko 2.523 milijardi dinara ili 18,6%, a vrednost poslovne imovine u mikro privrednim društvima je u 2016. godini iznosila oko 2.598 milijardi dinara ili 19,2% ukupne poslovne imovine privrednih društava. Iskazana vrednost poslovne imovine u preduzetničkim radnjama je u 2016. godini iznosila 107,4 milijardi dinara.

Poslovna imovina (ukupna aktiva), u milijardama dinara

	Ukupno-privredna društva	Velika privredna društva	Srednja privredna društva	Mala privredna društva	Mikro privredna društva	Preduzetničke radnje
2007	7,778.1	4,626.7	1,715.9	1,435.5		
2008	8,931.7	5,287.3	1,929.4	1,715.1		
2009	9,622.2	5,586.8	2,125.9	1,909.5		89.4
2010	10,303.0	5,835.2	1,752.3	2,715.5		92.2
2011	12,081.1	7,101.0	1,864.5	3,115.5	...	98.5
2012	12,997.4	7,465.3	1,842.8	3,689.2	...	101.0
2013	12,365.4	7,213.4	1,977.6	3,174.4	...	94.0
2014	12,478.3	6,262.7	1,952.4	2,306.5	1,956.8	93.0
2015	12,763.7	5,973.1	2,099.7	2,294.8	2,396.1	99.6
2016	13,527.6	6,025.4	2,382.2	2,522.6	2,597.5	107.4

Izvor: APR-finansijski izveštaji: FI 2006/2005, FI 2008/2007, FI 2010/2009, FI 2012/2011, FI 2014/2013, FI 2015/2016.



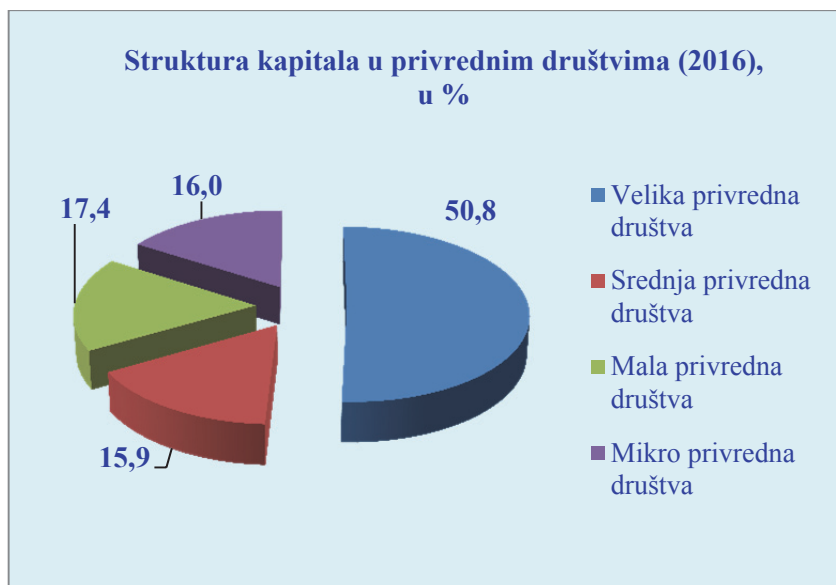
Ukupan kapital privrednih društava je u 2016. godini iznosio oko 6.452 milijardi dinara ili oko 52,4 milijardi evra, prema 47,9 milijardi evra u 2007. godini. U velikim privrednim društvima je iskazana vrednost kapitala u 2016. godini iznosila oko 3.276 milijardi dinara ili 50,8% ukupnog kapitala privrednih društava; vrednost kapitala u srednjim privrednim društvima je u 2016. godini iznosila oko 1.027 milijardi dinara ili 15,9% ukupnog kapitala privrednih društava; vrednost kapitala u malim privrednim društvima je u 2016. godini iznosila oko 1.120 milijardi dinara ili 17,4% ukupnog kapitala privrednih društava, a vrednost kapitala u mikro privrednim društvima je u 2016. godini iznosila oko 1.030 milijardi dinara ili 16,0%

ukupnog kapitala privrednih društava. Iskazana vrednost kapitala u preduzetničkim radnjama je u 2016. godini je iznosila oko 33,2 milijardi dinara.

Kapital privrednih društava i preduzetnika (2007-2016), u milijardama dinara

	Ukupno-privredna društva	Velika privredna društva	Srednja privredna društva	Mala privredna društva	Mikro privredna društva	Preduzetničke radnje
2007	3,832.1	2,606.0	745.5	480.6		
2008	3,968.4	2,635.6	782.7	550.1		
2009	4,068.5	2,612.2	825.4	630.9		22.5
2010	4,104.4	2,514.7	661.0	928.7		22.7
2011	5,318.4	3,537.6	720.3	1,060.5	...	24.9
2012	5,501.9	3,448.4	721.9	1,331.7	...	25.2
2013	5,679.8	3,569.6	792.1	1,318.1	...	24.9
2014	5,694.4	3,248.4	797.2	949.8	699.0	26.5
2015	6,067.1	3,215.6	893.9	977.2	980.5	30.8
2016	6,452.0	3,275.6	1,026.8	1,119.7	1,029.9	33.2

Izvor: APR-finansijski izveštaji: FI 2006/2005, FI 2008/2007, FI 2010/2009, FI 2012/2011, FI 2014/2013, FI 2015/2016.



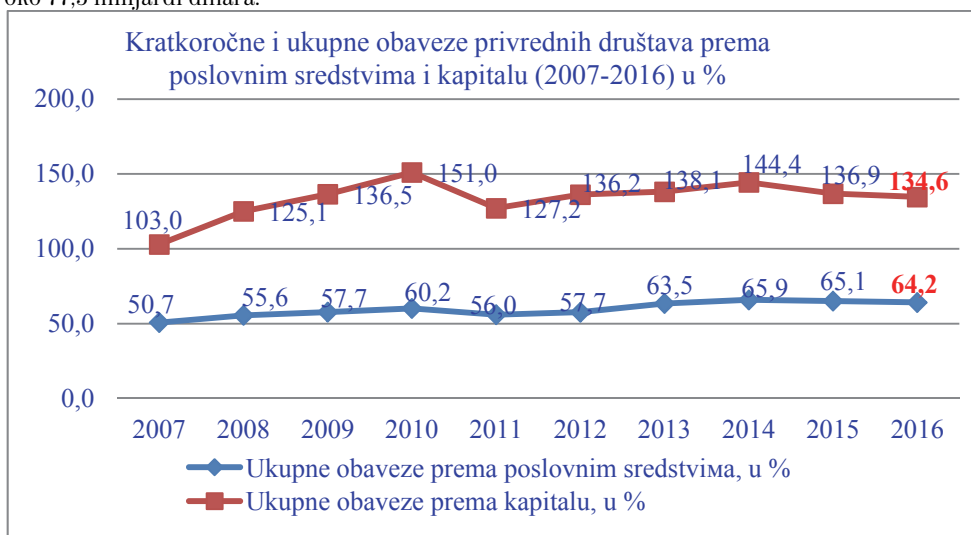
Kratkoročne obaveze su u privrednim društvima vrlo visoke i u 2016. godini su iznosile oko 5.999 milijardi dinara ili oko 48,7 milijardi evra, prema 33,7 milijardi evra u 2007. godini.

Kratkoročne obaveze privrednih društava (2007-2016), u milijardama dinara

	Ukupno-privredna društva	Velika privredna društva	Srednja privredna društva	Mala privredna društva	Mikro privredna društva	Preduzetničke radnje
2007	2,693.3	1,280.4	632.0	781.0		
2008	3,399.6	1,689.6	775.9	934.0		
2009	3,750.2	1,832.9	888.4	1,028.9		58.4
2010	4,215.7	2,072.8	771.6	1,371.3		61.2
2011	4,610.3	2,204.4	813.0	1,592.9	...	65.8
2012	5,087.4	2,531.8	817.6	1,738.0	...	68.2
2013	5,504.4	2,723.0	931.8	1,849.6	...	66.7
2014	5,721.5	2,254.9	930.0	1,125.7	1,410.9	63.8
2015	5,807.2	2,146.7	946.5	1,097.4	1,616.5	65.5
2016	5,998.7	2,009.9	1,065.2	1,141.1	1,782.5	69.3

Izvor: APR-finansijski izveštaji: FI 2006/2005, FI 2008/2007, FI 2010/2009, FI 2012/2011, FI 2014/2013, FI 2015/2016.

Ukupna obaveze privrednih društava su u 2016. godini iznosile oko 8.684 milijardi dinara ili oko 70,5 milijardi evra, prema 49,3 milijardi evra u 2007. godini. U velikim privrednim društvima je iskazana vrednost ukupnih obaveza u 2016. godini iznosila oko 3.261 milijardi dinara ili 37,6% ukupnih obaveza svih privrednih društava; vrednost ukupnih obaveza u srednjim privrednim društvima je u 2016. godini iznosila oko 1.591 milijardi dinara ili 18,3%; vrednost ukupnih obaveza u malim privrednim društvima je u 2016. godini iznosila oko 1.588 milijardi dinara ili 18,3%, a vrednost ukupnih obaveza u mikro privrednim društvima je u 2016. godini iznosila oko 2.244 milijardi dinara ili 25,8% ukupnih obaveza svih privrednih društava. Iskazana vrednost ukupnih obaveza u preduzetničkim radnjama je u 2016. godini je iznosila oko 77,5 milijardi dinara.



Ukupne obaveze privrednih društava i preduzetničkih radnji (2007-2016) u milijardama dinara

	Ukupno-privredna društva	Velika privredna društva	Srednja privredna društva	Mala privredna društva	Mikro privredna društva	Preduzetničke radnje
2007	3946.0	2020.6	970.4	955.0		0.0
2008	4963.3	2651.6	1146.7	1165.0		0.0
2009	5553.7	2974.6	1300.5	1278.6		66.8
2010	6198.6	3320.5	1091.3	1786.8		69.5
2011	6762.7	3563.4	1144.2	2055.0	...	73.6
2012	7495.5	4016.9	1121.0	2357.6	...	75.8
2013	7846.2	4121.4	1332.4	2392.5	...	72.7
2014	8222.9	3522.9	1315.0	1562.6	1822.3	69.8
2015	8303.1	3352.9	1366.0	1511.5	2072.7	72.0
2016	8683.8	3260.7	1591.4	1587.5	2244.2	77.5

Izvor: APR-finansijski izveštaji: FI 2006/2005, FI 2008/2007, FI 2010/2009, FI 2012/2011, FI 2014/2013, FI 2015/2016.

Stopa ukupnog duga (ukupnih obaveza) prema kapitalu (leverage ratio) je u privrednim društvima u proteklih 10 godina bila vrlo visoka i znatno je varirala. Ta stopa ukupnog duga prema kapitalu u privrednim društvima je u 2010. godini iznosila čak 151,0%; u 2014. godini je iznosila 144,4%, a zatim je smanjena na 136,9% u 2015. godini i na 134,6% u 2016. godini.

Ukupne obaveze prema kapitalu (2007-2016), u %

	Ukupno-privredna društva	Velika privredna društva	Srednja privredna društva	Mala privredna društva	Mikro privredna društva	Preduzetničke radnje
2007	103.0	77.5	130.2	198.7	...	
2008	125.1	100.6	146.5	211.8	...	
2009	136.5	113.9	157.6	202.7	...	296.8
2010	151.0	132.0	165.1	192.4	...	306.9
2011	127.2	100.7	158.9	193.8	...	296.1
2012	136.2	116.5	155.3	177.0	...	300.7
2013	138.1	115.5	168.2	181.5	...	292.5
2014	144.4	108.4	165.0	164.5	260.7	263.1
2015	136.9	104.3	152.8	154.7	211.4	233.7
2016	134.6	99.5	155.0	141.8	217.9	233.7

Stopa ukupnih obaveza (ukupnog duga) prema poslovnoj imovini (ukupnoj aktivi) je u privrednim društvima u 2014. i 2015. godini bila takođe izuzetno visoka i iznosila je 65,9 % i 65,1%, respektivno, a u 2016. godini je bila nešto niža i iznosila je 64,2%. Ta stopa ukupnog duga prema poslovnoj imovini je u 2016. godini bila najveća u mikro privrednim društvima (86,4%); a zatim u srednjim privrednim društvima (66,8%) i preduzetničkim radnjama (72,1%), dok je relativno niža bila u velikim privrednim društvima (54,1%) i malim privrednim društvima (62,9%).

Ukupne obaveze prema poslovnim sredstvima (2007-2016), u %

	Ukupno-privredna društva	Velika privredna društva	Srednja privredna društva	Mala privredna društva	Mikro privredna društva	Preduzetničke radnje
2007	50.73	43.67	56.56	66.52	...	
2008	55.57	50.15	59.43	67.93	...	
2009	57.72	53.24	61.18	66.96	...	74.80
2010	60.16	56.90	62.28	65.80	...	75.42
2011	55.98	50.18	61.37	65.96	...	74.75
2012	57.67	53.81	60.83	63.90	...	75.04
2013	63.45	57.14	67.37	75.37	...	77.35
2014	65.90	56.25	67.36	67.75	93.13	75.00
2015	65.05	56.13	65.06	65.87	86.50	72.28
2016	64.19	54.12	66.80	62.93	86.40	72.13

Gubitak iznad visine kapitala je u privrednim društvima bio u porastu u proteklih 10 godina. U 2007. godini je gubitak iznad nivoa kapitala iznosio oko 280 milijardi dinara (ili oko 3,5 milijardi evra), da bi u 2013. godini bio povećan na oko 1.161 milijardu dinara, a zatim u 2016. godini na oko 1.608 milijardi dinara (ili oko 13,1 milijardi evra). Najveći gubitak iznad visine kapitala su u 2016. godini imala mikro privredna društva i to u iznosu od oko 677 milijardi dinara ili oko 42,1% ukupnih gubitaka iznad visine kapitala, a zatim i velika privredna društva u iznosu od oko 511 milijardi dinara ili oko 31,8% ukupnih gubitaka iznad visine kapitala.

Gubitak iznad visine kapitala (2007-2016), u milijardama dinara

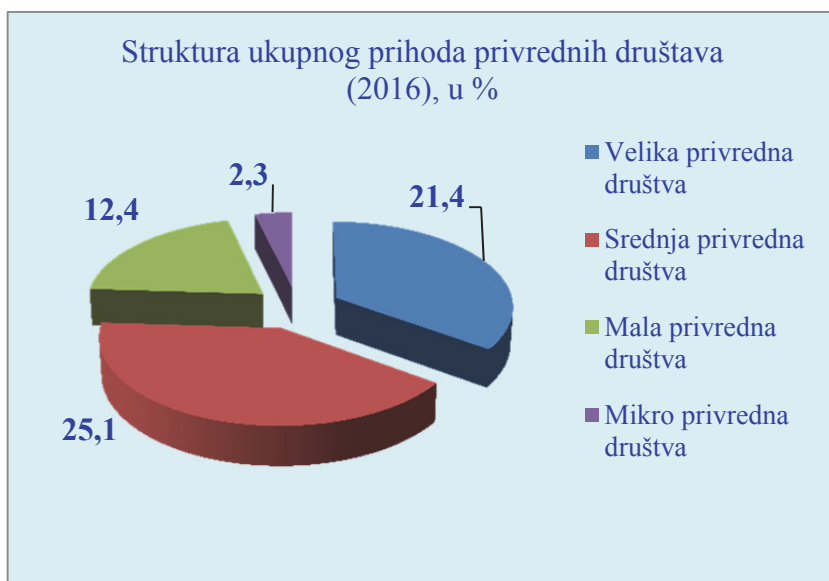
	Ukupno-privredna društva	Velika privredna društva	Srednja privredna društva	Mala privredna društva	Mikro privredna društva	Preduzetničke radnje
2007	280.0	118.8	75.7	85.5		
2008	364.5	152.0	87.4	125.1		
2009	505.0	204.8	138.4	161.7		3.3
2010	654.5	264.8	110.4	279.3		3.5
2011	814.5	338.9	108.2	367.4	...	3.7
2012	973.2	379.5	140.0	453.7	...	3.9
2013	1,160.6	477.6	146.9	536.2	...	3.6
2014	1,439.0	508.6	159.9	206.0	564.5	3.3
2015	1,606.6	595.4	160.2	193.8	657.1	3.2
2016	1,608.2	510.9	236.0	184.7	676.7	3.2

Izvor: APR-finansijski izveštaji: FI 2006/2005, FI 2008/2007, FI 2010/2009, FI 2012/2011, FI 2014/2013, FI 2015/2016.

Ukupni prihodi svih privrednih društava u Republici Srbiji su nominalno povećani i to: sa oko 5.720 milijardi dinara (ili 71,5 milijardi evra) u 2007. godini, na oko 9.698 milijardi dinara (ili 78,8 milijardi evra) u 2016. godini. U okviru toga, ukupni prihodi velikih privrednih društava su u 2016. godini iznosili oko 3.994 milijardi dinara (41,2% ukupnih prihoda svih privrednih društava); srednjih privrednih društava oko 2.073 milijardi dinara (21,4%); malih privrednih društava oko 2.434 milijardi dinara (25,1) i mikro privrednih društava oko 1.198 milijardi dinara (12,4% ukupnih prihoda svih privrednih društava). Preduzetničke radnje su u 2016. godini imale ukupan prihod od oko 225 milijardi dinara, što je znatno manje od ukupnog prihoda malih i mikro privrednih društava u toj godini.

Ukupni prihodi privrednih društava i preduzetničkih radnji (2007-2016) u milijardama dinara

	Ukupno-privredna društva	Velika privredna društva	Srednja privredna društva	Mala privredna društva	Mikro privredna društva	Preduzetničke radnje
2007	5,719.5	2,906.6	1,195.1	1,617.8		
2008	6,825.3	3,719.7	1,371.8	1,733.8		
2009	6,328.0	3,449.9	1,253.9	1,624.3		183.0
2010	7,116.5	3,994.8	1,317.8	1,804.0		185.7
2011	8,108.9	4,565.8	1,451.6	2,091.5	...	156.0
2012	8,693.4	5,021.4	1,545.5	2,126.5	...	162.9
2013	8,730.4	5,111.7	1,552.3	2,066.4	...	212.3
2014	8,942.8	4,042.2	1,724.2	2,112.6	1,063.9	203.0
2015	9,201.0	3,934.4	1,842.0	2,274.9	1,149.7	216.3
2016	9,698.3	3,994.3	2,072.8	2,433.5	1,197.8	225.4



Neto dobit privrednih društava koja pozitivno posluju je u 2016. godini iznosila oko 534,4 milijardi dinara ili oko 4,3 milijardi evra, prema 4,1 milijardi evra u 2007. godini. U okviru toga je neto dobit velikih privrednih društava koja su pozitivno poslovala u 2016. godini iznosila oko 208,1 milijardi dinara (odnosno 38,9%); neto dobit srednjih privrednih društava je iznosila oko 116,4 milijardi dinara (odnosno oko 21,8%); neto dobit malih privrednih društava oko 141,7 milijardi dinara (odnosno 26,5%) i neto dobit mikro privrednih društava 68,2 milijarde dinara (odnosno 12,8%). Neto dobit svih preduzetničkih radnji koje su pozitivno poslovale je srazmerno mala i u 2016. godini je iznosila oko 8,4 milijardi dinara.

Neto dobit privrednih društava i preduzetničkih radnji (2007-2016), u milijardama dinara

	Ukupno-privredna društva	Velika privredna društva	Srednja privredna društva	Mala privredna društva	Mikro privredna društva	Preduzetničke radnje
2007	328.9	139.9	81.3	107.6
2008	299.3	123.8	72.4	103.1
2009	282.9	138.8	59.2	85.0	...	4.2
2010	316.5	157.5	61.8	97.2	...	4.1
2011	459.4	246.6	76.8	136.1	...	4.7
2012	432.5	229.9	81.8	120.8	...	4.9
2013	447.5	261.7	72.7	113.1	...	5.2
2014	416.9	171.7	72.4	111.6	61.1	6.4
2015	454.7	181.0	93.2	118.4	62.1	7.6
2016	534.4	208.1	116.4	141.7	68.2	8.4

Neto gubitak privrednih društava koja su iskazala negativne poslovne rezultate je u 2016. godini iznosio oko 305,1 milijardi dinara ili oko 2,5 milijardi evra, prema oko 3,5 milijardi evra u 2007. godini. U okviru toga, neto gubitak velikih privrednih društava koja su imala negativne poslovne rezultate je u 2016. godini iznosio 93,6 milijardi dinara (odnosno 30,7% gubitaka svih privrednih društava); neto gubitak srednjih privrednih društava je iznosio 54,3 milijardi dinara (odnosno oko 17,8%); neto gubitak malih privrednih društava 53,6 milijardi dinara (odnosno 17,6%) i neto gubitak mikro privrednih društava čak oko 103,6 milijarde dinara (odnosno oko 34,0% gubitaka svih privrednih društava). Neto gubitak preduzetnika koji su imali negativno poslovanje je u 2016. godini iznosio oko 1,1 milijardi dinara.

Neto gubitak privrednih društava i preduzetničkih radnji (2007-2016), u milijardama dinara

	Ukupno-privredna društva	Velika privredna društva	Srednja privredna društva	Mala privredna društva	Mikro privredna društva	Preduzetničke radnje
2007	279.0	185.8	49.6	43.7		
2008	336.5	195.1	73.4	68.0		
2009	385.1	213.6	90.3	81.3		2.2
2010	406.2	198.9	71.7	135.6		2.5
2011	395.3	188.1	69.7	137.5	...	1.9
2012	495.3	255.6	73.7	166.0	...	1.7
2013	478.4	279.6	66.5	132.4	...	1.5
2014	548.7	250.7	91.4	92.7	113.8	1.6
2015	387.4	170.0	57.4	65.3	94.7	1.2
2016	305.1	93.6	54.3	53.6	103.6	1.1

Neto finansijski rezultat, svih privrednih društava je u 2016. godini iznosio oko 229,3 milijardi dinara ili oko 1,9 milijardi evra, prema 600 miliona evra u 2007. godini. U okviru toga, neto finansijski rezultat velikih privrednih društava je u 2016. godini iznosio oko 114,5 milijardi dinara (odnosno čak oko 49,9%); neto finansijski rezultat srednjih privrednih društava je iznosio 62,1 milijardi dinara (odnosno oko 27,1%); neto finansijski rezultat malih privrednih društava 88,1 milijardi dinara (odnosno 38,4%) i neto finansijski rezultat mikro privrednih društava je bio negativan i iznosio je čak -35,4 milijardi dinara, dok je neto finansijski rezultat preduzetničkih radnji u 2016. godini iznosio oko 7,3 milijardi dinara.

Neto finansijski rezultat (2007-2016), u milijardama dinara

	Ukupno-privredna društva	Velika privredna društva	Srednja privredna društva	Mala privredna društva	Mikro privredna društva	Preduzetničke radnje
2007	49.8	-45.9	31.8	63.9	...	0.00
2008	-37.1	-71.3	-1.0	35.2	...	0.00
2009	-102.2	-74.8	-31.1	3.7	...	2.0
2010	-89.7	-41.4	-9.9	-38.4	...	1.6
2011	64.1	58.4	7.1	-1.4	...	2.9
2012	-62.8	-25.7	8.1	-45.3	...	3.2
2013	-30.9	-17.9	6.3	-19.3	...	3.8
2014	-131.8	-79.0	-19.0	18.8	-52.6	4.9
2015	67.2	11.1	35.8	53.1	-32.6	6.4
2016	229.3	114.5	62.1	88.1	-35.4	7.3

Neto finansijski rezultat prema ukupnoj poslovnoj imovini, odnosno ukupnoj aktivi (return of assets-ROA), je u period od 2008. do 2014. godine bio negativan (sem u 2011. godini). U 2015. godini je bio pozitivan i iznosio je 0,5% od iskazane vrednosti poslovne imovine, a u 2016. godini je povećan na 1,7% od iskazane vrednosti poslovne imovine.

Neto finansijski rezultat prema ukupnoj poslovnoj imovini (ukupnoj aktivi), u %

	Ukupno-privredna društva	Velika privredna društva	Srednja privredna društva	Mala privredna društva	Mikro privredna društva	Preduzetničke radnje
2007	0.6	-1.0	1.9	4.5	...	
2008	-0.4	-1.3	-0.1	2.1	...	
2009	-1.1	-1.3	-1.5	0.2	...	2.2
2010	-0.9	-0.7	-0.6	-1.4	...	1.7
2011	0.5	0.8	0.4	0.0	...	2.9
2012	-0.5	-0.3	0.4	-1.2	...	3.2
2013	-0.3	-0.2	0.3	-0.6	...	4.0
2014	-1.1	-1.3	-1.0	0.8	-2.7	5.2
2015	0.5	0.2	1.7	2.3	-1.4	6.4
2016	1.7	1.9	2.6	3.5	-1.4	6.8

Neto finansijski rezultat prema kapitalu, tj.neto profitna stopa (return of equity-ROE) svih privrednih društava je u period od 2008. do 2014. godine takodje bio negativan (sem u 2011. godini). U 2015. godini je neto finansijski rezultat prema kapitalu bio pozitivan i iznosio je 1,1% od iskazane vrednosti kapitala, a u 2016. godini je povećan na 3,6% od iskazane vrednosti kapitala.

Neto finansijski rezultat prema kapitalu (2007-2016), u %

	Ukupno-privredna društva	Velika privredna društva	Srednja privredna društva	Mala privredna društva	Mikro privredna društva	Preduzetničke radnje
2007	1.3	-1.8	4.3	13.3
2008	-0.9	-2.7	-0.1	6.4
2009	-2.5	-2.9	-3.8	0.6	...	8.8
2010	-2.2	-1.6	-1.5	-4.1	...	7.1
2011	1.2	1.7	1.0	-0.1	...	11.5
2012	-1.1	-0.7	1.1	-3.4	...	12.7
2013	-0.5	-0.5	0.8	-1.5	...	15.2
2014	-2.3	-2.4	-2.4	2.0	-7.5	18.4
2015	1.1	0.3	4.0	5.4	-3.3	20.7
2016	3.6	3.5	6.1	7.9	-3.4	22.0

Ovde smo takodje dali i odabrane finansijske pokazatelje za **privredna društva prema statističkim regionima** u nas. Posmatrano prema statističkim regionima, najveći ukupan prihod privredna društva je u 2016. godini imao statistički region Beograda u iznosu od oko 4.687 milijardi dinara (48,3%) i statistički region Vojvodine oko 2.669 milijardi dinara (27,5%), a zatim region Šumadije i Zapadne Srbije oko 1.531 milijardi dinara (15,8%), region Južne i Istočne Srbije 797 milijardi dinara (8,2%), a najmanji region AP Kosova i Metohije od oko 13,7 milijardi dinara.

Ukupni prihodi privrednih društava po statističkim regionima (2015-2016)

	Iznos u milijardama dinara		Struktura u %	
	2015	2016	2015	2016
Privredna društva-ukupno	9201.0	9698.3	100.0	100.0
Beogradski region	4472.8	4687.0	48.6	48.3
Region Vojvodine	2552.7	2669.0	27.7	27.5
Reg. Šumadije i Zap.Srbije	1400.3	1531.4	15.2	15.8
Reg. Južne i Istočne Srbije	760.5	797.2	8.3	8.2
Reg. Kosova i Metohije	14.7	13.7	0.2	0.1

U osnovi je slična situacija u pogledu drugih najznačajnijih finansijskih rezultata poslovanja privrednih društava po statističkim regionima u nas, kao što je vrednost poslovne imovine, ukupnog kapitala i drugih pokazatelja.

PRILOG:*Broj privrednih društava (2007-2016)*

	Ukupno-privredna društva	Velika privredna društva	Srednja privredna društva	Mala privredna društva	Mikro privredna društva	Preduzetničke radnje
2008	89.834	925	3.520	85.389
2009	94.573	967	3.583	90.023	...	21.686
2010	90.985	831	2.874	87.284	...	20.704
2011	93.096	852	2.805	89.439	...	20.613
2012	92.157	937	2.866	88.354	...	19.679
2013	95.907	925	2.878	92.104	...	19.164
2014	93.759	336	1.225	8.812	83.386	18.204
2015	94.656	309	1.204	8.702	84.441	17.286
2016	97.543	305	1.267	9.126	86.845	17.098

Izvor: APR-finansijski izveštaji: FI 2006/2005, FI 2008/2007, FI 2010/2009, FI 2012/2011, FI 2014/2013, FI 2015/2016

Kretanje broja zaposlenih (2007-2016)

	Ukupno-privredna društva	Velika privredna društva	Srednja privredna društva	Mala privredna društva	Mikro privredna društva	Preduzetničke radnje
2007	1,113,649	468,415	259,304	385,930
2008	1,118,771	472,267	260,499	386,005
2009	1072.605	450.326	245.975	376.300	...	50.749
2010	1001.913	420.151	219.456	362.306	...	45.098
2011	1018.717	426.357	217.134	375.226	...	45.281
2012	1004.336	433.115	207.936	363.285	...	43.995
2013	994.900	430.789	207.904	356.207	...	43.682
2014	976.061	304.608	199.576	266.411	205.466	43.025
2015	990.900	294.962	205.377	271.750	218.811	46.189
2016	1036.057	305.111	218.054	288.595	224.297	47.906

Izvor: APR-finansijski izveštaji: FI 2006/2005, FI 2008/2007, FI 2010/2009, FI 2012/2011, FI 2014/2013, FI 2015/2016.

PREDUZETNIŠTVO, RENTA I RENTIJERSTVO

Apstrakt

Sušтина ljudskog napretka je u stvaranju. Stvaranje je osnov razvoja i povećanja životnog standarda. Da bi se brže razvijali i unaprijedili životni standard, pojedinci i društva nastoje da stvore više. Kako se *nešto* ne može stvoriti iz *ničeg*, za stvaranje su potrebni resursi. Potraga za resursima uticala je na migracije pojedinaca i društava, dok je ograničenost resursa uslovlila nastanak i razvoj ekonomije. Tokom procesa stvaranja formirale su se različite klase. Za uređenje odnosa među njima, pored ekonomije, bili su potrebni politika i zakoni. Politika je stvorila okvir za donošenje društvenih odluka, dok su zakoni, odnosno pravila, stvorili osnov za društvenu kontrolu pojedinačnih i kolektivnih odluka. Cilj rada je da prikaže evoluciju ideja, razmišljanja i istraživanja koncepta preduzetništva, rente i rentijerstva. Da bi se razumjeli budući procesi, dat je osvrt na istorijski kontekst fenomena kojima se bavi rad.

Кljučне рећи: preduzetništvo, renta, rentijerstvo

Abstract

The essence of human progress is in creation. Creation is the foundation of development and increase of living standards. In order to develop and improve the standard of living faster, individuals and societies try to create more. As something can not be created from anything, resources are needed to create. Resource seekers have influenced the migration of individuals and societies, while resource constraints conditioned the emergence and development of the economy. During the process of creation, different classes were formed. To regulate relations among them, in addition to the economy, policies and laws were needed. Policy has created a framework for making social decisions, while laws or rules have created the basis for social control of individual and collective decisions. The aim of the paper is to present the evolution of ideas, thinking and research of the entrepreneurship, rent and rent seeking. In order to understand the future processes, the paper gives an overview of the historical context of the phenomena researched.

Keywords: entrepreneurship, rent, rent-seeking

UVOD

Kada se resursi troše sa ciljem da se njihovom potrošnjom stvori veća vrijednost, tada potrošnja podstiče stvaranje. Međutim, kada se resursi troše bez namjere da se vrijednost uveća, tada potrošnja postaje suprotnost stvaranju, a pojedinačne ili kolektivne odluke o takvoj potrošnji resursa, prepreka bržem razvoju i povećanju životnog standarda. Sukob principa stvaranja i principa trošenja prenio se na prostor uokviren politikom, i posebno na osnov na kome takav okvir počiva - zakone i pravila. Iz principa se razvila logika razmišljanja i ponašanja, i logika procesa donošenja odluka. Logika razmišljanja i ponašanja, i logika donošenja odluka

* Vanredni profesor, Univerzitet Donja Gorica – UDG

** Vanredni profesor, Univerzitet Donja Gorica – UDG, Institut za preduzetništvo i ekonomski razvoj (IPER), Podgorica

*** Doktorand, Univerzitet Donja Gorica – UDG

oblikovale su društva u cjelini. Tehnološki napredak je još više izbacio u prvi plan navedene logike. Tako su se razvila društva u kojima dominira stvaranje i koja se sve više prepoznaju kroz preduzetništvo, i društva u kojima dominira trošenje resursa i koja se prepoznaju kroz različite oblike rentijerstva. Prve karakteriše borba za nove ideje i brži ekonomski progres, a druge borba za pozicionu vlast. Upravo će konflikt između borbe za nove ideje i borbe za pozicije opredijeliti budućnost pojedinih društava. U toj borbi stratešku prednost imaće inovativna društva.

PREUZETNIŠTVO

Šta je to preduzetništvo? Da li je preduzetništvo moć? Znanje? Energija razvoja? Struktura uma? Način razmišljanja? Iskustvo? Strast? Pogled iz budućnosti? Kada je nastalo preduzetništvo? Šta se nalazi u osnovi preduzetništva? Kako se tokom vremena razvijalo? Da li preduzetništvo pokazuje superiornost u odnosu na alternative današnjice? Da li će preduzetništvo oblikovati našu budućnost? Da li dosadašnja iskustva potvrđuju da se brže razvijaju društveni sistemi zasnovani na preduzetništvu? Ako je to tako, koje prepreke stoje na putu bržem razvoju preduzetništva? Ko postavlja prepreke? Zašto?

Prvu formalnu definiciju preduzetništva dao je irsko-francuski ekonomista Richard Cantillon¹ 1755. godine. On preduzetnika opisuje kao avanturistu koji investira u kupovinu različitih roba sa namjerom da ih u budućnosti proda. Izraz "*avanturista*" upotrebljava prije svega zbog velike neizvjesnosti koja se odnosi na cijenu po kojoj preduzetnik može prodati kupljene robe. Cantillon pravi razliku između preduzetnika i poslovnih ljudi, koja se ogleda u proaktivnom angažovanju u trgovini, preuzimanju rizika i spremnosti da putuje u nepoznate krajeve. Njegov osvrt na pitanje stanovništva uticao je na razmišljanje Marquis de Mirabeau, Adama Smitha i kasnije Thomasa Malthusa. Osobinama preduzetnika koje je opisao Cantillon, Francois Quesnay (1758) dodaje organizacione i inovativne sposobnosti². Nicolas Baudeau (1771) pored inovacija, preduzetniku dodaje sposobnost obrade informacija i znanja.

Adam Smith (1776) je zanemario preduzetnički aspekt ljudskog ponašanja. Smatrao je da ljudi u osnovi nisu preduzetnici. S druge strane, Jean Baptiste Say (1803) dodijelio je preduzetniku ključnu ulogu u ekonomskom životu. Napravio je podjelu na: (i) filozofa koji utvrđuje teoriju, (ii) preduzetnika koji je primjenjuje stvaranjem korisnih proizvoda i (iii) radnika koji obezbjeđuje rad. Preduzetnik kombinuje faktore proizvodnje i ostvaruje zaradu koja se razlikuje od prinosa kapitaliste. Say je prvi teoretičar koji je napravio razliku između preduzetnika i kapitaliste. Takođe, analizirao je značaj rizika i neizvjesnosti. Shvatio je da upravo neizvjesnost utiče na značaj preduzetnika i utro put Schumpeterovoj teoriji o preduzetništvu.

Aspekt troškova i značaja njihovog umanjenja bio je u fokusu Alfred Marshalla (1881). On je ukazao da preduzetnik stalno istražuje mogućnosti da smanji troškove, i istakao inovativnu funkciju preduzetnika. Marshall je prvi primijetio značaj inovacija u preduzetništvu. To znači da preduzetništvo nije samo sposobnost organizacije faktora proizvodnje, već i umješnost stvaranja novih proizvoda i pronalaženja novih tržišta.

Ipak, neoklasična ekonomija se zasnivala na konceptu savršene konkurencije i savršenih informacija. U takvom modelu, koncept preduzetništva, zasnovan na preuzimanju rizika i inovacijama, nije mogao imati značajniju ulogu. Postepeno sazrijeva mišljenje da konkurencija i

¹ Richard Cantillon je napisao jedan od prvih eseja moderne ekonomije. *Essai sur la nature du commerce en general* napisan je u periodu između 1730-34 godine, a objavljen nakon njegove smrti 1755. godine.

² Francois Quesnay, *Tableau economique* (1758)

informacije nisu savršene. Frank Knight (1921), jedan od utemeljivača Čikaške škole, pravi razliku između neizvjesnosti i rizika, i povezuje ih sa profitom i preduzetništvom. Za razliku od rizika koji se može pokriti osiguranjem, neizvjesnost prati sve poslovne odluke iz jednostavnog razloga što proizvodnja zahtijeva vrijeme. Da bi stvorili *output* u budućnosti, potrebno je donijeti odluke o upotrebi *inputa* u sadašnjosti. Po prvi put se iz vizure budućnosti gleda na sadašnje odluke. Domaćinstva nisu spremna da svoje sadašnje resurse vežu za buduću tražnju i polaze od pretpostavke da nikakvih promjena neće biti. Preduzetnici se ponašaju drugačije. Prisustvo neizvjesnosti utiče na dobrovoljnu specijalizaciju u postupku donošenja odluka na osnovu: postojećeg znanja, sposobnosti predviđanja, menadžerskih osobina i samopouzdanja. Knight smatra da preduzetnici mogu predvidjeti budućnost.

Sa konceptom kreativne destrukcije Joseph Schumpeter (1928) je otvorio novi prostor za ulogu preduzetništva u ekonomiji. Suprostavio se mišljenju da je preduzetnik nosilac rizika i menadžer firme. Preduzetnika je definisao kao "inovatora koji uvodi nove kombinacije faktora proizvodnje i izvršava jedan od sljedećih pet zadataka: (i) stvara nova dobra ili dobra koja imaju novi kvalitet, (ii) razvija novi metod proizvodnje, (iii) otvara nova tržišta, (iv) pronalazi nove izvore snabdijevanja i (v) stvara nove organizacije ili industrije."³ Inovacija remeti ravnotežu (kreativna destrukcija). Schumpeter je razdvojio rizik i preduzetnika, i pretpostavio da kapitalisti ili bankarski sektor, a ne preduzetnik, preuzimaju rizik.

Austrijska škola (Mises, Hayek, Krizner) stavila je naglasak na spontani proces utvrđivanja cijena na tržištu. Ludwig von Mises (1949) smatra da preduzetnik mijenja i oblikuje tržište. Preduzetničke akcije predstavljaju manifestaciju uma i poseban kvalitet čovjeka sposobnog da sirov materijal pretvori u percepciju, a percepciju u realnost. Snaga intelekta omogućava mu da vidi bolje. Preduzetnik je vođen strukturom uma i iskustvom.

Hayek se fokusirao na informacije i znanje, a ne na proces donošenja odluka preduzetnika. Pokušao je da razumije kako pojedinci uključeni u složenu, širu podjelu rada, samo sa lokalnim i individualnim znanjem, uspješno koordiniraju svoje akcije. Ključni element njegove teorije je podjela znanja.

Israel Krizner je razvio sopstvenu teoriju na osnovama učenja Misesa i Hayeka. Odbacio je teoriju ravnoteže i posebno naglasio preduzetnička otkrića u fazama neravnoteže. Smatrao je da se ekonomija stalno nalazi u stanju neravnoteže zbog tzv. "šokova" koji konstantno udaraju privredu. Dodatno, preduzetnici pate od "potpuno neznanja", jer jednostavno ne znaju da su dodatne informacije dostupne. Svako otkriće predstavlja iznenađenje onoga što je preduzetnik prethodno zanemario. Ovo prethodno "nerazmišljanje o znanju" rezultat je preduzetničke smjelosti i imaginacije na tržištu koje je definisano kao "Knightova neizvjesnost."

William Baumol (1995) razlikuje dva prototipa preduzetnika: prvi, koji kreira, organizuje i upravlja preduzećem i drugi, inovativni i preduzetnički kako ga je konceptualno definisao Schumpeter. Efekti rada prvih mogu se analizirati poređenjem cijena na savršeno konkurentnim tržištima, dok se Schumpeterov preduzetnik ne uklapa u neoklasične teorijske koncepte. Baumol smatra da je otkrivanje kvaliteta preduzetničke ličnosti važno, ali van opsega ekonomske teorije. Razvio je tezu da je preduzetništvo prisutno u svim ekonomskim strukturama, ali su različite njegove manifestacije. Smatra da je u nekim slučajevima preduzetništvo neproduktivno, čak parazitsko i štetno za ekonomiju kao cjelinu.⁴ Dok se ukupna ponuda preduzetnika razlikuje među društvima, produktivan doprinos preduzetničkih aktivnosti varira zbog podjele na: produktivne

³ Joseph Schumpeter, "Economic Theory and Entrepreneurial History", Change and the Entrepreneur, 1949., strana 66.

⁴ William Baumol je primijetio da postoji manifestacija preduzetništva kod pojedinaca koji se nalaze na pozicijama gdje je rentijerstvo veoma razvijeno i ukazao na negativne efekte sprege preduzetničkog načina razmišljanja i rentijerstva.

aktivnosti (inovacije) i neproduktivne aktivnosti (rentijerstvo ili organizovani kriminal). Primijetio je da politika efikasnije utiče na alokaciju preduzetništva nego na ponudu preduzetništva.

Sistem slobodnog preduzetništva ne može postojati ako nema sigurnosti privatnog vlasništva, zakona i morala. S druge strane moral može postojati samo u društvima u kojima postoji sloboda. Ako je slobodan da bira, pojedincu pripadaju i konsekvence izbora. Ako mu je izbor nametnut, onda u takvom sistemu nema slobode. A u odsustvu slobode nema morala.⁵

Bez obzira na protok vremena, jasno je da se preduzetništvo i preduzetnički način razmišljanja i ponašanja kroz vrijeme vezuju za preuzimanje rizika, niže troškove kroz inovacije, otvaranje novih tržišta, praktično upotrebljivo znanje, kreiranje budućnosti, itd. Kako se protokom vremena broj preduzetnika nije povećavao, preduzetništvo je postalo resurs. Rastuća globalna tražnja za efektima preduzetničkog pristupa, rada i rezultata, uticala je na rast cijene ovog ograničenog resursa. U novije vrijeme preduzetništvo i preduzetnički način razmišljanja osvajaju sfere koje su dugo vremena bile strogo kontrolisane od strane države, kao što su putovanje u svemir, poštanska djelatnost, telekomunikacije, transport, itd. Više nego ikada ranije, preduzetništvo je spojilo nauku, praktična dostignuća i potrebe društva u različitim oblastima. Pogled iz budućnosti postaje sve jasniji, a budućnost razumljivija običnom čovjeku.

RENTA

Šta je to renta? Kada je nastala i kako se razvila renta? Da li renta predstavlja moć? Kaznu? Način razmišljanja? Strah primitivnih od razvoja? Odgovor na rastuću tražnju? Strah od promjena ili strah od nestajanja? Nedostatak osjećaja za budućnost? Ropstvo mitovima? Da li je renta izraz prosječnosti? Ili, nedostatka snage za krupnije iskorake prema boljem, kvalitetnijem, većem? Da li je renta izraz tržišne potrebe ili slabosti i lijenosti vlasnika? Da li je renta rezultat rada ili nerada? Da li veća renta znači brži ekonomski razvoj?

Pitanje rente, prije svega zemljišne rente, izbilo je u prvi plan početkom XIX vijeka. Porast broja stanovnika i rastuća zabrinutost oko obezbjeđenja dovoljne količine hrane uticali su na ukidanje carine na uvoz žitarica, koja je dugo štitila poljoprivredne proizvođače Velike Britanije od konkurencije iz drugih zemalja. Dva zakona - zakon ponude i tražnje i zakon opadajućih prinosa omogućili su posmatranje rente sa dva aspekta: (i) rente kao razlike koja nastaje zbog prirodnih svojstava zemljišta i uzimanja u obradu zemljišta lošijeg kvaliteta i (ii) rente prouzrokovane dodatnim naporom, odnosno troškom rada i kapitala, uz pomoć kojih se povećava kvalitet postojećeg zemljišta. Značajan doprinos teoriji rente dali su Thomas Malthus, David Ricardo, Edward West i Robert Torrens, mada je temelje ideja o kojima su pisali i govorili postavio James Anderson⁶ nekih četrdeset godina ranije.

Anderson je smatrao da renta predstavlja trošak za upotrebu plodnijeg zemljišta. Najmanje plodno zemljište koje se obrađuje samo pokriva troškove proizvodnje, dok plodnije zemljište omogućava jednu vrstu premije. Upravo je premija osnov za rentu koja varira u zavisnosti od plodnosti zemljišta. I dok su Malthus i Ricardo smatrali da je razlika u zemljišnoj renti rezultat prirodne produktivnosti tla, a ne ljudskog uticaja, Anderson je vjerovao u mogućnost poboljšanja kvaliteta zemljišta ljudskim radom, ali isto tako i u obratni proces - degradaciju kvalitetnog zemljišta ljudskim neparom ili nepravilnom obradom zemljišta. Dakle, rad ili nerad, opredjeluju finalni rezultat, a renta se pojavljuje kao posledica dodatnog rada.

⁵ Petar Ivanović, Moral i ekonomija – etičke osnove kapitalizma i oporezivanja, IDN, Beograd, 2015.

⁶ James Anderson (1739-1808) je bio poljoprivrednik, novinar i ekonomista. Član Edinburgh Philosophical Society. Izumio je tzv. škotski plug. Godine 1777. objavio je Istraživanje o prirodi Zakona o žitaricama (An Enquiry into the Nature of the Corn Laws) koje će postati intelektualna osnova za tzv. teoriju rente.

U "*Istraživanju o prirodi i rastu rente*"⁷ Malthus prihvata u to vrijeme dominantno mišljenje fiziokrata, da zemlja može da proizvede dovoljno svojim vlasnicima. Razlika u plodnosti zemljišta utiče na različite prinose, zbog čega će razlika u produktivnosti kvalitetnijeg zemljišta njegovom vlasniku donijeti višak koji predstavlja rentu. Smatrao je da visoka cijena kukuruza u odnosu na cijene drugih roba nije rezultat visokih renti, te da treba napraviti razliku između viška cijene nad troškovima proizvodnje koji uključuju rentu i viška cijene nad troškovima koji nastaju kao rezultat prirodnog ili vještačkog monopola. U drugom slučaju, višak tražnje zbog ograničene ponude dovodi do rasta cijena. Primijetio je da se stanovništvo uvećava brže od rasta proizvodnje hrane, što za posljedicu ima stalni rast tražnje. Drugim riječima, u uslovima ograničene ili limitirane ponude nastaje višak tražnje koji nije posljedica rente. Pritisak dodatne tražnje usloviće da se u obradu uzme zemljište lošijeg kvaliteta, čime se povećavaju jedinični troškovi proizvodnje, dok će rentu definisati marginalni trošak posljednje zemljišne parcele koja su uzima u obradu.

David Ricardo ističe da "renta predstavlja onaj dio proizvodnje koji se isplaćuje vlasniku za upotrebu originalnih i neuništivih sila zemljišta."⁸ Renta ne postoji kada se upotrebom zemljišta približno istog nivoa plodnosti zadovoljavaju potrebe društva za hranom. Međutim, povećanje broja stanovnika za posljedicu ima povećanje tražnje za poljoprivrednim proizvodima, što dovodi do uzimanje u obradu zemljišta lošijeg kvaliteta. Tada nastaje renta. Pretpostavimo da se svo zemljište može podijeliti u tri kategorije. Sve dok se potrebe za hranom zadovoljavaju proizvodnjom hrane sa zemljišta prve kategorije, renta ne postoji. Povećanjem broja stanovnika raste tražnje, a rast tražnje dovodi do toga da se u obradu uzme zemljište druge kategorije. "Očigledno je da niži troškovi obrade zemljišta prve kategorije utiču na stvaranje razlike u prihodima u odnosu na prihode dobijene obradom zemljišta druge kategorije. To je renta."⁹ Dalje povećanje stanovnika utiče na dalji rast tražnje za hranom i nameće potrebu obrade zemljišta treće kategorije. Tada će cijene poljoprivrednih proizvoda biti određene troškovima proizvodnje na zemljištu treće kategorije, čime će nastati renta na zemljištu druge, i dodatno se povećati renta na zemljištu prve kategorije. "Cijena žitarica nije visoka zbog toga što je plaćena renta, nego je renta plaćena zbog toga što je cijena žitarica visoka."¹⁰ Drugim riječima, zakon ponude i tražnje, i troškovi proizvodnje najmanje plodnog zemljišta utiču na cijenu žitarica.

Umjesto da se u obradu uzme zemljište lošije kategorije, alternativni pristup bio bi da se poveća plodnost, odnosno kvalitet postojećeg zemljišta. Ovaj princip razvio je Sir Edward West u "*Eseju o primjeni kapitala na zemlju*."¹¹ To znači da umjesto prirodnih razlika u kvalitetu zemljišta, u analizu treba da uzmemo dodatne troškove radne snage i đubriva (rad i kapital) koji se odnose na povećanje kvaliteta zemljišta. Povećanje dodatne radne snage i đubriva ne može u nedogled povećati kvalitet zemljišta. U nekom momentu dodatni prinosi koji se ostvaruju biće manji od dodatnih troškova. Drugim riječima, zakon opadajućih prinosa obesmišljava dodatne napore na povećanju prinosa zbog rastućih troškova. "Svaka dodatna količina kapitala stvara manje srazmjeran povrat"¹² što potkrepljuje primjerom da kolonizatori najprije uzimaju u obradu zemljište najboljeg kvaliteta, pa onda zemljište lošijeg kvaliteta. I u ovom slučaju renta je nastala kao rezultat dodatnog rada.

⁷ Thomas Malthus, *An Inquiry into the Nature and Progress of Rent*, 1815.

⁸ David Ricardo, *Principles of Political Economy and Taxation*, 1817.

⁹ Ibid.

¹⁰ Ibid.

¹¹ Sir Edward West (1783-1828), *An Essay on the Application of Capital to Land*, 1815.

¹² Ibid. strane 2 i 51.

U “Eseju o spoljnoj trgovini kukuruza” Robert Torrens¹³ je doveo u pitanje, u to vrijeme dominantno mišljenje, da ograničenje uvoza dovodi do smanjenja ponude kukuruza i povećanja njegove cijene. Smatrao je da će ograničenje uvoza dovesti do toga da se u obradu uzme zemljište koje se u uslovima slobodne konkurencije ne bi obrađivalo. Kako takvo zemljište obrađivaču treba da donese profit, onda će prethodno obrađivana zemljišta pored profita donijeti i rentu. Ograničenje uvoza u kratkom roku ima pozitivan efekat na vlasnike zemlje, jer dovodi do toga da se obrađuju veće površine, ali u dugom roku povećava troškove proizvodnje, čime se smanjuje ukupno društveno bogatstvo, broj stanovnika i tražnja za hranom.

Dosadašnja analiza pokazala je da renta nije nastala kao rezultat želje da se onemogućí brži ekonomski razvoj, već nasuprot, kao odgovor na tržišnu potrebu da se povećá proizvodnja. Za razliku od svog oca Daniela Malthusa¹⁴, koji je vjerovao da će primjena nauke u industriji i poljoprivredi dovesti čovječanstvo do *zlatne ere*, njegov sin Thomas je vjerovao da će progres, prouzrokovan napretkom nauke, biti nadvladan rastom broja stanovnika. Thomas Malthus je smatrao da će uslovi u kojima će živjeti najsiromašniji ostati nepromijenjeni nezavisno od tehnološkog progresa, i da u dugom roku broj stanovnika zavisi od dva faktora: raspoložive hrane i stope mortaliteta.¹⁵ Protok vremena nije bitnije uticao na izmjene teorije rente. Razvoj tehnologije i napredak nauke uticali su na bolje korišćenje zemlje kao resursa. Jasno je da bez obzira na to da li uzimamo u obradu nove parcele lošijeg kvaliteta ili poboljšavamo kvalitet postojećih parcela, u oba slučaja neophodan je rad. Dodatni rad doprinosi stvaranju dodatne zarade ili rente.

RENTIJERSTVO

Analiza razvoja koncepta preduzetništva i rente kroz vrijeme pokazala je da njihovi efekti nastaju kao rezultat dodatnog rada, rizika, inovacija, znanja, iskustva, tražnje na tržištu, itd. Inicijalni impuls dolazi sa tržišta, pretvara se u energiju rada i *outup* kao krajnji efekat. Da li je takva situacija sa rentijerstvom? Da li se rentijerstvo može poistovjetiti sa rentom? Da li rentijerstvo podstiče ili sputava rad? Da li je rentijerstvo rasipanje energije, resursa, društvenog bogatstva? Energija entropije? Devijacija uma? Da li rentijerstvo ugrožava budući razvoj? Ako da, kako ga prevazići? Da li se društva u kojima je razvijeno rentijerstvo brže i bolje razvijaju od onih koja stimulišu preduzetnički pristup i u kojima ekonomska renta nastaje kao odgovor na tržišne impulse?

Rentijerstvo (*rent-seeking*) predstavlja jednu od savremenih manifestacija ideje rente i dominantno se pojavljuje u političko-ekonomskoj sferi. Razlikuje se od profiterstva (*profit-seeking*). Profiterstvo se odnosi na iskorišćavanje tržišnih prilika u cilju uvećanja profita na način što se povećava proizvodnja pri postojećim troškovima ili zadržava isti nivo proizvodnje pri nižim troškovima. Rentijerstvo se odnosi na trošenje sredstava u namjeri da se stekne vještački kreiran transferni prihod ili odlukom vlade stvorena monopolska pozicija.

Rentijerstvo se definiše kao politička aktivnost pojedinaca i grupa koja izdvajaju oskudne resurse kako bi ostvarili monopolska prava koja dodjeljuje vlada. Teorija rentijerstva zasniva se na dvije pretpostavke: (i) trošak resursa koji nastaje kako bi se došlo do prihoda predstavlja društveni trošak i (ii) dobijene tržišne privilegije ili rente predstavljaju gubitak ukupnog društvenog bogatstva potrošača i poreskih obveznika. Mnogobrojne aktivnosti i instrumenti

¹³ Robert Torrens, *An Essay on the External Corn Trade*, 1815., strana 211.

¹⁴ Daniel Malthus bio savremenik i prijatelj filozofa Henry Rousseau, David Huma i William Godwina.

¹⁵ Petar Ivanović, Dragana Radević, *Da li je Maltus bio u pravu?*, IDN Beograd, 2012.

politike (od korupcije, preko poreskih povlastica, do tarifa, kvota i licenci), kojima se stvaraju i prenose ekonomske rente osmišljeni su kako bi se prikriji dobiti.

U mnogim tržišno orjentisanim ekonomijama, vlade ograničavaju ekonomske aktivnosti. Većina ograničenja podstiče rast različitih oblika rentijestva. "Što više vlada interveniše i subvencioniše, više će se stvoriti klasnih konflikata u društvu, jer će pojedinci i grupe ostvariti korist na račun drugih. Što je rasprostranjeniji proces prikupljanja poreza i dodjela subvencija, to će više ljudi biti izazvano da napusti proizvodnju. Proizvodnja i životni standard će se progresivno smanjivati jer će se energija preusmjeravati iz proizvodnje u politiku, dok će vlada upravljati sve manjom osnovicom za proizvodnju, i rastućim i sve težim teretom državnih privilegija."¹⁶

U neoklasičnoj ekonomiji rentijerstvo se vezuje za pojam javnog izbora. Suština objašnjenja svodi se na to da vlade kreiraju ekonomsku rentu, učesnici na tržištu troše dodatna sredstva kako bi stekli pravo na utvrđenu rentu, a tako utrošena sredstva iz perspektive društva predstavljaju gubitak. Dakle, dominantna teza je da umjesto da se resursi troše za povećanje društvenog bogatstva, koriste se za sticanje prava na rentu (rentijerstvo), te s toga predstavljaju društveni gubitak. "Rentijerstvo ima za cilj da opiše aktivnosti koje su dovele do gubitka resursa pojedinaca koji traže prihode od transfera države"¹⁷ i "rentijerstvo kao pojam osmišljen je da opiše ponašanje u institucionalnim okruženju u kojima pojedinačni napori da maksimiziraju vrijednost stvaraju socijalni gubitak, prije nego socijalni višak" (Buchanan)¹⁸. "Rentijerstvo se definiše kao potraga za dobiti putem upotrebe državne prisile" (Anderson).¹⁹ Ako rentijerstvo predstavlja pokušaje pojedinaca, firmi ili grupa kojima nastoje da država djeluje u njihovom interesu, onda ekonomski smisao rentijerstva postoji sve dok je iznos utrošenih sredstva manji od očekivanih prihoda. U suprotnom, rentijerstvo gubi ekonomski smisao.

Tullock (1980) i Rogerson (1982) predstavili su rentijerstvo kao nepotpuno rasipanje sredstava koje nastaje pod uticajem različitih troškova, dok su drugi autori - Corcoran i Karels (1985), Higgins, Shugart i Tollison (1985) nastojali da objasne potpuno ili opšte rasipanje sredstava. Wenders²⁰ (1987) analizira socijalne troškove rentijerstva u namjeri da se stekne monopolska pozicija i zaključuje da pored troškova sticanja monopola, postoje i troškovi održavanja monopola. Nije rijedak slučaj da rentijeri formiraju interesnu grupu u namjeri da podijele troškove, ali i prihode. Appelbaum i Katz navode primjer da se proizvođači automobila zajedno bore protiv carina na uvoz čelika.²¹ S druge strane, Tollison ukazuje na mogućnost da se potrošači zajednički bore protiv monopolske rente. Proučavajući zalaganja pojedinih interesnih grupa, neoklasična ekonomija izbacila je na površinu i tzv. problem besplatnog jahanja (*free-rider problem*). Ne sporeći značaj analize ovog problema, ipak, neki autori smatraju da je osnovni nedostatak neoklasične teorije rentijerstva tretiranje upotrijebljenih resursa kao društvenog gubitka. To je uticalo na razvoj konstitutivnog pristupa rentijerstvu.

Brooks, Hejdra i Lowenberg (1990)²² prihvataju tezu da rentijerski rashodi povećavaju korisnost pojedinaca ili grupa, pa s toga ne mogu predstavljati ukupni društveni gubitak. Drugim riječima, smatraju da je veoma tanka linija između produktivnog profiterstva i rasipničkog

¹⁶ Murray Rotbard, *Man, Economy and State*, Scholar's Edition, strana 942

¹⁷ Buchanan J.M., Tollison R.D. i Tullock G., *Toward a Theory of Rent-Seeking Society*, Texas A&M University Press, 1980., strane 3-15.

¹⁸ Ibid.

¹⁹ Anderson G.M., Rowley C.K. i Tollison R.D., *Rent-Seeking and the Restriction of Human Exchange*, *Journal of Legal Studies*, 1988., strane 83-100

²⁰ Wenders J.T., *On Perfect Rent Siccipation*, *The American Economic Review* 77, 1987., strane 456-459

²¹ Appelbaum E. i Katz E., *Transfer Seeking and Avoidnace: On the Full Social Costs of Rent Seeking*, 1986., *Public Choice* 48, strane 175-181

²² Brooks M.A., Hejdra B.J. i Lowenberg A.D., *Productive Versus Unproductive Labor and Rent Seeking*, *Lessons from History*, *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 146, 1990., strane 419-438

rentijerstva... "subjektivnost koristi i troškova onemogućava objektivno mjerenje učinaka blagostanja."²³ Da bi uopšte bili u mogućnosti da analiziramo da li neki trošak predstavlja društveni gubitak ili ne, moramo uzeti u obzir konstitutivni pristup pravima i analizirati izbor alternativnih institucionalnih aranžmana. Ako su se pojedinci koji učestvuju u procesu saglasili sa pravilima, onda gubitka nema, jer u toj fazi pojedinci ne mogu znati da li će biti dobitnici ili gubitnici nekog prava (tzv. Rawlsianov "veo neznanja"). Kada je sistem neefikasan? Samo onda kada bi se svi učesnici u procesu jednoglasno saglasili da zamijene postojeće institucije novim, ili kada bi svi zajedno prihvatili nove procedure koji bi smanjili troškove povezane sa postojećim institucijama. Samo tada bi bilo moguće utvrditi razliku između troškova starog i novog sistema (pravila, procedura, ...).

Uključenost velikog broja pojedinaca u različite procese, kao i činjenica da se svako društvo mijenja i razvija, te da tokom razvoja prolazi kroz različite faze, dovodi u pitanje praktičnu primjenu konstitutivnog modela. Protivnici konstitutivnog pristupa poseban akcenat stavljaju na pojavu novih prava koja nisu postojala ranije, i za koja nije moguće dobiti jednoglasnu podršku svih. Takođe, novi članovi društva koji dobijaju pravo glasa nužno ne moraju imati iste preferencije kao stariji članovi društva. To bi značilo da postoji i stalna potreba za izmjenama značenja pojma društveni gubitak. Poseban aspekt problema dala bi migraciona kretanja koja su postala obilježje modernog doba. Mješavine različitih kultura, obrazovanja, stečenih navika i standarda utiču na različitu percepciju pojedinaca i socijalnih grupa o istom pitanju. Uvijek će biti pojedinaca i grupa koji će pokušati da manipulišu postojećim sistemom prava kako bi ih okrenuli u svoju korist. Ipak, bitno je primijetiti da svi zainteresovani pojedinci mogu imati određeni stepen informacija na osnovu kojeg mogu procijeniti da li žele da uđu u aktivnosti koji ih mogu dovesti do rentijerstva ili ne, smatraju pristalice konstitutivnog pristupa.

Pored neoklasičnog i konstitutivnog, u novije vrijeme razvijen je i treći pristup pitanju rentijerstva - institucionalni. Ako rentijerstvo predstavlja dohodak primljen iznad iznosa koji bi bio primljen u slučaju drugačijeg institucionalnog aranžmana ili drugačijih pravnih normi, tada svaka pravna promjena koja doprinosi većem dohotku mijenja obrazac slobode pojedinaca i stvara osnov za rentijerstvo ili preraspodjelu postojeće rente. Neki pojedinci će utrošiti sredstva kako bi očuvali postojeći institucionalni aranžman, dok će drugi utrošiti sredstva u namjeri da promijene postojeći institucionalni aranžman u svoju korist. Jedini način da se izbjegnu nove mogućnosti za rentijerstvo je da se pravni sistem ne mijenja. Tada ne bi nastajale nove prilike za sticanje rentijerskih prihoda. Međutim, vjerovatnoća da se ovakav pristup promijeni u evoluciji razvoja svakog društva jednaka je nuli.

Umjesto da se se fokus u analizi rentijerstva stavi na socijalni ili društveni gubitak, institucionalni pristup podrazumijevao bi da fokus u analizi bude na proučavanju gubitaka nastalih primjenom alternativnih institucionalnih rješenja. Ukoliko se neko rješenje pokaže boljim u odnosu na alternative, socijalni ili društveni gubitak dobija manji značaj. Tada pitanje da li stvarati više ili manje prilika za rentijerstvo biva zamijenjeno pitanjem za koga se pravi prilika za rentijerstvo? A odgovor na ovo pitanje je tijesno povezan sa ciljevima koje sebi postavlja neko društvo i vrijednostima koje želi da dosegne. Pri tom, važno je da razumijemo da rentijerstvo postoji i u privatnom, a ne samo u javnom sektoru. „Dok sistem slobodnog tržišta maksimizira društvenu korist, jasno je da bilo koji čin države to ne može postići. Slobodno tržište je neminovno harmonično sa zajedničkim benefitima; državni intervencionizam kreira konflikte, prinudu i eksploataciju.“²⁴ (Rotbard)

²³ Ibid.

²⁴ Murray N. Rothbard, *Power and Market: Government and Economy*, Ludwig von Mises Institute, 2006, 4th ed.

Bez obzira na to da li je u pitanju potpuno ili djelimično raspiranje sredstava, dobitak manjeg dijela uz gubitak većeg dijela pojedinaca, ili je u pitanju proučavanje gubitaka alternativnih institucionalnih rješenja, ostaje činjenica da rentijerstvo dovodi do dodatnog troška. Krueger (1974) je procijenio društvene troškovi rentijerstva u više zemalja. Deset godina kasnije Mohammed i Whalley (1984) dodali su u svojoj analizi troškove kontrole na tržištu kapitala, roba i rada (ne računajući spoljnu trgovinu). Tako izračunati godišnji društveni troškovi rentijerstva dostigli su 35-40 odsto BDP. Rezultati istraživanja ukazuju da će društveni gubici zbog rentijerstva biti značajno veći od gubitaka koji nastaju po osnovu subvencija i drugih intervencionističkih oblika koji narušavaju tržišne cijene.

POČETAK KRUGA

U diskusijama oko rentijerstva nerijetko se pominje preduzetništvo. Kada neko društvo afirmiše preduzetništvo i gradi tržišne institucije, tada ekonomski trošak opravdava društveno-koristan cilj, a vrijednost koja se stvara je veća. Kada društvo gradi netržišne institucije, tada ekonomski trošak postaje društveni gubitak, a preduzetništvo teško može da ostvari društveno prihvatljivi smisao, jer se usmjerava ka redistribuciji. Što u jednom društvu ima više netržišnih institucija, gubitak resursa biće veći, a stopa ekonomskog rasta manja.

Uzmimo primjer preduzetnika koji razvija proizvod prije konkurencije. Protokom vremena kriva tražnje imaće opadajući trend. Prodavac naplaćuje monopolsku cijenu OP . U standardnom modelu dugoročne ravnoteže, kvadrat T predstavlja monopolski profit, a trougao WC puni trošak resursa. Svi oblici monopola koji nemaju savršeno elastičnu tražnju sadrže socijalne troškove i društveno su štetni. Povećanje proizvedene količine u vremenu – OQ_2 , ne može biti valjana alternativa za količinu OQ_1 . Zato nije prihvatljivo prikazati aktivnosti preduzetnika kao društveno štetne i kao aktivnosti koje dovode do socijalnog gubitka. Uloga preduzetnika je da stvara preduzetnički profit T i potrošački višak - CS . Profit ili gubitak predstavlja signale sa tržišta koji utiču na pravac ekonomske aktivnosti.

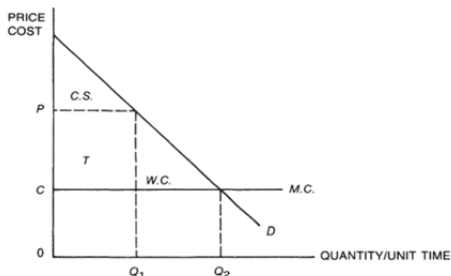


Figure 1. Monopoly Waste—Conventional Approach

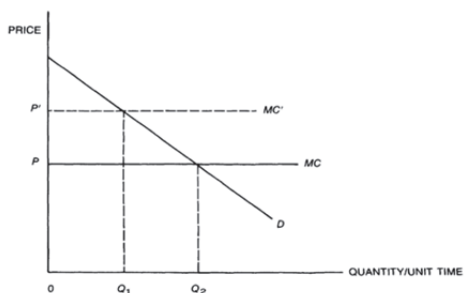


Figure 2. Rent Seeking—Constant Costs and Competitive Conditions

“Tražeći uvijek nove i koristeći bolje postojeće mogućnosti, u potrazi za profitom preduzetnici stvaraju dinamičan proces kontinuirane preraspodjele resursa koji osigurava ekonomski rast i razvoj”²⁵ (Buchanan).

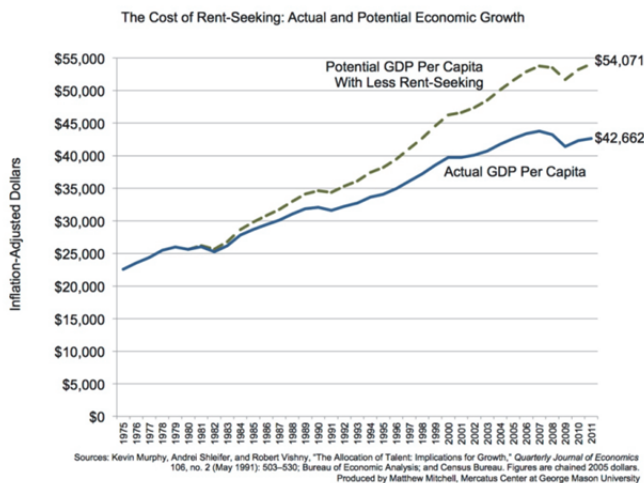
Na drugom grafikonu prikazan je situacija u kojoj postoji neki od oblika rentijerstva. Povećaju li se troškovi sa MC na MC' kompletna vrijednost očekivanog povrata biva obuhvaćena

²⁵ Buchanan J.M., Tollison R.D. i Tullock G., *Toward a Theory of Rent-Seeking Society*, Texas A&M University Press, 1980., strana 5.

rentijerskom aktivnošću. Model je sličan teoriji firme koja se nalazi u ravnoteži u neoklasičnoj teoriji. U stanju tržišne ravnoteže sve odluke su savršeno povezane, sve mogućnosti za profit su iscrpljene i kako konkurencije na tržištu više nema, nema ni mogućnosti za razvoj preduzetništva. Prikazana situacija ukazuje na to da protokom vremena iščezavaju mogućnosti za transfere prihoda kroz političke instrumente i nestaju mogućnosti za sticanje dodatnog prihoda što će dovesti do toga da će rentijerska situacija nestati. Prikazanom modelu suprostavio su Gordon Tullock koji smatra da troškovi neće ostati konstantni u vremenu, već da se će se povećavati, čime rentijerske prilike ne iščezavaju.

Preduzetništvo je snaga koja stvara vrijednost u sistemu zasnovanom na tržišnoj konkurenciji. U takvom sistemu potencijalna ekonomska renta predstavlja podsticaj vlasnicima resursa da traže njihovu efikasniju alokaciju. Da li preduzetništvo može da postigne svoj puni potencijal u situaciji kada vlada kontroliše investicije, uvoz, ponudu kredita, izbor tehnologije, cijene, itd.?

Da bi se sagledao potencijalni gubitak, potrebno je uporediti ostvareni i potencijalno mogući BDP. Koristeći podatke za desetine zemalja, Murphy, Shleifer i Vishny izračunali su da je povećanje od 10 odsto studenata koncentrisanih u oblastima oko zakona povezano sa 0,78 odsto sporijim ekonomskim rastom BDP *per capita*. Drugim riječima, ekonomski rast je sporiji u zemljama u kojima ima više rentijerstva. Na grafikonu je prikazana razlika između potencijalnog i stvarnog BDP *per capita* u SAD za period 1975-2011.²⁶



Matthew Mitchel²⁷ navodi sedam vrsta privilegija koje uživaju pojedini rentijeri u SAD. To su: monopol, regulatorne privilegije, subvencije, kreditne garancije, poreske privilegije, spašavanja (bailout), tarife i kvote.

- a) Monopol - tipičan primjer monopola je pošta u SAD. Ustav SAD ne daje ekskluzivno pravo bilo kome da pruža poštanske usluge građanima. Od 1840. godine mnoge privatne firme pokušale su da razbiju monopol USPS. Iako su smanjene cijene poštanskih usluga za sve

²⁶ Kevin Murphy, Andrei Shleifer i Robert Vishny, The Allocation of Talent: Implications for Growth, *Journal of Economics*, 1991., strane 503-530

²⁷ Matthew Mitchel, The Pathology of Privilege: The Economic Consequences of Government Favoritism, Mercatus Research Center, George Mason University, 2012.

građane, brojnim odlukama administracije privatne firme istjerane su iz ovog sektora. Stotinu godina kasnije poštanski servis je pretvoren u polu-nezavisnu agenciju. Ipak, monopolska prava su ostala - niko drugi nema pravo da dostavlja regularnu poštu i niko drugi nema pravo da koristi unutrašnjost poštanskog sandučeta do USPS. Dodatno, USPS ne plaća nikakve poreze. Da li preduzetništvo može da postoji i da se razvija u uslovima monopola?

- b) Regulatorne privilegije - Iako postoji percepcija da američke firme nemaju pravni status monopolista, postoje firme koje uživaju regulatorne privilegije koje im praktično daju takvu poziciju. Propisi koji su se odnosili na upravljanje bankama, brokersko-dilerske poslove ili rad pojedinih fondova obavezivali su navedene institucije da čuvaju hartije od vrijednosti koje ocjenjuje jedna od tri privatne kredit-rejting agencije (Moody's, Fitch i Standard and Poor's), a koje su ovo pravo stekle od Komisije za hartije od vrijednosti. Ili, u velikom broju država SAD postoje barijere za počinjanje pojedinih poslova u mnogim industrijama. U pedesetim godina prošlog vijeka manje od 5 odsto radne snage moralo je da ima radnu dozvolu. U osamdesetim ovaj procenat porastao je na 18 odsto, a krajem prošle decenije dostigao je gotovo 30 odsto. George Stigler²⁸ sa Univerziteta u Čikagu dobio je 1982. godine Nobelovu nagradu za oblast ekonomije ukazujući upravo na problem regulacije. Da li preduzetništvo može da se razvija u uslovima regulatornih privilegija?
- c) Subvencije - u periodu 2000-2010 SAD su prenijela relativno malom broju poljoprivrednih proizvođača i vlasnika poljoprivrednog zemljišta preko 191 milijarde USD subvencija. Prema podacima Ministarstva poljoprivrede .10 odsto poljoprivrednih gazdinstava dobije preko 74 odsto subvencija, dok 62 odsto poljoprivrednih gazdinstava uopšte ne dobija direktna plaćanja.²⁹ Veoma često objašnjenje za isplatu subvencija poljoprivrednim proizvođačima je da predstavljaju tzv. sigurnosnu mrežu za siromašne poljoprivredne proizvođače. Međutim, podaci potvrđuju da su poljoprivredni proizvođači koji su dobili 30,000 USD i više subvencija imali prosječan prihod na gazdinstvu od 210,00 USD.³⁰ Iako su najvidljivije u poljoprivredi, subvencije postoje i u drugim sektorima: energetici, industriji, itd. Da li preduzetništvo može da pruži maksimum u uslovima kada ne važe ista pravila za sve?
- d) Kreditne garancije - ne mali broj firmi dobija kreditne garancije ili ih dobijaju kupci njihovih proizvoda. Mitchel u svom radu navodi slučajeve firmi koje su dobile garancije od Ministarstva energetike³¹ ili Export-Import banke koja, na primjer, kupcima aviona Boeinga odobrava garancije za kredite.
- e) Poreske olakšice - Bostonska čajanka (1773) je predstavljala odgovor na odluku Parlamenta Velike Britanije da smanji porez samo jednoj firmi The East India Company, koja je već uživala brojne monopolske privilegije. Danas, na hiljade američkih firmi imaju korist od tzv. "ciljanih poreskih olakšica" koje omogućava poresko zakonodavstvo. Filmske producerske kuće koje rade u Viržiniji ne plaćaju porez na promet za sve proizvode koje koriste u produkciji. Takođe, imaju pravo na povrat korporativnog poreza i poreza na lična primanja. Slični programi postoje i u 39 drugih država SAD.

²⁸ Stigler je 1971. godine objavio Teoriju ekonomske regulacije (The Theory of Economic Regulations).

²⁹ Ibid.

³⁰ Environmental Working Group, 2011 Farm Subsidy Database, Washington, DC: EWG, 2012.

³¹ Firma Solyndra dobila je 2009. godine od države kreditne garancije u iznosu od 535 miliona USD. Dvije godine kasnije, firma je podnijela zahtjev za stečaj i otpustila 1.100 zaposlenih.

Proizvođači ostvaruju korist od tzv. poreskih kredita koje pruža savezna administracija. Ali, takve kredite ne mogu da ostvare, na primjer, obrazovne ili zdravstvene institucije.

- f) Spašavanja - od svog nastanka prvi put je vlada SAD spasila jednu privatnu firmu 1971. godine. Lockheed Aircraft Corporation je spašena u formi garancija za hitne kredite u iznosu od 250 miliona USD. Tri godine kasnije Penn Central Railroad dobio je 676 miliona USD kreditnih garancija. Zatim je 1980. godine Američki Kongres odobrio 1,5 milijardi USD kreditni paket korporaciji Chrysler. Spašavani su kreditori Continental Illinois National Bank and Trust Company (1984), brojni kreditori tokom finansijske krize početkom devedesetih, Fannie Mae, Freddie Mac i American Insurance Group (2008), pa sve do preko 700 milijardi USD dolara vrijednog programa Troubled Asset Relief Program (TARP) pomoću kojeg su spašene stotine finansijskih firmi i kompanije u auto-industriji.
- g) Tarife i kvote – u većem dijelu američke istorije, kvote i tarife predstavljale su dominantan izvor privilegija. Carine su vrhunac dostigle 1932. (59 odsto), da bi do 2000. godine bile značajno smanjene (4,84 odsto). Da li period slobodne trgovine slučajno koincidira sa ubrzanim razvojem preduzetništva u SAD upravo u ovom periodu?

Sve navedene povlastice kreiraju ekonomske i socijalne troškove. Dodatno, privilegovane korisnike dovode u monopolsku poziciju i onemogućavaju razvoj preduzetništva. Tukidid je prije mnogo godina napisao da hegemonija ubija samu sebe. Sila koja ima hegemoniju uvijek postaje arogantna. Uvijek postaje drska. I uvijek se ostatak svijeta ujedinjuje protiv nje. Suprotna sila uvijek reaguje. Hegemoni sistem uništava sam sebe. Postaje defanzivan, arogantan i branilac prošlosti. Stoga nijedan monopol u istoriji nije bio dugog vijeka.³² (Piter Draker)

ZAKLJUČAK

Svako društvo bira sopstveni put razvoja. Na tom putu oblikuju se temeljene vrijednosti koje treba da omoguće brži i skladniji razvoj. Preduzetnički način razmišljanja i ponašanja predstavlja jednu od ključnih vrijednosti. To potvrđuju i ekonomska teorija i praksa. Pa ipak, preduzetništvo ne dominira u društvenim sistemima današnjice. Da li je jedan od razloga neadekvatan način na koji se prikazuju rezultati preduzetničkih aktivnosti? Ili je to rezultat postojeće kulturne matrice? Ili većina ljudi zaista ne žele da rade i stvaraju, ako pri tom mogu da uživaju ista prava kao i oni koji rade i stvaraju.

Rezultate preduzetničkih aktivnosti lako je izmjeriti. S druge strane, rezultate redistribucije utemeljene na rentijerstvu nije. I pored nekoliko alata, nedostaje jedan mehanizam za precizno mjerenje koji bi olakšao mogućnost poređenja. Neki autori smatraju da mjerenje efekata rentijerstva podsjeća na mjerenje sive ekonomije, pa čak i da rentijerstvo jeste siva ekonomija. Zato kreiranje alata za mjerenje štetnih posledica rentijerstva predstavlja jedan od izazova budućnosti.

Da li je takve alate moguće smisliti u vakumu obrazovanja? Da li je obrazovanje, posebno u zemljama koje prolaze kroz proces tranzicije, oblast u kojoj ponajviše ima rentijerstva? Da li je slična situacija sa naukom? Kulturom?

I pored brojnih prepreka, ulaskom u XXI vijek preduzetništvo je spojilo nauku, filozofiju, medije i politiku sa potrebama sutrašnjice. Zato je pogled iz budućnosti postao jasniji, a budućnost razumljivija običnom čovjeku. Posebno, iz dana u dan, postaje jasnija oblast istraživanja prostora van planete na kojoj trenutno živimo. Pa ipak, na prizemnom nivou

³² Drucker P., *Managing in a Time of Great Change*, Truman Talley Books/Dutton, 1995.

svakodnevnice, preduzetništvo se i dalje suočava sa nerazumnom politikom dodjele privilegija ili zabrane mogućnosti, koje sprječavaju stvaranje. Društva koja brane donosiocje odluka, a ne preduzetnike, rizikuju sopstvenu budućnost. Takva društva ne štite one koji žele da rade, od onih koji ne žele, već stvaraju iluziju socijalne ravnopravnosti nerada i rada.

Na kraju, imaju li preduzetnici razloga da se više ljute na ekonomiste nego na političare? Potonji su, izgleda, bili uspješniji u objašnjavanju svega što ne može, ne dajući alternativno rješenje. Brojna znanja kumulirana su u ekonomiji od Adama Smita do današnjih dana. No, da li ih koristimo?

LITERATURA

1. Anderson G.M., Rowley C.K. i Tollison R.D., *Rent-Seeking and the Restriction of Human Exchange*, Journal of Legal Studies, 1988.
2. Appelbaum E. i Katz E., *Transfer Seeking and Avoidance: On the Full Social Costs of Rent Seeking*, Public Choice 48, 1986.
3. Brooks M.A., Heijdra B.J. i Lowenberg A.D., *Productive Versus Unproductive Labor and Rent Seeking, Lessons from History*, Journal of Institutional and Theoretical Economics 146, 1990.
4. Buchanan J.M., Tollison R.D. i Tullock G., *Toward a Theory of Rent-Seeking Society*, Texas A&M University Press, 1980.
5. Drucker, Peter *Managing in a Time of Great Change*, Truman Talley Books/Dutton, 1995.
6. Environmental Working Group, *2011 Farm Subsidy Database*, Washington, DC: EWG, 2012.
7. Ivanović P., Radević D., *Da li je Maltus bio u pravu?*, IDN Beograd, 2012.
8. Ivanović, Petar *Moral i ekonomija – etičke osnove kapitalizma i oporezivanja*, IDN, Beograd, 2015.
9. Malthus, Thomas *An Inquiry into the Nature and Progress of Rent*, 1815.
10. Mitchel, Matthew *The Pathology of Privilege: The Economic Consequences of Government Favoritism*, Mercatus Research Center, George Mason University, 2012.
11. Murphy K, Shleifer A. i Vishny R., *The Allocation of Talent: Implications for Growth*, Journal of Economics, 1991.
12. Ricardo, David *Principles of Political Economy and Taxation*, 1817.
13. Rothbard, Murray *Man, Economy and State*, Scholar's Edition
14. Rothbard, Murray *Power and Market: Government and Economy*, Ludwig von Mises Institute, 2006.
15. Schumpeter, Joseph "Economic Theory and Entrepreneurial History", Change and the Entrepreneur, 1949.
16. Torrens, Robert *An Essay on the External Corn Trade*, 1815.
17. Wenders J.T., *On Perfect Rent Siccipation*, The American Economic Review 77, 1987.
18. West, Sir Edward (1783-1828), *An Essay on the Application of Capital to Land*, 1815.

SAMO PREUZETNIŠTVO (NE)MOŽE RIJEŠITI EKONOMSKE PROBLEME BOSNE I HERCEGOVINE I REPUBLIKE SRPSKE

Apstrakt

Ekonomski problemi zemalja u tranziciji su generisani brojnim egzogenim i endogenim faktorima čije rješavanje predstavlja izuzetan izazov kako za progresivnu praksu tako i za ekonomsku teoriju.

Za iznalaženje djelotvornih rješenja potrebna je seriozna analiza postojećeg stanja ali i kritički osvrt na doktrinarne propozicije i upravljačke mehanizme kako u domenu makroekonomije tako i na mikroekonomskom planu kreiranjem preduzetničkih vizija i strategija optimizacije poslovnih procesa.

Zahjevno, komplikovano i dinamično iz svih razloga objektivnog i subjektivnog karaktera koji određuju sadržaj i smisao ljudskog djelovanja i organizacije pojedinca i širih formi.

Preduzetništvo je težnja da se maksimalizuju efekti, koja se realizuje skladno ambicijama i sposobnosti efikasnog kombinovanja subjektivnih činilaca u datom kontekstu.

Preduzetništvo je nesporno i pitanje odnosa poretka i pojedinca, ali i pitanje uticaja pojedinca na kreiranje poretka.

Ako problem posmatramo iz tog ugla složićemo se, ili nećemo, da je uticaj pojedinca na formulisanje poretka zanemarljiv i nebitan što, i u jednome u drugom slučaju, otvara kompleksne kongitivne i filozofske nedoumice čineći fenomen dodatno komplikovanim!?

Koji god pristup i ideju preferirali suočićemo se s činjenicom da je i preduzetništvo svojevrsan poredak satkan od ideja o kombinovanju faktora, organizacije, energije i čovjekove posvećenosti da ostvari ciljeve i zadovolji potrebe.

S druge strane, preduzetnika ne odlikuju samo ideje za kombinovanje faktora, niti energija i znanje da se uspostavi efikasna organizacija za ostvarenje željenih ciljeva, nego i spremnost da se prihvati rizik nepovoljnog ishoda.

Ako je preduzetništvo poredak onda bi ljudsko djelovanje i međusobne uslovljenosti aktera trebalo dizajnirati ne samo prema skali sposobnosti, nego i prema skali preferencija spram rizika ukoliko je primarni cilj da poredak bude efikasan i održiv.

Takav pristup u potpunosti korespondira sa teorijskim načelom „*going concern*“ - „poželjna poslovna beskonačnost“, što se u literaturi najčešće kvalifikuje kao „težnja za trajnim funkcionisanjem“.

Proizilazi, dakle, da preduzetnike u suštini dijelimo spram preferencija prema riziku, na one koji su spremni da kreiraju strukture za realizaciju svojih ideja i ostvarenje širokog spektra interesa svih involviranih aktera, i koji preuzimaju najveći rizik, rizik uspjeha i održivosti projekta u cjelini i na one koji u organizaciji imaju niže rangirana mjesta i ulogu u skladu sa svojim sposobnostima i preferencijama prema riziku.

Ovakvim pristupom želimo da afirmišemo stanovište da je svako ljudsko biće-individua preduzetnik „*sui generis*“ („*Stako je kovač svoje sreće*“ – narodna poslovice) čime se formuliše najširi teorijski okvir u kome se, de facto, „udobno“ pozicionira širok spektar ideološki i doktrinarne različitih, nerijetko i naglašeno

* tusevljakspasoje@gmail.com, vanredni profesor, Univerzitet u Istočnom Sarajevu

suprostavljениh, filozofskih, ekonomskih i socioloških postularanja koja adresiraju presudan značaj i ulogu pojedinca u razvoju društva i civilizacije.

U radu ćemo, polazeći od kritičkog osvrtа na dio doktrinarnih, institucionalnih, preduzetničkih i finansijskih kontradikcija savremenog kapitalizma, analizirati stanje i perspektive dinamiziranja ekonomskog razvoja Bosne i Hercegovine i Republike Srpske.

Ključne riječi: preduzetništvo, Bosna i Hercegovina, institucionalni seting, currency board, finansijski seting, ekonomske politike

ENTREPRENEURSHIP ITSELF (CAN)NOT SOLVE THE ECONOMIC PROBLEMS OF BOSNIA AND HERZEGOVINA AND THE REPUBLIC OF SRPSKA

Abstract

The economic problems of the countries in transition are generated by numerous exogenous and endogenous factors whose resolution is an outstanding challenge both for progressive practice and for economic theory.

To find effective solutions, it is necessary to conduct a serious analysis of the current situation, as well as a critical review of doctrinal propositions and management mechanisms both in the domain of macroeconomics and on the microeconomic plan, by creating entrepreneurial visions and strategies for optimizing business processes.

It is demanding, complicated and dynamic for all reasons of objective and subjective character determining the content and the meaning of human action and the organization of the individual and the broader forms.

Entrepreneurship is an aspiration to maximize the effects, which is realized in accordance with the ambitions and the ability to efficiently combine subjective factors in a given context.

Entrepreneurship is undoubtedly the issue of the relationship between the order and the individual, and also the issue of the influence of the individual on the creation of the order.

If we look at the problem from that angle, we will or will not agree that the influence of the individual on the formulation of the order is negligible and irrelevant, which, in both cases opens complex cognitive and philosophical dilemmas, making the phenomenon more complicated!?

Whatever approach and idea we prefer, we will face the fact that entrepreneurship is a sort of order that is made up of ideas of combining factors, organization, energy, and human commitment to achieve goals and meet needs.

On the other hand, entrepreneurs have not only ideas for combining factors, energy and knowledge to establish an effective organization to achieve desired goals, but also willingness to accept the risk of an unfavorable outcome.

If entrepreneurship is an order, then human activity and mutual conditions of actors should be designed not only according to the skill scale, but also according to the scale of preferences for risk, if the primary goal is to make the order effective and sustainable.

Such an approach fully corresponds with the theoretical principle of "*going concern*" - "desirable business infinity", which in literature is most often qualified as "a desire for permanent functioning".

It therefore means that entrepreneurs are fundamentally divided in terms of risk preferences to those who are willing to create structures for the materialization of their ideas and the realization of a wide range of interests of all involved actors, and who take the greatest risk, the risk of success and sustainability of the project as a whole and to those who have lower ranked positions and roles in the organization in accordance with their capabilities and preferences to risk.

By this approach, we want to affirm the view that every human being-entrepreneur is a *sui generis* entrepreneur ("*Every man is the architect of his own fortune*" - a folk proverb), which formulates the broadest

theoretical framework in which de facto, is "comfortably" positioned a wide spectrum of ideological and doctrinally different, often emphasized, opposing, philosophical, economic and sociological postulations that address the crucial importance and role of an individual in the development of society and civilization.

Starting with a critical review of the doctrinal, institutional, entrepreneurial and financial controversies of contemporary capitalism, the paper will analyze the state and perspective of dynamising the economic development of Bosnia and Herzegovina and the Republic of Srpska.

Keywords: *entrepreneurship, Bosnia and Herzegovina, institutional setting, currency board, financial setting, economic policies*

UVOD

Preduzetništvo je težnja da se maksimalizuju efekti, koja se realizuje skladno ambicijama i sposobnosti efikasnog kombinovanja subjektivnih činilaca u datom kontekstu.

Zahtjevno, komplikovano i dinamično iz svih razloga objektivnog i subjektivnog karaktera koji određuju sadržaj i smisao ljudskog djelovanja i organizacije pojedinca i širih formi.

Preduzetništvo je nesporno i pitanje odnosa poretka i pojedinca, ali i pitanje uticaja pojedinca na kreiranje poretka.

Ako problem posmatramo iz tog ugla složićemo se, ili nećemo, da je uticaj pojedinca na formulisanje poretka zanemarljiv i nebitan što, i u jednomi u drugom slučaju, otvara kompleksne kognitivne i filozofske nedoumice čineći fenomen dodatno komplikovanim!?

Koji god pristup i ideju preferirali suočićemo se s činjenicom da je i preduzetništvo svojevrsan poredak satkan od ideja o kombinovanju faktora, organizacije, energije i čovjekove posvećenosti da ostvari ciljeve i zadovolji potrebe.

S druge strane, preduzetnika ne odlikuju samo ideje za kombinovanje faktora, niti energija i znanje da se uspostavi efikasna organizacija za ostvarenje željenih ciljeva, nego i spremnost da se prihvati rizik nepovoljnog ishoda.

Proizilazi, dakle, da se pojedinci koji nisu spremni da prihvate rizike i ne mogu smatrati preduzetnicima!?

Proizilazi, ali ne mora da znači da je tačno!?

Da li je baš tako jednostavno klasifikovati i kvalifikovati ljude i procese stvaralaštva ako je život čarolija spram koje se pojedinci autohtono pozicioniraju, uvijek na sebi svojstven način, pa, čak, nerijetko različito, i spram istih ili sličnih izazova i rizika!?

Ili je, zapravo, riječ o tome da su individue u tolikoj mjeri različite i samosvoje, pa je sve upitno i drugačije, generisano ličnim preferencijama prema svemu što ih okružuje, dakle, i prema riziku!?

Ako je preduzetništvo poredak onda bi ljudsko djelovanje i međusobne uslovljenosti aktera trebalo dizajnirati ne samo prema skali sposobnosti, nego i prema skali preferencija spram rizika ukoliko je primarni cilj da poredak bude efikasan i održiv.

Takav pristup u potpunosti korespondira sa teorijskim načelom „going concern“ - „poželjna poslovna beskonačnost“, što se u literaturi najčešće kvalifikuje kao „težnja za trajnim funkcionisanjem“.

Proizilazi, dakle, da preduzetnike u suštini dijelimo spram preferencija prema riziku, na one koji su spremni da kreiraju strukture za realizaciju svojih ideja i ostvarenje širokog spektra interesa svih involviranih aktera, i koji preuzimaju najveći rizik, rizik uspjeha i održivosti projekta u cjelini i na one koji u organizaciji imaju niže rangirana mjesta i ulogu u skladu sa svojim sposobnostima i preferencijama prema riziku.

Ovakvim pristupom želimo da afirmišemo stanovište da je svako ljudsko biće-individua preduzetnik „*sui generis*“ („*Svako je kovač svoje sreće*“ – narodna poslovica) čime se formuliše

najširi teorijski okvir u kome se, de facto, „udobno“ pozicionira širok spektar ideološki i doktrinarno različitih, nerijetko i naglašeno suprotstavljenih, filozofskih, ekonomskih i socioloških postuliranja koja adresiraju presudan značaj i ulogu pojedinca u razvoju društva i civilizacije.

1. RENTIJERSVO PREDUZETNIŠTVO - MARGINALIJE O DOKTRINARNIM I UPRAVLJAČKIM POSTAVKAMA KAPITALISTIČKOG NAČINA PROIZVODNJE

1.1. Doktrinarne kontraverze u kontekstu malih otvorenih ekonomija u tranziciji

Možemo li izbjeći raspravu o ideološkim pitanjima ako kritički razmatramo preferirane doktrinarne propozicije i upravljačke mehanizme savremenog kapitalizma?

Možemo, ako nekritički prihvatimo tezu o „kraju istorije“¹ koju je s ushićenjem prije dvije decenije promovisao Fukujama.

Međutim, „kraj istorije“ se nije desio jer nijedan poredak nije u potrebnoj i dovoljnoj mjeri savršen da suspenduje potrebu za traženjem boljih, komfornijih i efikasnijih rješenja.

S druge strane, raspravu o ideološkim pitanjima racionalnije je zamijeniti raspravom koja bi mogla unaprijediti doktrinarne propozicije i upravljačke mehanizme savremenog kapitalizma najmanje iz sljedećih razloga:

1. Protivrječnosti savremenog kapitalizma su u najvećoj mjeri generisane različitim nivoom ekonomskog i društvenog razvoja i različitim kulturološkim, sociološkim i ukupnim istorijskim kontekstom i nasleđem (koje se opire pritiscima jednoobrazne regulacije ekonomskog i društvenog života), što adresira značaj sofisticiranog podešavanja nacionalnog institucionalnog setinga i mehanizama regulacije u procesu harmonizacije sa globalnim institucionalnim rješenjima. Kapitalizam je dominantan društveno ekonomski poredak čijoj ekspanziji krajem prošlog stoljeća je u najvećoj mjeri doprinijela filozofija liberalizma koja je kao opijum pokrenula procese transformacije autoritarnih kolektivističkih društveno ekonomskih sistema u smjeru izgradnje demokratije i kapitalističkog načina proizvodnje. Tome je nesumnjivo doprinijela i ekonomska superiornost kapitalizma, posebno u domenu efikasnosti, tehnološkog razvoja, inovacija i mehanizama motivacije poslovnih-preduzetničkih struktura i društvenih elita u cjelini.
2. Kako se kapitalizam pozicionirao kao ekskluzivan i dominantan društveno ekonomski poredak, otvorile su se kontraverze u ideološkoj i doktrinarnoj ravni, ali i brojni problemi u funkcionisanju, što je zanemarivano i u značajnoj mjeri potiskivano u periodu rivalstva i borbe za prevlast sa kolektivističkim i autoritarnim modelima organizacije. Adresirane kontraverze i problemi se ne ispoljavaju samo u postsocijalističkim zemljama nego su danas globalna paradigma kapitalizma kao ideje i izvedbe.
3. Problemi u političkoj, ekonomskoj i socijalnoj sferi zabrinjavajuće ograničavaju preduzetničke napore da se izgradi skladno i ekonomski prosperitetno društvo, što doktrinarne propozicije o kreativnoj simbiozi i sinergiji demokratskog poretka i kapitalističkog načina proizvodnje čini upitnim pošto se, očigledno, ne mogu naučno verifikovati, niti u potrebnoj i dovoljnoj mjeri empirijski potvrditi.

¹ Vidjeti detaljnije:Fukujama,F.(1998). Kraj istorije i poslednji čovek,CID Podgorica-ROMANOV Banja Luka

4. Preferirano stanovište o ulozi tržišta u alokaciji resursa proizvodi doktrinarne kontraverze i brojne negativne implikacije u primjeni, posebno na sektoru zaposlenosti i finansiranja „nadgradnje“. Od kraja 70-tih godina prošlog vijeka doktrinarna postuliranja filozofije liberalizma imaju snažan uticaj na razvoj ekonomske nauke i kreiranje teorija razvoja i upravljačkih mehanizama koji doprinose mobilnosti faktora proizvodnje, što se reguliše globalnim normativnim rješenjima kojima se otklanjanju barijere nesmetanom protoku roba i kapitala.
5. S druge strane mobilnost radne snage je limitirana nacionalnim zakonodavstvom i restriktivnim imigracionim politikama kojima razvijene zemlje nastoje da sačuvaju socijalnu stabilnost i zaposlenost rezidenata iz „sebičnih“ političkih i nacionalnih interesa.
6. Sve izraženija i sve dinamičnija „samorastuća“ klasična dihotomija u sve većoj mjeri transformiše savremeni kapitalizam u „nedodirljivi“ i moćni finansijski imperijalizam koji dovodi do dramatičnog devastiranja značajnih djelatnosti i grana realnog sektora ne samo u nedovoljno razvijenim zemljama nego i u brojnim najrazvijenijim zemljama svijeta, što destruiše i dezavuiše preduzetničke sposobnosti menadžera u realnom sektoru.
7. Tradicionalna ekonomska teorija o novcu i odnosu monetarnog i finansijskog sistema postaje upitna u uslovima klasične dihotomije i izražene dominacije monetarno finansijskog sektora nad realnim sektorom privrede.
8. Rivalstvo nacionalne i multinacionalne dimenzije organizacije svjetske ekonomije adresira konfliktnost interesa multinacionalnih korporacija i nacionalnih ekonomija-država, što aktuelizuje potrebu serioznih doktrinarnih preispitivanja u brojnim područjima ekonomske nauke, pa i u području nauke o menadžmentu. Izuzetno razvijena teorijska i metodološka postuliranja iz područja industrijske organizacije i upravljanja indikatorima produktivnosti i ekonomičnosti se sve značajnije pomjeraju ka tehnikama i modalitetima kreiranja efikasnog poslovnog, odnosno finansijskog portfolija.
9. Iz naprijed navedenih razloga u nastavku rada ćemo se osvrnuti na aktuelne institucionalne okolnosti i uticaj monetarno finansijskog sektora u Bosni i Hercegovini na položaj nadležnih aktera pri formulisanju ekonomskih politika i položaj preduzetnika u kreiranju i realizaciji poslovnih politika.

1.2. Institucionalne kontraverze

Institucionalni seting se primarno manifestuje kao normativni okvir koji determiniše administrativne strukture i pravila postupanja kako bi se obezbijedilo skladno funkcionisanje i progres performansi.

Ni jedna administrativna struktura nije sama sebi svrha i nije, *sui generis*, samodovoljna bez operativnih mehanizama podsticaja, prisile i izvršenja kojima se institucionalni seting određuje funkcionalnim i djelotvornim, u većoj ili manjoj mjeri!?

Uspostavljanje i modeliranje institucionalnog setinga je u nadležnosti političkih faktora ,a njegovo funkcionisanje u nadležnosti institucija sa svim paradigmatiskim izazovima međusobnih korelacija za koje stabilna i uređena društva, po pravilu, nalaze djelotvorne odgovore kojima se ojačava funkcionalnost i stabilnost sistema.

Kod nedovoljno stabilnih i uređenih društava prepoznatljiv je sindrom (zlo)upotrebe konteksta na način da se pod okriljem i “zaštitom” političkih faktora arbitrarno, svjesno i/ili u

neznanju, preferiraju interesi favorizovanih pojedinaca i društvenih grupa na štetu opšteg interesa, što ruiniira nadležnosti, vladavinu prava i funkcionalnost i stabilnost sistema.

Preferiranje interesa favorizovanih pojedinaca i društvenih grupa na štetu opšteg interesa se realizuje izdašnim koruptivnim "podsticajima" čime se nelegalnim sredstvima radikalizuju društvene nejednakosti, što povećava rezignaciju i apatiju savjesnih pojedinaca i pasivizuje i demotiviše kreativne socijalne grupe i društvo u cjelini.

U tom kontekstu je nedvosmisleno jasno u kojoj mjeri institucionalni seting opredjeljujuće utiče na društvenu efikasnost u cjelini, a nadalje na privredne aktivnosti i konjunkturu.

Koliko politički faktori potenciraju značaj institucija toliko im one istovremeno služe kao alibi na način da se institucije apostrofiraju kao limitirajući činilac za realizaciju neminovno potrebnih reformskih politika!?

Nažalost, pri tome se poseže za reformama arbitrarno, selektivno i parcijalno, a ne sistemski, što decenijama društvenu stvarnost drži u cirkularnom načinu razmišljanja prema kome se kreira kriva slika da je politički i privredni sistem nefunkcionalan zato što imamo nefunkcionalne i nereformisane institucije i obratno.

S druge strane svjedoci smo da od reformi prvi odustaju oni koji su ih pokrenuli i/ili naručili!?

Naravno pored pomenutih razloga postoje i drugi uzročnici koji su limitirali izgradnju djelotvornog institucionalnog setinga kao što su ratovi, disolucija zemlje, ideološke i doktrinarne varijacije i eksperimenti u izgradnji političkog i društveno ekonomskog sistema koji nisu uspjeli.

Iz tih razloga je danas na sceni galimatijas različitih ideoloških i dogmatskih reziduala u nestajanju i nedovršenih ideološki i doktrinarno nekonzistentnih reformskih pokušaja u nastajanju, što za posljedicu ima konfuzan i nedjelotvoran institucionalni seting, koji se najčešće i apostrofira kao limitirajući faktor za dinamiziranje privrednih aktivnosti !?

Problem je kompleksan i zahtjeva širi i sveobuhvatniji analitički i istraživački pristup pri izboru strategije za podešavanje institucionalnog setinga kojom bi se kroz reforme političkog i privrednog sistema izgradile funkcionalne, efikasne i racionalne institucije.

Funkcionalne institucije su nesporno u interesu građana i privrede, ali i u interesu političkih faktora ukoliko su istinski opredjeljeni za socijalni i ekonomski progres društva i kreiranje ambijenta za rast poslovnih performansi !?

Šta su mogući pristupi i kako do ostvarenja cilja!?

Neoliberalni globalistički koncepti potenciraju značaj efikasnih i racionalno organizovanih institucija za djelotvorno funkcionisanje tržišnog mehanizma, ali radikalno osporavaju ulogu i djelotvornost državne intervencije u privredi, dok antineoliberalni pristupi upravo potenciraju značaj države u strateškim sektorima i pitanjima od opšteg interesa, ne sporeći značaj tržišta²

Koncepcijske razlike o mogućem izboru upravljačkog mehanizma ne mogu osporiti realnosti savremenog svijeta u kome upravo najrazvijenije države i ekonomije svijeta posežu za robusnim finansijskim (i ne samo finansijskim³) intervencijama u interesu održanja privredne konjunktura i zaštite vitalnih državnih interesa!?

² Vidjeti detaljnije: Madžar, L.J. (2012). Antiliberizam u 22 slike, Službeni glasnik, Beograd; Dušanić, B.J. (2013). U zagrljaju neoliberalne hobotnice, Institut za ekonomsko-pravne ekspertize, Beograd; Zbornik radova sa Naučnog skupa "EKONOMIJA I KRIZA", Univerzitet u Istočnom Sarajevu, Ekonomski fakultet Pale, Andrićgrad 2014 (radovi Č. Očić, L.J. Madžar, M. Kovačević, S. Tuševljak, J. Dušanić, D. Stojanov, M. Sekulović, G. Santini, Đ. Đukić, D. Šuković i A. Prašćević)

³ U tome svakako prednjače Sjedinjene Američke Države koje, pored robusnih finansijskih intervencija iz FED-a, samostalno ili pod patronatom NATO intervišu raznim povodima na različitim destinacijama različitim (ali "dovoljnim") intenzitetom!?

Takvo stanje posljedično prozrokuje apatiju, beznade i demotivisanost u mjeri koja zabrinjavajuće upozorava da se mora tražiti sveobuhvatno rješenje za prevazilaženje nagomilanih sistemskih, strukturnih i institucionalnih problema koji su ključni generator ekonomske krize, upravo iz razloga što, i pored respektivnih domicilnih materijalnih i ljudskih resursa, nisu formulisani i realizovani djelotvorni odgovori za prevladavanje krize i ekonomski oporavak!?

Institucionalni seting je u aktuelnom trenutku u većoj mjeri ograničenije nego funkcionalan okvir za oporavak privrede i generisanje konjunktura što i parcijalne napore i mjere ekonomske politike čini nekonzistentnim i nedjelotvornim.

U svemu tome na privredni ambijent u cjelini utiču i kontraverze političkog i institucionalnog ustojstva Bosne i Hercegovine, što kreatore ekonomskih politika i poslovne krugove dodatno ograničava i obeshrabruje.

1.3. Preduzetničke kontraverze-ima li perspektive, ili, kako do izvjesnije budućnosti

Filozofija preduzetništva i biznisa je utemeljila ideju o poželjnoj poslovnoj beskonačnosti koja, s jedne strane, odslikava želje i motive involviranih aktera, a s druge strane, paradigmatičnost izazova i rizika u ostvarenju savršenog cilja na putu ka beskonačnosti, koja neuhvatljivo izmiče kroz, zasigurno, nesavršenu i sasvim neizvjesnu budućnost!?

Nezavisno od veličine i organizacione forme osnovne odrednice preduzeća i biznisa su⁴:

- identitet,
- resursi,
- struktura,
- tržište,
- rizik, i
- rezultat

Identitet sublimira sve elemente strukture i odslikava poslovnu snagu, usmjerenje i ambicije preduzeća i menadžmenta, što primarno generiše inicijalnu formalnu i sadržajnu prepoznatljivost u poslovnom okruženju.

Resursi, struktura, tržište, rezultat i rizik opredjeljujuće oblikuju formu i snagu identiteta ali i preduzetničke vještine i sposobnost menadžmenta da optimizira ključne odrednice u datom poslovnom ambijentu i institucionalnom setingu.

Identitet je nesporno pojavna sintetska odrednica preduzeća i biznisa koja u poslovnim i drugim komunikacijama primarno odslikava poslovnu snagu i misiju što dodatno dobija na značaju u uslovima harmonične koegzistencije sa ostalim odrednicama.

Snažan identitet, pored ostalog, nesporno generiše rast povjerenja javnosti i rast poslovne snage, što je ključna pretpostavka za kreiranje poželjne poslovne i tržišne prepoznatljivosti kroz brendiranje, poslovni imidž i dejstvo na preferencije!

Teorijske i metodološke propozicije savremenog menadžmenta kontinuelno su na provjeri u operativnom ambijentu kako bi što djelotvornije prilagodili izvršne upravljačke instrumente za maksimalizaciju performansi.

Ovaj zahtjev nije jednostavno ostvariti ni u jednom biznisu, čak ni u najbolje uređenim državama sa razvijenim inkluzivnim institucijama.

S druge strane, kadrovi su poslovično deficitarni resurs i nije jednostavno formirati profesionalan menadžerski tim ni u uslovima konjunktura, a pogotovo ne u recesiji, koja je

⁴ Vidjeti detaljnije: Tuševljak,S. i Rodić,J.(2003). Finansije preduzeća, Consesco institut, Beograd-S.Sarajevo, str. 2-20.

imanentna tranzicionim ekonomijama, koje ne mogu da dosegnu nivo konkurentnosti, ne samo zbog nedovoljno profesionalne kadrovske i menadžerske strukture, nego i zbog nemogućnosti racionalnog finansiranja konsolidacije i poslovnog restrukturiranja!?

Kako riješiti problem bez potrebnih i dovoljnih uslova, prije svega kontinuelne, stabilne i predvidive tražnje i stepena korištenja kapaciteta koji situiraju poslovni i finansijski leveridž u zonu dobitka i tokova gotovine tako da se obezbijedi finansijska stabilnost u dugom roku, a time i sredstva za finansiranje tekućih operacija, motivaciju menadžmenta i zaposlenih!?

U kontekstu zahtjeva za optimizacije prinostnog i finansijskog položaja preduzeća paradigma preduzetništva je u zemljama zapadnog Balkana dodatno iskomplicovana brojnim nepovoljnim okolnostima generisanim ratom, negativnom propagandom, odsustvom jasne i konzistentne vizije razvoja, deficitom kadrova, ekonomskom krizom i nepodešavanjem parametara prema postavljenim ciljevima.

U takvim uslovima psihologija beznađa i "privremenosti" kontinuelno ograničava i potiskuje strateško promišljanje, pa time i mogućnosti za susretno podešavanje parametara u dinamiziranju, sinhronizaciji i dimenzionisanju reformskih zahvata u skladu sa vizijom i zahtjevima održivog razvoja!?

Poželjno i potrebno kreativno strateško pozicioniranje koje, sagledavajući genezu problema, kreira podešavanje ključnih performansi i harmonizuje parametre prospektivnim pristupom ostvarenju ciljeva, izostaje kao preduzetnička vizija i izvedba.

Iz tih razloga se stiče utisak da su problemi istovrsni; ogromni i nesavladivi, nezavisni od vrste i veličine preduzeća, strukture vlasništva i strukture duga, kvaliteta menadžmenta i materijalnih i ljudskih resursa, tako da preduzetnici najčešće ne uspijevaju da ostvare stepen korištenja kapaciteta koji pokriva poslovne rashode. U uslovima akutne finansijske nestabilnosti takav prinostni položaj dodatno narušava tokove gotovine i mogućnosti preduzeća da održi likvidnost i uredno plaća poslovne obaveze.

U teoriji preduzetništva i menadžmenta razvijene su sofisticirane strategije i taktike upravljanja prema ciljevima i one su najčešće konkurentske, rijetko kooperativne!?

Konkurentske strategije, koje teorija menadžmenta zagovara kao mehanizam za programirano projektovanje izlaska iz recesije, ne mogu u postojećim uslovima generisati rast stepena korištenja kapaciteta i rast prinostnog položaja, isključivim fokusiranjem na rast konkurentskih prednosti na ključnim performansama, zbog male tražnje, i "plitkog" i neelastičnog domicilnog tržišta.

Iz tih razloga potreban je sistemski pristup restrukturiranju privrede u cjelini uz favorizovanje onih sektora i grana koji uz odgovarajuće mjere ekonomske politike mogu dugoročno generisati konkurentnu ponudu i za svjetsko tržište i izvoz, što upućuje na potrebu kreativnog kombinovanja konkurentskih i kooperativnih strategija kako bi se izašlo i zone gubitaka i recesije, generisala finansijska stabilnost i rast prinostnog položaja.

Dva su moguća pravca preduzetničkog djelovanja za ostvarenje ovog cilja:

Makroekonomski, koji preferira kooperativne strategije, inkluzivan institucionalni seting i podsticajne ekonomske politike prema svim akterima koji imaju operativne i/ili potencijalne interese za pokretanje biznisa, i

Menadžerski, koji primarno preferira konkurentske strategije fokusiranjem na faktore koji mogu generisati rast stepena korištenja kapaciteta i rast prihoda uz kontinuelne mjere na racionalizaciji organizacionog setinga i utroška s ciljem redukcije rashoda, u mjeri koja ne ugrožava tržišni položaj preduzeća i realizaciju poslovnih planova i ciljeva.

1.4. Finansijski seting i konkurentnost preduzeća - ko (ni)je zaboravio pravila finansiranja

Finansijski seting je repertoar doktrinarnih, metodoloških i operativnih procedura kojima se profilise finansijski sektor, njegovi mehanizmi i instrumenti. U kojoj mjeri je finansijski seting inkluzivan ili ekstraktivan od izuzetne je važnosti za preduzetničke inicijative i mogućnosti dinamiziranja ekonomskog razvoja.

Razvijenost finansijskog setinga je, po pravilu, u punoj korelaciji sa nivoom privrednog razvoja s tim da i ovo, kao i sva pojednostavljenja, nosi rizik zanemarivanja nepomenutih, ali važnih aspekata i uzročnosti.

Ključne odrednice finansijskog setinga konstituisane su shodno pristupu teoriji strukture kapitala, nivou razvijenosti pravnog i monetarnog sistema, kao i metodoloških i operativnih propozicija funkcionisanja.

U konačnom finansijski seting je u najvećoj mjeri određen nivoom privrednog razvoja i funkcionalnošću ukupnog institucionalnog i društvenog setinga.

U uslovima globalizacije i klasične dihotomije⁵ finansijski seting je snažno uslovljen i determinisan globalnim institucionalnim setingom, standardima i procedurama, što male otvorene ekonomije čini dodatno zavisnim i ranjivim od globalnih tokova i poremećaja.

Kako god, finansijski seting je izraz finansijskog sistema zemlje koji determiniše potencijal, mehanizme i uslove finansiranja što je izuzetno važno za razvoj privrede i položaj privrednih subjekata.

Sve nesavršenosti ukupnog društvenog i institucionalnog setinga, uključivo i standarde i negativne implikacije globalnog institucionalnog setinga, u većoj ili manjoj mjeri, se negativno reflektuju na finansijski seting zemlje što, *ceteris paribus*, korespondira sa uslovima finansiranja i direktno utiče na prinost i finansijski položaj preduzeća i konkurentnost privrede.

U kontekstu neosporene teorijske propozicije o zakonomjernosti pada prosječne profitne stope⁶ male otvorene ekonomije u uslovima globalizacije nisu u mogućnosti da generišu održivu konkurentnost ni u jednom sektoru, upravo zbog finansijskog setinga koga karakteriše podkapitalizovanost, ročnost izvora neprimjerena karakteru poslovnih poduhvata, i visoka cijena kapitala determinisana odnosom tražnje i ponude i dodatno "pregrijana" rizikom zemlje (**country risk**) i poslovnim rizikom.

U kojoj mjeri je ovakva pozicija uzrokovana stanjem privrede, institucionalnog i finansijskog setinga zemlje, a u kojoj mjeri generisana standardima i mehanizmima globalnog institucionalnog setinga, i drugim nepomenutim uzročnicima i nesavršenostima, svakako je kompleksno pitanje koje zaslužuje posebnu pažnju i seriozna empirijska istraživanja, kvantifikacije i provjeru.

Prethodna podsjećanja i napomene pokazuju ne samo značaj i validnost doktrinarnih propozicija, nego ukazuju i na značaj globalnih okolnosti i uticaja koji negativno dejstvuju na male otvorene ekonomije, njihov poslovni ambijent i preduzeća, ali, nažalost, i na naše male

⁵ Klasična dihotomija (razdvojenost) realnog i monetarnog sektora je propozicija neoklasične, odnosno neoliberalne doktrine koju je metodološki unaprijedio Milton Friedman na način da se marginalizuje uloga monetarnih agregata u upravljanju nacionalnom ekonomijom, što male otvorene ekonomije stavlja u izuzetno nepovoljan položaj u međunarodnim ekonomskim odnosima, posebno u uslovima liberalizacije svjetske trgovine, i u odsustvu "zlatne podloge".

⁶ Čuvena Marksova propozicija o tendenciji pada prosječne profitne stope empirijski se potvrđuje u punom značenju u uslovima globalizacije, uz djelotvorne institucionalne mehanizme zaštite od monopola, deregulacije i preferiranja tržišnog modela potpune konkurencije

živote na način da se gubi perspektiva i uvjerenje da su problemi rješivi, ali i optimizam da nešto možemo i sami riješiti!?

Tako se kreira predtekst i pogrešno preubjedenje o kolektivnoj i individualnoj nemoći, što vodi u ponižavajuću marginalizaciju sopstvenih materijalnih i ljudskih resursa!?

Nažalost, u takvim okolnostima se medijski nekritički favorizuje moć, mogućnosti i značaj "stranog" faktora što konfrontirane političke i akademske krugove vodi u besmislene i neproduktivne polemike o autarhičnosti, evropeizmu, neoliberalizmu i antineoliberalizmu sa apolegotskom ostrašćenošću koja zamagljuje suštinu problema i udaljava nas od djelotvornog rješenja i održivog razvoja.

Da paradoks bude veći, u takvim okolnostima, nismo razumjeli, nismo se čak dovoljno ni obavijestili, da je paradigma održivog razvoja najvažnije globalno i civilizacijsko pitanje današnjice?!?

Sve ukazuje da se problemi moraju sagledavati cjelovito i sistemski, i rješavati cjelovito i sistemski, na svakom targetiranom nivou, ukoliko želimo kreirati nova rješenja, funkcionalna i održiva!?

Pokazali smo ovim kratkim osvrtom samo dio doktrinarnih i metodoloških propozicija koje opredjeljuju interakcije institucionalnog, preduzetničkog i finansijskog setinga na održiv razvoj malih otvorenih ekonomija i njihovo dejstvo na kreiranje poslovnog ambijenta, kao i dejstvo na prinostni i finansijski položaj preduzeća.

Analiza osnovnih doktrinarnih i upravljačkih problema i kontraverzi s kojima se suočavaju male otvorene ekonomije u globalizovanom okruženju ni u kom slučaju ne bi trebalo da se zanemari i brojne specifičnosti koje svaka pojedinačna zemlja ima. Iz tih razloga ćemo prezentovati dio specifičnih okolnosti koje Bosnu i Hercegovinu i Republiku Srpsku ograničavaju u kreiranju i realizaciji djelotvornih ekonomskih i poslovnih politika.

2. BOSNA I HERCEGOVINA I REPUBLIKA SRPSKA – PERSPEKTIVE I OGRANIČENJA ZA KONSOLIDACIJU PRIVREDE I DINAMIZIRANJE RAZVOJA

-Dometi preduzetništva u uslovima ograničenog suvereniteta-

Bosna i Hercegovina je decentralizovana zemlja koju čine Federacija Bosne i Hercegovine i Republika Srpska.

Državni suverenit Bosne i Hercegovine je ograničen prisustvom i nadležnostima OHR-a, ali i monitoringom u monetarnoj sferi mehanizmima „Currency Board“-a.

U ovom dijelu rada osvrnućemo se na osnovne performanse privrede Bosne i Hercegovine i Republike Srpske s ciljem da adresiramo ključne probleme i ograničenja za kreiranje modela konsolidacije i strategija razvoja.

U postojećim okolnostima političkih sporenja o nadležnostima i odgovornosti za stanje u privredi i društvu potencira se nefunkcionalnost institucionalnog setinga uz adresiranje ustavnih rešenja kao limitirajućeg faktora za razvoj privrede i društva na način da bošnjačke političke strukture insistiraju na većem stepenu centralizacije, a hrvatske i srpske na većem stepenu decentralizacije.

⁷ Samit Rio +20 je održan u junu 2012 godine kao Konferencija o održivom razvoju gdje su lideri iz skoro svih zemalja svijeta usvojili odgovarajuća dokumenta kojima se formulišu ciljevi, značaj i mehanizmi realizacije održivog razvoja kao prioriteta savremenog doba.

Pri tome se zanemaruju tri izuzetno značajne činjenice:

1. Postoji ne mali broj država koje su izuzetno efikasne iako su decentralizovane u većem obimu nego Bosna i Hercegovina,

2. Promjena ustava je nemoguća bez konsenzusa ključnih faktora ustavne konstitucije, i
3. Postojeće nadležnosti OHR (Office of High Representative) se realizuju arbitrarno i voluntaristički kao partnerstvo i/ili starateljstvo bez jasnog koncepta i odgovornosti čime u većoj mjeri doprinose generisanju konfuzije i sukoba nego stabilnosti i razvoju.

Postojeća ustavna rešenja odgovornost za ekonomski razvoj dominantno adresiraju na entitete i kantone, uz komplikovan i nedovoljno djelotvoran mehanizam nadležnosti centralnih institucija vlasti u sektoru spoljnog duga, monetarnoj i spoljno trgovinskoj sferi, što ograničava kreatora ekonomskih i razvojnih politika u procesu donošenja odluka.

S druge strane, „Currency Board“ sprečava kreatora ekonomskih politika da mehanizmima dejstva deviznim kursom i monetarnim agregatima utiču na uslove privređivanja, konkurentnost privrede i rast izvoza.

Takve okolnosti kontinuelno produkuju sukobe koji ograničavaju mogućnosti koegzistencije i formulisanja strategija razvoja iz kojih razloga se do efikasne saglasnosti dolazi samo u iznudici zaduživanja za potrošnju i pokriće deficita tekućeg i platnog bilansa, ali ne i za kreiranje mehanizama konsolidacije privrede i finansiranja razvojnih programa.

Iako se dugovi alociraju na direktne korisnike: državu, entitete i kantone, ne postoji potreban stepen autonomije koji bi omogućavao upravljanje dugom u funkciji ekonomskog razvoja delova i nacionalne ekonomije u cjelini.

Iz tih razloga ova oblast bi trebalo što prije da se reformiše na način da konstituente Bosne i Hercegovine dobiju potreban stepen autonomije pri zaduživanju kako bi se dug u budućnosti prevashodno koristio za finansiranje programa ekonomskog razvoja, a ne za potrošnju.

Osvrnucemo se na promjene osnovnih performansi privrede Bosne i Hercegovine i Republike Srpske u periodu 2000-2016 godina kako bismo na bazi identifikacije uzroka postojećeg stanja analizirali mogućnosti konsolidacije i dinamiziranja razvoja.

Posebnu pažnju ćemo posvetiti analizi odnosa realnog i finansijskog sektora i generisanih implikacija na konkurentnost i zaposlenost u globalizovanom okruženju, analizi zaduženosti i potencijalnim rizicima nekontrolisanog rasta duga.

U tranzicionim zemljama fenomen klasične dihotomije i (p)odvajanja realnog i finansijskog sektora izrazito negativno utiče na realni sektor zbog visokih kamatnih stopa i rokova finansiranja koji nisu podešeni karakteru poslovnih poduhvata.

Na te okolnosti dodatno negativno utiču neinkluzivan institucionalni setting, politička nestabilnost i stanje ekonomije u celini, što za posledicu ima negativno dejstvo na mogućnosti poslovnih entiteta da dosegnu potreban i dovoljan nivo konkurentnosti i nivo zaposlenosti koji optimizacijom endogenih činilaca doprinosi konkurentnosti ponude.

Male otvorene ekonomije i zemlje u tranziciji, kao što je Bosna i Hercegovina, upućene su na zaduživanje za investicije i potrošnju zbog deficita tekućeg i platnog bilansa generisanog nedostatkom domaće akumulacije (štednje), padom zaposlenosti i konkurentnosti.

Bosna i Hercegovina i Republika Srpska su izuzetno ilustrativan primer zemalja u tranziciji koja će (po)trajati bez prepoznatljivih koristi, ali isto tako i bez prepoznatljive i značajnije štete uzrokovane tranzicijom, iz razloga što su ratni haos, destrukcija i pljačke u tolikoj mjeri devastirali preduzeća i imovinu građana kreirajući “tranziciju” prije tranzicije.

Te okolnosti su prouzrokovale kompleksne poslovne i finansijske probleme koji su doveli do pada zaposlenosti⁸, stagnacije investicija i štednje, ali i do zabrinjavajućeg rasta zaduživanja države, privrede i stanovništva prevashodno za pokriće deficita budžeta, isplatu plata i tekuću potrošnju sa zanemarljivim ulaganjima u investicije i razvoj.

Uz sve negativne implikacije koje generišu ekspanzivan rast duga i neproduktivna struktura upotrebe ogroman problem proizvode i izuzetno nepovoljni uslovi zaduživanja kako u pogledu rokova otplate tako i u domenu valutne strukture i kamatnih stopa koje su najveće u Evropi, i među najvećim u svijetu.

Iako Republika Srpska i Bosna i Hercegovina ne spadaju u red prezaduženih zemalja (Ukupan spoljni dug BiH 2016. godine iznosi 8.539.030.000 KM - Tabela br.2 u prilogu), pitanje zaduženosti je u uslovima recesije izuzetno važno jer pokazatelji dinamike rasta duga u periodu 2008-2016. godina ozbiljno upozoravaju da se prioritetno mora formulisati djelotvorna strategija upravljanja dugom kako bi se izbjegao rizik, posljedice prezaduženosti i dužničko ropstvo. To se posebno odnosi na Republiku Srpsku čiji dug u 2016. godini iznosi cca 5.444,81 mil. KM (3.172,17 mil KM - Spoljni dug + 2.272,64 mil KM - Unutrašnji dug), što u uslovima brojnih ograničenja predstavlja ozbiljan rizik za očuvanje ekonomskog suvereniteta i održivosti!?

U uslovima globalizacije i nametnutih propozicija globalnog institucionalnog setinga kojima se "otvara" i liberalizuje tržište, male otvorene ekonomije po pravilu ne uspeavaju da održe potreban (i dovoljan) nivo konkurentnosti čak ni u sektorima gdje imaju komparativne prednosti, čime su upućene na prekomjerno zaduživanje za modernizaciju kapaciteta, ali i na zaduživanje za sanaciju socijalnih fondova i potrošnju, sve u odsustvu kritične mase resursa za kreiranje djelotvornih politika razvoja.

Rast zaduženosti je u direktnoj korelaciji sa nivoom suverenosti u kreiranju politika tako da država mora pažljivo i sofisticirano upravljati javnim dugom kako ne bi došlo do problema u servisiranju i bankrotstva.

Osnovna karakteristika javnog, a posebno vanjskog duga Bosne i Hercegovine jeste vrlo brzi rast, posebno od 2008. godine, što ukazuje na izrazito negativne posljedice svjetske ekonomske krize koje akademska i poslovna javnost karakterišu kao krizu dugova. Iz Tabele br. 2 (u prilogu) evidentan je kontinuelan rast spoljnog duga od 1998 do 2016 godine s tim da je od 2008 godine vanjski dug udvostručen!?

Nastankom globalne ekonomske i finansijske krize pokazalo se u potpunosti koliko su male otvorene ekonomije "rarnjive", ne samo zbog zavisnosti o kretanjima na partnerskim tržištima i male apsorpcione snage domaćeg tržišta, nego i zbog nemogućnosti da autohtono kreiraju politike.

Apostrofirani faktori dodatno multiplikuju negativno dejstvo na ekonomski položaj i performanse privrede Bosne i Hercegovine i Republike Srpske zbog ograničenog državnog i monetarnog suvereniteta, pošto institucionalni seting inaugurisan "Currency Board"-om ne limitira samo mogućnosti autohtonog kreiranja politika i strategija razvoja nego eliminiše i mogućnosti prilagođavanja kroz mehanizme upravljanja monetarnim agregatima i deviznim kursom!?

Kako rast vanjskog duga dejstvuje na položaj države i društvenu, socijalnu i ekonomsku sferu zavisi prevashodno od namjene i uslova zaduživanja.

⁸ Vidjeti detaljnije Tabela 1 u prilogu, iz koje proizilazi da je rast zaposlenosti generisan povećanjem broja zaposlenih u administraciji i javnim službama

Ukoliko se dugovi koriste za subvencionisanje tekuće potrošnje i pokriće deficita to u kratkom roku situira nivo socijalne sigurnosti i političku stabilnost iznad realnih okvira i mogućnosti BDP-a, što je u Republici Srpskoj i Bosni i Hercegovini evidentno u posmatranom periodu.

Da bi se u cjelini sagledale okolnosti i stanje u ovoj oblasti neophodno je u razmatranje uključiti i nivo unutrašnje zaduženosti, kao i kretanje BDP-a, kako bi se procijenili rizici rasta duga u kontekstu dejstva na ključne makroekonomske performace, uključivo i ocjenu mogućnosti za servisiranje obaveza u budućnosti!?

Pored toga važno je sagledati i druge aspekte nepovoljnih okolnosti iz bliske prošlosti koji su doveli do tehnološkog zaostajanja, promjene demografske strukture, modela organizacije, uključivo i posljedice narušavanja društvene, socijalne i ekonomske kohezije sistema što je dovelo do rasta siromaštva i smanjenja domicilne akumulacije.

Uz sve to došlo je do smanjenja pa čak kod nekih sektora (tekstil, koža, obuća, agroindustrijski kompleks, mašinska industrija) i eliminacije prisustva na tradicionalnim tržištima što je dodatno prouzrokovalo pad performansi i ovisnost od uvoza i inostrane akumulacije!?

Navedene okolnosti su u posmatranom periodu kontinuelno generisale pad ukupne zaposlenosti uz nepovoljne promjene strukture tako da je permanentno rasla zaposlenost u javnom sektoru i permanentno padala zaposlenost u realnom sektoru.

Implikacije na budžet su višestruko negativne kako kroz smanjenje pozicije prihoda zbog pada zaposlenosti tako i zbog rasta rashoda budžeta za plate povećanog broja zaposlenih u javnom sektoru, kao i rasta rashoda za socijalno zbrinjavanje povećanog broja nezaposlenih.

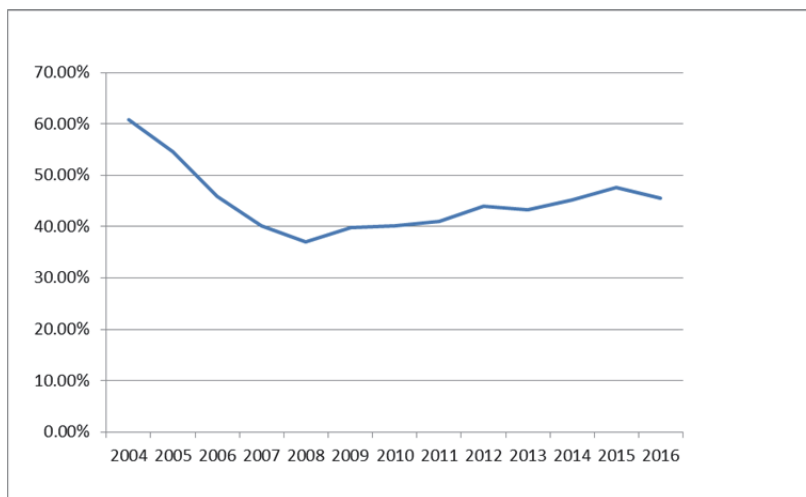
Kako su se nepovoljni trendovi multiplikovali tako je rasla neminovnost zaduživanja kod inostranih ali i domaćih kreditora pošto angažovani ino izvori nisu bili dovoljni da pokriju nasledene obaveze i tekuće deficite.

To se posebno negativno odrazilo na poziciju Republike Srpske, dijelom zbog visokog nivoa obaveza iz ratnog perioda, a dijelom zbog orkrestriranog političkog pritiska određenih međunarodnih faktora koji su Republiku Srpsku duži niz godina držali u svojevrsnoj izolaciji ograničavajući joj finansijsku pomoć i pristup međunarodnim izvorima kapitala!?

Kada se u analizu zaduženosti uključi i unutrašnji dug slika se dodatno usložnjava jer stanje zaduženosti se povećava za prosječno cca 40% po osnovu unutrašnjeg duga, s tim da se cca 70% ukupnog unutrašnjeg duga odnosi na Republiku Srpsku(!?), što mogućnosti urednog servisiranja čini upitnim!?

To potvrđuju tendencije kretanja odnosa duga i BDP Republike Srpske, kao što je i ilustrovano na Slici 1.

Slika 1.: Javni dug Republike Srpske (% BDP-a) u periodu od 2004-2016.



Izvor: Vlada Republike Srpske, Ministarstvo finansija, 2014, 2015, 2016

Iako pokazatelji odnosa javnog duga prema BDP-u i izvozu još uvek BiH svrstavaju u srednje zadužene zemlje, za ocjenu stanja zaduženosti i mogućih posljedica, neophodan je znatno širi pristup analizi karakteristika javnog duga u kontekstu opšte makroekonomske situacije zemlje.

Ako posmatramo kretanje duga i promjene ključnih makroekonomskih indikatora (Tabela br. 3.) u kontekstu valorizacije potencijala za ocjenu mogućnosti održavanja finansijske stabilnosti u dugom roku trendovi promjena ne ohrabruju. Od 2008 godine BDP pada ili stagnira, a učešće duga u izvozu se zadržava na preko 90% što ukazuje na rizike u servisiranju duga u budućnosti ukoliko ne dođe do zaustavljanja recesije i rasta performansi.

Kada se tome doda i činjenica da Bosna i Hercegovina nema ingerencije za kreiranje monetarne politike kao ni ingerencije da upravlja deviznim kursom izgledi za formulisanje djelotvornih upravljačkih mehanizama kojima bi se prevladala recesija su vrlo skromni.

Ukoliko se osvrnemo na Sliku 2, koja ilustrativno pokazuje negativne trendove u promjenama BDP-a i duga poslije 2008 godine, s pravom možemo zaključiti da kreatori politika imaju razloge za ozbiljnu zabrinutost!?

Ti razlozi se prevashodno nalaze u činjenici da rast zaduživanja nije generisao i rast performansi, a dug je istovremeno dostigao nivo gdje će se za nova zaduženja sigurno zahtjevati nepovoljniji uslovi kreditiranja, ali i brojna druga uslovljavanja kojima se dodatno marginalizuje suverenitet dužnika.

Evidentno je da postojeće stanje neće moći da se unaprijedi na bazi domaće akumulacije i ulaganja tako da se rješenje mora tražiti u podsticanju direktnih stranih investicija i novom zaduživanju.

Za generisanje rasta direktnih stranih investicija neophodno je unaprijediti poslovni ambijent i institucionalni setting u cjelini, ali i generisati rast domaće tražnje, što je opet nerješivo bez rasta investicija, zaposlenosti i plata.

U cirkularnom mehanizmu uslovljenosti male siromašne ekonomije su u sve većoj mjeri upućene na zavisnost o zaduživanju čime se dodatno potencira ne samo značaj duga nego i

značaj upravljanja dugom kako bi nova zaduženja doprinjela efektivnom rastu ciljnih performansi.

Ukoliko zaduženost Bosne i Hercegovine iskažemo prema kriterijima Svjetske banke (Tabela br. 3.), bez sagledavanja i drugih relevantnih okolnosti i faktora uticaja, nalazimo se u riziku da izvedemo pogrešne zaključke o ekonomskom položaju i finansijskoj stabilnosti zemlje sada i u perspektivi!?

Iako Bosna i Hercegovina, kao i Republika Srpska po kriterijima Svjetske banke ne spadaju u visoko zadužene zemlje, seriozno sagledavanje političkih, institucionalnih i ekonomskih performansi postojeći nivo duga i ukupan kontekst prije će adresirati kao stanje koje je zabrinjavajuće nego kao poziciju koja kreatorima politika može uliti nadu i izvjesnost u uspjeh.

Sve okolnosti ukazuju da su neophodna ozbiljna prethodna razjašnjenja i promjene u pristupu rješavanja problema, pri čemu bi trebalo kreirati uslove da se svi ključni činioци predano posvete poslu shodno svojim nadležnostima definisanim Dejtonskim mirovnim ugovorom i ustavom.

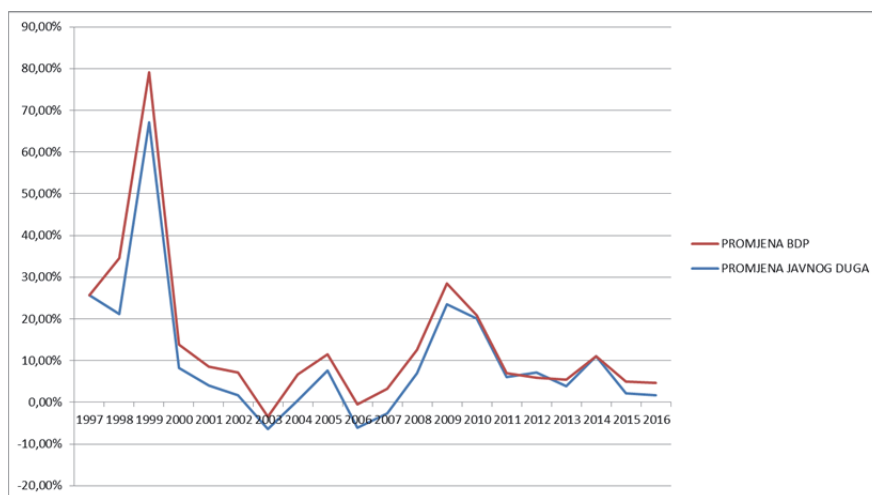
To svakako podrazumijeva i preispitivanje modela međunarodnog prisustva kroz instituciju Visokog predstavnika (OHR-Office of High Representative), ali i promjenu institucionalnih rješenja o zaduživanju kako bi konstituente Bosne i Hercegovine, entiteti Federacija Bosne i Hercegovine i Republika Srpska, na koje se dug inače i alocira, i formalno pružele odgovornost i nadležnosti upravljanja dugom, čime bi se izbjegla nepotrebna i neretko kontraproduktivna međuentitetska uslovljavanja.

Bosna i Hercegovina nije jedina decentralizovana država u svijetu, da bi se ta okolnost instrumentalizovala kao ključni razlog neefikasnosti i nefunkcionalnosti!?

Naprotiv, brojne male ali i velike države su decentralizovane i izuzetno uspješne, zato što su konstitutivni dijelovi efektivno preuzeli odgovornosti u okviru svojih nadležnosti, pokazujući u tome i efikasnost na zavidnom nivou, prevashodno iz razloga uvažavanja političkih, konstitutivnih i institucionalnih realnosti i interesa!

Ukoliko bi se i u Bosni i Hercegovini krenulo tim putem bilo bi realno očekivati da se i u političkom domenu relaksiraju tenzije što bi svakako pozitivno djelovalo na unaprjeđenje i privrednog ambijenta pa time i do rasta performansi na način da rast duga ne generiše pad BDP-a kao što je najčešće bio slučaj u posmatranom period 1997-2016 (Slika 2.), nego da generiše dinamiziranje rasta BDP-a, čime se podiže stepen sigurnosti u servisiranju duga, popravljaju uslovi kreditiranja i smanjuje potreba za zaduživanjem u budućnosti.

Slika 2.: Dinamika rasta javnog duga i BDP-a (u %)



Izvor: autor na osnovu podataka Ministarstvo finansija i trezora BiH, Informacije o stanju javne zaduženosti BiH, <http://mft.gov.ba/> CB BiH Godišnji izveštaji <http://www.cbbh.ba>

Pošto Bosna i Hercegovina i Republika Srpska imaju specifičnu institucionalnu strukturu koju opredeljujuće determinišu Office of High Representative (OHR) i Currency Board, čime je u značajnoj mjeri ograničen i suspendovan državni i monetarni suverenitet, "de facto" su prisutna efektivna sistemska i institucionalna ograničenja za autohtono formulisanje suverenih strategija upravljanja dugom i ekonomskim razvojem!?

Sistemska ograničenja otežavaju donošenje i realizaciju strateških i operativnih odluka kojima bi se doprinjelo unapređenju stanja u ovoj oblasti i kreirali djelotvorni odgovori na brojna važna pitanja kao što su: targetiranje nivoa duga i namjena korištenja, restrukturiranje duga uz podešavanje ročnosti i kamatnih stopa kako bi se pozitivno djelovalo na zaposlenost, konkurentnost privrede i izvoz!?

Iz tih razloga kao prioritet se nameće politički i institucionalni napor da se otklone adresirana ograničenja državnog i monetarnog suvereniteta (redefinisane funkcije OHR-a i Currency Board-a) što bi otvorilo nove mogućnosti za kreiranje autohtonih politika koje bi doprinijele dinamiziranju razvoja i rastu potencijala za autonomno upravljanje dugom!?

U takvim okolnostima kreatori ekonomskih politika bi bili u boljoj poziciji da daju djelotvorne odgovore na ključna pitanja kao što su: da li je postojeća dinamika zaduživanja dugoročno održiva, u kojoj je mjeri Bosna i Hercegovina zadužena i prijeti li joj dužnička kriza, do koje mjere se smije zaduživati, a da se ne ugrozi budući privredni rast?

Pitanje koje je u datim okolnostima izuzetno važno jeste za koje se namjene troši pozajmljeni novac, jer će od toga najviše zavisiti sposobnost servisiranja duga u budućnosti, uključivo i dostizanje drugih makroekonomskih ciljeva (privredni rast, rast zaposlenosti i životnog standarda, itd.). Upotreba vanjskog duga u neproizvodne svrhe (npr. finansiranje budžetskih deficita) nužno smanjuje raspoložive prihode za otplatu duga i vodi privredu u dužničku krizu.

U slučaju Bosne i Hercegovine, javni dug je u značajnom obimu nastao kao posljedica deficita u državnom budžetu i vanjskoj trgovini zemlje, tako da će u kreiranju djelotvorne strategije upravljanja dugom biti neophodno ograničiti zaduživanja za potrošnju i preferirati ulaganja u one sektore privrede koji će značajno doprinjeti rastu konkurentnosti, zaposlenosti i izvoza, pa samim tim i smanjenju deficita budžeta i platnog bilansa.

ZAKLJUČAK

Zabrinjavajući rast zaduženosti krajem prošlog i početkom ovog stoljeća s razlogom otvara i pitanje u kojoj mjeri globalizacija doprinosi eskalaciji duga i generisanih rizika!?

Propozicijama globalnog institucionalnog setinga stvorili su se uslovi za otklanjanje barijera rastu konkurentnosti i dinamiziranju rasta globalnog tržišta, što je većinu nacionalnih ekonomija izložilo brojnim problemima, prevashodno rastu nezaposlenosti i pogoršanju platno bilansne pozicije zbog rasta deficita platnog bilansa.

Ekspanzija ponude na tržištu realnih dobara praćena je ekspanzivnim rastom ponude kapitala što je zemljama s platno bilansnim problemima omogućavalo da sve veći obim rashoda koje ne mogu pokriti porezom finansiraju dugom.

Kreatorima neoliberalnog koncepta je izuzetno važno održavanje nivoa globalne tražnje i stabilnosti kako se ne bi ugrozila sposobnost apsorbovanja ponude koja dinamično raste! U takvim okolnostima male otvorene ekonomije posezanjem za dugom u sve većem i većem obimu finansiraju uvoz, odnosno proizvodnju za izvoz razvijenih zemalja.

Tako, u stvari, kreditori finansiranjem dužnika indirektno finansiraju izvoz, čime se dodatno povećava jaz između razvijenih i nerazvijenih zemalja svijeta.

Takav scenario je još izraženiji ukoliko se javni dug ne koristi za restrukturisanje privrede i investicije nego za pokrivanje tekućih rashoda.

Iz tih razloga različite doktrinarne i metodološke propozicije i pristupi formulisanju strategija smanjenja duga sve više plene pažnju ne samo akademskih krugova i kreatora ekonomskih politika nego i kreditora zbog bojazni od nesolventnosti i bankrota dužnika.

Najčešće preporučivani repertoar metoda⁹ kojim se, sofisticiranim kombinacijama učešća i terminiranja intenziteta aktivizacije, može dejstvovati na smanjenje duga je primena:poreza na kapital(1),inflacije(2), i mjera štednje(3).

Konvencionalne preporuke repertoara mjera za smanjenje duga u Bosni i Hercegovini, pa i Republici Srpskoj su skoro neizvodljive u segmentu (2) zbog institucionalnih barijera i ograničenog državnog i monetarnog suvereniteta, odnosno sa skromnim očekivanjima i efektima u segmentima (1) i (3) zbog siromaštva i niskog nivoa dohodaka, što upućuje na neminovnost dodatnih napora za osmišljavanje i širenje repertoara mera ukoliko se želi efektuiranje realnog doprinosa smanjenju zaduženosti!?

Bosna i Hercegovina, kao i Republika Srpska u ovakvim okolnostima moraju se dodatno fokusirati na formulisanje sofisticirane strategije upravljanja dugom, kako bi se izgradili djelotvorni mehanizmi izlaska iz recesije i preduprijedili rizici nekontrolisanog rasta duga i dužničko ropstvo.

Teorijsko metodološki okvir u kome danas sagledavamo preduzetničke aspekte interakcije duga i cijene kapitala i njihovo dejstvo na konkurentnost i politike je izuzetno kompleksan, kako na makro planu, tako i na nivou preduzeća i pojedinca.

⁹ Vidjeti detaljnije: Piketi, T.(2015): Kapital u XXI veku, Akademska knjiga, Novi Sad, str. 589.

Naime, (neo)kejnzijanska i (neo)liberalna doktrinarna postuliranja, formulisana tokom prošlog stoljeća, ne daju potrebnu i dovoljnu ubjedljivost i konzistentnost, pogotovo u poslednjih 20-tak godina, da bi ih empirijske indikacije potvrdile i/ili preferirale. To svakako komplikuje okolnosti kreatorima politika pri donošenju upravljačkih mehanizama za održiv razvoj i rast performansi, prevashodno rast konkurentnosti.

U aktuelnim okolnostima nacionalne ekonomije, a pogotovo male otvorene ekonomije, se suočavaju sa brojnim izazovima i ograničenjima, što limitira potencijal stvaranja i adaptiranja u realizaciji održivog razvoja, ali i brojnih drugih legitimnih ciljeva!?

Ne sporeći realnosti doktrinarnih nesaglasja i nedoumica cijena kapitala je uvijek i mjera premije za rizik, u značajnom obimu „pregrijana“ i nivoom duga, što malim otvorenim ekonomijama devastira konkurentnost u uslovima nametnutog globalnog institucionalnog setinga, a nadasve propozicija u monetarnoj i finansijskoj sferi.

Kontekst je mnogo složeniji od onoga što je nivo iskazanih generalizacija, što u dovoljnoj mjeri ilustruju i (ne)mogući odgovori na samo dio relevantnih izazova pred kojima se nalaze Republika Srpska i Bosna i Hercegovina:

1. U uslovima ograničenog monetarnog suvereniteta Bosna i Hercegovina i Republika Srpska nisu u mogućnosti da dovoljno koriste ni standardne mjere monetarne politike, a pogotovo ne nestandardne mjere, u procesu kreiranja ekonomskih politika, za razliku od razvijenih zemalja svijeta koje, posebno u uslovima krize, pribjegavaju robusnoj primjeni nestandardnih mjera monetarne politike¹⁰
2. Da li kamatne stope u zemljama kandidatima za ulazak u EU, koje su 40% do 4000% veće od korespondentskih kamatnih stopa u zemljama Evropske Unije, odražavaju korespondentno i razlike u riziku, ili je na sceni globalni inženjering finansijskog imperijalizma!?
3. U kojoj mjeri interakcija visoke cijene kapitala i dugova podstiče rast i/ili održanje visokih kamatnih stopa i put u „dužničko ropstvo“!?
4. Da li visok nivo kamatnih stopa, u korelaciji sa rastom zaduživanja za alimentiranje potrošnje i budžetskog deficita, predstavlja jedan od ključnih faktora nekonkurentnosti i recesije nacionalnih ekonomija!?

Nadamo se da naprijed iznesena stanovišta sadrže bar dio odgovora koji preduzetnicima mogu koristiti u traženju rješenja za neutralizaciju adresiranih uzročnika recesije i generisanih posljedica!?

¹⁰ Nestandardne mjere monetarne politike se primjenjuju kada se standardnim mjerama(kamatnom stopom i deviznim kursom) ne uspijeva u potrebnoj i dovoljnoj mjeri obezbijediti efikasno funkcionisanje transmisionog mehanizma monetarne politike, prije svega, u domenu:

1. Poboljšanja tržišnih uslova poslovanja u negativnom finansijskom okruženju,
2. Stabilnost cijena, i
3. "Usidrenja" inflacije u srednjem roku.

Mjerama nestandardne monetarne politike se utiče na poboljšanje konjunktura i likvidnosti u kratkom roku, gdje se centralna banka javlja kao "zajmodavac u krajnjoj instanci" kompenzujući pad međubankarskih transakcija do koga dolazi u uslovima u uslovima krize i prestanka funkcionisanja tržišta novca.

I pored korisnih efekata u kratkom roku, primjena nestandardne monetarne politike mora se sprovesti znalački i sa sofisticiranom pažnjom, posebno na dugi rok, jer zakonomjerno generiše i veliku neizvesnost, kako u pogledu obezbjeđenja makroekonomske stabilnosti, tako i u pogledu ponovnog "vaskrsenja" rizika akceleracije finansijske krize. Da bi se izbjegli adresirani rizici i potencijalno negativan dugoročni scenario, moraju se sofisticirano pratiti kretanja na finansijskom tržištu, i "kreativno" suzavati nestandardne mere mjere monetarne politike pažljivim odabirom „izlazne strategije“.

LITERATURA

1. Akerlof,A.G. (2005): Explorations in Pragmatic Economics, Oxford University Press
2. Asemoglu, D. i Robinson, A.Dž. (2014). Zašto narodi propadaju-Poreklo moći,prosperiteta i siromaštva-,Clio, Beograd
3. Berend, T.I. (2011): Ekonomska povijest Europe dvadesetoga stoljeća : ekonomski režimi od laissez-fairea do globalizacije, Mate Zagreb
4. Coase, H.R. (1960): "The Problem of Social Cost", Journal of Law and Economics
5. Ludwig von Mises, Human Action. (1998). A Treatise on Economics, scholar's ed. (Auburn, Ala.: Ludwig von Mises Institute
6. Dušanić,B.J.(2013). U zagrljaju neoliberalne hobotnice, Institut za ekonomsko-pravne ekspertize,Beograd
7. Fukujama,F.(1998).Kraj istorije i poslednji čovek,CID Podgorica-ROMANOV Banja Luka
8. Madžar,LJ.(2012). Antiliberalizam u 22 slike, Službeni glasnik Beograd
9. Marej Rotbard i Ludvig fon Mizes(1881-1973), Katalaksija/katalaksija.com/2006/03/01/ludvig-fon-mizes-1881-1973/
10. Markowitz,M.H. (1993): "Portfolio Selection: Efficient Diversification of Investments", Basil Blackwell, Cambridge, Massachusetts
11. North,D.(2003). Institucije, institucionalna promjena i ekonomska uspješnost, Masmedia, Zagreb
12. North, D. New Institutional Economics and Development, Washington University, St. Louis, str.7./ www2.econ.iastate.edu/.../NewInstE.North.pdf/
13. Nozick, R. (2003). Anarhija, država i utopija, Naklada Jesenski i Turk, Zagreb
14. Očić, Č. (2017) „Socijalne institucije i (regionalni) razvoj“, Zbornik radova Naučni skup EKONOMIJA DANAS – INSTITUCIJE I EKONOMIJA, Andrićgrad, str. 13-33, ISBN 978-99976-610-8-1
15. Piketi, T.(2015): Kapital u XXI veku, Akademska knjiga, Novi Sad
16. Rašević, J. (2017) "Institucionalna i funkcionalna ograničenja CURRENCY BOARD", Zbornik radova Naučni skup EKONOMIJA DANAS – INSTITUCIJE I EKONOMIJA, Andrićgrad,str. 461-471, ISBN 978-99976-610-8-1, COBISS,RS-ID 6752536
17. Rothschild,M. and Stiglitz,J . (1976). Equilibrium in Competitive Insurance Markets: An Essay on the Economic of Imperfect Information, The Quarterly Journal of Economics 80
18. Spence,M. (2011):The Next Convergence: The Future of Economic Growth in a Multispeed World.: Farrar, Straus and Giroux, New York
19. Stiglic, E.Dž. (2013): Slobodan pad-Amerika, slobodna tržišta i slom svetske privrede-Akademska knjiga, Novi Sad
20. Stiglic, E.Dž. (2015). Velika podjela-Društvene nejednakosti i šta da radimo sa njima-, Akademska knjiga, Novi Sad
21. Tuševljak, S. (2017), Knjiga sažetaka / Okrugli sto Problemi na tržištu rada, siromaštvo i ekonomske nejednakosti ; [urednica Ivana Ostojić]. - Beograd : Institut društvenih nauka, Centar za ekonomska istraživanja, (Beograd : RIC GI TMF-a). ISBN 978-86-7093-189-3
22. Tuševljak, S. (2017): „Institucionalna ekonomija danas-Šta (ne)možemo uraditi bolje“- , Zbornik radova Naučni skup EKONOMIJA DANAS– INSTITUCIJE I EKONOMIJA, Andrićgrad ,str. 1-11, ISBN 978-99976-610-8-1

23. Tuševljak, S. (2003) „Politika i preduzeće“, Zbornik radova POLITIKA I SLOBODE, Institut društvenih nauka, Centar za ekonomska istraživanja, Beograd
24. Tuševljak, S. (2016) „Marginalije o ekonomiji i slobodi“, Zbornik radova: Naučni skup EKONOMIJA DANAS –SLOBODE, KONKURENCIJA, SUBVENCIJE-, Andrićgrad, ISBN: 978-99976-610-3-6, COBISS.RS-ID 6088984;
25. Tuševljak, S. i Rodić, J. (2003). Finansije preduzeća, Consseco institut, Beograd-S. Sarajevo
26. Zbornik radova sa Naučnog skupa “EKONOMIJA I KRIZA”, Univerzitet u Istočnom Sarajevu, Ekonomski fakultet Pale, Andrićgrad 2014
27. Vlada Republike Srpske, Ministarstvo finansija, 2014, 2015, 2016, www.vladars.net
28. Republički zavod za statistiku, <http://www.rzs.rs.ba/>, Statistički godišnjak 2015., 2017; Federalni zavod za statistiku <http://www.fzs.ba>, Statistički godišnjak
29. Ministarstvo finansija i trezora BiH, Informacije o stanju javne zaduženosti BiH, <http://mft.gov.ba/>
30. CB BiH Godišnji izveštaji <http://www.cbbh.ba>

-PRILOZI-

Tabela broj 1.: Broj zaposlenih u Republici Srpskoj i Federaciji Bosne i Hercegovine

Godina	Broj zaposlenih	
	Republika Srpska	FBiH
2001.	220.791	407.199
2002.	233.718	394.132
2003.	236.438	387.381
2004.	236.239	388.310
2005.	242.624	388.418
2006.	248.139	389.601
2007.	258.236	413.676
2008.	259.205	430.745
2009.	258.634	437.501
2010.	244.453	438.949
2011.	238.956	440.747
2012.	238.178	437.331
2013.	238.640	435.113
2014.	241.544	443.587
2015.	245.975	450.121
2016.	253.305	457.974

Izvor: Republički zavod za statistiku, <http://www.rzs.rs.ba/>, Statistički godišnjak 2015., 2017; Federalni zavod za statistiku <http://www.fzs.ba>, Statistički godišnjak

Tabela broj 2.: Kretanje vanjskog duga Bosne i Hercegovine u periodu 1996-2016

Godina	Stari dug			Novi dug	Ukupni dug
	Stari dug BiH	Direktni stari dug entiteta	Suma stari dug		
1996	1.044.995.644		1.044.995.644	425.816.722	1.470.812.366
1997	1.250.087.512		1.250.087.512	598.044.590	1.848.132.102
1998	1.304.620.607		1.304.620.607	935.126.127	2.239.746.734
1999	2.424.855.816		2.424.855.816	1.320.058.428	3.744.914.244
2000	2.496.900.641	1.306.103	2.498.206.744	1.557.466.890	4.055.673.634
2001	2.600.369.247	1.005.700	2.601.374.947	1.819.211.189	4.420.586.136
2002	2.352.140.869	888,15	2.353.029.019	1.936.808.525	4.289.837.544
2003	2.127.156.175	470,197	2.127.626.372	1.886.264.818	4.013.891.190
2004	2.005.396.863	678,542	2.006.075.405	2.025.683.505	4.031.758.910
2005	2.054.662.503	339,108	2.055.001.611	2.282.927.036	4.337.928.647
2006	1.869.843.373	234,768	1.870.078.141	2.200.990.069	4.071.068.210
2007	1.746.241.689	130,428	1.746.372.117	2.214.975.134	3.961.347.251
2008	1.747.167.967	26,089	1.747.194.056	2.493.198.076	4.240.392.132
2009	2.062.047.201	0	2.062.047.201	3.172.054.631	5.234.101.832
2010	2.026.200.491	0	2.026.200.491	4.262.619.397	6.288.819.888
2011	1.929.968.559	0	1.929.968.559	4.731.075.383	6.661.043.942
2012	1.768.075.050	0	1.768.075.050	5.363.292.506	7.131.367.556
2013	1.611.123.383	0	1.611.123.383	5.793.565.963	7.404.689.346
2014	1.614.580.000	0	1.614.580.000	6.603.700.000	8.218.270.000
2015	1.504.930.000	0	1.504.930.000	6.906.140.000	8.411.070.000
2016	1.380.220.000	0	1.380.220.000	7.158.810.000	8.539.030.000

Izvor: Ministarstvo finansija i trezora BiH, Informacije o stanju javne zaduženosti BiH, <http://mft.gov.ba/>

Tabela broj 3: Analiza zaduženosti BiH prema kriterijumima Svjetske banke (u milionima KM)

Godina	Ukupan spoljni dug	Promjena duga	Nominalni BDP – tekuće cene	Realni BDP stopa porasta u %	Izvoz roba i usluga	Promjena izvoza	Dug/BDP	Dug/izvoz
2000	4.055	8,27%	10.713	5,5%	3.104	40,66%	37,85%	130,62%
2001	4.221	4,09%	11.599	4,5%	3.311	6,64%	36,39%	127,50%
2002	4.290	1,63%	12.829	5,5%	3.139	-5,18%	33,44%	136,66%
2003	4.014	-6,43%	14.505	3,0%	3.507	11,71%	27,67%	114,47%
2004	4.032	0,45%	15.796	6,3%	4.303	22,71%	25,53%	93,70%
2005	4.338	7,59%	17.148	3,9%	5.538	28,70%	25,30%	78,33%
2006	4.071	-6,15%	19.567	5,7%	7.019	26,74%	20,81%	58,00%
2007	3.961	-2,70%	22.065	6,0%	7.944	13,18%	17,95%	49,86%
2008	4.240	7,04%	24.984	5,6%	6.557	-17,46%	16,97%	64,66%
2009	5.234	23,44%	24.307	-2,7%	5.530	-15,66%	21,53%	94,65%
2010	6.284	20,06%	24.879	0,8%	7.096	28,32%	25,26%	88,56%
2011	6.660	5,98%	25.772	1,0%	8.222	15,87%	25,84%	81,00%
2012	7.131	7,07%	25.734	-1,2%	7.858	-4,43%	27,71%	90,75%
2013	7.404	3,83%	26.282	1,6%	8.380	6,64%	28,17%	88,35%
2014	8.218	10,99%	26.934	0,0%	8.680	3,58%	30,51%	94,68%
2015	8.401	2,23%	28.148	2,77%	8.987	3,53%	29,84%	93,48%
2016	8.539	1,62%	30.389	3,00%	9.417	4,78%	28,09%	90,67%

Izvor: Ministarstvo finansija i trezora BiH, Informacije o stanju javne zaduženosti BiH, <http://mft.gov.ba/> CB BiH Godišnji izveštaji <http://www.cbbh.ba>

ULOGA PREDUZETNIŠTVA I ZNANJA U PRIVREDNOM RAZVOJU

Apstrakt

Rad se bavi ulogom preduzetništva, inovacija i znanja u savremenim procesima rasta i razvoja. U radu se najpre opisuje značaj i uloga preduzetništva u savremenoj industrijskoj strukturi i u podsticanju konkurentnosti. Posebna pažnja se posvećuje Šumpeterovoj (Joseph A. Schumpeter) interpretaciji preduzetništva, procesa kreativne destrukcije i kreativne akumulacije. Pri razmatranju veze između preduzetništva i privrednog razvoja, ističe se uloga znanja i njegovog preliivanja u agregatni fond znanja koji, na taj način, postaje dostupan svim pojedincima, firmama i subjektima kako unutar jedne zemlje, tako i na globalnom nivou. Takođe se razmatra i uloga preduzetništva kao pokretačke snage privrednog rasta i rasta produktivnosti. Drugi deo rada razmatra teoriju sposobnosti za proizvodnu transformaciju, kao jednu od novijih teorija Međunarodne organizacije rada, koja objašnjava pojam, mesto i način nastanka proizvodnih sposobnosti, kao i način na koji one oblikuju strukturne i tehnološke promene u posmatranom društvu. Proizvodne sposobnosti su otelotvorene u bazi znanja društva i one su sadržane u različitim kolektivnim, zajedničkim i agregatnim oblicima znanja na nivou preduzeća, radne snage, savremenih privreda i društava. Stoga ova teorija insistira na razvijanju visokoperformansnih procesa kolektivnog učenja kao predušlova za sprovođenje proizvodnih inovacija, a samim tim i za tehnološki i privredni razvoj savremenih zemalja.

Ključne reči: preduzetništvo, inovacije, istraživanje i razvoj (I&R), znanje, tehnološke promene, teorija sposobnosti za proizvodnu transformaciju

THE ROLE OF ENTREPRENEURSHIP AND KNOWLEDGE IN ECONOMIC DEVELOPMENT

Abstract

The paper deals with the role of entrepreneurship, innovation and knowledge in contemporary growth and development processes. The paper first describes the importance and role of entrepreneurship in the contemporary industrial structure and in fostering competitiveness. Particular attention is paid to Joseph A. Schumpeter's interpretation of entrepreneurship, the process of creative destruction and creative accumulation. When considering the relationship between entrepreneurship and economic development, the role of knowledge and its spillover into the aggregate knowledge stock is being emphasized. Such aggregate knowledge stock becomes available to all individuals, firms and entities within both the country and globally level. At the same time the role of entrepreneurship as the driving force of economic and productivity growth is also being considered. The second part of the paper deals with the theory of capabilities for productive transformation, as one of the newer International Labor Organization theories, which explains the concept, place and way of generating productive capabilities, as well as the way in which they shape structural and technological changes in the observed society. Capabilities for productive

* lidi.madzar@gmail.com

transformation are embodied in the knowledge base of the society and they are contained in various collective, common and aggregate forms of knowledge at the level of enterprises, labor, contemporary economies and societies. Therefore, this theory insists on developing high-performance collective learning processes as a precondition for production innovation implementation, and consequently for the technological and economic development of modern countries.

Keywords: *entrepreneurship, innovations, research and development (R&D), knowledge, technological change, theory of capabilities, for productive transformation*

UVOD

Pretpostavka o tome da je preduzetništvo povezano sa privrednim rastom je najneposrednije utemeljena u jednostavnoj intuiciji, zdravom razumu i čistom ekonomskom opažanju – aktivnosti koje pretvaraju ideje u ekonomske mogućnosti *leže* u samom srcu preduzetništva. Preduzetništvo je izvor inovacija i promena i, kao takvo, ono podstiče poboljšanje produktivnosti i konkurentnost. Preduzetništvo je blisko povezano sa znanjem i fleksibilnošću, kao faktorima koji dobijaju na značaju jer predstavljaju izvor konkurentske prednosti u sve globalizovanijoj svetskoj privredi. Promena industrijske strukture u pravcu manje koncentracije, veće decentralizacije i disperzivnije strukture, koju su zemlje Organizacije za ekonomsku saradnju i razvoj (Organisation for Economic Co-operation and Development-OECD) doživele u periodu od sredine 70-tih do početka 90-tih godina XX veka, je samo jedan od pokazatelja razvoja i značaja preduzetništva. Naime, čini se da su tehnološke promene, globalizacija, deregulacija, liberalizacija, promene u ponudi radne snage, rast fragmentiranosti tržišta, raznovrsnost tražnje i posledično viši nivoi neizvesnosti preokrenuli industrijsku strukturu od veće koncentracije i centralizacije u pravcu manje koncentracije i decentralizacije. U vidu *odgovora* savremenih industrijskih struktura na opisane promene osnovnih determinanti svetske privrede, veliki broj empirijskih studija otkriva postojanje dva systemska trenda (Carree & Thurik, 2010, str. 558). Prvi je da se industrijska struktura generalno menjala u pravcu povećane uloge malih preduzeća. Drugi trend se odnosi na vreme i opseg tih promena koji variraju od zemlje do zemlje. Očigledno je da odgovarajuće institucije i politike olakšavaju i ubrzavaju adekvatne *odgovore* savremenih zemalja na tehnološke promene i intenziviranu globalizaciju. Sa tehnološkim promenama, intenziviranom globalnom konkurencijom, ekonomskom liberalizacijom i deregulacijom, danas se pretpostavka da podsticanje preduzetništva podrazumeva i podsticanje nacionalne konkurentnosti čini mnogo važnijom nego što je ikada bila (UNCTAD, 2004, str. 3).

Sa krahom socijalističkog privrednog sistema početkom 90-tih godina XX veka, došlo je do oživljavanja uloge i značaja savremenog preduzetništva. Uprkos tome što postoje mnoge definicije ovog pojma, ono se, u suštini, može opisati kao *kamen temeljac* i kao *srce* slobodne tržišne privrede (Popoola, 2014, str. 32). Preduzetništvo je aktivnost koja uključuje otkrivanje, procenu i korišćenje mogućnosti za uvođenje novih proizvoda i usluga, načina organizacije, novih tržišta, procesa i sirovina, kroz organizovanje napora koji ranije nisu postojali (Shane & Venkataraman, 2000, str. 220-222). Carree i Thurik definišu preduzetništvo kao ispoljavanje sposobnosti i spremnosti pojedinaca koji sami, u timovima, unutar i van postojećih organizacija uočavaju i stvaraju nove ekonomske mogućnosti (nove proizvode, nove metode proizvodnje, nove organizacione šeme i nove kombinacije proizvoda i tržišta) i koji uvode svoje ideje na tržište u uslovima neizvesnosti i drugih prepreka, donošenjem odluka o lokaciji, obliku i o upotrebi resursa i institucija (Carree & Thurik, 2010, str. 564-565). Oni preduzetništvo kvalifikuju kao bihevioralnu osobinu pojedinaca, uz napomenu da ono nije zanimanje i da preduzetnici još uvek ne predstavljaju dobro definisanu profesionalnu kategoriju ljudi. Prema

ovim autorima, čak i najočigledniji preduzetnici mogu ispoljiti svoj preduzetnički talenat samo tokom određene faze njihove karijere i/ili u vezi sa određenim delom njihovih aktivnosti.

Zamisao da su preduzetništvo i privredni rast u bliskoj i pozitivno koreliranoj vezi je nesumnjivo bila utemeljena i u ranim radovima Jozefa Šumpetera (Joseph A. Schumpeter). Prema njemu, povećanje broja preduzetnika dovodi do povećanja privrednog rasta. Ovaj efekat se javlja kao rezultat konkretnog izražavanja njihovih veština i, preciznije, njihove sklonosti ka inovacijama. Šumpeter je opisao ovu inovativnu aktivnost kao *sprovođenje novih kombinacija*, uz razlikovanje sledećih pet slučajeva (Schumpeter, 1934, str. 98): 1) uvođenje novog proizvoda sa kojim potrošači još nisu upoznati, 2) uvođenje novog metoda proizvodnje koji još nije primenjivan u datoj proizvodnoj grani, koji nikako ne treba da se zasniva na novom naučnom otkriću i koji može da se ogleda i u novom načinu komercijalnog rukovanja robom, 3) otvaranje novog tržišta kao tržišta na koje određena grana proizvodnje posmatrane zemlje nije prethodno ušla, nezavisno od toga da li je to tržište ranije postojalo ili ne, 4) osvajanje novih izvora snabdevanja sirovinama ili poluproizvodima, nezavisno od toga da li ovi izvori već postoje ili tek moraju biti otkriveni i 5) uspostavljanje novog oblika organizacije bilo koje industrije, poput stvaranja monopolske pozicije. Kroz svoju inovativnu aktivnost, *Šumpeterijanski preduzetnik* nastoji da stvori nove prilike za sticanje profita. Ove mogućnosti mogu biti rezultat povećane produktivnosti i u tom slučaju je njihov odnos sa privrednim rastom prilično jasan (Afolabi, 2015, str. 54). U svom kapitalnom delu pod nazivom *Teorija privrednog razvoja* (The Theory of Economic Development) iz 1934. godine Šumpeter daje i svoj doprinos mehanizmu tehnološkog napretka i privrednog razvoja, isticanjem uloge preduzetnika kao njihovog glavnog uzročnika i pokretača. On opisuje način na koji inovativni preduzetnik izaziva postojeće firme uvođenjem novih pronalazaka koji utiču na zastarevanje postojećih tehnologija i proizvoda. On ovaj tok događaja naziva procesom kreativne destrukcije. U svom drugom kapitalnom delu pod nazivom *Kapitalizam, socijalizam i demokratija* (Capitalism, Socialism and Democracy), Šumpeter se usmerava na inovativne aktivnosti velikih i oformljenih preduzeća. On opisuje način na koji velika preduzeća nadmašuju mala u inovacijama, kroz delovanje jakog pozitivnog mehanizma povratne sprege, od inovacija do povećanih aktivnosti istraživanja i razvoja (I&R) (Schumpeter, 1994, str. 87-106). Šumpeter ovaj mehanizam naziva procesom kreativne akumulacije.

I pored svega navedenog, preduzetništvo se ne može poistovetiti samo sa funkcionisanjem malih preduzeća. Očigledno je da mala preduzeća predstavljaju važno sredstvo za usmeravanje preduzetničkih ambicija i ciljeva pojedinaca. Međutim, preduzetništvo nije samo ograničeno na pojedince koji započinju poslovanje ili upravljaju malom (po pravilu inovativnom) firmom. Preduzetnici u velikim preduzećima, takozvani unutrašnji ili korporativni preduzetnici, takođe obavljaju preduzetničke aktivnosti. U takvom okruženju postoji tendencija da se *imitira mala veličina* (mimic smallness), na primer korišćenjem poslovnih jedinica, podružnica ili preduzimanjem zajedničkih poduhvata (Carree & Thurik, 2010, str. 565). Iako ono što znamo o preduzetništvu ukazuje na drastičnu ili revolucionarnu promenu, ostaje pitanje da li ono zaista podstiče stvaranje bogatstva i mogućnosti zapošljavanja. Iako postoji veliki broj istraživanja i studija koje povezuju preduzetništvo sa privrednim rastom i razvojem, i dalje postoji potreba za detaljnijim istraživanjem prirode ove veze.

1. VEZA IZMEĐU PREDUZETNIŠTVA I PRIVREDNOG RASTA

Od Smitovog (Adam Smith) istraživanja o prirodi i uzrocima bogatstva naroda (The Wealth of Nations, 1776), ekonomisti i kreatori politika su zainteresovani za ispitivanje izvora privrednog rasta. Sa razvojem neoklasičnog modela rasta, značajno je uznapredovalo i naše razumevanje ovog procesa. Ovi modeli objašnjavaju način na koji spoj rada i kapitala dovodi do

ukupne proizvodnje. Dakle, neoklasični ekonomisti su bili usmereni na rast radne snage i akumulaciju kapitala kao pokretače privrednog rasta, tretirajući tehnološki napredak kao egzogenu varijablu. Sa razvojem teorije endogenog rasta, znanje se dodaje tradicionalnim faktorima koji objašnjavaju privredni rast. Teorija endogenog rasta pokušava da objasni onaj deo rasta koji se ne bi mogao pripisati samo faktorima kapitala i rada. Preciznije, u endogenom modelu rasta se uvodi koncept *prelivanja znanja* (knowledge spillovers) koje vodi poreklo iz aktivnosti istraživanja i razvoja i školovanja. To dalje znači da se deo novostvorenih znanja na nivou preduzeća preliva u agregatni fond znanja koji postaje potencijalno dostupan i drugim firmama i subjektima unutar jedne zemlje. Teorija endogenog rasta tumači stvaranje znanja kao endogeni proces koji zavisi od obima angažovanih ljudskih resursa, odnosno, preciznije, od obima ljudskog kapitala alocirano u aktivnostima I&R (Erken, Donselaar & Thurik, 2016, str. 2). Znanje je po svojoj prirodi nekonkurentno i neisključivo i stoga stvara pozitivne eksternalije unutar privrede. Znanje nije konkurentno jer njegova upotreba u jednoj aktivnosti ne ograničava meru u kojoj ono može biti korišćeno u drugim aktivnostima. Sa duge strane, neisključivost znanja podrazumeva da pojedinac ne može da isključi treće strane iz njegovog korišćenja (Erken, 2008, str. 1).

Uloga preduzetništva kao pokretačke snage privrednog rasta je najeksplicitnije utemeljena u Šumpeterovoj teoriji dugih talasa i poslovnih ciklusa (Joseph Schumpeter's Cycles and long wave theory). Šumpeter smatra da se pronalazaženje *novih kombinacija* faktora proizvodnje može poistovetiti sa procesom preduzetničkog otkrića koji će postati motor privrednog razvoja. Ove nove kombinacije predstavljaju bolje načine za zadovoljavanje postojeće tražnje ili za stvaranje novih proizvoda. Kao takve, one često čine aktuelne proizvode i tehnologije zastarelim u procesu kreativne destrukcije. Stoga će firma inovativnog preduzetnika rasti kroz dvostruki proces, zauzimanjem tržišnog učešća od postojećih dobavljača i povećanjem ukupne tražnje za proizvodima koje nudi na tržištu. Radi se o procesu koji pogoduje razvijanju inovacija i mogućnostima stvaranja profita. Poslovni ciklusi se smatraju rezultatom inovacija koje se sastoje od razvoja novih ideja i njihove primene u novom proizvodu, procesu ili usluzi, što sve dovodi do dinamičnog rasta nacionalne privrede, povećanja zaposlenosti i stvaranja čistog profita za inovativno preduzeće (UNCTAD, 2004, str. 4). Za razliku od privreda zemalja u razvoju koje rastu akumuliranjem fizičkog i ljudskog kapitala i povećanjem industrijske specijalizacije, u naprednim industrijskim privredama rast je uzrokovan procesom akumulacije znanja i tehnološkog napretka koji proizilaze iz istraživačkih i razvojnih napora savremenih preduzeća (Paretto, 1999, str. 389).

U empirijskim studijama o odnosu između preduzetništva i privrednog rasta postoje različite oblasti i pristupi koji koriste različita merila preduzetničke aktivnosti. Na primer, dok jedan deo empirijskih analiza meri preduzetništvo kao relativni udeo ekonomskih aktivnosti malih preduzeća, druge studije koriste podatke o samozapošljavanju, vlasništvu nad malim i srednjim preduzećima, broju učesnika na tržištu (konkurenciji), zaposlenosti, turbulentnosti tržišta (broju ulazaka i izlazaka sa tržišta) i o osnivanju i opstanku *start-up* preduzeća u vidu pokazatelja preduzetničke aktivnosti. U savremenoj literaturi se uticaj preduzetništva na privredni rast obično posmatra na nacionalnom nivou, nivou regiona i industrija. Iako je uticaj preduzetništva na privredni rast i zaposlenost bio predmet širokih empirijskih istraživanja, do sada su se pojavljivale studije koje su samo parcijalno razmatrale dugoročnu vezu između nekih pokazatelja preduzetništva i privrednog rasta ili rasta produktivnosti. Pri tome su mnoge od njih došle do kontradiktornih rezultata i zaključaka. Zapanjujuće je da je pre više od jednog veka Šumpeter (1912. godine) napisao svoj pionirski rad o preduzetništvu pod nazivom *Teorija ekonomskog razvoja* (Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung), a da još uvek nije otkriven

njegov stvarni značaj u teorijskim modelima (na primer, u endogenom modelu rasta) ili u dugoročnim empirijskim istraživanjima koja pokušavaju da objasne rast (Erken, 2008, str. 4). Bez ozira na sve navedeno, istraživački program Globalnog monitora preduzetništva (Global Entrepreneurship Monitor-GEM) predstavlja jedan od najvažnijih izvora statističke analize veza između preduzetničke aktivnosti i privrednog rasta. Program je bio pokrenut 1999. godine i on daje godišnje procene nacionalnog nivoa preduzetništva, obuhvatajući 54 zemlje sveta. Analize Globalnog monitora preduzetništva se zasnivaju na harmonizovanoj proceni nivoa preduzetničke aktivnosti za sve programom obuhvaćene zemlje i predstavljaju jedan od retkih izvora uporedivih podataka o stanju preduzetništva u svetu. GEM ističe da prosperitet privrede svake zemlje zavisi od dinamike njenog preduzetništva, nezavisno od faze privrednog razvoja zemlje ili njene geografske lokacije. U svom izveštaju iz 2002. godine GEM ukazuje na to da nacionalni nivo preduzetništva pokazuje statistički značajnu vezu sa naknadnim nivoima privrednog rasta (Reynolds et al., 2002, str. 7). Podaci GEM-a takođe ukazuju na to da nema zemalja sa visokim nivoom preduzetništva i niskim nivoima privrednog rasta. Međutim, iako se može pretpostaviti da će analiza većeg broja zemalja u dužem vremenskom periodu akumulirati dokaze o postojanju pozitivne veze između visokih stopa preduzetništva i privrednog rasta, stavove Globalnog monitora preduzetništva još uvek treba uzeti sa izvesnim oprezom.

Rast ukupne faktorske produktivnosti u velikoj meri zavisi od inovacija. Inovacije, zauzvrat, zavise od razvoja znanja, razvoja ljudskog kapitala i od aktivnosti I&R kao osnovnih pokretača privrednog rasta. Međutim, pošto znanje ne može automatski da stvori rast, potrebno je razvijati mehanizme prenosa koji bi pretvorili *sirovo* znanje u ekonomski relevantno i upotrebljivo znanje i inovacije. Preduzetništvo, u tom smislu, predstavlja jedan od važanih mehanizama rasta produktivnosti. Nove i postojeće firme su spremne da ulože sredstva i napore da bi to *sirovo* znanje pretvorile u ekonomski korisno (relevantno) znanje, jer samo ono može voditi ka inovacijama koje podstiču rast ukupne faktorske produktivnosti. U tom smislu preduzetnici predstavljaju važnu *kariku* ovog mehanizma transmisije znanja (Erken, 2008, str. 7).

2. ULOGA ZNANJA U PRIVREDNOM RAZVOJU

Opšta ekonomska teorija je usmerena na proučavanje ekonomskih uslova, odnosno faktora kao važnih determinanti prirode i obima inovacija, stvaranja novih radnih mesta i privrednog rasta. Savremene zemlje se međusobno razlikuju prema proizvodnim kapacitetima, tj. prema zalihama resursa, industrijskoj strukturi i komparativnim prednostima koje određuju strukturu troškova, a time i profitabilnost tehnologija i proizvoda. Međutim, ostaje pitanje šta je to što im omogućava da proizvode robu i usluge koje do sada nisu proizvodile i u čijoj proizvodnji nemaju iskustva. Strukturalistička i razvojna ekonomija su uvele koncept dinamičkih, tehnoloških i društvenih sposobnosti, odnosno proizvodnih mogućnosti da bi objasnile razloge zbog kojih su neke zemlje bile uspešnije od drugih u generisanju procesa industrijalizacije, diversifikacije, rasta, razvoja ili strukturne transformacije.

U tom kontekstu je Međunarodna organizacija rada (International labour organization-ILO) nedavno razvila svoju teoriju sposobnosti za proizvodnu transformaciju (theory of capabilities for productive transformation) kako bi objasnila pojam proizvodnih sposobnosti, gde se one nalaze, kako se stvaraju i kako oblikuju strukturne i tehnološke promene u posmatranom društvu. Teorija pravi jasnu razliku između fizičke (materijalne) i saznajne (neopipljive) sfere privrede. Prema njoj se proizvodni kapaciteti nalaze u fizičkoj sferi proizvodnih faktora i infrastrukture, dok su proizvodne sposobnosti i sposobnosti za inovacije otelotvorene u bazi znanja društva. Takođe je važno razumeti da su ove sposobnosti sadržane u kolektivnim oblicima znanja na nivou društva ili društvenih grupa (poput timova i preduzeća), a ne na nivou

pojedinaca (Nübler, 2016, str. 12). Teorija sposobnosti za proizvodnu transformaciju ističe da sposobnosti predstavljaju ključnu determinantu ostvarivanja rasta i privrednog razvoja i nju čine tri komponente (Nübler, 2014, str. 115-116). Prva komponenta razrađuje koncept ostvarivanja rasta i definiše proces proizvodne transformacije kao pojavu koja se odražava u diversifikaciji novih proizvoda i aktivnosti sa većom dodatom vrednošću, kao i u tehnološkom napretku, stvaranju produktivnijih i boljih radnih mesta i u obrascima zapošljavanja koji će rezultirati povećanjem životnog standarda i smanjenjem siromaštva. Drugi element ove teorije razvija koncept sposobnosti zasnovanih na znanju, ističući da su sposobnosti za vođenje i upravljanje proizvodnim promenama opredmećene u različitim kolektivnim, zajedničkim i agregatnim oblicima znanja na nivou preduzeća, radne snage, savremenih privreda i društava. Koncept kolektivnog učenja predstavlja treću komponentu ove teorije. Učenje radi sticanja sposobnosti se posmatra kao razvojni proces transformacije i obogaćivanja struktura znanja, navika i institucija posmatrane zemlje. Razvoj visokoperformansnih procesa učenja (tj. učenja radi učenja) se nalazi u *srcu* učećih društava. Teorija sposobnosti za proizvodnu transformaciju ukazuje na to da društvene sposobnosti imaju dve važne uloge u procesu tehnološko-ekonomskog razvoja zemlje (Nübler, 2016, str. 12-13). Prvo, one određuju proizvode i industrijske grane koje zemlja može lako da razvija. Ove sposobnosti su sadržane u specifičnoj kombinaciji kulturnih, formalnih i tehnoloških znanja radne snage. Drugo, društvene sposobnosti određuju performanse privreda pri korišćenju mogućnosti za sprovođenje inovacija, upravljanju procesima promena, potrazi za novim rešenjima i pri mobilizaciji podsticaja za ulaganja i razvoj preduzetništva. Ove sposobnosti su ugrađene u institucije društva i određuju performanse savremenih privreda pri sprovođenju proizvodnih inovacija, strukturnoj transformaciji, stvaranju većeg broja boljih i novih radnih mesta, kao i pri rastu i razvoju.

Značajan doprinos ove teorije se ogleda u tvrdnji da se društva međusobno razlikuju prema svojoj bazi znanja, a time i prema njihovim sposobnostima za inovacije. Sposobnosti se razvijaju kroz kolektivni proces učenja u školama, društvenim mrežama i u proizvodnom procesu. To, dalje, podrazumeva da različite zemlje razvijaju različite sisteme znanja i mišljenja, specifične kombinacije znanja i kompetencija radne snage, pravila koja su specifična za zemlju, kao i procedure koje obezbeđuju institucionalni okvir. Čak se i one zemlje, koje imaju slične zalihe faktora proizvodnje i komparativne prednosti, mogu značajno međusobno razlikovati u svojim društvenim sposobnostima za inovacije, diversifikaciju proizvoda i usluga i transformaciju proizvodnih struktura. Ovakve sposobnosti savremenih društava oblikuju obrasce inovacija proizvoda, preduzetništva, a time i nivoe i strukturu novih radnih mesta i zapošljavanja (Nübler, 2016, str. 13).

ZAKLJUČAK

Dinamika rasta i privrednog razvoja se javlja kao rezultat međusobnog odnosa između procesa proizvodne transformacije i kolektivnog učenja. Dinamični razvoj privrede sa visokim performansama postiže se istovremenim razvojem materijalnih sfera privrede (proizvodnih kapaciteta) i njenih nematerijalnih sfera (znanja), uz podsticanje i razvoj visokoperformansnih navika učenja i institucija u savremenim preduzećima i društvima. Nacije koje razvijaju, ubrzavaju i insistiraju na učenju spadaju u društva koja uspešno prilagodavaju i usmeravaju svoje procese privredne transformacije, rasta, stvaranja novih radnih mesta i razvoja. Pored toga, savremeni koncept ostvarivanja rasta pomera fokus ka realizaciji višestrukih razvojnih ciljeva, uz tvrdnju da, pored sinergije, mogu nastati i kompromisi (trade-offs) između osnovnih razvojnih ciljeva poput povećanja produktivnosti, razvoja preduzetništva, stvaranja produktivnijih i kvalitetnijih radnih mesta i brzih i održivih procesa učenja. Zbog toga bi

savremene zemlje trebalo da razvijaju svoje specifične obrasce proizvodne transformacije koji će biti u stanju da uspostave dobru ravnotežu između pomenutih razvojnih ciljeva.

Procesi proizvodne transformacije prolaze kroz svoje različite faze, paralelno sa usmeravanjem savremenih privreda ka novim i sve složenijim zajednicama tehnološkog znanja. To podrazumeva da bi savremene zemlje, uporedo sa ostvarivanjem svog rasta, takođe trebalo da transformišu i prirodu svojih proizvodnih sposobnosti kako bi sebi stvorile nove mogućnosti izbora i razvile one kompetencije koje su im neophodne za uvođenje naprednijih zajednica znanja i srodnih aktivnosti. Međutim, one mogu biti i neuspešne u pravovremenom razvijanju drugih važnih sposobnosti (poput kompetencija za istraživanje i razvoj ili adekvatnog sistema društvenih vrednosti) koje bi im mogle biti potrebne za prelazak na inovativnu fazu rasta. U tom kontekstu dolazi do izražaja značaj koncepta kolektivnog učenja koji insistira na primeni sveobuhvatne strategije učenja. Pošto se sposobnosti stvaraju u posebnim procesima učenja na različitim mestima i nivoima, savremena privreda i preduzetništvo predstavljaju važna mesta za sticanje novih znanja. Razvoj sofisticiranih tehnologija, industrijskih grana i poslova je od presudnog značaja u podsticanju i poboljšanju dinamike učenja i razvoja sposobnosti jer pruža mogućnosti za sticanje potpuno novog skupa znanja u sistemu proizvodnje. U tom pogledu, jačanje uloge učenja u savremenim preduzećima, radnoj snazi i društvu u celini predstavlja imperativ za sve, a posebno za zemlje u razvoju, da bi one uopšte mogle da iskoriste svoje komparativne prednosti u procesu rasta. Konačno, proizvodne mogućnosti jedne zemlje su takođe uslovljene i procesima formalnog obrazovanja i obuke u školama. Velika uloga obrazovanja u privrednom razvoju ogleda se u njegovoj sposobnosti da podučava radnu snagu naprednim tehnološkim konceptima i veštinama, kao i da menja ustaljene sisteme društvenih vrednosti, čak i ako se posmatrana privreda i dalje nalazi na niskom nivou tehnološkog razvoja. Obrazovanje omogućava nedovoljno razvijenim zemljama da obogate bazu znanja svoje radne snage, transformišu njegovu strukturu i da razviju mogućnosti za uvođenje sofisticiranijih proizvoda i tehnologija, a samim tim i da stvore prilike za razvoj preduzetništva.

Pored znanja i obrazovanja, tehnološke promene, inovacije i ulaganja u I&R takođe predstavljaju važne pokretače rasta. Rast ukupne faktorske produktivnosti u velikoj meri zavisi od inovacija, dok su one uslovljene razvojem znanja, razvojem ljudskog kapitala i aktivnostima I&R kao osnovnim pokretačima privrednog rasta. Sa duge strane, širenje tehnologije smanjuje neefikasnost jer omogućava savremenim kompanijama da se približe ili da dostignu granicu proizvodnih mogućnosti zemlje. Podsticaj za smanjenje ovih neefikasnosti će biti jači u uslovima većeg konkurentskog pritiska. Konkurencija istiskuje firme sa niskom produktivnošću, i, na taj način, podstiče rast produktivnosti. Ovde opet dolazi do izražaja uloga kvalifikovane radne snage koja ima veće mogućnosti da koristi najnovija tehnološka saznanja, eksploatiše tehnološke inovacije, a samim tim i da razvija savremeno preduzetništvo.

LITERATURA

1. Afolabi, Adeoye (2015). "The Effect of Entrepreneurship on Economy Growth and Development in Nigeria", *International Journal of Development and Economic Sustainability*, Vol. 3, No. 2, May 2015, European Centre for Research Training and Development UK, Gillingham, United Kingdom, str. 49-65.
2. Carree, Martin A. & Thurik, Roy A. u Acs, Zoltan & Audretsch, David (editors), (2010). "The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth", *Handbook of Entrepreneurship Research: An Interdisciplinary Survey and Introduction*, Springer-Verlag New York, dostupno na internet sajtu <https://personal.eur.nl/thurik/>

- Research/Articles/The%20impact%20of%20entrepreneurship%20on%20economic%20Ogrowth%20-%20thurik%20chapter.pdf [pristupljeno 8. 3. 2018. godine].
3. Erken, Hugo (2008). *Productivity, R&D and Entrepreneurship*, Erasmus Research Institute of Management, Rotterdam.
 4. Erken, Hugo, Donselaar, Piet & Thurik, Roy (2016). "Total factor productivity and the role of entrepreneurship", *The Journal of Technology Transfer*, Springer, Berlin, str. 1-29, DOI 10.1007/s10961-016-9504-5, članak dostupan na internet sajtu <https://link.springer.com/article/10.1007/s10961-016-9504-5> [pristupljeno 18. 3. 2018. godine].
 5. Nübler, Irmgard u Salazar-Xirinachs, José M. et al. (editors), (2014). "A theory of capabilities for productive transformation: Learning to catch up", *Transforming economies: Making industrial policy work for growth, jobs and development*, International Labour Office, Geneva.
 6. Nübler, Irmgard (2016). *New technologies: A jobless future or a golden age of jobs creation*, Research Department Working paper No. 13, November 2016, International Labour Office, Geneva.
 7. Peretto, Pietro, F. (1999). "Industrial development, technological change, and long-run growth", *Journal of Development Economics*, Volume 59, Issue 2, Elsevier, Amsterdam, str. 389-417.
 8. Popoola, Tunde (2014). "Entrepreneurship and Self-reliance: Building an Entrepreneurial Economy", *The Nigerian Accountant*, Vol. 47, No. 3, July/September, Institute of Chartered Accountants of Nigeria, Lagos, str. 32-35.
 9. Reynolds, Paul, D. et al. (2002). *Global Entrepreneurship Monitor: 2002 Executive Report*, Babson College, Ewing Marion Kauffman Foundation & London Business School, Wellesley, MA.
 10. Schumpeter, Joseph A. (1934). *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*, Harvard University Press, Cambridge, MA.
 11. Schumpeter, Joseph, A. (1994). *Capitalism, Socialism and Democracy*, Routledge, London and New York.
 12. Shane, Scott & Venkataraman, Sankaran (2000). "The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research", *Academy of Management Review*, Vol. 25, No. 1, Academy of Management, Briarcliff Manor, NY, str. 217-226.
 13. United Nations Conference on Trade and Development (2004). *Entrepreneurship and Economic Development*, UNCTAD, Geneva.

PREDUZETNIŠTVO I „KAZINO KAPITALIZAM“

Apstrakt

Termin „kazino kapitalizam“ se uglavnom pripisuje Suzan Streindž (Susan Strange), profesoru na LSE i autoru knjige *Casino Capitalism*, mada Kejnz u *Generalnoj teoriji zaposlenosti kamate novca* takode koristi metaforu „kazina“ da bi se kritički osvrnuo na berzanske špekulacije i opasnost po sistem ukoliko bi razvoj zemlje postao „*by-product of the activities of a casino*“. Početkom 80-ih godina, pod uticajem neoliberalne doktrine, ovo Kejnzovo upozorenje u velikoj meri postaje realnost. Stvara se institucionalni okvir čije ideološke, političke, pravne dimenzije pogoduju finansijskom kapitalu što otvara novu fazu u razvoju kapitalizma u kojoj se prednost daje berzanskoj vrednosti preduzeća nad njegovom proizvodnom funkcijom. „Kazino kapitalizam“ postaje sinonim za „rentijerski kapitalizam“ u kome „pravljenje para pomoću para“ dobija prevagu nad inovacijom, rizikom, proizvodnjom i takmičarstvom – karakteristikama prethodnog, industrijskog kapitalizma. Preduzeće više nije zajednica interesa zaposlenih, menadžera i akcionara već se uspostavlja novi model koji daje apsolutnu prednost akcionarima. Ta dominacija akcionara je imala dvostruke posledice. Prvo, cilj preduzeća je povećanje berzanskog kursa kompanije a ne više rast proizvodnje, i drugo, preduzećem se upravlja u skladu sa novim principima korporativnog upravljanja, što dovodi do birokratizacije preduzetničke funkcije.

Ključne reči: „Kazino kapitalizam“, rentijerski kapitalizam, birokratizacija preduzetničke funkcije

ENTREPRENEURSHIP AND “CASINO CAPITALISM”

Abstract

The term “casino capitalism” is mainly attributed to Susan Strange, a professor at the LSE, and the author of the *Casino Capitalism* book, although Keynes also uses the casino's metaphor to critically reflect on the stock market speculation and system risk if the development of the country would become “by-product of the activities of a casino”. At the beginning of the 1980s, under the influence of a neo-liberal doctrine, this Keynes warning became largely a reality. An institutional framework, whose ideological, political and legal dimensions are favorable to financial capital, creates a new phase in the development of capitalism, in which priority is given to the stock exchange value of the enterprise over its production function. “Casino Capitalism” becomes synonymous with “renting capitalism” in which “making money by using money” gets the preponderance of innovation, risk, production and competitiveness - the characteristics of the previous, industrial capitalism. The company is no longer a community of interests of employees, managers and shareholders. a model that gives an absolute advantage to shareholders. This dominance of shareholders had double consequences. First, the goal of the company is to increase the stock exchange course of the company and not to increase production, and secondly, the company is managed in accordance with the new principles of corporate governance, which leads to the bureaucratization of the entrepreneurial function.

Keywords: “Casino capitalism”, renting capitalism, bureaucratization of the entrepreneurial function

* Magistar ekonomije, Član Odbora za ekonomske nauke SANU

UVOD

Termin „kazino kapitalizam“ se uglavnom pripisuje Suzan Streindž (Susan Strange), profesoru na LSE i autoru knjige *Casino Capitalism*¹, mada Kejnz u *Generalnoj teoriji zaposlenosti kamate novca* takođe koristi metaforu „kazina“ da bi se kritički osvrnuo na berzanske špekulacije i opasnost po sistem ukoliko bi razvoj zemlje postao „*by-product of the activities of a casino*“². Početkom 80-ih godina, pod uticajem neoliberalne doktrine, ovo Kejnzovo upozorenje u velikoj meri postaje realnost. Stvara se institucionalni okvir čije ideološke, političke, pravne dimenzije pogoduju finansijskom kapitalu što otvara novu fazu u razvoju kapitalizma u kojoj se prednost daje berzanskoj vrednosti preduzeća nad njegovom proizvodnom funkcijom³. „Kazino kapitalizam“ postaje sinonim za „rentijerski kapitalizam“ u kome „pravljenje para pomoću para“ dobija prevagu nad inovacijom, rizikom, proizvodnjom i takmičarstvom – karakteristikama prethodnog, industrijskog kapitalizma.

Sa promenom cilja preduzeća menjaju se i filozofija preduzetništva i uloga preduzetnika.

Mada je preduzeće uvek shvatano kao izvor profita, ono je u industrijskom kapitalizmu bilo i mnogo više od toga - institucija u funkciji jednog proizvoda ili procesa, posebno u slučajevima kada je preduzetnik istovremeno bio i izumitelj proizvoda radi koga je preduzeće osnovano. To je bio slučaj sa mnogim velikim preduzećima i njihovim osnivačima: Marsel Daso, vazduhoplovni inženjer koji je stvorio kompaniju da bi sublimirao svoju strast prema avionima, Bil Gejts ili Stiv Džobs, genijalni pronalazači koji su izmenili odnos čoveka prema informacijama, Henri Ford, čovek koji je dizajnirao i proizveo model „T“ i tako „stavio Ameriku na četiri točka“, i brojni manje poznati „kapetani industrije“ koje je pokretala strast ka stvaralaštvu često sa plemenitom ambicijom da radikalno promene način života ljudi ili čak da promene svet na bolje, kao što je po mnogima bila ambicija Stiva Džobsa, „čoveka koji je dopustio sebi da sanja velike snove“.

Međutim, u novom institucionalnom okviru koji se stvara 80-ih godina, industrijska preduzeća se tretiraju kao finansijski plasman a cilj preduzeća postaje povećanje berzanskog kursa kompanije a ne više njegov rast i povećanje broja zaposlenih. Ovako postavljen cilj zahteva od čelnika preduzeća da obezbede što veće stope rentabilnosti u što kraćem roku. Preduzećem se upravlja u skladu sa novim principima korporativnog upravljanja što vodi birokratizaciji uloge preduzetnika. Postavlja se pitanje da li je u takvom ekonomskom kontekstu još uvek moguć Šumpeterov preduzetnik koji „ostvarujući projekat ostvaruje sebe kao ličnost“. A ako nije, da li onda treba prihvatiti i Šumpeterovu tezu o nestanku kapitalizma kao posledici birokratizacije preduzetničke funkcije.

HEGEMONIJA FINANSIJA NAD INDUSTRIJSKOM AKTIVNOŠĆU

Krajem 70-ih godina u kapitalističkim zemljama dolazi do evolucije ekonomskih i društvenih struktura koje u mnogim elementima predstavljaju raskid sa postojećim institucionalnim okvirom. Uobičajeno je da se ta nova faza u razvoju kapitalizma označava kao

¹ „The Western financial system is rapidly coming to resemble nothing as much as a vast casino.” Strange Suzan, 1986, *Casino Capitalism*, Manchester University Press. Basil Blackwell, 1986, and then re-released by Manchester University Press in 1998

² „Speculators may do no harm as bubbles on a steady stream of enterprise. But the position is serious when enterprise becomes the bubble (mehur) on a whirlpool of speculation. When the capital development of a country becomes a by-product of the activities of a casino, the job is likely to be ill-done”. Keynes, John Maynard, 1936, *The General Theory of Employment, Interest and Money*, New York, Harcourt

³ André Orléan, *Le pouvoir de la finance*, Ed. Odile Jacob, 1999

finansijski kapitalizam.⁴ Obnovljena je dominacija finansijskog sektora nad celinom ekonomije karakteristična za godine uoči Prvog svetskog rata.

Ovoj evoluciji je doprineo pre svega proces globalizacije, tj. intenziviranje međunarodne razmene roba, usluga i kapitala pod uticajem tehničko-tehnološke revolucije i neoliberalne doktrine koja postaje dominantna u Evropi krajem sedamdesetih godina. U zapadnoevropskim zemljama je tada okončan period ekonomskog prosperiteta i socijalnog sklada, tzv. Trideset veličanstvenih. Finansijski iscrpljene i zadužene, ove zemlje posle dva naftna šoka upadaju u krizu. Pošto terapije proizašle iz Kejnsove teorije nisu urodile plodom, diskreditovane su i njene osnovne postavke što je ostavilo slobodan put za prodor neoliberalne ideologije čija ključna ideja je *minimalna država-maksimalno tržište*. U skladu sa ovim načelom, sprovode se obimne reforme društvenih struktura.

Počev od 70-ih godina ukida se državna regulativa uspostavljena u oblasti finansija posle Drugog svetskog rata: *deregulacija* – umesto režima fiksnih deviznih kurseva vodeće valute prelaze na slobodno plivanje u skladu sa ponudom i tražnjom; *dezintermedijacija* - mogućnost za privatne zajmoprimce da se finansiraju direktno na finansijskom tržištu bez obaveze da idu preko bankarskog kredita i *dekompartmentalizacija* - uklanjanje granica kojima su bile razdvojene posebne funkcije u finansijskim institucijama što je omogućilo operaterima transakcije sa različitim finansijskim instrumentima. Zahvaljujući satelitskim vezama, informatici, Internetu, stvoreno je globalno finansijsko tržište. Omogućen je trenutni transfer kapitala sa jednog tržišta na drugo u skladu sa perspektivom ostvarenja brzog profita. Zahvaljujući novim tehnologijama, svetske berze stalno rade. „Svet je postao veliki kazino u kome se špekuliše valutama, akcijama, derivatima. Kockarski stolovi su postavljeni na svim geografskim širinama i dužinama a igra u kojoj učestvuju milioni igrača se ne zaustavlja“⁵.

Liberalizacija i deregulacija su omogućile dezintermedijaciju tj. direktno finansiranje preko finansijskih tržišta. Kao posledica globalizacije proizvodnja i potrošnja nisu više vezane u okviru privrede jedne zemlje, ravnoteža proizvodnja/potrošnja se više ne ostvaruje na nivou pojedinačne države. Monetarne institucije stiču sve veću autonomiju, kao i globalizovana finansijska tržišta. U globalizovanoj ekonomiji, sa razgrađenim svetskim tržištima i dovoljnom likvidnošću, moć prelazi u sektor banaka. Finansijski sektor počinje da dominira celinom ekonomije.

Ove promene su se odrazile na shvatanje preduzeća, njegove uloge i strukture, odnos prema vremenu, logici funkcionisanja, odnosima unutar preduzeća a samim tim i na funkciju preduzetništva i ulogu preduzetnika.

Shvatanje preduzeća Preduzeće više nije zajednica interesa zaposlenih, menadžera i akcionara već se favorizuje nov model koji daje apsolutnu prednost akcionarima. Apsolutna dominacija akcionara (*shareholders*) nad drugim imaojcima prava (*stakeholders*), suprotna je tradicionalnom kontinentalnom shvatanju preduzeća u kome je stvaralo rukovodeći tim

imao obavezu da deluje u skladu sa društvenim interesom preduzeća što znači da se prednost daje *kontinuitetu institucije nad interesom akcionara*, usko gledanim. Dominacija akcionara ima više posledica. Prvo, cilj preduzeća je stvaranje maksimalne dobiti povećanjem

⁴ Termin „finansijski kapitalizam“ nije opšte prihvaćen u naučnim i stručnim krugovima. Pojedini autori smatraju da pripada antikapitalističkoj retorici i da ne postoje naučni argumenti da se finansije posmatraju kao suprotstavljene proizvodnim aktivnostima. Stavljajući se i primedba da je „finansijski kapitalizam“ pleonazam jer je kapitalizam po definiciji finansijski. Naziv je ipak ušao u široku upotrebu da bi označio evoluciju struktura u kapitalističkom sistemu do koje dolazi počev od 70-ih godina. Smatra se da su prvi počeli da koriste ovaj termin autori marksističke provenijencije i institucionalisti kao –Torsten Veblen (Thorstein Veblen).

⁵ Allais, Maurice (1998), Opinions, Le Figaro 12, 19, 26. octobre

berzanskog kursa kompanije (a ne većim rastom preduzeća). Ne postoji sklonost da se u pravilima preduzeća uzimaju u obzir i interesi tzv. *stakeholders* - šireg kruga involviranih aktera – države, zaposlenih, dobavljača, potrošača, civilnog društva uopšte. Preduzećem se upravlja u skladu sa striktnim pravilima korporativnog upravljanja.

Sužavanje slobode odlučivanja menadžera Pravila novog načina upravljanja imaju za cilj podsticanje menadžera da zadovolje interese akcionara ali ona ujedno predstavljaju ograničavanje njihove slobode odlučivanja. Među najznačajnijim su (a) jačanje ovlašćenja agencija za notaciju i oditora sa obavezom rukovodioca da objavljuju tromesečne rezultate i *profit warning* čime se forsira kratkoročno vidjenje i poslovanje firme (b) odsustvo *Anti takeover* mera kako bi stalno bila prisutna mogućnost promene rukovodioca ukoliko ne upravljaju u skladu sa interesima akcionara, (c) uvođenje *stock-options* kojim se nagradjivanje menadžera tešnje povezuje sa berzanskom vrednošću firme i tako ih stimuliše da maksimiziraju vrednost za akcionare.

Trijumf kratkog roka U industrijskom kapitalizmu razvoj preduzeća se protezao na nekoliko decenija tokom kojih je profit akumuliran i reinvestiran u proširenje postojeće aktivnosti. U finansijskom kapitalizmu računa se sa kratkim rokovima, što je moguće kraćim, kako bi se što pre zadovoljili akcionari. Takav ritam omogućavaju i nove tehnologije. Trijumf kratkog roka nad dugim rokovima ima značajne posledice. Poželjno je imati što veće stope rentabilnosti u najkraćem mogućem roku. Stvaranje vrednosti se ne postiže putem roba i usluga koje odgovaraju potrebama tržišta već stvaranjem berzanskog viška vrednosti. Logika rentabilnosti na kratak rok, koja se kreće oko 15% koliko zahteva većina akcionara, dovodi do značajne redukcije troškova proizvodnje što se obično postiže smanjivanjem broja zaposlenih.

Dominacija finansijske logike Industrijskom sektoru se sve više nameće logika finansijskog sektora. Zavisno od varijacija kamatnih stopa i perspektiva prinosa uloženog kapitala, rentabilnost uloženog plasmana postaje važnija od proizvodne funkcije. Investitori slobodno likvidiraju preduzeće, otpuštaju radnike prodaju aktivu kako bi brzo ostvarili dobit za akcionare. Za finansijsku špekulaciju proizvodni programi preduzeća su sekundarni, fetišizam novca prevazlazi fetišizam robe i omogućava da se konstituiše jedna paralelna i autonomna ekonomija unutar ekonomskog sistema.

Unificiranje struktura Postoji težnja da se uspostavi jedinstven model preduzeća u svim aktivnostima tako da se ujednačavaju strukture industrijskih i komercijalnih kompanija. Taj poželjan jedinstven model je anonimno društvo koje se kotira na berzi, čije akcije drže investitori koji sva svoja ulaganja tretiraju kao privremena i drže ih dok ne procene da je trenutak da ih prodaju.

Preduzeće više nije zajednica interesa zaposlenih, menadžera i akcionara već se uspostavlja novi model koji daje apsolutnu prednost akcionarima. Ta dominacija akcionara je imala dvostruke posledice. Prvo, cilj preduzeća je povećanje berzanskog kursa kompanije a ne više rast proizvodnje, i drugo, preduzećem se upravlja u skladu sa novim principima korporativnog upravljanja, što dovodi do birokratizacije preduzetničke funkcije.

„RUTINIZACIJA“ PREDUZETNIČKE FUNKCIJE

Mada je preduzetnik centralna figura kapitalizma, ekonomisti su uvek imali problem da ga konceptualizuju, počev od klasika koji su ga izjednačavali sa kapitalistom, preko Valrasa koji daje sliku pasivnog preduzetnika, koordinatora tržišta zatočenog u model opšte ravnoteže, do Marksa, koji nije elaborirao teoriju preduzetnika ali buržoaziji pripisuje ulogu revolucionisanja ekonomije. Poštovalac dela i Valrasa i Marksa, Šumpeter je pokušao da sačini sintezu njihovih stavova i da ih prevaziđe. S jedne strane, stvara teoriju kapitalizma centriranu na preduzetnika

kritikujući tako valrasovski model, a s druge „pripitomljava“ Markosov model da bi razmatrao mogući kraj kapitalizma - posledicu nestanka preduzetnika. Za Šumpetera, preduzetnik „ostvaruje projekat ostvarujući time i sebe kao ličnost“. U *Teoriji ekonomske evolucije*, delu koje je postalo nezaobilazna referenca, razvija originalnu analizu kapitalizma čiji glavni akter je preduzetnik, tj. ekonomski agent koji ostvaruje novu kombinaciju faktora proizvodnje. Drugim rečima Šumpeterovski preduzetnik objašnjava sve što je valrasovski model bio nesposoban da učini: inovacije, ekonomski razvoj i krize – tri elementa koja su tesno povezana.

Zauzimajući stav da je preduzetnik kao i kapitalizam proizvod istorijske evolucije, Šumpeter u *Kapitalizmu, socijalizmu i demokratiji* razvija tezu o nestanku kapitalizma koji će generisati preduzetnici kao posledicu birokratizacije preduzetničke funkcije. Preduzetnik nestaje a bankara apsorbuje finansijsko tržište. Šumpeter govori o „sumraku funkcije preduzetnika“. Preduzeće, međutim, neće nestati. Ono opstaje, ali nije više delo jednog čoveka već postaje kompleksna organizacija.

Inovacije postaju rutina jer tehnički progres postaje delo ekipe specijalista koji rade po porudžbini i čije metode im omogućavaju da predvide praktične rezultate svojih istraživanja.

Romantizam nekadašnjih preduzetničkih avantura zamenila je prozaičnost u vremenu kada je moguće striktno proračunati mnoge stvari koje su nekada nastajale u magnovenju genijalne intuicije. Tehnički progres se depersonalizuje i automatizuje jer se njime bave ekipe specijalista, profesionalaca.

Činjenica je da u Evropskoj uniji postoji svest o nedovoljnoj inovativnosti privrede zemalja članica i da je od 2000. godine usvojeno više strategija, povelja, akcionih planova...“za oslobađanje preduzetničkih potencijala i osnaživanje preduzetničke kulture“ jer je konstatovano da zemlje-članice zaostaju u inovativnost i kreativnoj energiji za vodećim ekonomijama sveta, pre svega sa brzo rastućim tržištima. Ističe se neophodnost preispitivanja usloge preduzetnika.⁶

Ali problem sa kojim se suočava Unija a u manjoj meri i SAD, je upravo činjenica da zahvaljujući institucionalnom okviru stvorenom 80-ih godina kapital obezbeđuje ekstremno visoke rentijerske prihode, i da je sada teško koncipirati mere kojima bi investitori bili stimulisani da ulažu u realnu sferu.

Nakon pucanja „dotcom mehura“ dodatno je smanjeno finansiranje inovacija, prednost se daje ulaganju u manje rizične „koncepte“ i „projekte“. Sredstva se redje usmeravaju u razvoj suštinski bitnih tehnologija a prednost se daje finansijskim plasmanima ili ulaganjima u „mekše“ tehnologije. Sredstva venčer startupova teško da bi neko usmerio u finansiranje Amazona u vreme kad je bio samo jedna onlajn knjižara. Džef Bezos, jedan od tih entuzijasta tipa Stiva Džobsa, uopšte nije očekivao da će njegova onlajn knjižara – što je Amazon u početku bio – imati bilo kakav profit u prvih 4 do 5 godina. Ulagачi u Amazon su se, u doba kada je Bezosova kompanija krenula, bunili što Džef nema „probitačniji biznis-plan“ i što kompanija „ima bedne prihode“.⁷

Danas bi verovatno i Nikola Tesla bio prinuđen da ubeđuje venčer kapitaliste da finansiraju njegove »ludačke ideje«. Čak je i u Silicijumskoj dolini počela da prevladuje opreznost i izvesna sklonost ka »biznisu kratkih rokova« a ciljevi se često ograničavaju na izlazak na berzu.⁸

⁶ Evropska unija definiše preduzetništvo kao način mišljenja i vrstu procesa kojim se stvara i razvija ekonomska aktivnost tako što se spaja rizik, stvaralaštvo i/ili inovacije sa dobrim upravljanjem u novoj ili postojećoj organizaciji
Evropska komisija (2003) Green Paper on Entrepreneurship

⁷ <http://bif.rs/2013/05/sta-bi-nikola-tesla-danas-rekao-o-vencer-kapitalistima-iz-silikonske-doline/>

⁸ Ibid

NACIONALNE VARIJANTE PREDUZETNIŠTVA?

Moguće je postaviti pitanje - da li je pod uticajem globalizacije stvoren jedinstven tip kapitalizma i jedinstven tip preduzetništva pa prema tome i preduzetnika? Ili je još uvek moguće razlikovati dva tipa kapitalizma - evropski (*stakeholder capitalism*) i anglosaksonski (*shareholder capitalism*) što onda podrazumeva i različito shvatanje preduzeća a samim tim i funkcije preduzetništva i uloge preduzetnika?

Dve najmoćnije kontinentalne ekonomije, nemačka i francuska, mogu se (još uvek) okarakterisati kao socijalne tržišne privrede, što znači da su u znatnoj meri socijalno regulisane. U takvom sistemu preduzeće se tretira kao *institucija* što je veoma udaljeno od shvatanja koje prevladava u angloameričkom modelu u kome se preduzeće posmatra kao *skup ugovora*.

Razlike u shvatanju funkcije preduzeća i uloge preduzetnika dobile su na značaju sa procesom globalizacije - mnoga pitanja su tada otvorena. Argumentacija pristalica očuvanja nacionalnih posebnosti i očuvanju (ili uspostavljanju) domaćih pravila upravljanja preduzećem, je sledeća:

Svaki nacionalni varijetet kapitalizma je organska celina sastavljena od više podistema: pravnog, socijalnog, obrazovnog, sistema kapitala... I preduzeće, kao bitan element sistema, je rezultat istorijskog nasledja i mora biti skladno uklopljeno u opšti institucionalni kontekst. Efikasnost svakog sistema je rezultat upravo komplementarnosti celine institucionalnih oblika specifičnih za svaku zemlju. Unoseći izdvojene komponente nekog spoljnog, drukčijeg sistema, postojeći model se destabilizuje, postaje neskladan i nekonzistentan i stoga manje efikasan. Zato uticaji koji dolaze sa strane, bilo da su iz Brisela ili iz SAD, a odnose se na pojedine elemente sistema - u konkretnom slučaju filozofiju preduzetništva i način upravljanja preduzećem - mogu biti samo faktor destabilizacije originalnog nacionalnog modela.

U knjizi, *The Roaring Nineties: A New History of the World's Most Prosperous Decade*, Joseph Stiglitz ističe da je uspeh (prividan) američkog modela kapitalizma tokom devedestih imao ogroman uticaja širom sveta.⁹ U Evropi se to ogledalo upravo na planu filozofije menadžmenta i rukovodjenja preduzećem. Upravljanje preduzećem je bilo u funkciji trenutne rentabilnosti a primanja menadžera su enormno povećana.

Ponovo su pokrenuta pitanja za koja se mislilo da su dobila definitivan odgovor. Kakvom tipu tržišne ekonomije treba težiti - kapitalizmu na američki način ili kapitalizmu na evropski, kontinentalan način? Da li je uopšte neophodno da na planeti koja se globalizuje svi sledimo isti model? Ima li mesta za razlike?

Ukoliko se kultura definiše kao skup zajedničkih i relativno stabilnih vrednosti koje regulišu individualna ponašanja i društvene odnose, onda se može konstatovati izvesna kulturna bliskost u okviru dva ekonomska bloka - severnoameričkog i azijskog.

Uglavnom je prihvaćeno da postoji specifična severnoamerička kultura inspirisana liberalnom doktrinom i leseferizmom, zasnovana na značaju koji se pridaje individui kao centru društvenih zbivanja i ugovoru kao načinu regulisanja društvenih odnosa.

Govoriti o tipičnoj azijskoj kulturi je nešto smelije imajući u vidu raznovrsnost naroda koji žive na tom kontinentu. Ipak, ukoliko se posmatranje ograniči na svet biznisa, stručnjaci za Aziju smatraju da se može identifikovati jedan broj zajedničkih crta vezanih za uticaj kineske zajednice u tom regionu.¹⁰

⁹ Joseph Stiglitz, "The Roaring Nineties: A New History of the World's Most Prosperous Decade", Penguin Book, 2004

¹⁰ C.Chancel et E.C. Pielberg, "Le monde chinois dans le nouvel espace mondial", PUF 1997. Videti takodje C.Hampden-Turner and A.Trompenaars, »The Seven Cultures of Capitalism«, Currency Doubleday,1993

Da li se može govoriti o jedinstvenoj evropskoj kulturi? Ništa nije manje sigurno od toga. Pre bi se moglo reći da se Evropa razlikuje na tom planu, da se ona javlja kao multikulturni blok. Ostaje da se vidi da li je to njen hendikep ili njena prednost.

„Da li preduzetništvo u Srbiji može da zameni ulogu lokomotive koju imaju strane investicije ili država? Ne moramo da znamo odgovor da bismo apelovali na srpsko društvo da se okrene ka preduzetništvu. Pomenuto nije u koliziji sa privlačenjem stranih investicija ili jačanjem odgovorne uloge države. Naprotiv, najbolje ćemo poboljšati uslove poslovanja i privredni ambijent za strane investitore (u šta ulazi i odgovorno ponašanje države) ako to uradimo prema sopstvenim preduzetnicima i radi njih. Političari i donosioci odluka moraju da počnu da razvijaju politike zasnovane na razumevanju realnog stanja srpske privrede (o kome Srbija trenutno zna nedopustivo malo!), bliskoj saradnji sa domaćim privrednicima, a naročito sa preduzetnicima. Takve reforme bile bi stvarne, a ne dokumenta usvojena da se ispune olako data obećanja. U tom procesu, evropska rešenja i strani savetnici mogu biti izvor znanja i iskustva. Međutim, uz poštovanje evropskih normi, naša rešenja moraju biti originalno dizajnirana, skrojena po sopstvenoj meri.“¹¹

LITERATURA

1. Allais, Maurice (1998), *Opinions, Le Figaro* 12, 19, 26. octobre
 2. Evropska komisija (2003) Green Paper on Entrepreneurship
 3. Keynes, John Maynard (1936), *The General Theory of Employment, Interest and Money*, New York, Harcourt
 4. Orléan, André (1999), *Le pouvoir de la finance*, Ed. Odile Jacob
 5. Preduzetništvo u Srbiji – Nužda ili prilika, CEVES, 2014
 6. Schumpeter, Joseph A. (1983). *Histoire de l'analyse économique*, tome 1, L'âge des fondateurs, Paris, Gallimard,
 7. Schumpeter, Joseph A. (1983). *Histoire de l'analyse économique*, tome 2, L'âge classique, Paris, Gallimard.
 8. Schumpeter, Joseph A. (1983). *Histoire de l'analyse économique*, tome 3, L'âge de la science, Paris, Gallimard
 9. Stiglitz, Joseph, (2004), „The Roaring Nineties: A New History of the World's Most Prosperous Decade”, Penguin Book, 2004
 10. Strange, Suzan (1986), *Casino Capitalism*, Manchester University Press Basil Blackwell, 1986, and then re-released by Manchester University Press in 1998
 11. C.Chancel et E.C. Pielberg, „Le monde chinois dans le nouvel espace mondial“, PUF 1997
- Videti takodje C.Hampden-Turner and A.Trompenaars, »The Seven Cultures of Capitalism«, Currency Doubleday, 1993
12. <http://bif.rs/2013/05/sta-bi-nikola-tesla-danas-rekao-o-vencer-kapitalistima-iz-silikonske-doline/>
 13. Veblen, Thorstein (1904). *The Theory of Business enterprise*, New York, Charles Scribners,

¹¹ Preduzetništvo u Srbiji – Nužda ili prilika, CEVES, 2014

DOBITNA KOMBINACIJA ZA PREDUZETNIŠTVO U SRBIJI: DOBAR EKOSISTEM I LOŠE EKONOMSKE PERFORMANSE

Apstrakt

Razvijeno preduzetništvo može da doprinese smanjenju nezaposlenosti, ekonomskom rastu i nejednakosti. Srbija nije imala tradiciju u preduzetništvu zahvaljujući predhodnom sistemu društvene svojine i samoupravljanja. Država je prepoznala značaj preduzetništva za ukupan ekonomski sistem i izgradila preduzetnički ekosistem u okviru donete 2017 Dekade preduzetništva. Zakonska rešenja su dobra, ali su problemi vezani za njihovu implementaciju odsustvo vladavine prava, visoka korupcija i nepoverenje ljudi u sopstvenu državu. Sa druge strane visoka stopa nezaposlenosti, siromaštvo i problemi na tržištu rada bi mogli da podstaknu, posebno mlade, ali i druge da uz dobar ekosistem uzmu svoju sudbinu u sopstvene ruke.

1. UVOD

Zemlje koje mogu da se smatraju preduzetničkim se suočavaju sa nedovoljnim entuzijazmom za ovakvu vrstu aktivnosti medju pojedincima. Razlozi se nalaze u averziji investitora prema riziku i u strahu od neupseha. Za ulazak u preduzetništvo se najčešće medju razlozima nalaze ili nužda ili izgledi za uspeh. Zemlje koje žele više preduzetništva moraju da budu aktivne u stvaranju povoljnog preduzetničkog ekosistema, koji podrazumeva širok spektar aktivnosti države od političkih, strateških, regulativnih do stimulisanja uslova koji povoljno deluju na rast investicija i zapošljavanje.

Savremena država nije u stanju više da obavlja sve svoje tradicionalne funkcije u promenjenim ekonomskim uslovima postojeće tehnološke revolucije i pokušava da jedan njihov deo (zapošljavanje, rast, smanjenje nejednakosti) delom transferiše na druge subjekte, medju kojima su i oni angažovani u preduzetništvu. Pored toga velike multinacionalne korporacije su promenile organizaciju proizvodnje transformacijom u globalne lance vrednosti koja je omogućila pre svega radi smanjenja troškova proizvodnje angažovanje na manjim, brojnim poslovima velikog broja manjih ekonomskih jedinica van domicila sedišta korporacije. Digitalizacija je otvorila mogućnosti i za poslovni angažman u novim formama gig ekonomije i frilansera, koji takodje ulaze u pojam preduzetništva što su sve zajedno ideju preduzetništva i njegovog stimulisanja podigle na viši ekonomsko-politički nivo.

Nakon uvoda, prvi deo govori o pojmu preduzetništva, šta stimuliše razvoj preduzetničkog duha, koje alternativne forme se pojavljuju u savremenom svetu koje otežavaju ili pretpostavljaju proširenje pojma preduzetništva kako bi mogla da se dobije prava slika o delu preduzetništva u ukupnoj ekonomiji jedne zemlje. Drugi deo se odnosi na kratak prikaz mera koje se u cilju podsticanja preduzetništva primenjuju u zemljama OECD i nekim zemljama EU, a posebno u Madjarskoj, ali i u Irskoj koja je po svemu sudeći vodeća u EU i ima osnova da se poredi sa Srbijom. Treći deo se odnosi na preduzetnički ekosistem koji se stvara proglašenjem Dekade preduzetništva u zemlji, a četvrti daje ocenu da li je realno očekivati da će u Srbiji doći

do promene još uvek dominantne percepcije da je državni posao najbolja moguća opcija za zapošljavanje.

2. POJAM I ZNAČAJ PREDUZETNIŠTVA

Prema definiciji Entrepreneurship Indicators Programme¹ preduzetništvo se definiše kao „aktivnost koja je preduzetnička ljudska akcija sa ciljem stvaranja vrednosti, putem kreiranja ili proširenja ekonomskih aktivnosti identifikovanjem i primenom novih proizvoda, procesa ili tržišta“ Očekivani uticaj ovih aktivnosti je na ekonomski rast, na porast zapošljavanja i na smanjenje nejednakosti.

U Srbiji se Zakonom o privrednim društvima u članu 83 stav 1 pod preduzetnikom smatra „fizičko lice koje je registrovano i koje radi stvaranja dobiti u vidu zanimanja obavlja sve zakonom dozvoljene delatnosti, uključuje umetničke i stare zanate i poslove domaće radinosti“²

Razlika između ove dve definicije je u tome što se kod prve ne naglašava dobit kao jedini cilj, već da preduzetnička aktivnost ne mora nužno da dovede do finansijskih rezultata, već se ukazuje da kreiranje vrednosti može da se ispolji u porastu zapošljavanja, smanjenju nejednakosti i ili pozitivnim uticajima na zaštitu čovekove okoline, dok se u definiciji koju daje naš zakon posebno naglašava stvaranje dobiti u delatnostima koje su zakonom dozvoljene, ali koji kasnije isključuje onu koje su vezane za poljoprivredu.³

U razvijenim zemljama, ali ne isključivo i samo u njima, postoje forme poslovnog angažmana u kojima se pojavljuje pojedinac ili više njih, koja liči na preduzetništvo i koji je po pravilu posledica potrebe part time angažovanja, jer prihod od full time radnog mesta nije dovoljan za život. Ova forma poslovnog angažmana se naziva gig ekonomija i ona nema opšte prihvaćenu definiciju, a nastaje kada pojedinac koristi online platformu za izvršenje određenih poslova po zahtevu, jednokratno i kao najprepoznatljiviji primer se navodi Uber. Takođe se smatra da su poslovi koji ulaze u gig ekonomiju „preduzetnički poslovi nižeg kvaliteta“

U uslovima koje pruža savremena tehnologija pojavljuje se još jedan oblik preduzetničkog angažovanja koje liči na preduzetništvo, a to je „just me“ u koju grupu ulaze free lenseri koji uglavnom preko online platformi, kao kod Ubera, obavljaju poslove ali su ovi poslovi u grupi višeg kvaliteta, onih visoke tehnologije i uglavnom u IT sektoru koji su i izvozno orijentisani. U ovoj grupi preduzetnika su najčešće milenijalci koji koriste digitalizaciju za bi ušli u posao i koji po pravilu nemaju želje da se za ceo život vežu za jedan posao i jednu kompaniju. Ovakav način samozapošljavanja im otklanja probleme pronalaženja prostora za rad i ispunjenja administrativnih zahteva, ali im omogućava ispunjenja uslova rada na projektima koji im donose zadovoljstvo. Među preduzetnike dolaze i oni angažovani u kreativnoj ekonomiji. U Srbiji u pojam kreativne ekonomije dolazi reklamiranje, arhitektura, zanati, dizajn, film, televizija, video, fotografija, sektor informaciono komunikacionih tehnologija, izdavačka delatnost, muzeji, galerije, muzička, scenska i vizuelna umetnost i ona u BDP učestvuje sa 7,1%. Prema studiji McKinsey znanjem intenzivne industrije i kreativna ekonomija najviše privlače free lensere.⁴

¹ OECD- Entrepreneurship Indicators Programme, Mariosa Lunatu, UNCTAD Multi-Year Expert Meeting, Geneva, 20-21 January 2010.

² Zakon o privrednim društvima 36/2011, 99/2011, 83/2014, ..., 5/2015

³ Ovaj stav je za iznenađenje, jer i u poljoprivrednoj proizvodnji postoje mogućnosti inovacionih proizvoda koji bi mogli da zadovolje uslov ostvarenje dobiti. Verovatno se razlog nalazi u oceni zakonodavca da razdvoji stimulacije koje su predviđene za poljoprivredu od onih koje su predviđene za preduzetništvo.

⁴ Gianpiero Petriglieri, Susan J. Ashford and Any Wresniewsky, Thriving in the Gig Economy, Harvard Business Review, march - april 2018

Dok kod preduzetnika postoji volja da sami otpočnu preduzetničku aktivnost bilo iz potrebe (nužde) ili zbog toga što ocenjuju da je ona poslovno izgledna i atraktivna i koji po pravilu registruju u skladu sa nacionalnim zakonodavstvom, ove druge forme ne sadrže obaveze registracije i često nisu registrovane. Državama koje vode politike podsticanja preduzetništva ovo otežava ocenu politike i utvrđivanje udela i efekata preduzetništva u ukupnoj ekonomiji.

Zašto je preduzetništvo u žiži interesovanja?

Odgovor na to pitanje nije jednoznačan.

Jedan od razloga je stanje na tržištu rada, koje se dramatično menja uporedno sa dinamičnim razvojem tehnologije i sa neizvesnostima o budućim kretanjima na tržištu rada. Države podstiču na razne načine preduzetništvo, kako bi smanjile pritiske na tržište rada preko samozapošljavanja i/ ili stvaranja mikro, malih i srednjih preduzeća, radi smanjenja političkih tenzija koje nezaposlenost po pravilu povećava, ali i smanjenja siromaštva i nejednakosti.

Drugi razlog je i smanjenju mogućnosti državnog zapošljavanja zbog korišćenja tehnologije radi efikasnijeg rada državnih organa (e-government) ali i zbog deficita ili straha i opasnosti od nastajanja deficita.

Treći razlog je u još uvek strahu od nastanka nove krize, uprkos pozitivnim znacima vezanim za oživljavanje svetske ekonomije.⁵ Iako optimistički deluje globalni rast svetske ekonomije od 4%, prema Economist Intelligence Unit⁶ postoji devet negativnih scenarija koji ukazuju na rizik od nastajanja nove globalne krize. Na prvom mestu je opasnost od nastajanja trgovinskog rata zbog trgovinske politike SAD, koja je uključila prohibitivne carine za uvoz čelika i aluminijuma. Iako je cilj mera bio usmeren prema Kini, u suštini pogadja u većoj meri ne mali broj drugih zemalja od Kanade do zemalja EU, ali takodje će imati i negativne efekte na povećanje troškova proizvodnje određenih industrija u SAD. U periodu od kada da je prognoza objavljena do danas međunarodni trgovinski odnosi su dodatno pogoršani merama koje preduzimaju SAD i očekivanim reakcijama zemalja (a posebno Kine) koje su direktno njima ugrožene. Drugi negativni scenario je opasnost od nastavljanja tendencije pada cena akcija u SAD zbog promene monetarene politike što će smanjiti finansijsku aktivu domaćinstva, odnosno dovesti do pada tražnje i proizvodnje. Negativni scenario je i namera Kine da postane „vodeća globalna sila“ (soft power) koja može da uzrokuje teritorijalne sukobe u Juznokineskom moru. Sajber napadi kojima se još uvek kontramarama uspešno odoleva bi ukoliko postanu učestaliji i efektivniji mogli da dovedu do smanjenja poverenja u Internet i do velikih transakcionih gubitaka korporacija i država. Ukoliko Kina ne uspe da se uspešno nosi sa dugovima, postoji opasnost od pada tražnje sa sirovinama i pada njihovih cena. Politički sukobi između S. Arabije i Irana takodje predstavljaju opasnost po svetsku ekonomiju ukoliko budu prerasli u vojni sukob. Pogoršanje postojećih konflikata da Srednjem istoku takodje. S. Arabija je u sukobu sa Iranom, od 2015. ratuje sa Jemenom, a sa drugim arapskim zemljama uz podršku SAD primenjuje sankcije Kataru. Ukoliko se ne bude primenjivao dogovor OPEC o smanjenju proizvodnje nafte posledica bi bila u padu cene nafte koja bi imala dalekosežne negativne posledice na ekonomije Rusije, zemalja Gofa, neke zemlje Južne Amerike, Nigerije i Alžira. U

⁵ U tom smislu posebno potencijalnu opasnost po svetsku ekonomiju predstavlja nepredvidivost politike predsednika SAD, i namera američke Administracije da ograniči uvoz iz Kine u vrednosti od 50 mlrd USD. Imajući u vidu da se od te vrednosti 40% proizvodi u zemljama u kojima Kina posluje preko svojih globalnih lanaca vrednosti, zemlje u kojima oni posluju će takodje trepeti štetu. Sa druge strane Kina će takodje kako je najavljeno odgovoriti reciprocitetom na američki izvoz. Ozbiljna politička neslaganja na međunarodnom planu između ključnih igrača su izvor dodatnog rizika..

⁶ Economist Intelligence Unit(2018), Cause for Concern? The Top 10 Risks to the Global Economy, London

ovim procenama rizika se ne isključuje mogućnost da dodje do napuštanje evrozona još neke od zemalja članica. Ovi potencijalni rizici više ili manje verovatni stvaraju neizvesnosti i strah država od nove krize, na koju bi, kao i kod predhodne najosetljivije bilo tržište rada.

Najnovija projekcija rasta svetske ekonomije MMF za 2018 i 2019 od 3,9% je ista kao i ona data u oktobru 2017. MMF ukazuje da povoljni uslovi na bazi kojih su sačinjene projekcije i procenjeni rizici za nekoliko meseci mogu da preokrenu povoljne uslove u nepovoljne i povećaju rizike, zbog opasnosti koje mogu da dodju zbog ranjivosti finansijskog sektora i potencijalnih problema u međunarodnoj trgovini.⁷

Stvaranje malih poslovnih jedinica postaje ekonomski isplativo i zahvaljujući promeni procesa reprodukcije u svetskoj ekonomiji i jačanju globalnih lanaca vrednosti(GCV). Promena procesa reprodukcije je omogućila segmentaciju procesa proizvodnje i korišćenje komparativnih prednosti jedinica van domicila sedišta kompanije mnogo veću od ranije internacionalizacije proizvodnje. Zahvaljujući razvoju tehnologije postalo je moguće da male firme ali i pojedinci postanu značajni izvoznici.

Značaj preduzetništva i preduzetnika za svaku ekonomiju je višeznačan i neki od pozitivnih efekata razvijenog preduzetništva su:

- samozapošljavanje ili stvaranje MSP pozitivno deluju na smanjenje nezaposlenosti
- preduzetnici mogu da budu i jesu značajan partner u GVC
- preduzetništvo i inovacije dovode do porasta konkurentnosti
- mogu da i angažmanom preko online platformi ostvaruju neto devizni priliv
- značajni su subjekti kreativne ekonomije i otvaraju mogućnost i većeg angažmana ženskog preduzetništva
- potencijalno pozitivno deluju na smanjenje nejednakosti
- mogu da pozitivno deluju na rast i na nivou države i lokalno.

2.1. Motivi za ulazak u preduzetništvo

Još uvek postoje brojni stereotip stavovi da preduzetnici rade samo da bi ostvarili više novca, da eksploatišu radnu snagu a da sami ništa ne rade, itd. Ipak opredeljenje za preduzetništvo nema ovakve ciljeve kao primarne. Ankete koje su radjene u SAD su na primer pokazale da preduzetnici najviše rade, odnosno kao i vodeći menadžeri u velikim korporacijama. U principu svaki investitor ima averziju prema riziku, a otpočinjanje samostalnog posla čak i dobro osmišljenog predstavlja ozbiljan rizik. Sa druge strane svaki takav poduhvat podrazumeva i postojanje straha od neuspeha.

Preduzetnik će se opredeliti za preduzetništvo, bilo iz potrebe (nužde) zbog stanja na tržištu rada, nemogućnosti zasnivanja stalnog radnog odnosa, gubitka posla, bilo zbog ocene da njegova poslovna ideja ima dobre izgleda na uspeh. Opredeljenje za zaposlenost kod nekog poslodavca ili u državi je uzrokovano uverenjem o stabilnosti radnog mesta (što je pri sadašnjem stanju radnog zakonodavstva i smanjenoj ulozi sindikata iluzija), o fiksnim prihodima, o fiksnom radnom vremenu i sl. Opredeljenje pak za preduzetništvo može da bude i posledica ocene preduzetnika da će ostvariti veći prihod, da će biti nezavistan, da će dobro plasirati svoj proizvod ili uslugu na tržištu i sl. Najzad, na odluku u značajnoj meri utiče i kvalitet preduzetničkog ekosistema u zemlji.

⁷ IMF, World Economic Outlook, April (2018)

3. PREDUZETNIŠTVO U ZEMLJAMA OECD I NEKIM ZEMLJAMA EU

Prema podacima OECD⁸ iako među zemljama postoje razlike, zajednički im je imenitelj činjenica da velike kompanije u njihovim ekonomijama dominiraju, ostvarujući blizu polovine više dodatne vrednosti. Iako je tako, broječno mikro kompanije sa manje od 10 zaposlenih čine između 75% i 95% svih kompanija zavisno od zemlje. Pored dominacija u stvaranju dodatne vrednosti, velike kompanije u industriji su produktivnije, dok je produktivnost od prilike ista u mikro kompanijama i velikim kompanijama kada je reč o uslugama. Naknade za rad su veće u velikim kompanijama koje su takodje izložene manjim rizicima od bankrotstva. Udeo MSP u ukupnoj zaposlenosti je u svim zemljama, izuzev Japana visok. Primera radi u Kolumbiji je 80,2%, u Portugaliji je 80,2%, u Estoniji 78,5%, Irskoj 75%, Tajlandu 69,9%, u SAD 50%. Prema istom izvoru u Srbiji je 2014 u MSP bilo zaposleno 65% ukupne radne snage, doprinos ovih ekonomskih subjekata dodatnoj vrednosti je bila 50%, a u izvozu su učestvovala sa 44%. Iako su mikro kompanije zahvaljujući novoj tehnologiji u značajnom procentu okrenute inostranim tržištima (od 25% do 75% zavisno od zemlje) velike kompanije vrednosno dominiraju u izvozu. Preduzetništvu su više skloni muškarci od žena, mada se poslednjih godina zahvaljujući podsticajima ženskog preduzetništva ova slika menja. U tumačenju uporednih pokazatelja među zemljama treba biti oprezan i moraju se imati u vidu razlike u definicijama.

Pored finansijskih i poreskih podsticaja države, pre svega start up kompanijama, uglavnom se angažman države ostvaruje u organizovanju seminara, inkubatora i akceleratora, organizovanju tehnoloških parkova, kao i pružanja drugih vrsta pomoći radi lakšeg ispunjenja uslova za pokretanje preduzetničkih aktivnosti.

Finansijska podrška u razvijenim zemljama je raznovrsnija od onih u manje razvijenim. Veoma značajnu ulogu ima tzv venture capital, odnosno kapital koji se ulaže uglavnom u nove kompanije koje su visoko rizične, ali istovremeno od kojih se očekuje i značajno veći profit. Kapital koji se ulaže je po prirodi kratkoročan, daje pravo upravljanja venture kapitalisti u finansiranoj kompaniji i povlači se kada kompanija stane na noge. Za venture capital najatraktivnije su kompanije u IT sektoru, koje su u zemljama OECD u 2016. privukle oko polovine ukupno uloženog venture kapitala (na primer u SAD 53,6%, a u Evropi 44%)⁹. Pored ove vrste kapitala relevantni investitori su i tzv angel investitori koje predstavljaju kompanije koje ostvaruju profit i koji interes za ulaganje nalaze u poreskim olakšicama koje im država obezbeđuje u slučaju ovakve investicije ili ukoliko je proizvod kompanije u koju investiraju od značaja za njihove bolje ekonomske performanse. Radi pomoći zemljama koje nemaju iskustva sa angel investitorima Svetska banka je izdala 2014. priručnik „Creating your own angel investment group- a guide for emerging and frontier markets“

Svetska banka koja ocenjuje da su inovacije i preduzetništvo od ključnog značaja za porast konkurentnosti je u periodu 2000-2013 investirala 18,7 mlrd USD u projekte ovog sadržaja. Takodje su sa značajnim sredstvima u istom cilju bile angažovane i MIGA (4,8 mlrd USD) odnosno IFC (5,7 mlrd USD). Kao što uobičajeno biva u svetu finansija stalno se inoviraju finansijske olakšice, koje mogu da koriste i preduzetnici.

Mađarska je primer zemlje koja je ostvarila veoma dobre rezultate u razvoju preduzetništva. Nije obilje kapitala jedini razlog što se svake godine kreira nekoliko stotina novih start up kompanija. Ova zemlja se opredelila na otvoreni sistem, jer se kao preduzetnik može da na mađarskom tržištu pojave i nerezidenti. Kontinuirano se održavaju konferencije, seminari i Zajednica start ups je otvorena prema svim potencijalnim kandidatima za

⁸ OECD, Entrepreneurship at a Glance, 2017

⁹ OECD, ibidem str.130

otpočinjanje posla. Tako je Madjarska zahvaljujući nižim troškovima života, niskoj ceni radne snage, koja je tehnički veoma kvalifikovana, kao i uz JEREMIE program koji je nastao na inicijativu Evropske komisije i uz obilje kapitala koji je obezbeđen od Evropskog investicionog fonda privukla veliki broj preduzetnika. Uprkos porezima koji su izuzetno visoki za evropske standarde. Prema ocenama madjarski ekosistem je jedan od najdinamičnijih u Evropi.

Zemlje koje se nalaze u EU imaju privilegiju da od 2014 koriste sredstva tzv EIB grupe, koju čine Evropska investiciona banka (EIB) i Evropski investicioni fond (EIF). EIB gupa je specijalizovana za finansiranje malih i srednjih preduzeća (MSP). EIB finansiranje vrši putem korišćenja sredstava fondova i drugih sredstava finansijskih posrednika, dok EIF obezbeđuje finansiranje bez finansijskih posrednika, putem equity kapitala, mezanin zajmova, indirektno putem davanja garancija, mikro finansiranjem i sekjuritizacijom.¹⁰

EBRD takodje ima svoje modalitete kreditiranja. Medju njima su posebno interesantni krediti u lokalnoj valuti (čime se isključuje rizik deviznog kursa) . EBRD stupa o kontakt sa lokalnim bankama radi njihovog podsticanja za odobravanje kredita, a posebno je angažovana i u finansiranju ženskog preduzetništva. Postoji i želja da Zagrebačka berza postane regionalna platforma za finansiranje preduzetništva. Za sada je 2016 ostvaren SME Growth Market Project 2016 ali samo za finansiranje preduzetništva u Hrvatskoj.

U grupi razvijenih zemalja Irska izgleda veoma interesantnom zemljom za razmatranje. Prvo, reč o relativno maloj zemlji koja je po Global entrepreneurship index visoko pozicionirana odmah iza SAD, Švajcarske, Švedske i Velike Britanije Drugi, veoma važan razlog je u tome što je ova zemlja na prvom mestu u EU po stopi preduzetništva mladih . Sagledavanjem mogućnosti dinamiziranja preduzetništva u Srbiji i očekivane promene odnosa prema preduzetništvu, ocenjujemo da najveće mogućnosti postoje u grupi mladih i to pretežno u oblasti tzv digitalne ekonomije. U tom smislu i u ovom segmentu preduzetničke aktivnosti treba tražiti inspiraciju u iskustvu Irske za stvaranje povoljnog preduzetničkog ekosistema u Srbiji.

U Irskoj se koriste inkubatori i akceleratori za start up kompanije, organizuju se tehnološki parkovi, seminari i druge savetodavne aktivnosti. Mere koje države preuzimaju radi podizanja preduzetništva su slične ili iste i u tom smislu postoje sličnosti između Irske i Srbije. Ono što će verovatno pretežno razlikovati Irsku od Srbije je u tome da se u Irskoj ljudi opredeljuju za preduzetništvo zbog izgleda, odnosno mogućnosti za poslovni uspeh (5 od 6 preduzetnika ili 87%) a ne potrebe, odnosno nužda (1 od 6)¹¹ što će biti pretežno slučaj u Srbiji u godinama koje dolaze.

Pored očekivanja porasta prihoda, kao motiv za preduzetništvo se navodi to da se ne vidi bolja alternativa, ali i namera da se zadrži prihod od već pokrenutog posla, kao i nezavisnost na poslu.

Uprkos visokom stepenu preduzetništva i prvom mestu po preduzetništvu mladih i po preduzetništvu seniora Irska se nalazi na prvom mestu u EU. (od 55 godina do 64 godina), Irski preduzetnici se suočavaju sa prepoznatljivim za preduzetnike globalnim problemima, kao što su visoki troškovi osnivanja start up kompanija, visoki troškovi računovodstva ili dobijanja pravnih saveta, pronalaženja prostora za rentiranje, te obaveza zapošljavanja radnika.

¹⁰ Mezanin krediti predstavljaju hibridnu formu kreditiranja, nastali tokom finansijske krize 2007. kada su se građevinske kompanije i investitori u nekretnine suočili sa restriktivnim politikama banaka. Njima se u finansiranju angažuje privatni sektor, a predstavljaju kombinaciju konvencionalnog bankarskog kredita i investicije. Reč je o dugoročnim kreditima sa rokom dospeća od 6- 10 godina.

¹¹ Paula Fitzsimons & Calm O Gorman (2017) A Survey of Entrepreneurship in Ireland, The 2016 Survey of Entrepreneurship in Ireland

Do 2007. 40% preduzetnika u Irskoj je bilo orijentisano na domaće tržište, da bi posle te godine interes za inostrana tržišta porastao. Irski preduzetnici su najviše angažovani u pružanju usluga potrošačima (48% od ukupnog broja preduzetnika), nakon kojih dolaze poslovne usluge (29%), transport (23%), i IT (11%)

4. PREDUZETNIŠTVO U SRBIJI

U Srbiji je preduzetništvo godinama bilo zaposlavljeno uglavnom zahvaljujući sistemu koji je prethodio i opštem odijumu prema privatnoj svojini, preduzetništvu ali i preferencijama prema državnoj službi.

Prema istraživanju NALED-a stopa nezaposlenosti medju mladima starosti od 15-24 godine je 2017. bila 31,3%, što je skoro dvostruko više nego je prosek EU (18,5%), ali manje nego u Grčkoj (45,2%) ili Španiji (41,1%)¹² Drugo istraživanje iz 2016 je pokazalo da se na pitanje gde žele da se posle studija zaposle 48,2% studenata opredelio za posao u javnom sektoru, 34,2% za rad u kući, a samo 15,3% za rad kod privatnika.¹³

Radi smanjenja stope nezaposlenosti i poboljšanja ekosistema koji bi završene visoko obrazovane mlade ljude podstakla da posao potraže u zemlji, a i generalno, imajući u vidu

višestruki značaj peduzetništva za ekonomiju u celini, država je u 2017. usvojila Program decenije preduzetništva. U ostvarenju ovog programa angažovani su brojni subjekti: Fond za razvoj, Razvojna agencija Srbije, Inovativni fond Srbije, Ministarstvo prosvete, nauke i tehnološkog razvoja, Ministarstvo trgovine, turizma i telekomunikacija, Agencija za promociju izvoza i Ministarstvo za rad, zapošljavanje, socijalna i boračka pitanja.¹⁴

Predviđeno je 14 programa ili podrške razvoja preduzetništva u širokom dijapazonu aktivnosti od podrške početnicima za zapošljavanje od start up, preko promocije izvoza, podržavanja porasta konkurenstnosti, unapredjenja ekonomskih odnosa s inostranstvom i spoljne trgovine, do umrežavanja i podrške za nabavku opreme. Predviđeni su ciljevi u i uslovi za finansijsku podršku države. U principu država obezbeđuje 50% bespovratnih sredstava, dok ostatak sredstava iz sopstvenih sredstava obezbeđuje preduzetnik. U nekom slučajevima se predviđaju i dodatni uslovi, kao na primer obaveza zapošljavanja još nekog lica i / ili predviđanje broja godina u kojem lice koje je dobilo podsticaj ne može da otudji sredstva i smanji broj zaposlenih, ili obaveza poštovanja međunarodnih standarda i sl.

Jedna od podsticajnih mera vredna pažnje je Evropska mreža preduzetništva koju u zemlji koordinira Privredna komora Srbije sa Poslovnim inkubatorom Novi Sad, Institutom Mihailo Pupin, Inovacionim centrom Mašinskog fakulteta u Beogradu, univerzitetom u Nišu i razvojnom agencijom Srbije. Ova mreža je zamišljena da služi kao servis za internacionalizaciju poslovanja, posebno radi ponalaženja partnera u inostranstvu za nastup na inostranim tržištima, za razmenu relevantnih informacija o distributerima, dobavljačima, partnerima u proizvodnji i sl.

U PKS je osnovan Savet za omladinsko preduzetništvo, kao i Savet za saradnju nauke i privrede.

Drugu od mera predstavljaju i inovacioni vaučeri koji je početkom 2018. po prvi put Fond za inovacionu delatnost dodelio 28 preduzeća u vrednosti od 22 160 miliona dinara. Vaučeri su dati radi unapredjenja proizvoda. Dva vaučera su na primer data kompaniji „Karnamed“ koja će

¹² NALED- (2017) Analiza poreskog i neporeskog opterećenja početnika u poslovanju, Beograd.

¹³ D. Marjanović, Tranzicija mladih žena i muškaraca na tržištu rada Republike Srbije, Medjunarodna organizacija rada

¹⁴ Opravdano je pitanje da li je ovoliko veliki broj subjekata bolje rešenje od eventualno formiranja jedinstvenog tela u kojem bi bili predstavnici svih ovih institucija čiji bi zadatak bilo odlučivanje o sufinansiranju određenih preduzetničkih aktivnosti.

sredstva iskoristiti da angažuje nauku koja treba da utvrdi da li je dejstvo dodataka za ishranu kao alternativa odredjenim lekovima koje proizvodi bolje od stranih, odnosno kakve su mogućnosti korišćenja. Iako je reč o relativno ograničenim finansijskim sredstvima ovakva praksa može da ima dva pozitivna dejstva i da bude od koristi za domaću ekonomiju: prvi je stvaranje inovativnog proizvoda koji može da nadje svoje mesto i na inostranim tržištima odnosno popravi konkurentnost odredjenih proizvoda i ukupne konkurentnosti zemlje, što bi bilo veoma značajno imajući u vidu da se u 2017 medju 130 zemalja nalazila na 62 mestu. Drugi je aktivno uključivanje i razvoj naučnih potencijala u zemlji, te stvaranje osnove za porast inovacija.

5. ZAKLJUČAK

U promovisanju i dinamiziranju preduzetništva ključna je uloga države i ekosistema koji ona stvara. Kako bi rekla Marina Mazzucato država je u istoriji uvek imala odlučujuću ulogu u periodima velikih inovacionih talasa.¹⁵ Po pravilu ljudi su nepoverljivi prema inovacijama i država treba putem pravnih normi da ih artikuliše i ubedi stanovništvo u njihovu smislenost. U prilog ove tvrdnje autorka navodi ekonomski rast Kine i uspon Silikonske doline. Značaj države u stvaranju ekosistema preduzetništva shvatile su sve zemlje, pa i Srbija koja je 2017. donela Program dekade preduzetništva i prateće akte.

U promociji preduzetništva značajnu ulogu mogu da imaju i mediji (pisani i elektronski), ali bi posebno trebalo da ima i lokalna vlast. Ona je u Srbiji hendikepirana imajući u vidu visoku koncentraciju vlasti i sredstava u zemlji.

Prepreke koje mogu da se pojave u ostvarenju željenog cilja su odsustvo vladavine prava (diskrepanca izmedju normativnog i realnog), visok stepen korupcije, i generalno veliko nepoverenje u državu koji se na najbolji način ispoljava brojem stanovnika Srbije koji svake godine napušta zemlju .

U prilog porasta interesovanje za preduzetništvo predstavljaju nezaposlenost, niske nadnice, smanjena mogućnost zapošljavanja u državnom sektoru i nivo siromaštva, koji uz postojeći ekosistem mogu da predstavljaju okidač za pojedince (posebno mlade koji su najviše ugroženi na tržištu rada, ali i stariju populaciju) da se opredele za preduzetničku aktivnost . To bi bilo na fonu ili u skladu sa stavom sa Ž. Atalija koji kaže: „U današnjem nepodnošljivom svetu koji će uskoro biti još gori, pojedinac nema šta da očekuje. Vreme je da svako uzme svoj život u svoje ruke“¹⁶

¹⁵ Marina Mazzucato (2013), *Entrepreneurial State, Debunking Public vs. Private Myths*, Anthem Press, London.

¹⁶ J. Attali (2018), *Devenir soi, Prenez le pouvoir sur votre vie*, Paris.

LITERATURA

1. Dragana Marjanović (2016), Tranzicija mladih žena i muškaraca na tržištu rada Srbije. MOR
2. Economist Intelligence Unit, 2018 The Cause dor Concern?The Top 10 Risks to the Global Economy, London
3. Gianpiero Petranglieri, J. Ashord and Any Wresniewsky, Thriving in the Gig Economy, Harvard Business Review, March-April 2018
4. Jacques Attali (2018) Devenir soi, Prenez le pouvoir sur votre vie, Paris
5. Marina Mazzurato (2013) Entrepreneurship State, Debunking Public vs Private Myths. Anthem Press, London
6. NALED (2017) Analiza poreskog i neporeskog opterećenja početnika u poslovanju, Beograd
7. OECD, Entrepreneurship Indicators Programme, UNCTAD, Multi-Year Expert Meeting, Geneva, 20-21 January 2010
8. OECD, Entrepreneurship at the Glance 2017, Paris
9. Paula Fitzsimons and Calm O Corman (2017) A Survey of Entrepreneurship in Ireland
10. Zakon o privrednim društvima, Sl Glasnik RS br 36/2011,99/2011, 83/2014,...5/2015

KONCEPTUALIZACIJA PREDUZETNIŠTVA U SAVREMENOJ EKONOMSKOJ TEORIJI: AKTERI, INSTITUCIJE I STRUKTURNA DEJSTVA¹

Apstrakt

Preduzetništvo nesumnjivo spada u široko eksploatisane koncepte nastale unutar ekonomske teorije – domen njegove upotrebe obuhvata akademsku zajednicu, poslovne i političke krugove. Teorija preduzetništva prolazi kroz višedecenijsku i široko razgranatu konceptualnu evoluciju. Nedovoljno jasna predstava o sadržaju ovog koncepta uzrok je njegove instrumentalizacije u ponekad problematične svrhe. U radu će biti ponuden pregled poznatijih razrada koncepta preduzetništva u šumpeterovskoj tradiciji, kao i kratak osvrt na tumačenje nove austrijske škole o funkciji preduzetnika u kapitalističkom procesu.

Ključne reči: preduzetništvo, šumpeterovska ekonomija, nova austrijska škola.

CONCEPTUALIZATION OF ENTREPRENEURSHIP IN CONTEMPORARY ECONOMIC THEORY: ACTORS, INSTITUTIONS AND STRUCTURAL EFFECTS

Abstract

Entrepreneurship undoubtedly falls within the widely exploited concepts of economic theory - the domain of its use encompasses the academic community, business and political circles. The theory of entrepreneurship has been going through a decades-long and broad-based conceptual evolution. The insufficiently clear notion of the content of this concept is the cause of its instrumentalization in sometimes problematic purposes. The paper will provide an overview of the most known elaborations of the concept of entrepreneurship in the Schumpeter tradition, as well as a brief overview of the interpretation of the new Austrian school about the function of entrepreneurs in the capitalist process.

Keywords: entrepreneurship, Schumpeterian economics, New Austrian school.

UVOD

Teorijska obrada fenomena preduzetništva ima već respektabilnu istoriju unutar ekonomske misli. Danas je ovaj koncept široko prisutan i van oblasti ekonomske teorije, i

* Vanredni profesor, Ekonomski fakultet u Nišu

** Redovni profesor, Ekonomski fakultet u Nišu

*** Redovni profesor, Ekonomski fakultet u Nišu

¹ Ovaj rad deo je projekta „Unapređenje konkurentnosti javnog i privatnog sektora umrežavanjem kompetencija u procesu evropskih integracija Srbije“ koji pod rednim brojem 179066 finansira Ministarstvo prosvete, nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije.

naročito propagandno isturen od strane konzervativističkog dela idejno-političkog spektra. Frekventna ideološki intonirana upotreba ovog pojma pretil da zamagli njegovu bazičnu teorijsku sadržinu. Zbog toga, ima smisla podsetiti se njegove elementarne teorijske arhitekture i njenih savremenih razrada. U tom smislu u radu se najpre skicira Šumpeterov pionirski doprinos u promišljanju preduzetništva, a potom i druga važnija teorijska kretanja u pomenutoj tradiciji. Biće razmotrena i koncepcija preduzetništva u okviru nove austrijske škole, u važnijim elementima oponentna Šumpeterovom pristupu.

SKICA ŠUMPETEROVE KONCEPCIJE PREDUZETNIŠTVA

Šumpeterovo shvatanje kapitalističkog procesa predstavlja svojevrzni iskorak iz neoklasične konceptualne matrice zasnovane na ekvilibrističkom rezonu. Šumpeterova teorija privredne dinamike produkt je njegovog znalackog ukrštanja dostignuća rivalskih škola ekonomske misli, i jedan od možda najubedljivijih dokaza do sada ponuđenih kroz istoriju ekonomije da suprotstavljene teorijske pozicije nisu definitivno nepomirljive.

I pored svojih visokih ocena o Varlasovoj teoriji ravnotežnog stacionarnog stanja, Šumpeter nije mogao da prihvati njenu generalnu poruku da privreda predstavlja u suštini statičan sistem, koji se, dejstvom u njoj prisutnih ravnotežnih sila samo pasivno prilagođava eksternim šokovima. Smatrao je da mora postojati neka vrsta energije koja iznutra narušava ravnotežu sistema, i stoga, pored samog stacionarnog stanja, mora biti učinjena predmetom ekonomske analize (Fagerberg, 2003, 128). Privredna stvarnost, suprotno od stacionarnog stanja, predstavlja sukcesiju revolucionarnih promena generisanih unutar samog kapitalističkog procesa koje, svojom pojavom, trajno narušavaju postojeće ravnotežne konfiguracije sistema i vode ka novim, superiornijim ravnotežnim stanjima (Schumpeter, 1967/1934). Disekvilibrirajuću snagu unutar sistema predstavljaju inovacije, koje su rezultat delovanja kapitalističkih preduzetnika, motivisanih da zarade na razlikama između prodajne cene i troškova proizvodnje, kroz realizaciju novih mogućnosti. S obzirom da su one često široko poznate ili sasvim očigledne, njih preduzetnici najčešće ne „otkrivaju“, već samo uspevaju u njihovoj realizaciji (Schumpeter, 1967/1934, 88). Realizovanje inovacionog poduhvata preduzetnika zahteva finansijsku podršku, koja ne može biti obezbeđena unutar cirkularnog toka, jer je novac u pomenutom režimu na određeni način fiksiran unutar uhodanih kanala sopstvene cirkulacije. S obzirom na to da cirkularni tok ne raspolaže velikim rezervoarima slobodne kupovne snage, nove kombinacije resursa najčešće se oslanjaju na bankarski sistem, koji, vršeći kreditnu emisiju, kreira novu kupovnu snagu (Schumpeter, 1967/1934, 72). Uspeh preduzetnika u realizaciji inovacija omogućava mu ostvarivanje profita po osnovu stvorene razlike između prodajne cene i troškova proizvodnje. To privlači i druge proizvođače da imitiraju novo rešenje, tako da dolazi do stvaranja „grozda“ ili „roja“ novih kombinacija faktora proizvodnje. Proces je praćen povećanom tražnjom za investicionim sredstvima i konsekventnim stvaranjem dodatne kupovne snage od strane bankarskog sektora. Rojenje novih kombinacija i kreditna ekspanzija, praćeni povećanjem cena, označavaju uzlaznu fazu privrednog ciklusa (Schumpeter, 1967/1934, 130-135). U Šumpeterovoj teoriji privredne dinamike, inovacioni poduhvati, koji donose nova, naprednija komercijalna rešenja, skopčani su sa simultanim destruktivnim tokovima – preduzeća, pozicije pojedinaca, oblici življenja, kulturne vrednosti nestaju. Prema Šumpeteru, ovaj proces sastavni je deo privrednog razvoja u režimu privatnog vlasništva i konkurencije, s obzirom da omogućava nastanak novih ekonomskih i društvenih formi i povećanje realnih prihoda svih slojeva društva. Promene su mnogo važnije za kapitalizam nego stabilnost. Dugo vremena ekonomska analiza bila je okupirana manje važnijom sekvencom kapitalističkog procesa (Schumpeter, 1967/1934, 255).

Šumpeterova teorija kapitalističkog privrednog razvoja inkorporira i detaljnu karakterizaciju njegove pogonske snage, preduzetničke funkcije. Cirkularni tok zasniva se na čvrsto etabliranom institucionalnom režimu, gde su svi potrebni, istorijskim tokom oblikovani bihevoralni obrasci, mehanizmima biološkog i društvenog nasleđivanja utisnuti u svest pojedinaca i pretočeni u rutine. Rutinizacija pojedinih oblika ponašanja obezbeđuje minimum mentalnih napora za obavljanje mnogih radnji, automatizaciju mnogih misaonih i emotivnih tokova, tako da se s mnogo manjim utroškom odgovarajuće energije izlazi u susret svakodnevnim zadacima. Repertorarij ponašanja pojedinaca unutar cirkularnog toka, značajnim delom definisan je rutinama. Iskorak iz rutinskog ponašanja u privrednom životu, prema tome, donosi novi element, i skopčan je sa teškoćama (Schumpeter, 1967/1934, 84).

Oni koji inoviraju nemaju mogućnosti da predvide sve efekte svojih poduhvata. Uspeh u inoviranju zapravo zavisi od sposobnosti inovatora da vidi stvari na način koji će se tek kasnije potvrditi kao ispravan, ali se njegova ispravnost unapred ne može potvrditi (Schumpeter, 1967/1934, 85). Nadalje, i sama snaga navike ponekad se javlja kao prepreka. Određena snaga volje potrebna je kako bi se koncipirala nova kombinacija i kako bi se na nju gledalo kao na stvarnu mogućnost. Sposobnost za takav napor nakon ispunjavanja svojih dnevnih, često obimnih rutinskih obaveza, po svojoj prirodi je retka (Schumpeter, 1967/1934, 86). Postoji takođe i reakcija okruženja prema inovatorima, koja se može manifestovati u pravnim i političkim preprekama, ali i u opštoj sklonosti društvenih grupa da osuđuju nove oblike ponašanja kao odstupanja od društvenih običaja. U ekonomskoj sferi, otpor se može javiti kroz reakcije grupa neposredno pogođenih inovacijama, zatim kroz teškoće u pronalaženju kooperanata i ubeđivanju potrošača (Schumpeter, 1967/1934, 86-87). Poteškoće u realizaciji inovacija stvaraju granicu preko koje većina ljudi ne bi mogla da funkcioniše brzo i samostalno. Potrebna je, dakle, određena vrsta liderstva, kako bi se realizovala ekonomska promena.

Navedena vrsta liderstva objašnjena je u Šumpeterovoj karakterizaciji psihološkog profila preduzetnika. Ponašanje pojedinca u cirkularnom toku ne podleže (ili, možda je bolje reći, samo je u najširem smislu rukovođena) pravilima *homo economicus-a*, s obzirom da su želje pojedinca, mogući pravci delovanja, polja izbora i sl. ograničeni društvenim navikama i konvencijama (Schumpeter, 1967/1934, 91). Zapravo je više strogo racionalnog ponašanja prisutno u preduzetničkim akcijama, s obzirom na već pomenute kognitivne zahteve inovacionih poduhvata. Treba očekivati da preduzetnička funkcija podrazumeva i veći stepen egoizma njenih nosilaca (u smislu nepoštovanja konvencija i pravila), zbog njihove težnje da u određenom smislu raskinu sa postojećim obrascima i tradicijama proizašlim iz kružnog toka. Međutim, racionalnost preduzetnika ne podrazumeva konvencionalni račun između napora i efekata. Preduzetnički napor može potrajati mnogo duže nego što predviđa standardni ekonomski kalkulus. Razlog tome su osobeni motivi koji ga rukovode. Najpre, motivacija preduzetnika generisana je snom o osnivanju privatnog kraljevstva, što je naročito jaka fascinacija onih koji nemaju druge mogućnosti društvene potvrde. U pomenutu grupu spadaju različiti motivi – od duhovnih ambicija do snobovstva (Schumpeter, 1967/1934, 93). Nadalje, postoji volja za osvajanjem, borbom, demonstracijom superiornosti u odnosu na druge, težnja za uspehom radi njega samog, više nego za njegovim plodovima. Na kraju, samo uživanje u stvaralaštvu, zadovoljstvo u prevazilaženju prepreka, poduhvatima, može biti pokretačka snaga preduzetništva (Schumpeter, 1967/1934, 93-94).

Shodno navedenom, preduzetničku funkciju, katalizatorsku za kapitalistički privredni razvoj, Šumpeter vezuje za pojedince osobenih ličnih svojstava i motivacije. Ipak, osećajući dolazak novih obrazaca organizacije kapitalizma, Šumpeter nagoveštava depersonalizaciju preduzetničke funkcije, njenu alokaciju na kolektivne entitete, firme (Fagerberg, 2003).

Inovacije bi, shodno njegovim procenama, sve više trebalo da budu poveravane ekspertima, koji ih ne tretiraju na isti način kao preduzetnici. Inoviranje u istraživačkim laboratorijama doprinelo bi pretvaranju inovacija u rutinsku aktivnost. Lični i poslovni uspeh, više neće tako direktno da zavise od inovacija, kao što je to bio slučaj sa preduzetnicima (Brower, 2002, 1019).

NEOŠUMPETEROVSKA TEORIJA PREDUZETNIŠTVA

Interesovanje za Šumpeterovu teoriju privredne dinamike obnavlja se u toku sedamdesetih godina dvadesetog veka, pod pritiskom empirijskih tokova. Postšumpeterovski teorijski pravac bio je podstaknut i potrebom da se Šumpeterova koncepcija privredne dinamike formalizuje, ojača statističkim metodama, teorijskim obuhvatom proširi na međunarodne ekonomske relacije, dopuni detaljnijim objašnjenjem kriza i razradom modela ekonomske politike vezanim za industriju, nauku i tehnički progres (Lima, 1996, 188).

Znamenit doprinos revitalizaciji Šumpeterove teorijske tradicije je Nelson-Vinterova teorija evolutivne ekonomske primene. Radi se o nastojanju, da se prema šumpeterovskom uzoru, ekonomska dinamika objasni kroz konkurenciju u inoviranju, pri čemu su glavni nosioci inovatorskih poduhvata firme (Nelson, Winter, 1982). Međutim, za razliku od Šumpetera koji je odbijao biološke analogije, pomenuti autori kapitalističku dinamiku konceptualizuju kao evolucionarni proces, podložan principima koji oblikuju evoluciju živog sveta: varijacije, herediteta i selekcije.

Nosilac evolutivnog ekonomskog procesa u pomenutom pristupu su rutine firmi, s obzirom na to da imaju kvazigenetska svojstva. Rutine poseduju relativnu trajnost da bi mogle da budu predmet odabira, značajnim delom determinišu ponašanje firmi (daju recepture za funkcionisanje firme kao svojevrsnog organizma), nasledne su u smislu da sutrašnji organizmi (nastali od današnjih) imaju slična svojstva (npr. izgradnja novog pogona), predstavljaju metu selekcije, u smislu da firme sa efikasnijim rutinama dobijaju na značaju unutar određene populacije u odnosu na rivalske aktere (Nelson, Winter, 1982, 14).

Rutine definišu ponašanje preduzeća, odnosno oblikuju njegove odgovore na eksterne i interne stimulanse, obezbeđujući na taj način obavljanje pojedinih funkcija i u krajnjem, njegov opstanak. Postoji nekoliko specijalizovanih vrsta rutina: operativne, koje regulišu kratkoročno postupanje sa resursima; rutine koje usmeravaju investiciono ponašanje i istraživačke rutine. Poslednja vrsta rutina definiše postupke modifikacije prethodnih dveju vrsta rutina (Nelson, Winter, 1982, 16-17). Firme koje su nezadovoljne svojim poslovanjem tragaju za novim rutinama. Do njih mogu doći inovacijama, odnosno razvojem potpuno nove rutine ili kopiranjem rutina uspešnijih preduzeća. Oba modaliteta traganja podrazumevaju troškove potrage, a verovatnoća nalaženja efikasnije rutine snažno zavisi od izdavanja firme na njih (Fagerberg, 2003). Velike firme mogu da priušte veća izdavanja za pomenute svrhe iz sopstvenih profita, pri čemu postižu i veće efekte od inovacija zbog velikih obima proizvodnje. Veća je, dakle, verovatnoća da će velika preduzeća pronaći efikasne rutine i postići bolju adaptiranost na tržišne uslove (Fagerberg, 2003).

Iz navednog proizilazi da teorija evolutivne ekonomske promene generiše predstavu privredne dinamike u kojoj dominiraju velika i za inovacije sposobna preduzeća. Tu se dolazi i do tzv. „Šumpeterove hipoteze“, gde se kao podobniji za inovacije smatra režim dominacije velikih preduzeća, sa koncentrisanom moći i izdašnim kapacitetima podrške inoviranju. Dinamika vođena inovacijama, dakle, vodi ka eliminaciji varijabilnosti (manjih i manje uspešnih firmi) u sistemu, favorizuje moćna monopolska preduzeća, što se naziva i paradoksom diverziteta, s obzirom na to da se ne uklapa u empirijske tokove, gde se registruje veliki diverzitet u ponašanju i mali broj potpunih monopola (Andersen, 2001, 7). Posmatran iz

perspektive šumpeterovske tradicije, pomenuti model ekonomske dinamike čini određene iskorake. Šumpeter je preduzetničku funkciju posmatrao kao personalizovanu komponentu procesa privrednog razvoja, mada je anticipirao njenu kolektivizaciju sa razvojem kapitalizma, Nelson i Vinter preduzetničku funkciju vezuju za kolektivne entitete, firme, odnosno, preciznije rečeno, njihove istraživačke rutine. Dok je Šumpeter rutinsko ponašanje smatrao delom cirkularnog toka i suprotstavljalo ga preduzetničkoj funkciji, Nelson i Vinter čak i proces inoviranja posmatraju kao rutinsko delovanje. Šumpeterova teorija privredne dinamike inklinira ka dominaciji monopolskih struktura, koje su rezultat inoviranja. Međutim, monopoli su samo privremeni, jer roj imitacija brzo poništava profite od inovacija i vraća konkurentsko stanje karakteristično za stacionarni tok. U teoriji Nelsona i Vintera, teško se dolazi do konceptualnog rešenja za paradoks diverziteta, odnosno utisak da evolucionni proces ultimativno vodi ka monopolskom režimu.

Jedan od tokova neošumpeterovske ekonomije bavi se daljom razradom i specifikacijom koncepta preduzetništva shvaćenog u izvornom smislu, kao funkcije čiji su nosioci pojedinci. Tako se nudi dodatna argumentacija o Šumpeterovom shvatanju preduzetničke funkcije. Ističe se da je Šumpeter svoj koncept preduzetnika značajnim delom oblikovao i kroz kritiku Veberovog shvatanja o uticaju protestantizma na razvoj kapitalizma na Zapadu. Prema Veberovom tumačenju, protestanski religijski kodeks doprineo je stvaranju specifične privredne svesti svojih vernika, s obzirom da je favorizovao životni obrazac zasnovan na vrednom, danonoćnom radu, uzdržavanju od neumerene potrošnje i štednji (Veber, 1989/1905). Prema tome, ponašanje protestanata, koje je bilo od blagotvornog uticaja na razvoj nekih zemalja Zapada, odudara od neoklasičnog rezona, gde ekonomski akter ulaže onoliko radnog napora koliko mu je potrebno za zadovoljenje dnevnih potreba. Suprotno od ovoga, protestant se ne rukovodi marginalnim računom, već je dugoročno orijentisan - naporno radi, štedi kako bi stečenim imetkom potvrdio svoju predodređenost za bavljenje određenim poslom i mesto u verskoj i društvenoj zajednici (Brouwer, 2002, 86). Šumpeter se, shodno navedenim tumačenjima, slaže sa Veberovom tvrdnjom da preduzetnik nije neoklasični tip aktera koji se rukovodi marginalnim računom, što je model ponašanja koji odgovara stacionarnom stanju (prikazom originalnih Šumpeterovih ideja u prethodnom delu teksta pokazano je da ovakvo tumačenje ne odgovara sasvim njegovom originalnom shvatanju). On jeste spreman da neumorno radi kako bi postigao željeni cilj. Međutim, on nije puritanac, ne apstinira od ovozemaljskih zadovoljstava, akter je politike i kulture. Delom je motivisan zadovoljstvima koje pruža stvaralački proces kao i uživanjima koje donosi uspeh u nečemu. Njegova motivacija, kao što je pokazano, nije verske prirode (Brouwer, 2002, 91). Ima ocena da motivacija preduzetnika podseća na Ničeovu „volju za moć“ (Ebner, 2000, 367).

Deo nastojanja ka klarifikaciji individualno-preduzetničke funkcije usmeren je i na njeno dalje distanciranje od neoklasičnog modela ekonomskog aktera. To je trebalo da posluži i kao alternativa pokušajima inkorporacije preduzetništva u neoklasične modele, koji su produkovali redukcionističku i jednodimenzionalnu konceptualizaciju ovog fenomena (Binachi, Henrekson, 2005, 357). U tom cilju razrada koncepta preduzetništva se još više izmešta iz ekonomskih okvira. Teži se ka promišljanju preduzetničke funkcije kao produkta kontekstualne sinteze osobenih psiholoških kapaciteta preduzetnika i njihovog socijalnog okruženja i vrednovanju relativnog uticaja pomenutih faktora. Tako, objašnjenja zasnovana na socijalnim mrežama, smatraju da individualne preduzetničke sociopsihološke veštine – socijalna percepcija, adaptibilnost, ekspresivnost, „menadžment impresija“ – služe kao resurs inovatorima u pribavljanju podrške bliskog okruženja za inovacione poduhvate (Grebel, 2007, 153). Nadalje, insistira se da, inače raskošni kognitivni kapaciteti preduzetnika – analiza kompleksnih

problema, organizacija njihovog rešenja, postojana težnja ka uspehu, specifična tehnološka znanja – moraju da budu korišćeni u još većem stepenu u privredi zasnovanoj na znanju, gde se pored pomenutih sposobnosti mora da uposli i veština prikupljanja i povezivanja znanja različitih aktera (Grebel, 2007, 154). U domenu finansiranja preduzetničkih poduhvata ističe se višestrukost izvora: sopstvene uštede, sredstva iz preduzetniku bliskih socijalnih mreža, bankarski kredit i preduzetnički kapital (venture capital), čiji rastući značaj za stimulaciju preduzetništva proizilazi iz radikalnosti inovacija koju obezbeđuje, i visokih prinosa njima finansiranih uspešnih poduhvata (Grebel, 2007, 156).

Među brojnim modernim interpretacijama Šumpeterovog koncepta preduzetništva (na čiji prikaz u punom opsegu ovaj tekst, iz razumljivih razloga, nema pretenzija), pažnju zaslužuje pristup zasnovan na teoriji „ritualne interakcije“ (Goss, 2005). Prema pomenutom shvatanju, dugotrajne ritualizovane socijalne interakcije produkuju specifičan „emotivni ton“ u određenoj zajednici, koji se odražava na različite nivoe i tipove emotivne energije koja prožima pojedine njegove članove. Važni generatori pojedinačnih nivoa emotivne energije su statusni i rituali moći. (Goss, 2005, 209-210). U zavisnosti od pozicije pojedinca unutar statusnih (učestvovanje/isključenje iz socijalnih rituala) i rituala društvene moći (davanje/primanje naredbi) pojedinci će biti izloženi različitim vrstama i intenzitetu emotivne energije. Učestvovanje u statusnim ritualima i nadređena pozicija u ritualima moći generiše pozitivnu emocionalnu energiju, što se označava i kao režim „ponosa“ i „uživanja“. Isključenje iz statusnih rituala i primanje naredbi stvaraju negativnu energiju i osećanje „srama“, ljutnje i isključenosti (Goss, 2005, 210-211). Oba ekstremna vida energije daju podsticaja preduzetničkim poduhvatima. Sa jedne strane, pripadnost društvenoj grupi koja neguje inovativne poduhvate kao metod sticanja imovine i prestiža, stvara osećanje ponosa i motiviše člana takve zajednice da svoj status potvrdi realizacijom rizičnih projekata. Ljudi takvog socijalnog miljea teže ka uspostavljanju poslovnih poduhvata u kojima oni daju naredbe, slabo su skloni konvencionalnom zapošljavanju. Sa druge, i drugi ekstremni vid emocionalne energije, otelotvoren u osećanju „srama“ i isključenosti, motiviše određene pojedince da negativnu emotivnu energiju transformišu u poduhvate koji će im obezbediti prelazak na povoljniji energetski režim. U tom smislu oni pokreću inovacije, s obzirom da konvencionalno zaposlenje ili imitiranje rutinskih ideja znači kapitulaciju pred dominantnom grupom koja je izvor njihovog nepovoljnog emotivnog stanja. Ostvarenje ličnog uspeha kroz efikasno sprovođenje inovacija omogućava im da poprave svoje pozicije u statusnim i ritualima moći (Goss, 2005, 212-215). Šumpeterovo objašnjenje motivacije preduzetnika dobija u pomenutom kontekstu dodatnu argumentaciju. Težnja ka osnivanju privatnog kraljevstva može se shvatiti kao nastojanje da se dođe u poziciju gde se daju naređenja, obezbeđuje povlađivanje drugih i izbegne osećanje srama proizašlog iz inferiornog statusa. Težnja za osvajanjem označava želju za povlađivanjem od strane drugih članova zajednice, kao i kompenzaciju osećanja srama, njegovom transformacijom u agresivne oblike ponašanja. Najzad, radost stvaralaštva prirodno podrazumeva osećanja uživanja i ponosa (Goss, 2005, 209).

Danas uticajna istraživačka orijentacija neošumpeterovskog usmerenja kanalisana je kroz teorije inovacionih sistema. S obzirom na to da inovaciona rešenja stupaju u neku vrstu uređene interakcije sa elementima društveno-ekonomske sredine, njihova difuzija može se smatrati sistemskim fenomenom. Nadalje, sistemski aranžirane relacije inovacionih poduhvata sa socijalnim, organizacionim i institucionalnim strukturama, kontekstualizuju se na određenoj teritoriji, što bi značilo da je snažno prisutna i prostorna komponenta. Ove okvirne postavke o inovacionom procesu bile su od uticaja na artikulaciju grane neošumpeterovske ekonomije orijentisane ka proučavanju inovacija iz sistemske perspektive.

Značajan izvor teorije nacionalnih inovacionih sistema su istraživanja unutar alborške škole, čiji predstavnik, Lundvall, (smatra se da je prvi upotrebio pojam inovacioni sistem), polazi od teze da je znanje fundamentalni resurs moderne privrede, i da je shodno tome kritično važan proces učenja, koji kao društveni fenomen ne može da se razume bez uzimanja u razmatranje njegovog institucionalnog i socijalnog konteksta. U izgradnji svojevrsne mikroekonomije inovacija, on naglasak stavlja na važnost veza između firmi i spoljnih aktera inovacija, na značaj necenovnih veza kao svojevrsnih organizovanih tržišta, na kojima, umesto transakcija, dominira interaktivno učenje. Nacionalni kontekst, u kome su otklonjene jezičke i kulturne barijere za transfer znanja predstavlja povoljan ambijent za interaktivno učenje (Lundvall, et al., 2002, 219-220). U tom smislu nacionalni inovacioni sistemi obuhvataju elemente i odnose koji interaguju u proizvodnji, difuziji i upotrebi novih i ekonomski korisnih znanja, koji su locirani ili vode poreklo unutar granica nacionalne države (Golden et al., 2003). Brzinu i kvalitet interaktivnog učenja u nacionalnom ambijentu određuje institucionalno okruženje, koje oblikuje ponašanje aktera, ali i celokupnog sistema. Institucije definišu ponašanje aktera kroz uticaj na njihov vremenski horizont odlučivanja (short termism ili long termism), poverenje između agenata ali i dominirajući oblik racionalnosti u sistemu (komunikativna vs. neoklasične instrumentalne racionalnosti) (Lundvall et al., 2002, 220).

Svoje utemeljenje teorija nacionalnih inovacionih sistema svakako nalazi i u radovima Nelsona, poznatog protagoniste evolucione ekonomske teorije. Nelson posmatra nacionalne inovacione sisteme u kontekstu privrednog rasta vođenog inovacijama, kao rezultata koevolucije fizičkih i socijalnih tehnologija. Privredni rast generiše neprekidno uvođenje novih tehnologija, koje unapređuju produktivnost, kao i sposobnost proizvodnje novih ili unapređenih dobara i usluga (Nelson, Nelson, 2002, 269). Sama tehnologija može biti dekomponovana na fizičku i socijalnu komponentu. Fizička tehnologija podrazumeva „recept“ šta treba uraditi da bi se došlo do određenog ishoda. Međutim, s obzirom na to da se aktivnosti koje fizička tehnologija podrazumeva moraju obaviti od strane više aktera, potreban je određeni mehanizam njihove koordinacije, odnosno podela rada. Podela rada predstavlja socijalnu tehnologiju. Socijalne tehnologije podržavane su i ograničene od struktura i snaga koje se mogu označiti kao institucije – zakoni, norme, očekivanja, upravljačke strukture i dr. (Nelson, 2008, 3).

SHVATANJE PREDUZETNIŠTVA NOVE AUSTRIJSKE ŠKOLE

Shvatanje preduzetništva unutar nove austrijske škole izraslo je iz Hajekovog proučavanja tržišnog procesa kao bazičnog problema ekonomske teorije. Budući da je Hajek tržište smatrao nezamenljivim i kroz dugotrajnu istorijsku praksu proverenim mehanizmom koordinacije, po svojoj prirodi rasutog znanja o alokaciji resursa, koji sistematski vodi ka premošćavanju jaza između društvenih potreba i proizvodnje, ova škola usmerava svoja nastojanja ka iznalaženju adekvatnog teorijskog modela tržišnog procesa. Podsećanja radi, Hajek je tržišni proces posmatrao kao koordinacioni ishod združenog dejstva tržišta, i drugih, netržišnih i njemu komplementarnih društvenih institucija (više o tome u: Stefanović, 2016.)

Nastavljajući se na Hajekovova shvatanja, Kirzner razrađuje ulogu preduzetnika u tržišnom procesu. Preduzetnici su ekonomski akteri koje karakteriše smelost, imaginacija i pripravnost, odnosno prirodna sklonost za opažanje neiskorišćenih mogućnosti za ostvarivanje profita. Izuzev u stanju ekvilibrijuma, koje nikada ne može da bude postignuto, svako tržište karakteriše mogućnosti za čisti preduzetnički profit. Ove mogućnosti stvorene su prethodnim preduzetničkim greškama, koje kao svoj rezultat imaju nestašice, viškove, pogrešno alocirane resurse. Preduzetnici otkrivaju te ranije greške i vrše svojevrsnu arbitražu - kupuju tamo gde su

cene preniske, i prodaju tamo gde su cene previsoke, ostvarujući profit na cenovnim razlikama. Na taj način niske cene se povećavaju, visoke cene se snižavaju, cenovne diskrepance se smanjuju, u pravcu postizanja ravnoteže (Kirzner, 1997, str. 70). Nenameravani ishod njihovih akcija je približavanje tržišta ka ravnoteži.

Preduzetničke akcije imaju karakter svojevrsnih procedura otkrivanja ranije propuštenih mogućnosti ostvarivanja profita, praćenih njihovim iznenađenjem, jer su propustili nešto što im je bilo na dohvata ruke (Kirzner, 1997, str. 72). Svaki nalazač određene mogućnosti za ostvarenje profita ima legitimno pravno na njega. Naime, s obzirom na to da je datu mogućnost otkrio i realizovao, preduzetnik se u određenom smislu može smatrati i kao njen stvaralac (Kirzner, 1997, str. 78).

Sistematski napori preduzetnika na otkrivanju i korišćenju ranije propuštenih tržišnih mogućnosti vode ka boljoj koordinaciji unutar tržišnog procesa. U tom smislu Kirznerov koncept preduzetništva različit je od Šumpeterovog. Po Šumpeteru, preduzetnici narušavaju ravnotežu svojim inovacijama i imaju izrazito destabilizujuću ulogu. Kod Kirznera, preduzetnici koriste tržišnu neravnotežu kako bi realizovali propuštene profitne mogućnosti koje ona stvara. Kirznerovski preduzetnik doprinosi približavanju ravnoteži, što znači da on ima stabilizujuće dejstvo na ekonomski proces.

ZAKLJUČAK

Šumpeter je preduzetništvo smatrao pogonskom energijom kapitalističke dinamike, koja kroz sukcesiju tehnoloških revolucija i destrukcija postojećih rešenja vodi ka tehnološki superiornijim ravnotežama. Njegova konceptualizacija nosilaca preduzetničke funkcije objedinjava elemente neoklasičnog i heterodoksnog promišljanja svojstava ekonomskog agenta. Neoklasici ga približava shvatanje preduzetništva kao iskoraka iz cirkularnog toka, koji zahteva veći misaoni angažman i nivo racionalnosti. Konceptualni otklon od ortodoksije nalazi se pak u postavci da preduzetnik u svom bihevioralnom repertoaru nije limitiran marginalnim računom. U tom smislu Šumpeterova karakterizacija konvergentna je sa kulturno-istorijskim, Veberovskim shvatanjem preduzetnika kao agenta podložnog protestanskom puritanizmu. Međutim, motivacija šumpeterovskog preduzetnika, artikulirana kroz težnje ka osvajanju, stvaranju lične dinastije i sl. nimalo nije uklopiva u navedeni konceptualni profil.

Postšumpeterovska teorija preduzetništva okrenuta je proučavanju svojstava preduzetničke funkcije u savremenom kapitalizmu. Jedna grana ovog teorijskog pravca, inovacije smatra rutinizovanom funkcijom koja se obavlja unutar organizovanih, kolektivnih entiteta, firmi, čiji evolutivni odabir vodi ka dominaciji monopolskih struktura. Takođe se razmatra i kontekstualna sinergija preduzetničkih operativnih svojstava i njihovog socijalnog okruženja, u procesu generisanja znanja, povezivanja relevantnih aktera, prikupljanja kapitala za inovacione poduhvate i sl. Teži se i ka objašnjenju osobenog psihološkog profila preduzetnika, proisteklog iz emotivnog tona zajednice, koji, kroz privilegovan ili isključiv odnos prema određenim članovima, provocira njihovu psihološku reakciju, otelovljenu u njihovoj „osvajачkoj“ motivaciji. Konačno, unutar sistemskog pristupa inovacijama, preduzetništvo konceptualno metamorfozira u interaktivno učenje brojnih aktera uključenih u proces generisanja inovativnih rešenja, na čiji kvalitet i brzinu suštinski utiču društvene institucije, koje se ponegde kvalifikuju i kao socijalne tehnologije.

Nova austrijska škola inkorporira koncept preduzetništva u svoje shvatanje tržišnog procesa, čijem odvijanju, pored samog tržišta, doprinose i druge, spontano nastale i kroz dugotrajnu praksu proverene društvene institucije. I pored toga što su u smislu bazičnog

psihološkog profila slični šumpeterovskom preduzetniku, unutar ove teorijske matrice, nosioci preduzetničkih poduhvata okrenuti su ispravljanju neravnoteža generisanih tržišnom alokacijom resursa, vodeći sistem ka ekvilibrijumu. Njihovim se delovanjem održavaju ravnotežne tendencije, i sistem čini stabilnijim. Za razliku od šumpeterovskog preduzetnika, čija je delatnost destruktivna po ravnotežnu konfiguraciju kapitalističkog procesa, preduzetnici u okviru ovog pristupa stabilizatorski su orijentisani, i njihovo delovanje umnogome doprinosi materijalizaciji alokativnih koristi od tržišnog mehanizma.

LITERATURA

1. Andersen, E.S. (2001) "Toward a Multiactivity Generalisation of the Nelson–Winter Model", Nelson and Winter Conference, DRUID, Alborg, Denmark
2. Binachi, M., Henrekson, M. (2005) "Is Neoclassical Economics still Entrepreneurless", *Kyklos*, 58(3): 353-377.
3. Brouwer, M. (2002) "Weber, Schumpeter and Knight on Entrepreneurship and Economic Development", *Journal of Evolutionary Economics*, 12(1-2): 83-105.
4. Ebner, A. (2000) "Schumpeter and the Schmollerprogramm: Integrating Theory and History in the Analysis of Economic Development", *Journal of Evolutionary Economics*, 10(3): 355-372.
5. Fagerberg, Jan (2003) "Schumpeter and The Revival of Evolutionary Economics: an Appraisal of the Literature. *Journal of Evolutionary Economics*, 13(2): 125–159.
6. Golden, W, Higgins, E, Hee Lee, S. (2003). "National Innovation System and Entrepreneurship". CISC Working Paper, No. 8
7. Goss, D. (2005) "Schumpeter's Legacy? Interaction and Emotions in the Sociology of Entrepreneurship", *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 29(2): 205-218.
8. Grebel, T. (2007) "Neo-Schumpeterian Perspectives in Entrepreneurship Research", In: Hanusch, H., Pyka, A. (eds.) *Elgar Companion to Neo-Schumpeterian Economics*, Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA: Edward Elgar.
9. Kirzner, I. (1997) "Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach", *Journal of Economic Literature*, Vol. 35, March, 60-85.
10. Lima, G.T. (1996) "Development, technological change and innovation: Schumpeter and the neo-Schumpeterians". *Revista Brasileira de Economia Rio de Janeiro* 50(2):179-204
11. Lundvall, B, Johnson, B, Sloth Andersen, E, Dalum, B. (2002) "National Systems of Production, Innovation and Competence Building". *Research Policy*, 31(2): 213-231.
12. Nelson, R (2008) "What Enables Rapid Economic Progress: What Are Needed Institutions?" *Research Policy*, 31(2): 1-11.
13. Nelson, R, Nelson K. (2002) "Technology, Institutions and Innovation Systems". *Research Policy*, 31(2):265-272.
14. Nelson, R., Winter, S. (1982) *Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge Mass. and London: The Belknap Press of Harvard University Press.
15. Schumpeter, J. (1967/1934) *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle*, New York: Oxford University Press.
16. Stefanović, Z. (2016) *Savremena ekonomska misao: ortodoksni i heterodoksni pravci*, Niš: Ekonomski fakultet Univerziteta u Nišu,.
17. Veber, M. (1989/1905) *Protestantska etika i duh kapitalizma*, Sarajevo: Veselin Masleša-Svjetlost.

NOVI TIPOVI KAPITALIZMA I PREDUZETNIŠTVO

Apstrakt

U radu se analiziraju nove tipologije privrednih sistema koje nastaju posle pada privrednih sistema zasnovanih na centralnom planiranju. Razrađuju se karakteristike novog državnog kapitalizma koji, je danas široko zastupljen. Ovaj tip sistema stavlja opstanak autoritarne elite u prvi plan, što se postiže dominacijom nad privredom kroz delovanje državnih preduzeća i upravljanjem investicijama posredstvom suverenih fondova. U radu se vrši razgraničenje između burazerskog kapitalizma i zarobljene države koja sistematski čini privredni sistem potčinjenim partikularnim interesima. Ovi tipovi kapitalizma nisu dobar ambijent za preduzetništvo. Anglosaksonski model, koji se ispostavio kao najpovoljniji za preduzetništvo, danas se suočava sa velikim iskušenjima usled sve veće monopolizacije vodećih tehnoloških grana, čija regulacija postaje neophodna.

Ključne reči: tipovi kapitalizma, novi državni kapitalizam, preduzetništvo

NEW VARIETIES OF CAPITALISM AND ENTREPRENEURSHIP

Abstract

The paper analyzes new typologies of economic systems which came into being after the downfall of economic systems based on central planning. Characteristics of a "new state capitalism" which is broadly present today are analyzed. This type of system has the goal of preserving the power of authoritarian elites using state owned enterprises to dominate the economy and sovereign funds to manage investment. A distinction is made between crony capitalism and state capture which systematically subdues the economic system to particular interests. These types of capitalism are not a favorable environment for entrepreneurship. The Anglo-Saxon model which has been proven to be the most conducive for entrepreneurship is currently challenged in this regard due to the monopolization of leading technological sectors making the regulation of these sectors necessary.

Keywords: varieties of capitalism, new state capitalism, entrepreneurship

1. UVOD

Živimo u svetu u kome je kapitalizam postao ubedljivo dominantan sistem. Sa izuzetkom par zemalja, jedino još Kina kao mnogoljudna dinamična ekonomija tvrdi da u njoj vlada tržišni socijalizam. No, tržišni socijalizam je pre bio izuzetak (Jugoslavija) nego pravilo u doba istorijskog vrhunca socijalizma, čija je osnovna karakteristika bila centralno-planski rukovodena privreda. To znači da je sam pojam socijalističke privrede doživeo redefiniciju u okviru kineskog modela. Samodeklarisanje da je neki privredni sistem socijalistički nije dovoljan da bi tako bio i naučno klasifikovan. Retki su autori koji kineski sistem klasifikuju kao socijalistički. Ian Bremer ga, na

* redovni profesor, Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu, ivujacic@ekof.bg.ac.rs

** redovni profesor, Saobraćajni fakultet Univerziteta u Beogradu, j.petrovic@sf.bg.ac.rs

primer, svrstava u “državno-kapitalistički”¹, dok ga marksista Dejvid Harvi opisuje kao “neoliberalizam kineskih boja”². Dovoljno je reći da ima dovoljno kapitalističkih elemenata da ga ne možemo smatrati novim prototipom socijalističke privrede, već da po mnogim karakteristikama liči na autoritarni kapitalizam kakav je svojevremeno postojao u Južnoj Koreji i na Tajvanu. Ukratko, prava alternative kapitalizmu više u realnom svetu ne postoji.

2. TIPOVI KAPITALIZMA

Kapitalizam definišemo kao sistem koji je zasnovan na privatnoj svojini u kojem tržište dominantno koordiniše privredne aktivnosti i u okviru koga su podsticaji za pojedince dominantno materijalni. Ova definicija je, naravno, isuviše široka jer suštinski vrši osnovnu demarkaciju sa socijalističkim sistemima koje smo nekad poznavali i koji sada postoje samo na marginama svetske privrede. Pa ipak, iako je ova definicija na visokom nivou apstrakcije ona ima elemente definicije koja je idealno-tipska.

Pojam idealnog tipa uveo je Maks Veber kako bi metodološki utemeljio mogućnost pravljenja modela. Po njemu: “Razumevanje znači shvatanje pomoću ... “idealno tipskog” značenja koji nauka treba da konstruiše za *čist* tip (idealni tip) neke česte pojave. Takve idealno tipske konstrukcije su na primer pojmovi i „zakoni“ koje je postavila čista teorija političke ekonomije. Oni pokazuju kakav *bi bio* tok nekog ljudskog delanja određene prirode, *kad* bi ono bilo orijentisano ciljnoracionalno, neometano zabludom i afektima i *kad* bi, dalje, bilo sasvim nedvosmisleno orijentisano samo prema jednom cilju (privreda).”³

Veber je video kapitalizam kao rezultat dugotrajnog istorijskog procesa u okviru koga su formirani mnogi njegovi elementi koji u svojoj interakciji čine jedan koherentan i racionalan sistem. Idealno-tipski kapitalizam je po Veberu racionalno orijentisan u okviru slobodno tržišnog sistema koji (uz izuzetak monopola) efikasno koristi resurse i čije potrebe stvaraju racionalno-birokratsku državu. Neoklasični ekonomski model kapitalizma, u okviru koga država interveniše radi otklanjanja nesavršenosti tržišne alokacije resursa ili regulisanja narušene konkurencije, je gotovo identičan Veberovom idealno-tipskom kapitalizmu. Ipak, prilikom razmatranja istorije kapitalizma Veber je identifikovao tradicionalni trgovački kapitalizam i politički kapitalizam. Trgovački kapitalizam je jednostavan komercijalni kapitalizam baziran na razmeni. Za nas je, međutim, interesantniji pojam političkog kapitalizma. Veber o njemu govori uzgred na više mesta od kojih kao ilustraciju izdvajamo sledeće: “Najveći primer je, naravno, tipično povezivanje kapitalističkih interesa sa ekspanzijom političkih zajednica, kakvo je oduvek postojalo. S jedne strane, postoji izvanredno velika mogućnost da ove zajednice utiču na privredni život, a s druge strane, one mogu izvlačiti ogromne prihode i raspolagati njima, tako da se na njima, direktno ili indirektno, može najviše zaraditi....U antičko doba i na početku novog doba težište kapitalističkog sticanja bilo je u takvim “imperijalističkim” dobicima koji se stiču na osnovu veza sa političkom vlašću čisto kao takvom, a to težište se opet danas sve više pomera u tom pravcu. Svako proširenje sfere moći jedne takve zajednice povećava i izgleda na dobit dotičnih zainteresovanih”.⁴ Pojam političkog kapitalizma u oblicima koji se javljaju kod Vebera, može se dalje razraditi i konkretizovati. Tako se, na primer, može doći do tri tipa političkog kapitalizma u zavisnosti od načina izvlačenja profita na osnovu odnosa sa vlašću: a) predatorski, b) nasilničko-tržišni na osnovu sile i dominacije i c) ugovoreni na osnovu

¹ Ian Bremmer, *The End of the Free Market*, Portfolio, Penguin, New York, 2010.

² Dejvid Harvi, *Kratka istorija neoliberalizma*, Mediterran., Novi Sad, 2012.

³ Maks Veber, *Privreda i društvo – tom I*, Prosveta, Beograd, 1976, str. 7.

⁴ *Ibid.* str. 283.

posebnih neuobičajenih veza sa vlastima.⁵ Veber to eksplicitno kaže na sledeći način: "Postoje međusobno *različiti* tipični pravci "kapitalističke" orijentacije sticanja dobiti. 3. orijentacija prema izgledima za aktuelnu dobit korišćenjem političkih ili politički orijentisanih grupa ili lica: finansiranje rata, ili finansiranje revolucije, ili finansiranje partijskih vođa zajmovima i snabdevanjem; 4. orijentacija prema izgledima za neprekidno sticanje dobiti na osnovu nasilne vlasti koju garantuje politička vlast: kolonijalna (dobit zahvaljujući plantažama sa prinudnom isporukom ili prinudnim radom, monopolistička ili prinudna trgovina; b) fiskalno (dobit na osnovu zakupa poreza i službe, bilo u domovini ili u kolonijama; 5. orijentacija prema izgledima na dobit neuobičajenim mahinacijama sa političkim grupama;"⁶

Ono što Vebera čini interesantnim za ovu analizu je njegovo viđenje interakcije između politike, sociologije i ekonomije. Prilikom razmatranja ekonomije, Veber je razlikovao ekonomske fenomene, ekonomski relevantne fenomene (fenomene koje utiču na ekonomiju) i ekonomski uslovljene fenomene (fenomene na koje ekonomija delimično utiče).⁷ Njegovo insistiranje na dubokim kulturnim obrascima i njihovom uticaju na socijalnu akciju i interakciju je posebno relevantno za izučavanje savremenih privrednih sistema. To se vidi i iz podela različitih tipova kapitalizma koji su prisutni u savremenoj literaturi. Prema jednoj podeli koja se nalazi u standardnim udžbenicima iz uporednih privrednih sistema, savremeni kapitalistički sistemi se klasifikuju prema karakteristikama geografsko-istorijskih razlika, na anglo-saksonski, evropski i azijski.⁸ Mora se napomenuti da se ovde ne radi o klasifikaciji na osnovu empirijskog iskustva ovih regija, već na dubljim istorijsko-filozofskim temeljima i formiranim kulturnim obrascima socijalne interakcije koji ove tipove kapitalizma čine različitim modelima i u okviru kojih se odvija kapitalističko privređivanje i organizacija privrednog i društvenog života.

Pad komunističkih režima i socijalističkih privreda, te tranzicija zemalja ka tržišnoj privredi, doveli su do nove potrebe za reklasifikacijom privrednih sistema. Ova potreba se javlja prvenstveno iz razloga što se tranzicija nije odvijala glatko sprovođenjem ekonomskih reformi koje je trebalo da vode u tržišnu privredu nalik na Veberov idealno-tipski kapitalizam, s jedne strane, kao i iz razloga što je neo-liberalni anglo-saksonski kapitalizam u 2008. godini izazvao najveći slom berze od 1929. godine. Jedino je zahvaljujući snažnoj finansijskoj pomoći i intervenciji razvijenih kapitalističkih država bankarskom sektoru sprečena duboka ekonomska kriza koja bi, u odsustvu te intervencije, bila slična Velikoj ekonomskoj krizi 30-tih godina prošlog veka.

Gubitak vere u povoljni ishod tranzicije i u tržišnu deregulaciju koja je u velikoj meri izazvala pad berze, doveo je do preispitivanja poželjnosti dotadašnjeg trenda ka uspostavljanju konkurentne tržišne privrede kao najboljem mogućem modelu organizovanja privrede. Ovo nije prvi put da je idealno-tipski tržišni kapitalizam doveden u pitanje kao ekonomski model, ali je prvi put da je to učinjeo u odsustvu jasnih alternativnih sveobuhvatnih ideologija (fašistička korporativna država, socijalističko centralno planiranje). S druge strane, primećen je i trend birokratizacije i preterane regulacije u pojedinim evropskim državama. Sve ovo je dovelo do potrebe da se klasifikacije postojećih privrednih sistema još jednom razmotre.

⁵ Bob Jessop, "Rethinking the Diversity and Variability of Capitalism" u Christel Lane i Geoffrey T.Wood (urednici), *Capitalist Diversity and Diversity within Capitalism*, Routledge. London, 2012, str. 212

⁶ Veber M., op.cit. str.130.

⁷ Max Weber, *Essays in the Methodology of the Social Sciences*, Free press, New York, 1949. str.64-65.

⁸ Gregori i Stjuart, *Globalna ekonomija i njeni ekonomski sistemi*, CID Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu, 2015 (originalno izdanje 2014).

3. NOVE KLASIFIKACIJE PRIVREDNIH SISTEMA

Klasifikacije uvek zavise od cilja istraživanja. To važi i za nove klasifikacije od kojih neke mogu biti normativne. Tako, na primer, Lešek Balcerovič, poznati ekonomista i arhitekta tranzicije privrede Poljske, uzima kriterijume kvaliteta života. Po njegovom mišljenju, privredni sistemi bi trebalo da pruže najveću dobrobit pojedincima i sa aspekta tog cilja bi trebalo birati karakteristike i njihove indikatore za poređenje. Ovo je nužno normativna analiza i pretpostavlja da su neke od istorijskih vrednosti zapadne civilizacije postale u međuvremenu univerzalne.

Balcerovič sagledava dobrobit pojedinca, sa šireg aspekta uzimajući u obzir karakteristike političkog i privrednog sistema koje bi svakome pojedincu trebalo da pruže najveće izgleda za realizaciju sopstvenih potencijala. On prvenstveno iz sfere politike izdvaja vrednosti demokratije i slobode (ljudska prava); a iz sfere ekonomije vrednosti vladavine prava i ekonomske slobode. Kao posebnu vrednost on izdvaja socijalnu sigurnost koju grubo meri ukupnom javnom potrošnjom za socijalna davanja u odnosu na BDP. Ocene stepena zastupljenosti ovih vrednosti Balcerovič preuzima od institucija koje, na osnovu svojih metodologija, vrše procenu položaja pojedinih zemalja na skali indikatora za svaku od ovih oblasti. Smatra se da je bez obzira na nužno subjektivni i normativni karakter merenja "nemerljivih" karakteristika, ovim pristupom omogućena dovoljno objektivna gruba ocena vrednosti indikatora za izabrane zemlje pa samim tim i za klasifikaciju njihovih političko-ekonomski sistema. Balcerovičeva klasifikacija je data u sledećoj tabeli⁹:

Tabela 1.: Klasifikacija privrednih sistema

	Demokratija	Ljudska prava	Vladavina prava	Ekonomске slobode	Javna socijalna potrošnja	Primeri zemalja
Socijalizam	Ne-demokratski	Zabrana	Vrlo nizak nivo	Nema –komandna privreda	Velika	S. Koreja Kuba
Kvazi-socijalizam	Ne-demokratski	Zabrana	Vrlo nizak nivo	Dominacija državnih firmi mali privatni sektor	Velika	Belorusija C. Azija Venecuela
Kapitalizam slobodnog tržišta	Obično demokratski	Široka	Visok nivo	Široke	Srednja ili niska	Hong Kong Švajcarska Irska
Burazerski kapitalizam	Obično Ne-demokratski	Ogranična	Nizak nivo	Ograničene Nejednaka zaštita svojinskih prava	Neodređeno	Rusija Ukrajina
Preregulisan kapitalizam	Demokratski ili Ne-demokratski	Najčešće široka	Ograničen. zbog čestog arbitriranja	Ograničene Preregulacija i fiskalna nestabilnost	Velika	Italija Francuska
Merenje	Političke slobode F.House	Ljudska prava F.House	Vladavina prava (Svetska banka)	Fraser Institute	Razni izvori	

⁹ Prezentirano na konferenciji Evropskog udruženja za komparativna ekonomske studije u Regensburgu, 4-6. septembar 2014. i na međunarodnoj konferenciji povodom 80 godina Ekonomskog fakulteta u Beogradu, 15-17. jun 2017.

Navedena klasifikacija, sem što i dalje pravi razliku između socijalizma i kapitalizma, uvodi i nove podele na socijalizam i kvazi-socijalizam, a u okviru kapitalizma na kapitalizam slobodnog tržišta, preregulirani kapitalizam i burazerski kapitalizam. Takođe, navedene su određene zemlje kao konkretna ilustracija ove klasifikacije.

Kao i svaka nova klasifikacija i ona je podložna kritici. Ipak, smatramo, da ona i pored toga što otvara neka metodološka pitanja, nudi čitav niz novih mogućnosti u daljoj klasifikaciji privrednih sistema. Navešćemo neka od pitanja koja se nameću. Kako klasifikovati političko-ekonomski sistem Kine? Kako klasifikovati Veliku Britaniju i SAD koje su prethodno klasifikovane kao autonoman anglo-saksonski model privrednog sistema? Kako napraviti kvalitetnu podelu u okviru zemalja u tranziciji? Kako jasnije odrediti pojam burazerskog kapitalizma? Na osnovu određenih saznanja o pojedinim zemljama bilo bi moguće intuitivno klasifikovati pojedine zemlje, a zatim razmotri empirijsku valjanost takve klasifikacije.

Nalazimo da je prethodno neophodno vratiti se Veberovom idealno-tipskom modelu kapitalizma i detaljnije odrediti odstupanja od njega uz definisanje novih pojmova koji bi trebalo da nam posluže u konkretizaciji odstupanja u okviru raznih varijanti kapitalizma. Pre svega mislimo na pojave kao što su čisti monopoli, monopolistička i ograničena konkurencija koje su teorijski razrađene u okviru neoklasične ekonomske teorije. Ova teorija ujedno daje i odgovore na nesavršenosti tržišta i probleme održivog razvoja. U tom smislu se pojava monopola može rešiti raznim tipovima fiskalnih mera, regulativom i aktivnim merama za smanjenje barijera ulaska u monopolizovanu granu. Ipak, sa velikim preduzećima nastaju druga pitanja vezana za funkcionisanje modernog kapitalizma. Veber je više bio zaokupljen stvaranjem kapitalizma kao organizacije ciljano-racionalne delatnosti u okviru koga se problem monopola rešava pomoću mera racionalno - birokratske vlasti.

Posmatrajući istorijski razvoj kapitalizma, pojava i delovanje monopola bilo je tumačeno na različite načine. Dok se s jedne strane javljao otpor ugrožavanju potrošača, s druge strane je njihovo pojavljivanje viđeno kao otelotvorenje ogromnog tehnološkog napretka koji zahteva pozamašna ulaganja i koncentraciju kapitala. Šumpeter¹⁰ kao jedan od najvećih ekonomista video je monopole kao nosioce progressa koji omogućuju buran tehnološki razvoj. Dinamika kapitalističkog preduzetništva kroz proces "kreativne destrukcije" vodi ukidanju monopola i stvaranju novih. Po Šumpeteru je monopolistički položaj samo privremen. On smatra da su monopoli glavni nosioci preduzetništva jer raspolažu velikim sredstvima za istraživanje i razvoj i mogućnostima za primenu inovacija. Ovaj način razmišljanja o monopolima je imao svoj nastavak tokom godina u najraznovrsnijim, međusobno različitim, pa i suprotstavljenim školama ekonomskog mišljenja. Šumpeter je gajio pesimizam u vezi perspektiva kapitalizma kao uostalom i Veber. Monopoli, oligopoli i razni tipovi nesavršene konkurencije su postali permanentni sastavni deo savremenih privreda.

Druga velika promena početkom dvadesetog veka se odnosi na naglašenu ulogu države. Značajna uloga države se povezuje sa svetskim ratovima, Velikom ekonomskom krizom i izgradnjom moderne države blagostanja. Danas gotovo da ne postoji razvijena kapitalistička država u kojoj je učešće ukupne državne potrošnje ispod 30% BDP-a. Na taj način, politika i politički procesi su postali bitan i nezaobilazan činilac u okviru savremenih privreda. Sa svoje strane, zemlje u tranziciji su, bez obzira na proces privatizacije, takođe, zadržale značajan državni sektor u privredi. Velike uloge države i prisustvo velikih firmi nužno nameće pitanje njihovog međusobnog uticaja i aktuelizuje pojam "političkog kapitalizma".

¹⁰ Jozef Šumpeter, Kapitalizam, socijalizam i demokratije, Kultura, Beograd, 1960. i Šumpeter, Teorija privrednog razvoja, Službeni glasnik, Beograd, 2012.

Politički kapitalizam, međutim, nije dovoljno precizan pojam za korišćenje prilikom analize savremenog kapitalističkog sveta. Usled toga neophodno je izvršiti određeno pojmovno diferenciranje. Naime, postavlja se pitanje definisanja razlika u korišćenju tržišne, državne i društvene moći. U Balcerovičevoj klasifikaciji, javlja se pojam “burazerskog kapitalizma” gde se navode karakteristike zemalja u kojima se on praktikuje. Karakteristike su uglavnom nedemokratska vladavina, ograničena ljudska prava, nizak nivo ekonomskih sloboda i nizak nivo vladavine prava. Kao primeri se navode Rusija i Ukrajina. Postavlja se pitanje, šta je definicija “burazerskog kapitalizma”. Da li postoje neki drugi pojmovi koji bolje opisuju realnost navedenih zemalja? Kako se konkretan pojam “burazerskog kapitalizma” može primeniti na druge zemlje, ukoliko ga bliže definišemo. Osim toga, postavlja se pitanje da li postoje *drugi* bliski pojmovi koji mogu preciznije opisati stanje u zemljama sa navedenim karakteristikama.

4. NOVI DRŽAVNI KAPITALIZAM

Mislimo da je potrebno bliže definisati pojmove državnog kapitalizma, novog državnog kapitalizma i burazerskog kapitalizma kako bi klasifikovanje kapitalističkih sistema bilo preciznije. Na prvom mestu bi trebalo osavremeniti pojam državnog kapitalizma koji ima kompleksnu i slojevitú prošlost i koji je korišćen je za označavanje različitih privrednih sistema. U novije vreme postavlja se pitanje karaktera privrednih sistema koji su nastali u procesu tranzicije i privrednih sistema zemalja koje su u odsustvu boljih klasifikacija svedene pod naziv “tržišta u nastajanju”. Da bismo jasno teorijski izdiferencirali karakter ovih privrednih sistema uvodimo pojam *novog državnog kapitalizma* koji bi se po svojoj suštini trebalo da se razlikuje od klasičnog pojma državnog kapitalizma sa njegovim istorijski raznorodnim značenjima.

Kod definisanja pojma *novog državnog kapitalizma* oslanjamo se na Bremerovu analizu u već citiranom delu. Jedna od osnovnih karakteristika ovog sistema se sastoji u dominantnoj ulozi države u raspolaganju resursima i održavanju zaposlenosti.¹¹ Ovo se ostvaruje preko preduzeća u kojima država ima vlasništvo ili u kojima ima odlučujući uticaj. Izabrana preduzeća se koriste za dominaciju u pojedinim sektorima. Druga karakteristika se odnosi na usmeravanje investicija preko suverenih fondova koji su stvoreni sa dvostrukim ciljem: 1) za stabilizaciju privrede zbog oscilacija cena prirodnih resursa (nafta, gas, bakar itd...) i 2) za razvojno finansiranje. Istovremeno se vrši subvencionisanje izabranih firmi sa ciljem prodora na inostrana tržišta (nacionalni šampioni) ili radi osvajanja novih tehnologija. Ukratko, maksimizacija državne moći kroz ekonomsko delovanje predstavlja određen tip novog merkantilizma.

Ono što je, međutim, ključna karakteristika ovog tipa *novog državnog kapitalizma* je da njegov osnovni cilj nije ekonomski (maksimizacija blagostanja i ekonomskog rasta) već maksimizacija političke moći autoritarne elite sa ciljem održavanja sistema i sopstvenog opstanka. Radi realizacije ovog cilja država postaje dominantni subjekt koji koristi tržište za političke ciljeve. Bremer kao primere država sa ovakvim izmenjenim tipom državnog kapitalizma navodi zemlje BRICS-a (Brazil, Rusija, Indija, Kina, Južna Afrika) i sve zemlje OPEK-a, kao i neke druge kao što su Meksiko, Indonezija i Malezija. Sektori u kojima je uočen povratak i dominacija državnog vlasništva i investiranja su: eksploatacija nafte i gasa, petrohemija, elektroprivreda, avioindustrija, telekomunikacije, metalski kompleks, rudarstvo, brodogradnja i druge.

¹¹ Bremmer, op. cit.

Nesporno je da velika preduzeća i značajna uloga države u regulisanju privrede u razvijenom kapitalizmu dovodi do interakcije privrednih i političkih subjekata kroz razne forme lobiranja (formalnog i neformalnog). Težnja da se utiče na uslove poslovanja radi sopstvenog interesa postojala je u otvorenom ili prikrivenom obliku u gotovo svim privrednim sistemima. Ako idealno-tipski kapitalizam definišemo kao sistem u okviru koga se profiti stiču na osnovu preduzetništva, snošenja rizika i konkurentnosti, postavlja se pitanje na osnovu čega se stiču u okviru sistema koji je opisan kao *burazerski kapitalizam* u Balcerovičevoj klasifikaciji.

Burazerski kapitalizam se najčešće definiše kao sistem u okviru koga se profiti stiču na osnovu bliskosti sa političkom vlašću koja pojedinim subjektima omogućava privilegovane uslove poslovanja. Ovako široka definicija bi mogla da se primeni na sve zemlje u kojima je privredni sistem zasnovan na kapitalizmu. Jedino pitanje je u kom stepenu je ova pojava prisutna. Jedan od vodećih američkih ekonomista Luidi Zingales, napisao je knjigu u kojoj upozorava da Italije, zemlje njegovog rođenja.¹²

Londonski *Economist* je konstruisao indeks *burazerskog kapitalizma* pomoću kojeg je moguće identifikovati i rangirati zemlje u kojima je prisustvo *burazerskog kapitalizma* potencijalno značajno¹³. Indeks je konstruisan tako što su odabrani sektori privrede koji zahtevaju značajno arbitriranje, licenciranje i ingerencije države. Ti sektori su: eksploatacija uglja, drvna građa, vojna industrija i vojno snabdevanje, bankarstvo, infrastruktura i cevovodi, rudarstvo i sirovine, komunalne usluge, telekomunikacije i industrija čelika, nekretnine, kocka. Zatim se kao relevantan indikator uzima broj milijardera koji bogatstva stiču u navedenim sektorima. Bogatstvo ovih milijardera se potom stavlja u odnos prema BDP-u ovih zemalja i izražava u procentima. Veći procenat upućuje na zaključak da je *burazerski kapitalizam* verovatno prisutniji u toj zemlji nego u zemlji u kojoj je taj procenat niži. Najnoviji indeksi su izračunati za 2016.godinu. Redosled prvih deset zemalja je sledeći: Rusija, Malezija, Filipini, Singapur, Ukrajina, Meksiko, Indonezija, Turska, Indija i Tajvan. Kina je na jedanestom mestu, Velika Britanija na četrnaestom, a SAD na šesnaestom. Treba napomenuti da je udeo bogatstva ovih milijardera u BDP-u veći u manje razvijenim zemljama i da je dva i po puta veći od udela u razvijenim zemljama gde iznosi oko 1.5%. Pored toga, u manje razvijenim zemljama oko 60% bogatstva milijardera potiče iz ranije navedenih sektora, a u razvijenim zemljama oko 20%.

5. BURAZERSKI KAPITALIZAM ILI ZAROBLJAVANJE DRŽAVE

Usmeravnaje pažnje na fenomen *burazerskog kapitalizma* je veoma dobro kao i što konstruisanje indeksa *burazerskog kapitalizma* ima svoju vrednost. Međutim, ovaj indeks ima i značajne manjkavosti koje bitno ograničavaju njegovu analitičku moć. Na prvom mestu, veličina sektora koji su označeni kao podložni *burazerskom kapitalizmu* su različiti u različitim zemljama. Sektor nafte i gasa, na primer, mnogo je značajniji za privredu Rusije nego za privredu SAD. Važniji problem sa ovim indeksom je što pretpostavlja da su naznačeni sektori pod istim režimom upravljanja. Drugim rečima, nema smisla pretpostaviti da se na jednak način dodeljuju prava na eksploataciju nafte u Rusiji i Velikoj Britaniji. Zatim, navođenje broja milijardera isključuje manje zemlje u kojima se bogatstvo oligarha može meriti stotinama miliona umesto milijardama, pri čemu je *burazerski kapitalizam* zastupljeniji. Poseban problem je što se u mnogim zemljama veličina bogatstva krije među članovima porodice i

¹² Luigi Zingales, *A Capitalism for the People*, Basic Books, New York, 2012.

¹³ *Economist*, May 7th 2016.

raznim povezanim licima. Postoje i drugi nedostaci, ali smatramo da smo ukazali na dovoljan broj onih koji bitno ograničavaju primenu ovog indikatora.

Zbog svega navedenog, smatramo da je analitički sadržajni pojam *zarobljavanje države* (state capture). Ovaj pojam je definisan kao korišćenje formalnih procedura i vladajuće birokratije kako bi se uticalo na zakone, procedure i javne politike u korist privatnih interesa. Pri tome se podrazumeva odnos krupne korupcije između aktera, bilo materijalne ili nematerijalne prirode. Jedna od nezaobilaznih klasičnih studija iz ove oblasti je rađena na primeru Bugraske, a u najnovije vreme ovaj pojam se vezuje za događanja u smenjivanju Zume sa mesta predsednika Južne Afrike.¹⁴

Vodeće komparativne studije iz ove oblasti su potekle od Svetske banke¹⁵. Studije su rađene za zemlje u tranziciji do 2000 godine uz primenu indikatora koji se tiču uticaja na zakone donetih u parlamentu, uredbe izvršne vlasti, odluka centralne banke, odluka sudova u krivičnim slučajevima, odluka sudova u građanskim parnicama i propise o finansiranju stranaka. Na osnovu ovih indikatora zemlje su podeljene prema stepenu zarobljenosti države. Stepenu zarobljenosti može biti visok, srednji ili mali. Zemlje koje su pokazale visok stepen zarobljenosti su: Azerbejdžan, Bugarska, Hrvatska, Gruzija, Kirgistan, Latvija, Moldavija, Rusija, Rumunija, Slovačka i Ukrajina. Ako se setimo prve dekade tranzicije u ovim zemljama, sa izuzetkom Hrvatske koja je počela tranziciju nešto kasnije, ovi rezultati su prilično precizni i odgovaraju opštim utiscima iz tog vremena. Može se reći da je pojam *zarobljene države* bolji i analitički sadržajni. Komparativne analize zahtevaju jedinstvenu metodologiju i veliki broj anketa i ekspertskih ocena, tako da nemamo novije komparativne studije ovog tipa.

No, ovaj tip studija je inspirisao Svetsku banku da kreira interaktivne baze podataka o kvalitetu upravljanja (governance) po državama. Formirano je po šest grupa indikatora od kojih možemo izdvojiti vladavinu prava i kontrolu korupcije kao približnu meru stepena zarobljenosti države. Ako pogledamo zemlje iz regiona (Hrvatska, Bosna i Hercegovina, Makedonija, Srbija, Crna Gora, Rumunija i Bugarska) u periodu od 2006-2016 videćemo da su sve, u svetskim razmerama, popravile svoj rang u domenu vladavine prava i da su sve popravile svoja rang u domenu kontrole korupcije. Izuzetak je Srbija čiji je rang kontrole korupcije opao u ovom periodu¹⁶. Prema indikatorima kontrole korupcije i vladavine prava, Srbija ima bolji rezultat jedino od Bosne i Hercegovine u 2016. godini.

Pojam *zarobljene države* je sveobuhvatniji pojam od burazerskog kapitalizma jer ukazuje na dugotrajnu uzurpaciju institucija pri čemu se partukularni interesi štite opštim institucionalnim formama. U okviru *zarobljene države* institucije jednog društva i akteri sprovođenja njihovog delovanja postaju agenti partikularnih interesa koji se pojavljuju kao principal (principal-agent problem). Nijedan privredni sistem nije imun na zarobljavanje države, ali je manje verovatno da se to dogodi u zemljama koje poseduju jake nezavisne institucije. To znači da analiza savremenog kapitalizma, kada su u pitanju nerazvijene zemlje i zemlje koje su prošle tranziciju, nije kompletna bez analize načina korišćenja državnih institucija u upravljanju privrednim sistemom. Kada se posmatraju zemlje u tranziciji, postoje posebne teškoće jer je u nekima od njih srastanje države i privatnog interesa toliko jako da se postavlja pitanje da li je svrsishodno govoriti o *zarobljenoj državi* ili je adekvatnije govoriti o

¹⁴ Venelin Ganev, *Preying on the State – The Transformation of Bulgaria since 1989*, Cornell University Press, New York, 2007.

¹⁵ J. Hellman, G. Jones, and D. Kaufmann, *Seize the State, Seize the Day: State Capture, Corruption and Influence in Transition*, World Bank Policy Research Paper 2444, September 2000; Daniel Kaufman, "Rethinking Governance: Empirical Lessons Challenge Orthodoxy", World Bank Institute, Discussion Draft, March, 2003.

¹⁶ World Bank, governance indicators- www.worldbank.org.

zarobljenom društvu. Pojam *zarobljene države* može biti blisko povezan sa pojmom *novog državnog kapitalizma*, jer on stvara neophodne pretpostavke za potčinjavanje države privatnim interesima. Novi tipovi kapitalizma zahtevaju i nove pod-klasifikacije koje nisu predmet ovog rada.

6. NEIZVESNA BUDUĆNOST PREDUZETNIŠTVA

Globalizacija jeste proširila kapitalizam širom sveta, ali nije proširila idealno-tipski preduzetnički kapitalizam. Novi tip državnog kapitalizma, kako je definisan u ovom radu, nije pogodan za preduzetništvo i inovacije, pa u tom svetlu prognoze za razvoj na osnovu preduzetništva ne mogu biti optimističke. Još manje se u tom pogledu može očekivati od privrednih sistema *zarobljenih država*. Tačno je da postoje izuzeci (možda Kina), ali po pravilu naglašena uloga države ne podstiče preduzetničku ulogu u primeni inovacija.

Da li se iz ovog može izvući zaključak da se potencijal preduzetništva i primena inovacija koje iz njega proističu, može povoljno oceniti u zemljama razvijenog kapitalizma? Takav zaključak bi bio ishitren iz razloga što se veliki broj konkretnih razvijenih kapitalističkih privrednih sistema mogu svrstati u one koje Balcerovič naziva prerregulisanim. Većina evropskih privrednih sistema bi se verovatno mogla svrstati u ovu kategoriju. Samim tim težište analize o preduzetništvu i inovacijama se usredsređuje na prednosti anglosaksonskog sistema i uloge privrednog sistema SAD u generisanju i primeni inovacija.

Zaista, ako pogledamo velike inovativne prodore u čitavom nizu sektora od medicine, preko neuro-nauke do softvera, digitalizacije i masovnih korisničkih platformi, SAD apsolutno prednjače. Isto tako, ako pogledamo broj velikih firmi koje su se razvile na osnovu preduzetništva u period posle II svetskog rata (a ne samo na osnovu veličine domaćeg tržišta kao u Kini u novije vreme), SAD su ubedljivo na prvom mestu. Štaviše, preduzeća iz sektora novih tehnologija su za vrlo kratko vreme zauzela svetski vrh po prihodima i kapitalizaciji, dok su pojedini preduzetnici dobili herojski status (Bil Gejts, Stiv Jobs itd.). Gotovo niko ne bi sporio da su Majkrosoft, Fejsbuk, Amazon i Gugl promenili život velike većine čovečanstva. Govori se o četvrtoj industrijskoj revoluciji.

Pa ipak, javlja se i skepsa u vezi uticaja novih inovacija na svetsku privredu. Tako se sve više govori o sekularnoj stagnaciji u SAD i nemogućnosti ponavljajnja efekata ranijih inovacija.¹⁷ Centralna argumentacija se sastoji u tome da su nove tehnologije iscrple svoje efekte na produktivnost i da će efekti novih inovacija biti dodatno umanjeni zbog rastuće nejednakosti, starenja stanovništva i dostizanja plafona nivoa obrazovanja radne snage. Dodatni razlog za ograničene mogućnosti rasta produktivnosti rada se može naći u strukturi privrede. Naime, tercijarne uslužne delatnosti imaju ograničenja kada je u pitanju podizanje produktivnosti. Komunikacija između ljudi koja zahteva vreme, ne može se značajno skraćivati. Na ovom mestu bi se trebalo prisetiti čuvene izjave Roberta Soloua: "Svuda vidim doba kompjutera, sem u statistikama o produktivnosti".¹⁸ Ukratko, karakter tehničkog progressa i inovacija je sada bitno drugačiji nego u ranijem periodu. Iz tog razloga pred nama je moguć dug period sekularne stagnacije.

Dodatni razlozi za sumnju u budućnost dinamičnog preduzetništva i inovativnosti u privredi SAD nalaze se u karakteru privrednog sistema. U osnovnim crtama, ova argumentacija se svodi na sve dominantniju ulogu monopolističkih i oligopolističkih struktura u privredi SAD. Povlače se

¹⁷ Robert J. Gordon, *The Rise and Fall of American Growth -The U.S. Standard of Living Since the Civil War* Princeton University Press, Princeton, N.J. 2016.

¹⁸ Robert Solow, *New York Review of Books*, July 12th 1987.

paralele sa periodom početka dvadesetog veka kada je Teodor Ruzvelt poveo bitku protiv trustova koji su dominirali privredom i korumpirali politički sistem. Tehnološki giganti otkupljuju start-up kompanije, otkupljuju konkurenciju i diversifikuju se u mnoge oblasti, što jača njihovu dominaciju. Istovremeno, ove kompanije stvaraju barijere ulasku u granu, snažno lobiraju protiv anti-monopolskog zakonodavstva i zloupotrebljavaju patentno pravo. Velike multinacionalne kompanije slabe moć države da im se suprotstavi je manji nego ikad. Poslednji događaji zloupotrebe ličnih podataka u političke svrhe (Fejsbuk) i sve više rašireno mišljenje da društvene mreže potkopavaju temelje demokratskog poretka izgleda da u SAD pomeraju zakonodavno klatno ka sve većoj regulaciji. Istovremeno, zakonodavstvo i presude protiv monopolskog položaja ovakvih giganata u Evropskoj uniji, dodatno upućuje na ozbiljnost ovog problema.

Po mnogima, prema tome, perspektive preduzetništva i na njemu zasnovanih inovacija u raznim tipovima postojećeg svetskog kapitalizma nisu sjajne. U razvijenom kapitalizmu, a naročito u SAD gde se ubedljivo najviše bile zastupljene epohalne inovacije na osnovu preduzetništva, javljaju se monopolističke tendencije koje to preduzetništvo potencijalno guše. Iznova se postavlja pitanje regulacije monopola, ali iznad svega da li monopoli i dalje predstavljaju nosioce tehnološkog progressa na način na koji je to obrazlagao Šumpeter.

LITERATURA:

1. Balcerovič Lešek, Presentacija na konferenciji Evropskog udruženja za komparativna ekonomske studije u Regensburgu, 4-6. septembar 2014. i na međunarodnoj konferenciji povodom 80 godina Ekonomskog fakulteta u Beogradu, 15-17. jun 2017.
2. Bremmer Ian, *The End of the Free Market*, Portfolio, Penguin, New York, 2010.
3. *Economist*, May 7th 2016.
4. Ganev Venelin, *Preying on the State – The Transformation of Bulgaria since 1989*, Cornell University Press, New York, 2007.
5. Gordon Robert J., *The Rise and Fall of American Growth -The U.S. Standard of Living Since the Civil War* Princeton University Press, Princeton, N.J. 2016.
6. Gregori i Stjuart, Globalna ekonomija i njeni ekonomski sistemi, CID Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu, 2015 (originalno izdanje 2014).
7. Harvi Dejvid, *Kratka istorija neoliberalizma*, Mediterran., Novi Sad, 2012.
8. Hellman J., Jones G., and Kaufmann D., *Seize the State, Seize the Day: State Capture*,
9. *Corruption and Influence in Transition*, World Bank Policy Research Paper 2444, September 2000.
10. Kaufman, Daniel "Rethinking Governance: Empirical Lessons Challenge Orthodoxy", World Bank
11. Institute, Discussion Draft, March, 2003.
12. Solow Robert, New York Review of Books, July 12th 1987.
13. Šumpete Jozef, *Kapitalizam, socijalizam i demokratije*, Kultura, Beograd, 1960.
14. Šumpeter Jozef, *Teorija privrednog razvoja*, Službeni glasnik, Beograd, 2012.
15. Veber Maks, *Privreda i društvo – tom I*, Prosveta, Beograd, 1976.
16. Weber Max, *Essays in the Methodology of the Social Sciences*, Free press, New York, 1949.
17. World Bank, governance indicators- www.worldbank.org
18. Zingales Luigi, *A Capitalism for the People*, Basic Books, New York, 2012.

ŽENE PREDUZETNICE – MOGUĆNOSTI I OGRANIČENJA¹

Apstrakt

Predmet rada analizira mogućnosti i barijere specifične za žensko preduzetništvo u situaciji kada još uvek sedamdeset procenata fakultetski obrazovanih mladih oba pola, u Srbiji i regionu, svoju budućnost najradije vide u sigurnosti državne službe, a ne na vetrometini sopstvenog privatnog biznisa punog rizika. Rodne uloge u današnje vreme nisu strogo podeljene što se ogleda i u činjenici da sve više žena stupa u preduzetničke profesije i koje su doskora izgledale kao rizične, rezervisane samo za muškarce. Činjenica je da danas u Srbiji ima dosta uspešnih žena preduzetnica, ali ima i onih koje su doživele poslovni brodolom, kao i onih koje se na životnim raskrsnicama još uvek kolebaju da li da pođu tim putem. Rad obuhvata i autentična, najnovija iskustva samih preduzetnica iz *press clipping-a* iz 2017 godine, iz fokus grupe i intervjua vođenih u martu 2018. Na osnovu toga sledi da preduzetnice doduše dobijaju rodno specifične podsticaje (npr. državni programi za žensko preduzetništvo), ali nailaze i na rodno specifične barijere. U radu su prezentirane tipične, rodno zasnovane prepreke ženskom preduzetništvu: nedostaci poslovnog ambijenta nenaklonjenog ženama, problemi u kreditiranju žena, rodne uloge i stereotipi, nedovoljna podrška porodice i okoline, lične ženske sumnje, strahovi i osećaj krivice. Ukazuje se i na administrativne prepreke, ne retko u sprezi sa manje vidljivim, ali ne manje opasnim, kriminogenim faktorima.

Ključne reči: *uspešne žene preduzetnice, rodno specifične prepreke, press clipping, fokus grupa Čačak, intervjui sa preduzeticama*

WOMEN ENTREPRENEURS – OPPORTUNITIES AND LIMITATIONS

Abstract

The subject of the paper is an analysis of the opportunities and barriers specific to female entrepreneurship in a situation where still seventy percent of university educated young people of both sexes in Serbia and the region are most likely to wish their future in the security of the civil service, not on the windy private business full of risk. Gender roles in modern times are not severely divided, which is reflected in the fact that more and more women enter the entrepreneurial professions and which until now seemed to be as risky, reserved only for men. It is true that today there are many successful women entrepreneurs in Serbia, there are also those who have experienced their business shipwreck, as well as those who are still lurking at the crossroads of life to get in that way. The paper also includes the authentic, latest experiences of the entrepreneurs themselves collected from the press clipping of 2017, from the focus group and interviews conducted in March 2018. On the basis of this, it follows that women entrepreneurs are sometimes given gender-specific incentives (e.g. state programs for women's

* Naučna savetnica, Institut društvenih nauka Beograd.

** Potpukovnica, Institut za strategijska istraživanja Beograd.

¹ Ovaj tekst je nastao kao deo projekta: Društvene transformacije u procesu evropskih integracija - multidisciplinarni pristup, na kome je autorka angažovana a koji je finansiran od strane Ministarstva za nauku i tehnološki razvoj, br. III 47010. Projekat implementira Institut društvenih nauka u Beogradu.

entrepreneurship), but they also encounter gender-specific barriers. The paper presents typical, gender-based barriers to female entrepreneurship: the disadvantages of the business environment to women, problems in lending to women, gender roles and stereotypes, inadequate support for the family and the environment, personal female suspicions, fears and guilt feelings. It also points to administrative barriers, not rarely in conjunction with less visible, but no less dangerous, criminogenic factors.

Keywords: *successful women entrepreneurs, gender-specific obstacles, desk research, focus group Čačak, interviews with women entrepreneurs*

1. UVOD

Rodne uloge u današnje vreme nisu više strogo podeljene, pa se slogan „vreme poslovnih žena dolazi“ sve češće čuje u svetu biznisa.² Sve je više žena koje ulaze u profesije i na pozicije koje su se doskora činile rezervisane samo za muškarce, mada je još uvek, lakše da žene napreduju u državnim institucijama, nego na vetrometini privatnog preduzetništva. Ipak, i u tom okruženju mnoge ostvaruju veliki uspeh i priznanje (Isaković, 2017: 26.05).

Stvaranje poslovnog ambijenta za razmah preduzetništva i što brži razvoj malih i srednjih preduzeća predviđeno je i Strategijom smanjivanja siromaštva usvojenom još 2003. godine, koja je identifikovala žene kao jednu od grupa naročito izloženih siromaštvu. Štaviše, Nacionalna strategija zapošljavanja takođe identifikuje žene kao najveću ranjivu grupu na tržištu rada, te insistira na stvaranju sistemskih preduslova za politiku jednakih mogućnosti u ekonomiji i podsticanje ženskog preduzetništva (Dokmanović, 2014).

Po definiciji preduzetnice su osobe koje istovremeno poseduju vlasništvo nad preduzećem i njime upravljaju, i koje se javljaju najčešće kao osnivačice radnji.³ Postoje mišljenja (Todorović, 2013) da su tom prilikom bolje od muškaraca, što se ogleda u davanju novih ideja, sposobnije su da pregovaraju, da ubede sagovornika, da odrede strategije. One pak sebe vide kao kreativne i odgovorne, sposobne da motivišu i kreiraju poslovnu strategiju.

Udeo ženskih preduzeća u Srbiji u ukupnom broju malih i srednjih preduzeća je oko 25 odsto, što je ispod evropskog nivoa. U toku 2016. godine u Srbiji izdvojeno je oko dva miliona evra za preduzetnice, a projekat "Uvođenje rodno senzitivnog upravljanja privredom na lokalnom nivou", treba da obezbedi bolju saradnju preduzetnica sa lokalnim samoupravama. Ipak, stopa gašenja ženskih preduzeća je oko 47 odsto, što je skoro duplo veće od preduzeća muškaraca, što zabrinjava (Komazec, 2017: 21.02). Zbog toga, sada aktivne i uspešne preduzetnice su važnije jer svojim radom ne samo što pokazuju da je žensko preduzetništvo moguće, već predstavljaju ohrabrenje drugim ženama, koje odlučuju da li da krenu tim putem (Tanjug, 2017: 25.10).

² Žene čine 40 odsto od ukupno 2,3 milijarde zaposlenih u svetu, udeo žena u ukupnim menadžerskim pozicijama retko kad prelazi 20 odsto, dok na najvišim pozicijama žene ne čine više od pet odsto menadžera.

³ Radnje obuhvataju oblike poslovanja definisane Zakonom o preduzetnicima) u okviru kojih obavljaju samostalnu delatnost, odnosno osobe koje su registrovane kao preduzetnice u Agenciji za privredne registre Republike Srbije, kao i (su)vlasnice privrednih društava registrovanih u Agenciji.

2. PROFIL PREDUZETNICA U SRBIJI

Preduzetnice se nalaze u svim regionima Srbije i u tom pogledu ne postoje veće razlike između regiona Beograda, Vojvodine, Šumadije i Zapadne Srbije. Doduše nešto su manje prisutne u regionu Istočne i Južne Srbije – jer je tek svaka peta preduzetnica iz ovog regiona. Imaju srednje obrazovanje, žive i posluju u urbanim naseljima, žive u domaćinstvu srednje veličine (2-4 člana), udate su ili žive sa partnerom i imaju decu (Babović, 2012).

Uslužne delatnosti su interesna sfera žena, a trgovina je najzastupljenija grana delatnosti među preduzetnicama svih obrazovnih kategorija, mada najveće učešće ima u kategoriji preduzetnica sa srednjim stručnim ili opštim (gimnazijskim) obrazovanjem. Preduzetnice sa srednjim radničkim kvalifikacijama (tri do pet razreda škole za radnička zanimanja), uz trgovinu, najčešće se posvećuju poslovnim aktivnostima u oblasti klasičnih usluga. Među poslovnim aktivnostima preduzetnica visokog obrazovanja najveće učešće, uz trgovinu, beleže sektori takozvane ekonomije znanja.

One su pretežno mikropreduzetnice, to jest nalaze se na čelu preduzeća koja zapošljavaju manje od 10 osoba. Zaposleni u ovim preduzećima su većinom žene (73,4%), ova preduzeća su najčešće (u 85% slučajeva) registrovana u pravnoj formi radnje, a u 94% slučajeva ispitanice su jedine vlasnice preduzeća. Više od polovine preduzetnica nalazi se na čelu firmi koje su izašle iz perioda povoja što znači da postoje duže od četiri godine. Najčešće su samostalne vlasnice koje poslovnu delatnost ostvaruju u nekoj formi radnje u sektoru usluga. Najčešće su same osnovale preduzeće i nije u pitanju porodični posao.

3. ULAZAK U PREDUZETNIŠTVO - KAKO I ZAŠTO SU POČELE

Motivacija za ulazak u preduzetništvo je najčešće određena ekonomskom nuždom, odnosno slabim šansama da na drugi način ostvare zaposlenost. U Srbiji je samo 38.1% žena radnog uzrasta (15-64) bilo zaposleno u aprilu 2013. godine, u odnosu na 53.6% muškaraca, a među zaposlenim ženama tek 15.6% obavlja samostalni posao, dok to čini 30.5% zaposlenih muškaraca. Na ulazak u preduzetništvo zbog dobrih poslovnih ideja i prepoznatih šansi, još utiču starost, obrazovanje preduzetnica i porodična preduzetnička tradicija. Većina njih ističe da su bile motivisane željom za samostalnošću, spajanjem ličnog interesovanja sa obezbeđivanjem materijalne egzistencije, perspektivom sloboda da se bave onim što same biraju i što najbolje znaju da rade i na način koji same izaberu. Ta sloboda je za mnoge od njih „razlog zbog kog se i živi i radi”, pa su počinjale zbog toga što su po svaku cenu „htele nešto da urade“ da bi sebi obezbedile tu slobodu, a posao ih je kasnije na različite načine formirao, prevaspitao, ohrabrio i oslobodio (Nedeljković: 2017: 9.11). Žene žele nezavisnost i smatraju da su u prethodnim profesionalnim aktivnostima bile omalovažavane ili onemogućavane (Todorović, 2013: 5.08), u čemu leži jedan od glavnih izvora motivacije za počinjanje privatnog biznisa, u kome su sklonije multidisciplinarnosti, sistematičnije su, bolje su timski radnici i kooperativnije (Dimitrijević, 2017: 6.12).

Iako dakle, sve snažno ističu želju za autonomijom u radu kao važan motiv za otiskivanje u preduzetništvo, ipak je većina započela samostalne poslove zbog ekonomske nužde, a ne zbog poslovnih ideja i prepoznatih povoljnih šansi. Mila (frizerski salon), recimo navodi da se razvela, imala dete, i morala je da radi i zaradi za život; Zorica (poslastičarnica) imala je kao prvi motiv bukvalno preživljavanje posle smrti majke, zatim i svekrve, a od uticaja je bilo i što u ugostiteljstvu, gde je radila, nije imala dovoljno slobodnog vremena, već opterećujući obavezni rad vikendom i po smenama; Vesnin (privatni dečiji vrtić) motiv je ekonomska nezavisnost i

mogućnost da radi u struci, a Jovana (pekara) ističe da sopstvena radnja omogućava da se više zaradi.⁴

Izrazita većina preduzetnica (91,6%) osnovala je samostalno ili sa drugim suvlasnicima sadašnje preduzeće, dok su ga malobrojne nasledile ili dobile na poklon (7,4%), a samo nekoliko (0,9%) kupilo je vlasništvo nad preduzećem. Najčešće nije reč o porodičnom biznisu, jer u 89% slučajeva drugi članovi porodice nisu uključeni ni formalno, ni neformalno u rad preduzeća, dok je tek u 7,4% slučajeva uključen suprug preduzetnice, u 2,1% slučajeva jedan od roditelja, a u preostalih 1,5% slučajeva drugi srodnici (bilo formalno ili neformalno, kao pomažući članovi u porodičnom poslu).

Karakteristično za Srbiju je da žene tek u četvrtoj deceniji postaju preduzetnice. Smatra se ipak da je najbolje vreme za pokretanje svog biznisa u trećoj deceniji, jer tada postoji spremnost da se uči, napreduje, rizikuje, ima se više hrabrosti i energije, slobodnog vremena i ako se naprave greške uči se iz njih, ispravljaju se i ide se dalje. Većina preduzetnica su radile u sektoru u kome pokreću svoj biznis. Pokreću ga iz nužde ali sa prethodnim iskustvom. Uglavnom je to sektor usluga, jer je nisko kapitalan i za njega nisu potrebna velika finansijska ulaganja (Nikolić, 2017:7.07).

Neke od njih je vodila strast, a ne nužda, dok nisu presekle, i ostavile posao u drugim privatnim ili državnim firmama, jer nisu više mogle da s posla svakodnevno dolaze isfrustrirane i nezadovoljne (Vukelić, 2017: 15.10). Mnoge ističu da je važno verovati u ono što se radi. Prisećajući se svojih početaka, ističu, „bile smo jako mlade i zagrižene za to što radimo i stalno smo videli male korake napred koje pravimo, što je bilo dovoljno da idemo dalje. Na kraju krajeva, nismo ni imali šta puno da izgubimo, i kako vreme prolazi, uspeh je što rastemo kao firma, uspeh je što zapošljavamo toliko ljudi, uspeh je što imamo većinu zadovoljnih klijenata i korisnika, a uspeh je i što sve to postižemo”, kaže Branislava, suvlasnica sajta Infostud (Isaković 2, 2017:11.08).

Napuštanje prethodnog posla radi pokretanje sopstvenog biznisa, neke ocenjuju kao najvažniju životnu odluku, jer sumirajući prethodne rezultate, uvidele su da imaju malo razloga za zadovoljstvo poslom koji rade, pa su odlučile da počnu privatni biznis (Vukelić, 2017:16.19). „Ja sam jednostavno osetila kad je došla prava ideja, poziv iznutra, da moram da to uradim, bez prevelikog razmišljanja. Znam i da se sve što želimo u životu nalazi izvan naše zone komfora, jednom se živi, nema reprize, akcija je jedino šta se u životu broji” (Jakšić, 2017: 25.04). Slavica (unikatni vez), radila je prvo 5 godina kod privatnika, a posle porodičnog nije mogla da se vrati na posao, Ljubica, (kiosk za štampu) je 44 godine radila u AD Politici, Mirjana, (knjižara) je 14 godina radila u državnoj službi, Zorica, (poslastičarnica) počela je zaposlena u ugostiteljstvu kao konobarica, Vesna, (privatni dečiji vrtić) 15 godina je radila u državnoj firmi, Jovana (pekara), prethodno je radila 11 godina u pekari svoga strica.⁵

Za neke je privatni biznis postao igra, npr. arhitekta Biljana nije ni sanjala da će se jednog dana baviti dizajnom igračaka. S vremenom je njen „archiplay-a“ narastao do prepoznatljivog i isplativog brenda igračaka koje razvijaju kreativnost, pa je njen posao zapravo postao igra. Za neke je glavni motiv, presudan za pokretanje sopstvenog biznisa, bio radanje dece, kao što je slučaj sa Anom koja ističe da je za promenom posla vapila naročito otkad je dobila Kristijana (6) i Unu (8) (Dimitrijević, 2017: 3.03).

⁴ Fokus grupa, održana 18. februara 2018. u Čačku sa sedam uspešnih preduzetnica: Zorica (poslastičarnica), Vesna (privatni dečiji vrtić), Slavica (ukrasni vez), Ljubica (kiosk za štampu), Mila (frizerski salon), Mirjana (knjižara), i Jovana (pekara).

⁵ Ista fokus grupa iz Čačka.

4. PREPREKE

Dok evropska statistika poslednjih godina beleži znatno uvećanje broja žena vlasnica biznisa koje doprinose rastu BDP i otvaranju novih radnih mesta u razvijenim zemljama, u Srbiji to nije slučaj. Ovde se žene znatno ređe od svojih muških vršnjaka i profesionalnih kolega odlučuju da same pokrenu svoj biznis. Podrška ženskom preduzetništvu u Srbiji u najvećoj meri je stihijska, utisak je da je izostala sinergija i koordinacija nosilaca aktivnosti. Žene i muškarci nemaju iste izvore podrške i sredstava. Na strani muškaraca je mnogo više i jednog i drugog, a to su bitni motivacioni momenti da se počne (ili ne) sa privatnim biznisom. Žene se i zbog toga teže odlučuju da započnu sopstveni biznis, a i kada se odluče, najčešće to čine uz podršku porodice.

Siromaštvo i nezaposlenost se odražava na žensko preduzetništvo. Sigurno je teško biti žena preduzetnica na Balkanu, jer je mnogo izazova i granice će se svakako pomerati. U regiji još uvek postoji nedovoljno razvijena kultura poduzetništva, pogotovo nerazvijena kada je u pitanju kultura ženskog preduzetništva (Vukelić, 2017: 15.10). Zbog svih objektivnih i subjektivnih prepreka, žene se za novi posao odlučuju deceniju kasnije od muškaraca, od 35 do 45 godina, dok muškarci to čine između 25 i 35 godina starosti.

4.1. Negativan poslovni ambijent

Sociološka istraživanja rađena na teritoriji Srbije prezentuju poslovnu klimu kao negativnu, u kojoj 73% aktivnih i 82% bivših preduzetnica tvrdi da je poslovno okruženje bilo povoljnije u periodu kada su započinjale sopstveni biznis nego danas, a 55% aktivnih preduzetnica i 49% bivših preduzetnica smatra negativnim imidž preduzetnika. Nalazi anketnog istraživanja govore da 88% aktivnih i 94% bivših preduzetnica ima osećaj da je danas teško početi sopstveni biznis u Srbiji (Todorović, 2013:5.08).

„To je svet surovih odnosa, bili smo na udaru i reketaša kojima su moji roditelji morali da plaćaju „zaštitu“, ali i raznih službenih lica kojima se takođe moralo plaćati da te ostave na miru npr. razne inspekcije, i da se ne pokreću ili miruju razni postupci zbog stvarnih ili tobožnjih prekršaja. Ukratko, radila sam sve više, a profita je bilo sve manje“.⁶

„Odavno sam bila rešila, da moram da prekinem s time, da se tako ne može živeti dugo. Par godina izdržiš dok te drži energija mladosti i entuzijazam, dok veruješ da ćeš nešto zaraditi i uštedeti, dok ne shvatiš da od toga nema ništa, i da je pritisak prevelik i neizdrživ. Shvatila sam da ne samo da neću ništa zaraditi, već i da ću upasti u dugove tako velike da ih ni za tri života neću otplatiti. Zato sam pomno vrebala trenutak na tržištu kada ću da se povučem. Čestitam sebi da sam uspela u tome, da sve prodam, i da nemam dugove, i da ostanem slobodan čovek. Nikakvu zaradu nisam ostvarila, izašla sam iz toga sa nulom. Ali potpuno je neverovatno, raditi toliko najboljih godina svog života, pokrenuti i razraditi dobar biznis, voditi ga stručno i odgovorno, i na kraju izađeš iz toga go kao pištolj, i još srećna što je tako, jer moglo je da bude mnogo gore.“⁷

4.2. Nedostatak finansija

Najveća prepreka za većinu žena je pristup finansijama. Posebno žene iz ruralnih sredina, često nemaju nepokretnost na svoje ime jer se ona najčešće „vodi“ na muža, oca ili brata i iz tog razloga žene su u manjoj kreditnoj mogućnosti. Kreditne linije banaka do sada nisu bile mnogo raspoložene da finansiraju početničke biznise, jer nemaju kredibilno imovinsko stanje, a za to je potrebna i hipoteka (Komazec, 2017:21.02). Žene poseduju i manje nekretnina registrovanih na

⁶ Sandra, apoteka, od 2004, Novi Sad. Iz intervjua održanog 16. marta 2018.

⁷ Ilonka, mini market, od 2010, Subotica. Iz intervjua održanog 16. marta 2018.

svoje ime, što im otežava dobijanje kredita usled nedostatka sredstava obezbeđenja (Dokmanović, 2014). Jasno je da su muškarcu mnogo više naklonjene i banke i investitori, jer poseduje imovinu. Zbog toga se mnoge žene odlučuju da zadrže, istovremeno sa započetim privatnim biznisom, i svoj redovan posao, imajući u vidu da su potrebne minimum dve godine da biznis postavi na noge, i da za to vreme novac mora odnekud dolaziti (Dimitrijević, 2017:3.03). Ipak, takva, oprezna taktika, iako opravdana, često usporava privatni biznis.

4.3. Rodne uloge i stereotipi

Iako većinu u preduzetništvu čine muškarci, ipak preduzetnice, posebno one najuspešnije (npr. Branislava, Infostud) jednostavno ne veruju da žene treba da se opterećuju time kog su pola i da li će zbog toga u poslovnom svetu biti prihvaćene drugačije ili ne, jer to stvara nepotrebne sumnje i psihičko opterećenje (Isaković, 2017, 11.08). Ali iskustvo i situacija najuspešnijih nije iskustvo i situacija prosečnih preduzetnica, i činjenice ipak jasno pokazuju postojanje rodni aspekata u privatnom biznisu, koji u tom ambijentu nepovoljno utiču na žene. Ta postojeća rodna neravnopravnost je dodatna prepreka ženama da se odluče da započnu sopstveni biznis u socio-ekonomskom okruženju, koje ionako nije povoljno. Od aktivnih preduzetnica njih 20.6% iskusile su različit tretman u odnosu na muške kolege; većina (76%) smatra da žene nisu prihvaćene i nisu shvaćene ozbiljno u poslu; 51.2% preduzetnica smatra da je ženama u biznisu teže nego muškarcima, a kao razloge najčešće navode veću opterećenost žena brigom o porodici i domaćinstvu i različite forme diskriminacije i rodni predrasuda. Problemi sa kojima se žene suočavaju, za razliku od muškaraca, nastaju dakle, zbog rodno zasnovane diskriminacije, rodni stereotipa, nedovoljno razvijene i nefleksibilne društvene brige o deci, kao i zbog teškoća u usklađivanju porodičnih i poslovnih obaveza.

Zato ne čudi da gotovo nema ni jedne preduzetnice koja se nije borila da održi svoj biznis u društvu punom rodno zasnovanih stereotipa, predrasuda i barijera. Još uvek su prisutne predrasude iz vremena kada su naše bake i prabake provodile svoj život u kući i u krugu porodice. Deo vaspitanja koje dobijaju žene Srbije sadrži i opterećujuću poruku, „nikako karijera pre porodice” (Dimitrijević, 2017: 6.12), dok taj teret muškarci nemaju. Biti preduzetnik je teško, a biti preduzetnica je dva puta teže, zato što se žene u biznisu suočavaju i sa preprekama vezanim za tradicionalne rodne uloge. Porodica, deca i suprug moraju imati svojih „pet minuta” u danu, bez obzira koliko je poslovnih obaveza, sastanaka i dogovora čeka (Vukelić, 2017: 16.10).

„Da li je bilo problema što sam žena u privatnom biznisu? Mislim da je u mnogim situacijama bila moja prednost što sam mlada, zgodna žena, mnogi muški biznis partneri su bili ljubazniji, popustljiviji i saradljiviji prema meni nego prema npr. mom ocu ili bratu. Ali da se ne zavaravamo, oni najgori, oni krimosi, u tome što sam žena samo su videli dodatnu priliku da me pritisnu i iskoriste, da zahtevaju novac za ono ili ovo, što možda od muškarca ne bi tražili, a ne retko očekuju i „one usluge” da bi smanjili ili privremeno otpisali naša dugovanja“.⁸

„Više praktično nemam slobodnog vremena”, izjava je prisutna u gotovo svakoj izjavi intevjuisanih preduzetnica (Nedeljković, 2017: 9.11). Očekivanje da ona sve radi u kući kao pre pokretanja biznisa i da istovremeno niže poslovne uspehe, dovodi do osude da nije dobra majka i supruga, i/ili što ima u poslu probleme i propuste. Tako preduzetnice dobijaju ono što im nije potrebno - osudu, a mnogo manje ono što im je zaista potrebno – podršku (Jakšić, 2017:25.04).

Mnoge preduzetnice imaju grižu savesti tipičnu za žene, jer dok su na poslu misle na decu, a kada su sa svojim mališanima, često ne mogu da im se posvete maksimalno, jer istovremeno

⁸ Marta, kafić, od 2015, Novi Sad. Iz intervjua održanog 16. marta 2018.

brinu i o poslu. Ne postoji balans između privatnog i poslovnog života, to je mit – a rešenje u vidu harmonije izgleda još dalje, pa je, kako se smatra, besmisleno mrcvariti sebe pokušavajući nemoguće, istovremeno obavljanje „karijere majke” i uspešne poslovne žene (Jakšić, 2017:25.04).

4.4. Nedovoljna podrška porodice i okoline

Žene dobijaju ohrabrenje i podršku bliskih ljudi, ali naročito kada uspeju. U istoj ili sličnoj profesionalnoj situaciji, žene retko dobijaju isti nivo podrške kao muškarci, i ženski najčešći moto je „dok je meni mene...”, jer iza svake uspešne žene, naročito na Balkanu, retko kada stoji muškarac, već možda majka ili svekrva, a u mnogim slučajevima jedino ona sama, ali to uspešne preduzetnice čini jačim. I često su jače nego što misle da jesu (Vukelić, 2017:16.10).

Trnovit je poslovni put, neizvesne su preduzetničke vode, do te mere da ponekad i one uspešne preduzetnice, čak i vrlo dobronamerni ljudi iz njihove sredine, pitaju kada će već jednom da nađu „ozbiljan posao”, jer ih vide često na putu grešaka i neuspeha, prinudene da menjaju poslovne sektore i poslovne partnere (što se smatra neozbiljnim). Obično ne vide da je to jedino možda put do sticanja vrednih poslovnih iskustava, pre svega kroz prizmu profesionalne orijentacije pune prepreka, često nepremostivih za ženu.

Iako npr. u „Telenoru”, firmi u kojoj je žena direktorka, radi mnogo sposobnih i pametnih žena koje nose veliki deo odgovornosti na svojim leđima, ipak se smatra, da im je, kada je u pitanju preduzetništvo, potrebno više podsticaja. Zato se čini da je rizik napuštanja svog redovnog posla radi započinjanja nečeg samostalnog, manje atraktivan izbor za žene (Isaković, 2017:26.05).

Pažnju privlači da sve čačanske preduzetnice ističu da su u pokretanju i vođenju privatnog biznisa imale potrebnu podršku, što je verovatno i jedan od osnova njihove poslovne uspešnosti: Vesna (dečiji vrtić) imala je podršku prvo roditelja, a zatim sina i ćerke kada su odrasli, Zorica (poslastičarnica), imala je podršku i pomoć roditelja dok su bili živi (ali su mladi umrli) i pomoć komšinice trgovkinje koja joj daje robu na poček, Mirjanu (knjižara), je podržavao brat, kasnije suprug, a danas ćerka i zet, Ljubicu (kiosk za štampu), podržavala je porodica, posebno sestra, Mila (frizerski salon) kaže da su uz nju sve vreme bili njeni prijatelji, Slavicu (unikatni vez) podržavao je suprug, Jovanu (pekara) strina i stric.

4.5. Sumnje, strahovi, osećaj krivice

Za preduzetništvo, veštine vođenja biznisa se mogu naučiti, ali ipak, preduzetništvo nije za svakoga, i znajući to mnoge preduzetnice, pa i one najuspešnije, svedoče da su imale i imaju strah od neuspeha, permanentno se suočavajući sa sumnjom da možda „nisu za to”. Poznato je da je u proseku svaki treći muškarac uspeo u svojoj poslovnoj nameri, dok je to slučaj sa svakom desetom ženom. Muškarci koji nisu uspeali, vraćaju se uglavnom na svoje stare poslove, noseći sa sobom iskustvo i poslovne veze stečene u privatnom biznisu. Ali, oni su imali gde da se vrate, dok mnoge žene tu odstupnicu nemaju, pa je ženski strah tim veći. Većina ipak zna iz iskustva da se strah pobeđuje suočavanjem s njim i orijentacijom na posao koje vole da rade, koje bi radile i da ih niko ne plaća.

Žene se smatraju nesigurne kada treba da se pregovara o unapređenju i finansijama. Često nisu svesne svojih vrednosti, a sredina im ne dozvoljava da se istaknu, ne razume njihove ideje i potcenjuje ih. Žene retko nastavljaju sa usavršavanjem, retko prihvataju nove tehnologije za olakšavanje vođenja posla, ali koje mogu, između ostalog, biti i odlično oruđe za poslovno povezivanje. Uglavnom kriju i suzbijaju svoje inicijative, jer se stide da će delovati (pre)ambiciozno znajući da sredina ne voli takve žene (Dimitrijević, 2017:6.12). Neke su možda previše oprezne, npr. Zorica (poslastičarnica) kaže da je imala moto, „koliko spremim toliko i

prodam“, odnosno išla je na sigurno bez rizika, po cenu manje zarade. Ima i onih koje ukazuju da žene ne koriste dovoljno svoja prava, da lakše odustaju suočene sa teškoćama i neuspesima. Muškarci kao dečaci od malih nogu nauče „pravila igre“ (neophodnost timske igre, uzajamno „dodavanje lopte“, istrajnost - posle poraza i neuspeha – „nije bitno koliko si puta pao, već koliko si puta ustao“) kroz sport, i druge specifične vidove socijalizacije muškarca, dok se žene plaše neuspeha, neodlučno saraduju i kada dožive poraz u njemu vide kraj, posle koga retko pokušavaju ponovo (Tanjug, 2017:25.10).

Za pokretanje ženske poslovne solidarnosti nedovoljno je umrežavanje i povezivanje žena koje imaju odgovarajuće znanje, iskustvo i motivaciju. „Možda je saradnja žena i njihova međusobna podrška ta dobitna strategija da bi se mogle uspešnije nositi sa svim problemima – odnosno da budu podjednako ostvarene i kao poslovne žene u profesionalnom ambijentu i u okviru porodice kao majke“ (Nikolić, 2017:7.07).

5. ONE SU PREVAZIŠLE PREPREKE⁹

Sedam uspešnih preduzetnica iz Čačka, grada koji se smatra povoljnim poslovnim ambijentom za privatno preduzetništvo, kao glavne prepreke u svom privatnom biznisu navode konkretne primere suočavanja sa svim, već identifikovanim i pomenutim barijerama:

- U preduzetništvu nemate ništa šta hoćete i kad hoćete (npr. ni slobodan dan, ni novac, ni podršku). Nedovoljno je novca, problem je sa dobavljačima kada vide da je žena u pitanju, jer žene nikad ne gledaju kao sebi ravnim. Ipak danas je malo bolje, jer mladi svet ima drugačija viđenja (Zorica, poslastičarnica, od 1990);
- Usaglašavanje porodičnih obaveza i poslovnih obaveza, neverice na startu, nedostatak novca, bojazan potencijalnih mušterija (Vesna, privatni dečiji vrtić, od 2007);
- Početni kapital (pozajmljena sredstva koja se vraćaju sa velikom kamatom), nedovoljna spremnost žena za rizike (Slavica, ukrasni vez, od 2012);
- Administracija, nepoverenje kod otpočinjanja sa poslom, komunikacija sa ljudima, jer posao nije fizički težak već psihički (Ljubica, kiosk štampa, cigarete i galanterija, od 1998);
- Problem besparice, a nekada je bio problem da se uopšte izdrži, „nisam imala nikada radnike već samo učenice, radila sam do kasno u noć, porezi za nas su uvek najskuplji“ (Mila, frizerski salon, od 1986);
- Administrativni problemi prilikom otvaranje radnje, u početku nepoverenje kako i zašto žena (npr. da li će da plati isporučeno), problemi u uspostavljanju knjižare, šta sme da se drži (npr. može li da prodaje i slike), tek kasnije sve se liberalizovalo, a danas je najveća prepreka neolojalna konkurencija (Mirjana, knjižara, od 1989);
- Pritisak sredine kada je počela da prodaje u pola cene neprodani hleb i pecivo posle 18 časova, što su drugi pekari i vlasnici marketa smatrali neolojalnom konkurencijom, pa je bila prinuđena da prestane s tom praksom (Jovana, pekara od 2014).

Za prevazilaženje svih tih problema preduzetnice kažu da je formula uspešnosti ogromna količina rada i lagani koraci u napredovanju – korak po korak. Takođe je važna profesionalnost, korektnost i lojalnost u poslu, kako reče Slavica (ukrasni vez), dok Ljubica (kiosk za štampu) smatra da je bitno kako se od početka postaviš, kao i da poseduješ potrebnu dozu hrabrosti za sam start, ali i prvih nekoliko godina kada se postavlja temelj za dalje. Mogućnost uklapanja u timski rad je izuzetno bitno za posao, ali i da bi sve drugo bilo kako treba: i kuća, i karijera, i

⁹ Fokus grupa, održana 18. februara 2018. u Čačku sa sedam uspešnih preduzetnica: Zorica (poslastičarnica), Vesna (privatni dečiji vrtić), Slavica (ukrasni vez), Ljubica (kiosk za štampu), Mila (frizerski salon), Mirjana (knjižara), i Jovana (pekara).

sama žena (Dimitrijević, 2017:6.12), jer kad ideš sam, ideš brže, ali kada ideš u grupi – stići ćeš dalje (Isaković, 2017 11.08). Takođe, sve preduzetnice ističu da je bitno prepoznati trenutak kada pokrenuti svoj biznis. Bitno je znati šta te kao ženu čini srećnom, gde će se ispoljiti energija i stvaralački duh, jer se samo tako stiže do uspeha (Nikolić, 2017, 7.07).

6. ZAKLJUČAK

Unapređenje ženskog preduzetništva uvršteno je među prioritetne ciljeve utvrđene Nacionalnom strategijom za poboljšanje položaja žena i unapređivanje rodne ravnopravnosti od 2009. do 2015. godine. Problematika ženskog preduzetništva privukla je pažnju i istraživača/ica, pre svega zbog njenog značaja za smanjivanje siromaštva, povećanje zaposlenosti i poboljšanje egzistencije ljudi. Privatna preduzetnička inicijativa je prepoznata kao jedan od preduslova za ostvarivanje održivog društveno-ekonomskog razvoja (Dokmanović, 2014). „Promovisanje projekata koji smanjuju jaz među polovima i osposobljavanje žena da deluju kao ekonomski, društveni i politički činioci, Srbiji će pomoći da ostvari svoje ekonomske potencijale”, naglasio je Mateo Patrone direktor kancelarije Evropske banke za obnovu i razvoj u Srbiji. On je na konferenciji „Podrška ženskom preduzetništvu u zemljama zapadnog Balkana” kazao da je rodna ravnopravnost veoma važna za stvaranje novih radnih mesta i ekonomske tranzicije, odnosno ukupan ekonomski razvoj zemlje (Beta, 2017:26.04). „Verujem da ćemo morati u narednom periodu da budemo efikasniji po pitanju zakonodavanog okvira i da stvorimo uslove da žene budu jednake. Moja poruka svim ženama je da budu hrabre, da se obrazuju i rade na sebi, jer pitanje znanja nije samo pitanje moći. Moja poruka je i – pomozite drugim ženama”, naglasila je Zorana Mihajlović (Tanjug, 2017:25.10). Ove poruke ministarke Mihajlović i direktora Patrone važne su jer sadrže neke od mogućih načina prevazilaženja pomenutih prepreka koje stoje pred ženskim preduzetništvom.

LITERATURA

1. Beta, 2017, U Srbiji tek svako četvrto preduzeće u vlasništvu žena, *Žena*, 26. april.
2. Dimitrijević Nevena, 2017, Biljana, Ana i Katarina su uspešne žene i brižne mame. Pitali smo ih kako sve stižu, odgovor je tako jednostavan, *Blic žena*, 3. mart.
3. Dimitrijević Nevena, 2017, Prof. dr Sanja Vranješ i dr Milica Đurić Jovičić: Era digitalizacije, to je era žena, *Blic žena*, 6. decembar.
4. Dokmanović Mirjana, 2014, Uspostavljanje podržavajućeg okruženja za žensko preduzetništvo u Srbiji pred pristupanjem u EU - 21. naučni skup međunarodnog značaja „Zapadni Balkan na putu ka Evropskoj uniji“, prva tema skupa „Tehnologija i preduzetništvo za održivi razvoj“, 02-04.09.2014. Tivat, Crna Gora. U: Ajdačić, V. (ur.) Tehnologija, kultura i razvoj, Vol. 21. str. 231-240.
5. Isaković Jelena, 2017, Ona je direktorka velike kompanije, majka dvoje dece, poštovana i omiljena, a ovo je njena poruka ženama u Srbiji, *Blic žena*, 26 maj
6. Isaković Jelena, 2017, Branislava je sa 19 pokrenula sajt sa bratom. Danas svi znaju za Infostud, a njena priča će vas inspirisati, *Blic žena*, 11. avgust.
7. Jakšić Sanja 2017, Kristina Ercegović: Preduzetništvo je sreća i sloboda, ali nije za svakoga, *Blic žena*, 25. april.
8. Komazec Marija, 2017, Pristup finansijama glavna prepreka ženskom preduzetništvu, N1 – BIZNIS., 21. februar.
9. Nedeljković Violeta, 2017, Tamara Skroza: Ja među onim ženama?! Priličan šok, od kojeg se još nisam oporavila, *Blic žena* 9. novembar.

10. Nikolić Milena, 2015, Uspešne žene preduzetnice u Srbiji, Preduzetnik, 7. jul.
11. Tanjug, 2017, Mihajlović: Žene treba da budu prisutnije u IT sektoru, 25. oktobar.
12. Todorović Stefan, 2013. Žene preduzetnici danas u Srbiji, Danas, 5. avgust.
13. Vukelić Jelena, 2017, Aida Zubčević, predsednica Udruženja poslovnih žena BiH: U biznis se kreće iz strasti, ne iz nužde, Blic žena, 15. oktobar.
14. Vukelić Jelena, 2017, Edita Dautović: Iza svake uspešne žene stoje svekrva ili majka, Blic žena, 16. oktobar.

NEKI ASPEKTI ODNOSA EKONOMSKOG RAZVOJA I PREDUZETNIŠTVA

Apstrakt

Savremeni svet se karakteriše snažnim tehnološkim razvojem koji u kombinaciji sa ekonomskim i političkim nestabilnostima, kao i pojačanom migracijom, predstavlja okruženje izraženog rizika i intenzivnih promena. Sve to dovodi do transformacije društva širom planete, ujedno otvarajući brojne šanse za one koji su preduzimljivi i inovativni. Da bi se optimalno suočili sa ovim snažnim trendovima, države, javne i privatne organizacije, jednako kao i pojedinci, sve više postaju svesni značaja preduzetništva za ekonomsku vitalnost jednog društva. Preduzetništvo je višestruki fenomen, koji se analizira kao proces, resurs ili pristup životu. Prema Schumpeter-u, preduzetništvo predstavlja jedan od ključnih faktora u ekonomskom razvoju pojedinačne države/regiona. Međutim, naše istraživanje pokazuje da postoje različita mišljenja o odnosu između faza ekonomskog razvoja i preduzetništva tokom istorije. U tom smislu smo kratko ispitali određene koncepte ekonomskog razvoja i preduzetništva, a zatim istakli ulogu preduzetništva u ekonomskom razvoju. Pokazalo se da su danas, više nego ikada pre u istoriji, ekonomski razvoj i preduzetništvo postali snažno međusobno povezani.

Ključne reči: preduzetništvo, ekonomski razvoj, preduzetnici, inovativnost, mala i srednja preduzeća.

1. UVOD

Okruženje u kome nastaju i posluju preduzeća u savremenom svetu, može se okarakterisati kao promenjivo, rizično i nestabilno. U ambijentu dinamičnog tehnološkog razvoja, visokih ekonomskih i političkih turbulencija, ali i sve izraženijih emigracionih trendova, društveni subjekti su mobilisani u traženju odgovora koji bi obezbedili stabilnost, sigurnost i prosperitet, kako pojedinačnih država, tako i sveta. Imajući sve prethodno u vidu, smatrali smo da bi analiza veze preduzetništva i razvoja, mogla da da neke odgovore korisne za amortizovanje ekonomskih izazova savremenog sveta.

U tom smislu interesantno je sagledati istorijski razvoj preduzetništva kao fenomena kraja XX i početka XXI veka, kada ono i dobija važnu ulogu u društvu. Postalo je važno ne samo kao način poslovanja, već iznad svega kao način razmišljanja. (Bessant i Tidd, 2011) U savremenim otvorenim ekonomijama preduzetništvo se sve više povezuje sa ekonomskim rastom i razvojem, više nego što je to ikada pre bilo. U proteklim decenijama, iskazuje se sve veće interesovanje za koncept ekonomskog razvoja i preduzetništva. U literaturi postoji sve više studija vezanih za ova dva važna pojma (Ácset al., 2013; Szirmai et al., 2011; Naudé, 2011; Braunerhjelm, 2010; Caree i Thurić, 2010; Walzer, 2009; Wennekers et al., 2009; Audretsch et al. 2006; van Stel et al., 2005; Harper, 2003; Dejardin, 2000). Njihovi zaključci se svode na Naude-ov stav da i ako

* Univerzitetski profesor i predsednik Centra za proučavanje globalizacije (CGS), e-mail: dejan969@gmail.com

** Izvršni direktor Centra za proučavanje globalizacije (CGS) i doktorand, e-mail: eminajeremic@gmail.com

"teorija ekonomskog razvoja i dalje ima nedostatak "opste teorije" preduzetništva, koja bi mogla obuhvatiti različite razvojne rezultate, postignut je napredak u širenju pojma i razumevanja preduzetništva u procesu ekonomskog razvoja"(Naude, 2008, str. 1). Sa druge strane, međunarodne organizacije, vlade i donosioci ekonomskih politika iskazali su veću pažnju funkciji koju ispunjava preduzetništvo u generisanju ekonomskog razvoja. Ekonomski stručnjaci su napustili svoj tradicionalni pristup ekonomskom razvoju koji se uglavnom zasniva na uključivanju velikih kompanija sa različitim finansijskim sredstvima i fiskalnim podsticajima. Danas se sve više oslanjaju na mala i srednja preduzeća (MSP) i inovativne poduhvate nego što je to bilo u prošlosti. Preduzetništvo je široko prepoznatljivo od strane državnih ekonomista širom sveta kao "ključni mehanizam za unapređenje ekonomskog razvoja, naročito u regionima u kojima je preduzetnička aktivnost bila u jednom periodu vitalna, a sada polako atrofira", ali i kao, "dobro rešenje, jer pruža relativno nekontroverzni način povećanja poslovnog učinka, stvaranja radnih mesta i povećanja prihoda po glavi stanovnika".(Shane, 2005, str. 1) Upravo zbog svega toga, "preduzetnicima je potreban pristup resursima i tržištima kako bi bili uspešni, i upravo je to mesto gde nacionalne ekonomske politike igraju vitalnu ulogu".(Kressel i Lento, 2012, str. 6) Međutim, i ako se zna kako mehanizam funkcioniše, treba imati na umu da se malo zna o tome kako se preduzetništvo najbolje može promovisati ili kako preduzetništvo utiče na ekonomske performanse (Vennekers i Thurik, 1999). U tom smislu se nameće sledeće pitanje: "Kakav je odnos ekonomskog razvoja i preduzetništva?" Cilj ovog rada je upravo da ukratko razmotrimo koncepte ekonomskog razvoja i preduzetništva i da naglasimo ulogu preduzetništva u ekonomskom razvoju. Takođe, naš rad pretenduje da da teorijski model koji ističe neke od glavnih faktora uključenih u odnos između preduzetništva i ekonomskog razvoja.

2. TEORIJSKI ASPEKTI EKONOMSKOG RAZVOJA I PREDUZETNIŠTVA

Da bismo bili u stanju da kvalitetnije prosuđujemo o odnosu preduzetništva i ekonomskog razvoja, potrebno je napraviti pojmovno određenje.

Postoji stotine definicija preduzetnika i preduzetništva. Još od prvih pisanja o preduzetništvu, nikada nije postojala saglasnost oko definicije samog koncepta. Centralno objašnjenje leži u činjenici da preduzetništvo predstavlja višestruki fenomen, koji se analizira kao proces, resurs ili način života (Naude, 2013). Zato ne postoji sažeta definicija preduzetništva jer je ono suviše složeno da bi se objasnilo kroz jedan skup faktora. Tokom vremena, naučni pogledi na preduzetništvo su se razvili u tri glavne kategorije:

- definicija ponašanja (npr., Schumpeter, Kirzner);
- definicija zanimanja (npr., Evans i Jovanović);
- definicija sinteze (npr., Gries i Naude; Sorin-George, Toma i dr.) (Procedia Economics and Finance 8 (2014), str. 436 – 443)

Na neki način, preduzetnik je zainteresovao istraživače društvenih nauka na isti način na koji su elementarne čestice privlačile fizičare (Rogoff i Lee, 1996). Efekat se može posmatrati, ali stvar je sama po sebi iscrpljujuća i nevidljiva. Kao i fizičari, koji proučavaju tragove delovanja čestica na ekranu elektronskog mikroskopa, istraživači iz domena preduzetništva su ispitali njene ekonomske rezultate: nova preduzeća, više radnih mesta, pronalaženje novih proizvoda i pružanje usluga. Ali kada je u pitanju određivanje šta tačno dovodi do ovih pojava, vrlo mali broj stručnjaka se slaže oko toga.

Izgleda da je "preduzetnik" uveden od strane R. Cantillona. Po njegovom mišljenju, centralna komponenta definicije preduzetnika gravitira oko pretpostavki rizika. Recimo da preduzetnik nabavlja potrebne resurse iz područja sa nižom produktivnošću i pomera ih u oblast više produktivnosti.

Napredak postignut u razumevanju preduzetništva u velikoj meri je rezultat angažmana J. A. Schumpeter-a. On je usvojio drugačiji pristup, koji baca akcenat na inovacije i promene. Prema njemu, preduzetnici nisu samo inovatori i izvršioci promena već su i koordinatori proizvodnje. On je naveo da se preduzetništvo ispoljava kroz pet novina: nova roba, nove metode proizvodnje, nova tržišta, novi izvori materijala ili nove organizacije (Schumpeter, 1911). Prema Schumpeter-u, preduzetnički proces predstavlja jedan od ključnih faktora u ekonomskom razvoju regiona/države.

Kirzner je, sa svoje tačke gledišta, ukazao da u ekonomskom razvoju "preduzetnika treba posmatrati kao nekoga ko reaguje na šanse, a ne kao na nekog ko ih stvara; kako bi ih prigrabio za profit pre nego što bi ih generisao"(Kirzner, 1973, str. 74). Kasnije, Gilder (1980) smatra da je preduzetnik "supermen" koji poznaje skrivene zakone ekonomije i koji doprinosi napretku. Takođe, on se bori protiv siromaštva stvaranjem novih radnih mesta. Ostali istraživači su usvojili različite pristupe na sledeći način:

- "Preduzetništvo je svrsishodna aktivnost za iniciranje, održavanje i razvoj profitno orijentisanog posla" (Cole, 1968, str. 65);
- "Preduzetništvo je skup ponašanja koja iniciraju i upravljaju raspodelom ekonomskih resursa i čija svrha je stvaranje nove vrednosti, na taj način." (Herron i Robinson, 1993, str. 283)
- "Preduzetništvo je resurs, proces i stanje postojanja u kojem pojedinci koriste pozitivne prilike na tržištu stvaranjem i rastom novih poslovnih firmi." (Gries i Naude, 2011, str. 217)

Međutim, "kvazi" opšteprihvaćene, a sada popularne, procesne i ljudsko orijentisane definicije preduzetništva pojavile su se u poslovnoj literaturi. Jedna od takvih je ona Shane-a i Venkataraman-a: "Preduzetništvo je proces koji uključuje otkrivanje, evaluaciju i eksploataciju mogućnosti za uvođenje novih proizvoda, usluga, procesa, načina organizovanja ili tržišta" (Shane i Venkataraman, 2000, str. 219).

Preduzetništvo je stoga kreativan ljudski proces, koji mobilize resurse sa jednog nivoa produktivnost na drugi, superiorniji. To podrazumeva volju pojedinca da preuzme odgovornosti i da bude mentalno sposoban da sprovede zadatke od ideje do implementacije. Druga komponenta preduzetništva se sastoji od identifikovanja mogućnosti, tamo gde drugi ljudi vide samo haos, suprotnosti ili konfuziju. Suština je da preduzetništvo leži u kretanju prema mudrosti i zrelosti, a može da služi kao važan faktor promena.

Sa druge strane, moderne teorije ekonomskog razvoja uglavnom su se pojavile nakon Drugog svetskog rata. Termin - "ekonomski razvoj", se retko koristio u ekonomskoj literaturi pre tog vremena (Arndt, 1987). Ove teorije su u početku bile u velikoj meri pod uticajem posleratnog iskustva Evrope i njenih velikih razaranja, i to pre svega infrastrukture.

Nijedna pojedinačna definicija ne obuhvata sve aspekte "ekonomskog razvoja". On se može opisati u kontekstu ciljeva (npr. stvaranje poslova, poboljšanje kvaliteta života) ili kao proces koji utiče na rast sa ciljem da poboljša ekonomsko blagostanje zajednice/društva. U tom pogledu, ekonomski razvoj predstavlja "proces strukturne transformacije privrede ka savremenom, tehnološkom smislu napredne ekonomije, zasnovane na uslugama i proizvodnji"(Naude, 2008, str. 18). Drugim rečima, ekonomski razvoj se odnosi na "održivo poboljšanje materijalnog blagostanja društva, na primer mereno po BDP po glavi stanovnika, rast BDP-a, produktivnosti i zaposlenosti"(Naude, 2011, str. 7). U najširem smislu, ekonomski razvoj obuhvata sledeća tri glavna područja:

- "Politiku koju vlada preduzima da ispuni široke ekonomske ciljeve, uključujući kontrolu inflacije, visoko zapošljavanje i održivi rast.

- Politiku i programe za pružanje usluga uključujući izgradnju autoputeva, upravljanje parkovima i pružanje medicinskih usluga, kao i pristup ugroženim osobama.” (Sorin-George Toma i dr./*Procedia Economics and Finance* 8 (2014), str. 436 – 443, 439)
- “Politiku i programe koji su eksplicitno usmereni na poboljšanje poslovne klime kroz čitav niz specifičnih aktivnosti, kao što su: poslovne finansije, marketing, regionalni razvoj, zadržavanje i širenje poslovanja, prenos tehnologije, razvoj tržišta nekretnina i druge” (IEDC, strana 3).

Za kraj ovog dela, treba naglasiti da su ekonomski razvoj i preduzetništvo složeni koncepti, koji se, prema našem viđenju, mogu i moraju povezivati.

3. POVEZIVANJE PREDUZETNIŠTVA SA EKONOMSKIM RAZVOJEM KROZ TEORIJSKI MODEL

Preduzetništvo je važno jer je to ekonomski mehanizam kroz koji se neefikasnosti u privredi lakše identifikuju i spontano ublažavaju (*Baum* et al., 2007). Prema *OECD* (1998), "preduzetništvo je centralno za funkcionisanje tržišnih ekonomija". Dok Američka administracija malih preduzeća (1998) ide još dalje, i tvrdi da je ono, "ključni barometar ekonomskih sloboda i blagostanja, ali i nastavak stvaranja novih i malih firmi u svim sektorima privrede od strane različitih društvenih subjekata".

Razmotrimo stvari u retrospektivi. Kada je ljudsko društvo ušlo u XX vek, reflektori su bili usmereni ka velikim kompanijama. One su bile poželjne i ugledne, a politički establišment ih je doživljavao kao paradigme. Obezbedile su ekonomiju na bazi masovne proizvodnje koja je donela blagostanje ljudima, ako ne baš i bogatstvo. Na ovaj način, demokratije "zapadnih zemalja" zadržale su običnog čoveka u okvir efikasnog sistema koji je nudio perspektivu. Ta vremena su iznedrila svoju profesionalnu elitu – menadžere. (*Burns*, 2011)

U većini razvijenih privreda prve dve posleratne decenije predstavljaju uspeh velikih preduzeća, smatrajući ih jedino sposobnim da se usklade sa ritmom razvoja industrijskog društva, izraženih u šest esencijalnih principa: standardizacija, specijalizacija, sinhronizacija, koncentracija, maksimizacija i centralizacija. Izgledalo je tada da su mala preduzeća osuđena da ostanu "pepeljuga" ekonomije, možda čak i kočnica na putu ka razvoju.

Početak sedamdesetih godina prošlog veka, nauka je počela da se ozbiljnije bavi ulogom malih i srednjih preduzeća u privredi. Postojalo je dosta dokaza da je težište ekonomskih aktivnosti od 1970. i 1980. godine sa velikih firmi prešlo na mala preduzeća. Pa je stoga, u drugom delu prošlog veka, percepcija počela da se postepeno menja. *Schumacher* (1973) je tvrdio da će ogromne organizacije i porast specijalizacije dovesti do ekonomske neefikasnosti na makroekonomskom nivou, do zagađenja i do neadekvatnih radnih uslova, kao i da će kao alternativu ponuditi sistem posrednih tehnologija zasnovanih na malim proizvodnim jedinicama. (*Burns*, 2011).

Osamdesetih godina stagflacija i visoka nezaposlenost prouzrokovale su veće interesovanje ka ekonomijama ponude, kao i za identifikovanje faktora koji određuju ekonomski rast i razvoj. Istovremeno, 1980-e i 1990-e godine svedoče o ponovnoj aktuelizaciji uloge malih preduzeća i obnavljanja pažnje ka preduzetništvu. (*Vennekersand Thurik*, 1999)

Ljudi su počeli da vrednuju značaj malih i srednjih preduzeća (MSP). Već oko 1980-ih godina zapažen je njihov poseban doprinos smanjenju nezaposlenosti. U tom periodu se uloga MSP-a počela mnogo više ceniti, budući da je otvoreno oko 80% novih radnih mesta na nivou malih preduzeća (ispod 500 zaposlenih) u Sjedinjenim Američkim Državama (SAD). Od tada se ovaj obrazac očuvao sve do danas. U SAD, MSP generišu više od polovine bruto domaćeg

proizvoda (BDP), a više od 50% celokupnog izvoza obavljaju kompanije sa manje od 20 zaposlenih. Ujedno imamo da od ukupnog broja preduzeća u SAD. 95% čine MSP. (Janjić, 2017, str. 40)

Nakon što su u dužem periodu bile usredsređene na velike investicije i udruživanje multinacionalnih kompanija, vlade širom Latinske Amerike shvatile su da su mala i srednja preduzeća pravi izvor novih radnih mesta. Tako da sada imamo situaciju da od ukupnog broja zaposlenih 80-90% otpada na mikro-preduzeća, koja su u mnogome smanjila birokratiju i povisile efikasnost. Što se tiče Azijskog sveta, poznata je činjenica da su neke od najefikasnijih ekonomija na svetu (npr. Tajvan, Hong Kong), zasnovane na malim preduzećima. Više od 80% od ukupnog broja Japanskih zaposlenih, radi u malim i srednjim preduzećima, pri čemu prosečno preduzeće zapošljava 9 radnika, u poređenju sa evropskim/EU prosekom od 4 radnika. U Nemačkoj, preduzeća sa manje od pet stotina zaposleni proizvode dve trećine BDP-a, obučavaju devet od deset pripravnika i zapošljavaju četiri od pet radnika. U poslednjih nekoliko godina, preduzetništvo je predstavljalo glavni izvor za otvaranje novih radnih mesta i doprinelo je ekonomskom rastu i nacionalnom prosperitetu. (Sorin-George Toma i dr.; *Procedia Economics and Finance* 8 (2014), str. 440, 436 – 443) Kao posledica toga, uloženi su veliki naponi u pokušaju razumevanja ovog fenomena. Istraživači su u celom svetu analizirali ekonomska kretanja/parametre i kao rezultat toga, postavili određene hipoteze koje su sistematizovane u bogatoj i složenoj literaturi koja se može podeliti u nekoliko škola, od kojih svaka ima svoju teoriju. Objašnjenja koja se izgleda vrlo dobro uklapaju u jednu grupu preduzetnika su manje pogodna za drugu grupu.

Preduzetništvo ima veze sa pojedincima, osobama koje imaju svoje lične karakteristike i određene uloge. Različite uloge preduzetnika se mogu zapaziti u poslovnom svetu. Da bi se pokazala veza između preduzetništva i ekonomskog rasta i razvoja, mogu se izdvojiti dve glavne uloge preduzetnika. Prva se odnosi na "novi pristup", a druga na "novine" uopšte. Prvo, preduzetnik je osnivač novog preduzeća, "neko ko stvara, a onda, možda, organizuje i upravlja novim biznisom čvrsto, bez obzira da li u tim aktivnostima postoji nešto inovativno." Drugo, preduzetnik generalno igra inovativnu ulogu u ekonomskom životu. Možemo govoriti o "preduzetniku kao inovatoru - onom koji transformiše izume i ideje u ekonomski održivom entitetu, stvara i upravlja firmom". (Vennekers i Thurik, 1999) Stoga, novine kroz *start-up* i inovacije su neke od najrelevantnijih faktora koji povezuju preduzetništvo sa ekonomskim rastom. Tradicionalne/početne teorije su sugerisale da preduzetništvo otežava, a ne podstiče rast. Klasična ekonomija se fokusirala na optimizaciju postojećih resursa u stabilnom okruženju i ona je tretirala poremećaje, kao kada su nove preduzetničke firme stvarale čitavu novu industriju, kao "Bogom dane" spoljašnje sile. *Schumpeter* je stvorio vezu između preduzetništva, inovacije i rasta. Tek od nedavno su teorije "industrijske evolucije" direktno povezale preduzetništvo sa ekonomskim rastom. Ove teorije se fokusiraju na promene kao na centralni faktor i ističu ulogu koju igra znanje tražeći put kroz njih. Nove evolucione teorije, podržane empirijskim dokazima, navode da preduzetništvo podstiče rast iz tri razloga (Burns, 2011):

- I. Zbog činjenice da podstiče konkurenciju povećanjem broja preduzeća. Iako ovo povećava rast po sebi, to je kumulativan fenomen jer konkurencija više doprinosi eksternim znanjima - novim idejama - nego lokalni monopoli. Pa tako, preduzetništvo ohrabruje preduzetništvo.
- II. Omogućava "prelivanje znanja" - prenošenje znanja sa "izvorišta" u druge pojedince ili organizacije. Prelivanje znanja je važan mehanizam koji podleže endogenom rastu i start up-u. Drugim rečima, preduzetnici prepoznaju mogućnosti i inovacije.

III. On generiše različitost i raznolikost među preduzećima na bilo kojoj lokaciji. Svako preduzeće je na neki način različito ili jedinstveno i to utiče na ekonomski rast.

Različiti pogledi na odnose između faza ekonomskog razvoja i preduzetništva su izraženi tokom vremena. U ranijim fazama ekonomskog razvoja, doprinos preduzetništva smatra se manje važnim nego u kasnijim fazama (Naude, 2013). Šta više, može se smatrati da preduzetništvo može biti produktivno, neproduktivno ili destruktivno (Baumol, 1990) u svim fazama, i, stoga, može uticati na ekonomsku razvoj na pozitivan ili negativan način. Zbog toga naš rad daje konture teorijskog model koji ima za cilj da poveže preduzetništvo i ekonomski razvoj. Model identifikuje neke od glavnih faktora koji moraju da deluju u kontekstu prenošenja teorijskog znanja iz sfere razvijenih tržišnih ekonomija u sektore malih i srednjih ambijenta koji nije ni približno optimizovan, kao što je to slučaj kod nas. Neko ko dolazi iz 250-godišnje uspostavljene kulture kapitalizma može naći model nesvrshodnim. U našem je slučaju potrebno razmatrati više opcija, jer su svakom društvu potrebni preduzetnici. Oni se pojavljuju ako su ispunjeni određeni uslovi (npr. "ekonomske slobode"). Optimalna situacija bi bila zemlja u kojoj su preduzetnička tradicija i obrazovanje plod porodične tradicije i nasleđa, međutim to kod nas često nije slučaj. A osim toga, zapaža se i očigledan paradox, da zemlje sa vekovnom preduzetničkom tradicijom (gde je ona deo nasleđa), odvajaju značajne resurse za formalno preduzetničko obrazovanje u školama i univerzitetima. U tom smislu, neke zemlje su dostigle izvrsnost: Velika Britanija, SAD i Izrael, dok druge (kao Srbija) tek trebaju da rade na stvaranju adekvatnih uslova, zbog činjenice da povoljno okruženje stvara pogodan preduzetnički potencijal, odnosno stvara uslove da značajan procenat aktivne populacije uzima u obzir preduzetništvo kao važnu opciju.

Kada se ovaj potencijal materijalizuje, dolazi do stvaranja odgovarajućeg ambijenta, posebno u smislu razvoja tržišnih potencijala i infrastrukture. S druge strane, treba naglasiti da su vladine ekonomske politike i institucije važan element za uspešnost preduzetničke ekonomije (Visoka, 2009), sve sa idejom da se napravi institucionalni okvir i stvorili određeni tržišni mehanizmi koji bi omogućili nesmetani razvoj trgovine. Takođe, potrebno je uspostaviti kompletan i stabilan skup koherentnih zakona, kako bi se jednostavno i jasno definisao način na koji država stimuliše svoje jake strane, a neutrališe slabosti. U isto vreme, fiskalna politika treba pažljivo da se promišlja, a menja što je moguće ređe, odnosno samo u vrlo ozbiljnim okolnostima. Postoji poseban akcenat u našem modelu, koji se odnosi na finansijske institucije. Slobodno tržište u jednoj ekonomiji povećava rizik za investitore i to dovodi do većih troškova kapitala, pa čak i do značajnog opiranja banaka da obezbede dovoljnu količinu povoljnih kredita. Ova situacija stvara realni problem preduzetnicima koji posluju u takvom okruženju u odnosu na svoje konkurente iz razvijenih zemalja. Zbog toga, vlada bi trebalo da preduzme mere za kompenzaciju ovog hendikepa. U suprotnom, takva ekonomija će biti osuđena na propast. Sa druge strane, u ovom turbulentnom periodu, sa nejasnim izazovima i neadekvatnim ponašanjem, prisustvo nezavisnog i neutralnog sudstva je od suštinskog značaja. Bez pravne države, napredak društva u celini je nemoguć. Sve u svemu, tek ako su ovi uslovi ispunjeni, može doći do kreiranja poslovnog ambijenta koji će podržavati održive i zdrave ekonomske inicijative koje će dalje voditi do ubrzanog ekonomskog razvoja.

4. ZAKLJUČAK

Fokus naučnih istraživanja na temu ekonomskog razvoja i preduzetništva evoluirao je tokom vremena. Oba koncepta su se pokazala važnim predmetima studija za naučnike širom sveta. Štaviše, odnos ekonomskog razvoja i preduzetništva postao je sve interesantniji za objašnjavanje ekonomskih performansi pri komparativnim analizama.

Kao sveprisutan aspekt ljudske aktivnosti, preduzetništvo igra ključnu ulogu u ekonomskom razvoju. Danas je ono široko prepoznato kod teoretičara i praktičara kao osnovni faktor ekonomskog razvoj širom sveta. Međutim, preduzetništvo može da utiče i pozitivno i negativno na ekonomski razvoj.

Naš rad donosi rezultate drugih istraživanja (*Naude, 2013, Audretsch, 2007*) koje navode da, više nego ikada u istoriji, ekonomski razvoj i preduzetništvo su se snažno međusobno povezali. Kako je naš teorijski model i pokazao, pojavljivanje kritične mase održivih poduhvata može dovesti do ekonomskog razvoja. S jedne strane, preduzetnička tradicija i obrazovanje su motori preduzetničkog potencijala. S druge strane, institucije, politike vlada i pravni okvir mogu stimulisati ili blokirati preduzetničke inicijative.

Ukratko, možemo ustvrditi da preduzetništvo nedvosmisleno utiče na ekonomski razvoj. Prvo, proces ekonomskog razvoja predstavlja ukupan proizvod brojnih kompleksnih pojedinačnih preduzetničkih delovanja, pri čemu preduzetnici mogu doprineti ekonomskom razvoju olakšavajući preraspodelu resursa od manje do više produktivne upotrebe. Kao razvojna strategija u današnjem promennjivom ekonomskom okruženju, preduzetništvo je postalo važan faktor od početka XXI veka. Drugo, preduzetništvo se smatra važnim mehanizmom za ekonomski razvoj kroz zapošljavanje, inovacije i stvaranje dodate vrednosti. Treće, preduzetništvo je postalo u velikoj meri suštinsko za rastuće ekonomije jer njene inovacije stvaraju potražnju za novim proizvodima i uslugama koje ranije nisu bile dostupne. Zbog svega toga države tragaju za mehanizmima za unapređenje preduzetničkih aktivnosti u svojim domenima, bez obzira da li su ti mehanizmi poreska politika, finansiranje subvencija ili drugi alata.

Srbija je takođe prepoznala značaj preduzetništva, ali je ujedno spoznala pregršt problema koji preduzetničke potencijale kod nas, ali i u našem regionu, stavljaju na ekonomsku marginu. Činjenica je da mala i plitka tržišta država zapadnog Balkana, u kombinaciji sa neefikasnom pravnom državom i nerazvijenim tržišnim mehanizmima, teško mogu da budu poželjan ambijent za razvoj preduzetništva. Ipak, svest o potrebi razvoja regionalne saradnje, kako kod nas, tako i u EU, pre svega u sferi ekonomije, raduje i daje nadu za umereni optimizam, budući da je sve jasnije da dodatno zaostajanje zapadnog Balkana, predstavlja realni problem evropskog razvoja i potencijalno žarište bez kraja, koje u nekoj iteraciji može dovesti i do velikih opasnosti po budućnost EU. Ostaje da se nadamo, ali i uporno radimo na tome, da zajedničkim snagama, uz razvoj preduzetničkog duha, možemo da napravimo krupne korake ka prosperitetu Srbije i regiona Balkana.

REFERENCE:

1. Ács, Z. J., Szerb, L., Autio, E. (2013). *Global Entrepreneurship and Development Index*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham.
2. Ács, Z. J., Szerb, L. (2010). *The Global Entrepreneurship and Development Index (GEDI)*, DRUID Conference, London.
3. Arndt, H.W. (1987). *Economic Development, The History of an Idea*, University of Chicago Press, Chicago.

4. Audretsch, D. B. (2007). *The Entrepreneurial Society*, Oxford University Press, New York.
5. Audretsch, D. B., Keilbach, M. C., Lehman, E. (2006). *Entrepreneurship and Economic Growth*, Oxford University Press, Oxford.
6. Baum R., J., Frese, M., Baron R. (2007). *The Psychology of Entrepreneurship*, Lawrence Erlbaum Associates, New York.
7. Baumol, W. J. (1990). *Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive*, Journal of Political Economy, 98(5).
8. Bessant, J., Tidd, J. (2011). *Innovation and Entrepreneurship*, second edition, John Wiley&Sons, Chichester.
9. Braunerhjelm, P. (2010). *Entrepreneurship, Innovation and Economic Growth*, Working Paper 2010:02.
10. Burns, P. (2011). *Entrepreneurship and small business*, Palgrave Macmillan, New York.
11. Carree, M. A., Thurik, A. R. (2010). *The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth*, in Acs, Z. J., Audretsch, D. B. (eds.), Handbook of Entrepreneurship Research, Springer Science+Media, New York.
12. Evans, D. S., Jovanovic, B. (1989). *As Estimated Model of Entrepreneurial Choice Under Liquidity Constraints*, Journal of Political Economy, 97(4).
13. Gries, T., Naudé, W. (2011). *Entrepreneurship and human development: A capability approach*, Journal of Public Economics, 3(1).
14. Harper, D. A. (2003). *Foundations of Entrepreneurship and Economic Development*, Routledge, London.
15. High, J. (2009). *Entrepreneurship and economic growth: the theory of emergent institutions*, The Quarterly Journal of Austrian Economics, 12 (3).
16. -Janjić, D. (2017). *New Deal Serbia ili plan preporoda Srbije – Polazne osnove strateškog plana razvoja*, Forum za etničke odnose, Beograd.
17. Kirzner, I. M. (1973). *Competition and Entrepreneurship*, University of Chicago Press, Chicago, SAD.
18. Kressel, H., Lento, T. V. (2012). *Entrepreneurship in the Global Economy: Engine for Economic Growth*, Cambridge University Press, Cambridge, UK.
19. Naudé, W. (2013). *Entrepreneurship and Economic Development: Theory, Evidence and Policy*, IZA DP no. 7507.
20. Naudé, W. (ed.) (2011). *Entrepreneurship and Economic Development*, Palgrave Macmillan, New York, SAD.
21. Naudé, W. (2008). *Entrepreneurship in Economic Development*, UNU-WIDER, Research Paper No. 2008/20.
22. Schumacher, E. F. (1973). *Small is Beautiful: Economics as if People Mattered*, Harper Perennial, New York.
23. Schumpeter, J. (1911). *The theory of economic development*, Cambridge, MA: Harvard University Press. (Ponovljeno izdanje iz 1961.)
24. Shane, S. (ed.) (2005). *Economic Development through Entrepreneurship. Government, University and Business Linkages*, Edward Elgar, Cheltenham.
25. Shane, S. A., Venkataraman, S. (2000). *The promise of entrepreneurship as a field of research*, Academy of the Management Review, 25 (1).
26. Small Business Administration (1998). *The new American evolution: The role and impact of small firms*, Government Printing Office, Washington, DC.

27. Szirmai, A., Naudé, W., Goedhuys, M. (eds.) (2011). *Entrepreneurship, Innovation, and Economic Development*, Oxford University Press, Oxford.
28. OECD (2008). *Measuring Entrepreneurship :A Digest of Indicators*, OECD, Paris.
29. Van Stel, A., Carree, M., Thurik, R. (2005). *The effect of entrepreneurial activity on national economic growth*, Max Planck Institute for Research into Economic Systems, #0405.
30. Walzer, N. (ed.) (2009). *Entrepreneurship and Local Economic Development*, Lexington Books, Lanham.

INTERNET LINKOVI KORIŠĆENI U RADU:

1. <http://www2.druid.dk/conferences/viewpaper.php?id=502261&cf=%2043>
2. <http://www.spea.indiana.edu/ids/pdfholder/IDSissn00-8.pdf>
3. <http://www.gemconsortium.org/docs/download/2645>
4. <http://ftp.iza.org/dp7507.pdf>
5. http://www.iedconline.org/clientuploads/Downloads/IEDC_ED_Reference_Guide.pdf
6. <http://www.icesstudy.org/WhatIsEntrepreneurship/Research/%28knowledge%20web%29%20the%20relationship%20between%20enteprenurship%20and%20economic%20development.pdf>
7. <http://www.oecd.org>.

ADMINISTRATIVNI TROŠKOVI ZA BIZNIS

Apstrakt

Regulacija postoji od kad postoji i država. Sa tehnološim napretkom i širenjem uticaja i uloge države, širio se i obim regulacije koju uspostavlja država. Posebno obimna je postala regulacija koja se odnosi na biznis. Usklađivanje poslovanja sa regulatornim zahtjevima proizvodi troškove. Jedni od njih se klasifikuju kao administrativni troškovi i smatraju se značajnom preprekom i opterećenjem biznisu.

Cilj ovog rada jeste da ukaže na izazov administrativnih troškova i njihov negativan uticaj na biznis i preduzetništvo. Istovremeno, radom se želi ukazati na potrebu da donosioci odluka moraju posebno voditi računa o načinu uspostavljanja bizis regulacije, ukoliko imaju namjeru da svoje ekonomije razvijaju kao povoljno biznis okruženje.

Rad se dominantno zasniva na istraživanju i nalazima sprovedenim u doktorskom radu autora pod nazivom „Uticaj regulatorne politike na ekonomiji, sa posebnim osvrtom na Crnu Goru“.

Cljučne reči: regulacija, administrativni troškovi, biznis

Abstract

Regulation exists since the state exists. With the technological advancement and spreading of the influence and role of the state, the scope of the regulation that the state establishes has also been expanding. Regulation that relates to business has become especially extensive. Harmonizing business operations with regulatory requirements produces costs. One of them is classified as administrative costs and is considered a significant obstacle and burden to the business.

The aim of this paper is to indicate the challenge of administrative costs and their negative impact on business and entrepreneurship. Concurrently, it wants to point out the need that decision-makers have to pay particular attention to the manner of establishing a business regulation, if they intend to develop their economies as favorable business environments.

The paper is predominantly based on the research and findings carried out in the doctoral work of the author entitled "The Influence of Regulatory Policy on the Economy with a Special Focus on Montenegro."

Keywords: regulation, administrative costs, business

REGULACIJA I REGULATORNI TROŠKOVI

Država je nastala kao mehanizam zaštite ljudi koji žive na određenoj teritoriji. Država, u zamjenu za poreze, svojim građanima garantuje, pored fizičke zaštite, zaštitu imovine i ugovora, odnosno ekonomske slobode. Da bi država uspostavila ovakve mehanizme zaštite neophodno je da uspostavi određena pravila. Takva pravila se efektuiraju kroz zakone koje donose državni organi. Skup svih zakona i pravila koja donosi i uređuje država se naziva regulacija.

Regulacija se mijenjala kroz vrijeme, kako se mijenjala i uloga države. Sa razvojem tehnologije, došlo je i do promjene uloge države i njenih funkcija, te se posljedično mijenjala i regulacija, na način da je postajala sve obimnija.

* dr Bojana Bošković, Univerzitet Donja Gorica, Fakultet za međunarodnu ekonomiju, finansije i biznis, saradnik i Ministarstvo finansija Crne Gore, generalni direktor

U drugoj polovini prošlog vijeka se o regulaciji počelo govoriti kao o posebnoj politici, te su se i ekonomski teoretičari i međunarodne institucije aktivno bavili ovom temom.

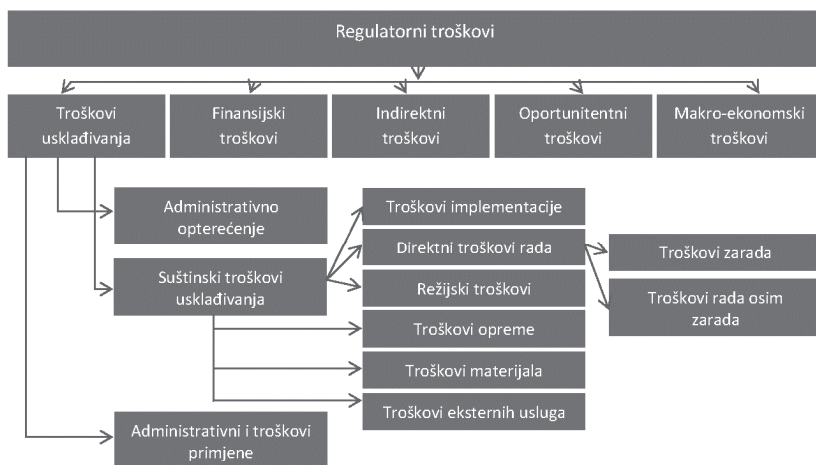
Smatra se da je stalna pojava novih proizvoda, donijela sa sobom i nove rizike po društvo, prije svega po zdravlje, sigurnost ljudi i zaštitu životne sredine. Predstavnici države su zaključili da bi se ovakvi rizici mogli preduprijeti uspostavljanjem dodatne regulacije. Tako je došlo do razvoja vrlo obimnog regulatornog okvira, a posebno onog koji se odnosi na biznis.

Biznisi se danas, suočavaju sa velikim brojem propisa sa kojima moraju da usklade svoje poslovanje. Dodatno, oni moraju da kontinuirano unaprijeđuju svoje performanse da bi ostali konkurentni na tržištu. Tako se, u jednom momentu otvorilo pitanje, optimalnog nivoa regulacije biznisa, odnosno, počelo se govoriti o visokim troškovima usklađivanja sa regulativom. Prilikom uspostavljanja regulative, donosioci odluka najčešće vjeruju da će se njenim donošenjem ostvariti koristi za društvo. Međutim, često se zaboravlja da regulativa košta. Košta i one na koje se odnosi i one koji je donose. Vrijeme je pokazalo da je u velikom broju slučajeva trošak poštovanja i uspostavljanja regulacije, veći od koristi njene primjene.

Tako se, sedamdesetih godina prošlog vijeka u SAD¹, a početkom ovog vijeka u EU² počelo, među donosiocima odluka, sve intenzivnije govoriti, o pitanju visine troškova koje regulacija uzrokuje biznisu.

Pored toga što je regulacija postala posebna politika, troškovi njenog sprovođenja su postali mnogobrojni i raznorodni da su se počeli klasifikovati u različite grupe i kategorije.

Dijagram 1 – Klasifikacija regulatornih troškova



Izvor: OECD (2014), Regulatory Compliance Cost Assessment Guidance, str. 11

¹ <https://www.sba.gov/advocacy/regulatory-flexibility-act>

² „Bolja regulacija“ (Better Regulation) je jedan od važnih aspekata Lisabonske strategije u cilju povećanja konkurentnosti preduzeća na nivou EU. Postupajući po preporukama Bijele knjige o upravljanju (European Commission, European Governance: A White Paper on Governance, COM (2001) 428) i Mandelkernove ekspertske grupe (Mandelkern Group on Better Regulation, Final Report, November 2001) koji su objavljeni 2001. godine, Evropska komisija pod predsjedavanjem Romana Prodiya je usvojila set regulatornih reformskih mjera u 2002. godini. Pod predsjedništvom Hose Manuela Barosa u 2005. godini pomenute mjere su revidirane (European Commission, Communication from the Commission to the Council and the European Parliament „Better Regulation for Growth and Jobs in the European Union“ COM (2005) 97), a u 2006. godini dopunjenje.

Dijagram 1 pokazuje OECD-ovu klasifikaciju regulatornih troškova. Dijagram je prikazan u cilju ilustracije do kog obima su evoluirali regulatorni troškovi, odnosno koliko je obimna klasifikacija različitih regulatornih troškova. Čini se da je ovo najbolji pokazatelj, koliko su regulacija i administrativne procedure koje iz nje proizilaze postale prepreka i opterećenje biznisu.

TROŠKOVI USKLAĐIVANJA SA REGULATIVOM – ADMINISTRATIVNI TROŠKOVI

Cilj ovog rada jeste da ukaže na značaj i visinu opterećenja koje troškovi usklađivanja sa regulacijom, odnosno administrativni troškovi stvaraju biznisu. Iz tog razlog će se u nastavku rada analizirati upravo ova vrsta regulatornih troškova.

Troškove usklađivanja (compliance cost) odlikuje nekoliko specifičnosti (Nijesen 2009): (1) Skrivenog su karaktera; (2) Prepreka su ekonomskom rastu; (3) Regresivnog su karaktera, sa najvećim opterećenjem za mali biznis; (4) Postali su značajan predmet interesovanja političara; (5) Posmatraju se iz dvije perspektive, što dovodi do različitih zaključaka.

Troškovi usklađivanja se najčešće smatraju skrivenim iz razloga što se o njima ne mogu naći podaci, recimo u poslovnim knjigama firme ili državnom budžetu, što je slučaj sa direktnim finansijskim troškovima koji se odnose na poreze i takse. Dakle, ne postoje jasni kvantitativni podaci o ovim troškovima. Takođe, zakonodavci najčešće nemaju svijest i znanja o nefinansijskim troškovima koje primjena regulative koju donose izaziva.

Troškovi usklađivanja utiču loše na ekonomski rast, na nekoliko načina. Naime, biznisi koji se suočavaju sa ovakvim troškovima, će usljed njihovog postojanja generisati manje profita. Manje profita podrazumijeva, sužen prostor za nove investicije. Istovremeno, kao i svaki drugi trošak, i ovaj trošak je uklakulisan u cijenu finalnog proizvoda. Cijene finalnih proizvoda će biti veće, usljed većih troškova, što opet utiče na mogućnost njihovog plasmana i izvoza i može da smanji konkurentnost. Pored ovoga, veći troškove vode i smanjenju zarada koje biznisi mogu da opredijele za svoje zaposlene, što opet smanjuje potrošnju, odnosno ukupnu tražnju.

Troškovi usklađivanja su regresivnog karaktera i najviše troškovno opterećuju male biznise. Istraživanja³ pokazuju da se mikro i mala preduzeća suočavaju sa disproportionalno visokim administrativnim troškovima u poređenju sa većim kompanijama. U prosjeku, preduzeće sa manje od deset zaposlenih se suočava sa duplo većim regulatornim opterećenjem po zaposlenom u poređenju sa preduzećem koje ima više od deset zaposlenih. Takođe, ovakvo preduzeće se suočava sa trostruko većim regulatornim opterećenjem po zaposlenom, nego preduzeće koje broji više od trideset zaposlenih. Za veća preduzeća, opterećenje po zaposlenom iznosi jednu petinu ili manje, opterećenja zaposlenog u maloj kompaniji. To ustvari znači da ako velika preduzeća potroše jedan euro na usaglašavanje sa regulativom, srednja preduzeća potroše četiri, a mala i do deset eura.

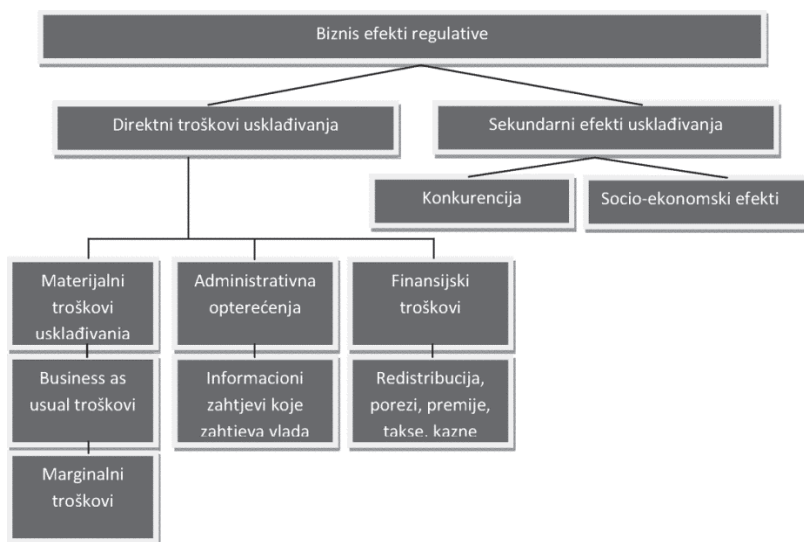
Troškovi usklađivanja su postali značajan predmet interesovanja političara. Ovo ne samo iz praktičnih, već i iz ideoloških razloga. Postalo je, prije svega, politički oportuno govoriti o porebi smanjenja ili ukidanja ove vrste troškova, bez svijesti o veličini benefita, koji se tom prilikom mogu ostvariti. Ponekad je izazovnije ukinuti ili smanjiti ove troškove, u smislu stvaranja novih troškova, od samih benefita koje bi ukidanje ili smanjenje izazvalo.

³ European Commission (2007), Report of the Expert Group, Models to Reduce the Disproportionate Regulatory Burden On SMEs, Brussels

Troškovi usklađivanja se posmatraju iz dvije perspektive: perseptiva biznisa koji ima dodatne troškove po ovoim osnovu i perseptiva države, koja donosi regulativu koja izaziva ove troškove. Posmatrano iz ugla biznisa, potpuno je jasno da su ovi troškovi biznisu nepotrebni višak, te da oni zalau za njihovo ukidanje, odnosno ukidanje regulative iz koje oni proizilaze. Dodatno, ovi troškovi mogu biti veći ili manji za biznis, u zavisnosti od načina na koji se regulativa implementira.⁴ Ovo se matra egzogenim, spoljašnjim djelom troškova usklađivanja. S druge strane, ako se posmatra iz perspektive države, koja uspostavlja regulativu, onda govorimo o endogenom, unutrašnjem dijelu troškova usklađivanja. U kontekstu težnje za uspostavljanjem optimalnih troškova usklađivanja, država bi trebalo da nastoji da donosi takvu regulativu, čija primjena neće dovoditi do nerazumnih nivou troškova usklađivanja, što bi, s druge strane, omogućilo biznisima da egzogeni dio troškova održavaju na što je moguće nižem nivou. Traženje ovakvog balansa se može smatrati ključnim za uspostavljanjem kvalitetne regulacije. Upravo neki autori smatraju⁵ da se načini uspostavljanja bolje regulacije nalaze u njenom efikasnijem osmišljavanju na način da postgne svoju svrhu sa što manje troškova implementacije.

Rastuću ulogu troškova usklađivanja treba posmatrati i kroz prizmu činjenice da se javio pritisak i za sve većim nivoom regulisanja svih društvenih pojava. Pojava novih proizvoda i tehnologija je dovela do zabrinutosti zbog njihovog uticaja na zdravlje, sigurnost i životnu sredinu. Ovo je posljedično vodilo očekivanjima za dodatnim regulisanjem. Svakako, to ne treba da podrazumijeva da troškovi usklađivanja trebaju rasti sa pojavom nove regulacije, niti da ne postoji prostor za njihovo smanjenje.

Dijagram 2– Troškovni efekti regulacije na biznis



Izvor: Nijsen i ostali (2009), *Business Regulation and Public Policy, The Costs and Benefits of Compliance*, Springer Science, str. 31

⁴ Ovdje se opet možemo vratiti na činjenice u vezi sa uticajem troškova usklađivanja na biznise u zavisnosti o njihove veličine.

⁵ Nijsen i ostali (2009), *Business Regulation and Public Policy, The Costs and Benefits of Compliance*, Springer Science

Dijagram 2 pokazuje kakvi mogu biti efekti uspostavljanja regulacije za biznis. U tom smislu govori se o direktnim troškovima usklađivanja sa regulacijom i sekundarnim troškovima ovog procesa. Direktnim troškovima se smatraju oni koji nastaju u procesu striktnog usaglašavanja sa zakonskim normama. U ovom procesu dolazi i do indirektnih efekata, na način što visoki troškovi usklađivanja utiču na smanjenje prihoda i profita kompanija, te time i na konkurentnost njihovih proizvoda, a i ukupne ekonomije u kojoj posluju.

Dodatno troškovi koje izaziva regulacija svrstavaju se u tri cjeline. Materijalni troškovi, koji podrazumijevaju ulaganja u proizvodni proces ili opremu u cilju usaglašavanja sa obavezama ili standardima postavljenim regulativom. Oni se još klasifikuju i kao nebudžetski, jer ne donose dodatne prihode u državni budžet. Druga grupa troškova su finansijski troškovi u koje spadaju plaćanje poreza, taksi i naknada državnim organima. Ovi troškovi se smatraju budžetskim, jer donose prihode budžetu.

Administrativnim troškovima se smatraju oni koji se odnose na obavezu informisanja državnih organa o ispunjenosti zakonskih obaveza. Takođe, u ovu kategoriju spadaju i troškovi koji proizvodi i obaveza statističkog izvještavanja državnih organa. Iz perspektive zakonodavca i ovo su nebudžetski troškovi, jer ne donose dodatne prihode u budžet.

Nakon što su se administrativni troškovi, prepoznali kao ograničavajući faktor za razvoj biznisa, te ukazala potreba za uspostavljanjem tehnika za njihovo smanjenje ili eliminisanje, kao i utvrđivanjem njihovog iznosa.

MJERENJE ADMINISTRATIVNIH TROŠKOVA U ZEMLJAMA EU I CRNOJ GORI

Različite su metodologije kojima se ovi troškovi mogu mjeriti, ali ona koja je postala dominantna za utvrđivanje visine administrativnih troškova je metod standardnog troška.

SCM predstavlja jednostavan način mjerenja administrativnog opterećenja koje je nametnuto regulacijom, prije svega privatnom sektoru. Brojne procedure (administrativne ili informacione zahtjeve) nametnute regulisanim subjektima SCM razlaže na postupke i neophodne aktivnosti koje regulisani subjekti moraju obaviti, pa na osnovu podataka o vremenu potrebnom da se ti zahtjevi ispune, troškovima koje stvaraju i veličini populacije na koju se odnose, mjeri administrativne troškove, odnosno nepotrebno administrativno opterećenje. Ova metoda je osmišljena u Holandiji, ali se zbog svoje jednostavnosti, ekonomičnosti i efektivnosti vrlo brzo počeo primjenjivati izvan Holandije. Danas se uz različita odstupanja, primjenjuje na nivou EU, skoro svim članicama EU, Australiji, Novom Zelandu, Kanadi.⁶

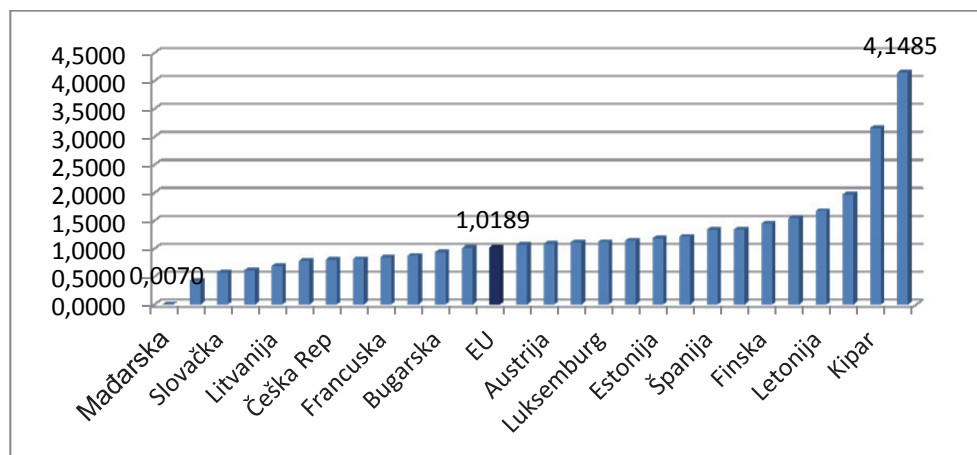
Jedan od sveobuhvatnih programa mjerenja administrativnih troškova, korištenjem SCM je sproveden na nivou Evropske unije u periodu od 2009. do 2012. godine.⁷

Osnovni cilj programa je bio da izmjeri administrativne troškove nametnute EU regulativom u zemljama članicama EU.

⁶ Radulović, B. (2008). Merenje administrativnih troškova primenom modela standardnog troška - kritički osvrt i moguća poboljšanja, Razvoj pravnog sistema Srbije i harmonizacija sa pravom EU, Svetislav Tabaroši (ured.), Pravni fakultet Univerziteta u Beogradu, str. 96-111

⁷ COM (2007)23 (24 januar 2007)-Action Programme for Reducing Administrative Burdens: http://ec.europa.eu/enterprise/regulation/better_regulation/docs/docs_admin_b/com_2007_23_en.pdf Ovakav program nije podrazumijevao deregulaciju, niti je imao za cilj da mijenja ciljeve i politike utvrđene postojećom EU regulativom. Suštinski, krajnji cilj je da promoviše kvalitetan regulatorni okvir i pruža priliku da se postiče i kreira manje opterećujući poslovni ambijent. Ključni dio Akcionog programa podrazumijeva mjerenje velikih administrativnih troškova u odabranim prioritetnim oblastima, prepoznatih od strane preduzeća u postupku primjene evropske regulative.

Grafik 1: Administrativni troškovi u zemljama članicama EU kao procenat BDP-a



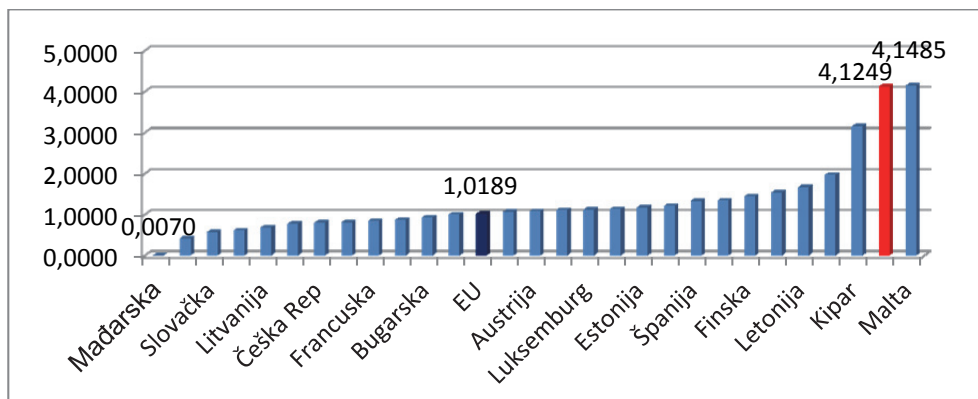
Izvor: EU Project on Baseline Measurement and Reduction of Administrative Costs (2010), Capgemini Deloitte and Ramboll Management i Uticaj regulatorne politike na ekonomiju (2017), doktorski rad, B. Bošković

Rezultati mjerenja administrativnih troškova pokazuju da zemlje sa visokim BDP-om su i zemlje koje bilježe visoke nominalne iznose administrativnih troškova, ali sa vrlo niskim ratiom ove dvije kategorije. Ovo je potpuno razumno za očekivati, imajući u vidu da zemlje koje generišu kontinuiranu dodatnu vrijednost i koje imaju snažne ekonomije, zapravo mogu sebi da priušte visoke administrativne troškove. Jasno je da su ti troškovi u najvećoj mjeri generisani činjenicom da postoji velika populacija na koju se odnose. Jake ekonomije karakteriše veliki broj preduzeća i dobro plaćena radna snaga, što uzrokuje značajne iznose administrativnih troškova.

Ono što je potpuno obeshrabrujuće jeste da su male zemlje, zapravo one sa najvećim udjelom administrativnih troškova u BDP-u. U malim zemljama je i populacija na koju se regulacija odnosi manja, što znači da su presudni faktori koji su uticali na troškove cijena radne snage i vrijeme potrebno za ispunjavanje procedura. Shodno činjenici da su u ovim zemljama i nivou BDP-a manji, te ni da cijena radne snage nije visoka, kao u velikim i snažnijim ekonomijama, nameće se zaključak da su komplikovane procedure, koje traju dugo ili se ponavljaju više puta, zapravo uzrok visokim troškovnim opterećenjem. Male ekonomije imaju i manji apsorpcioni kapacitet za implementaciju EU regulative, nego velike zemlje, što se negativno odražava upravo kroz visoko troškovno opterećenje.

Pored malih ekonomija članica EU koje se suočavaju sa ovakvom situacijom, istraživanje u Crnoj Gori je pokazalo da je situacija slična, čak i nepovoljnija, uzimajući u obzir karakteristike ekonomije.

Grafik 2: Usporedni pregled ukupnih administrativni troškovi u zemljama članicama i Crnoj Gori kao procenat BDP-a



Izvor: EU Project on Baseline Measurement and Reduction of Administrative Costs (2010), Capgemini Deloitte and Ramboll Management i Uticaj regulatorne politike na ekonomiju (2017), doktorski rad, B. Bošković

U poređenju sa zemljama članicama EU, Crna Gora ima gotovo jednak odnos ukupnih troškova i BDP-a, kao i Malta, koja ima ovaj najveći racio u EU. Interesantno je da su Kipar i Malta zemlje sa najvećim troškovnim opterećenjem BDP-a u EU. Objе ove zemlje su po veličini i strukturi ekonomije slične Crnoj Gori.

Ovakvi rezultati ukazuju da su manje razvijene ekonomije, višestruko ugroženije administrativnim opterećenjem, nego razvijene. Manje razvijene ekonomije još nisu uspostavile sve elemente ekonomskog i institucionalnog uređenja, koji može da obezbijedi dugoročan ekonomski rast, tako da moraju da budu posebno fokusirane i na ovaj segment opterećenja za biznis.

ZAKLJUČNA RAZMATRANJA

Šta je prava mjera regulacije? Koji nivo regulacije je optimalan u pogledu doprinosa ekonomskom rastu? Koji modeli regulacije odgovaraju zahtjevima savremenih ekonomskih sistema? Ovo su pitanja za kojima tragaju i teoretičari i donosioci odluka.

Globalna ekonomska kriza je pored brojnih, mahom makroekonomskih dilema koje su se aktualizovale, otvorila pitanje o ulozi regulative. Naime, često pominjani uzrok globalne ekonomske krize je pretjerana deregulacija.⁸ S druge strane, mnogi smatraju da je regulacija odnosno regulatorna država (eng. Regulatory state) jedna od ključnih prepreka privrednom rastu⁹. U tom kontekstu treba posmatrati i administrativne troškove.

⁸ <http://regdata.org/did-deregulation-cause-the-financial-crisis-examining-a-common-justification-for-dodd-frank/>

⁹ Kao slikovita ilustracija rasta razmjere regulatorne države, često se navodi da su u SAD federalni propisi (the Code of Federal Regulations) od 1975. godine kada su imali 71,224 strana, do 2013. godine narasli na preko 175.000 strana. (http://regdata.org/?type=regulatory_restrictions®ulator%5B0%5D=0) Istovremeno, u Evropskoj Uniji Acquis Communautaire u 2013. godini sadržao je 170.000 stranica teksta koji je bio na snazi. Od toga 100.000 stranica je usvojeno u deceniji koja je prethodila 2013. godini. Ako bi se ovakav trend nastavio, predviđja se da bi EU regulativa mogla imati 351.000 stranica do kraja 2020. godine. (<http://www.aalep.eu/just-how-big-acquis-communautaire>) Posljedica ovakvog obima propisa je da privatni sektor i dalje ukazuje na nepotrebne regulatorne troškove, odnosno da veliki broj nametnutih propisa nije u skladu sa proklamovanim ciljevima politika države.

Mjerenja administrativnih troškova, kako se može vidjeti iz prikazanih istraživanja, pokazuju da su ovi troškovi ozbiljan izazov i prepreka biznisu i preduzetništvu. Sama činjenica da je Evropska unija, administrativne troškove prepoznala kao značajnu prepreku za biznis, govori dovoljno o izazovu koji predstavljaju.

Ono što ih dodatno čini izazovnijim jeste i karakter skrivenosti, obzirom da nisu jednostavno uočljivi, te da ih nije jednostavno izmjeriti, kao recimo finansijske troškove (porezi, takse, naknade).

Da li se zemlje adekvatno bore sa ovim izazovom? Kako istraživanja pokazuju, iskustva su raznorodna, od velikih i razvijenih ekonomija, koji velike iznose administrativnih troškova apsorbuju sa visokim stopama ekonomskog rasta, do malih ekonomija za koje ova vrsta troškova predstavlja ozbiljna ograničenja i prepreke za biznis.

Generalno, još uvijek se ne mogu prepoznati efikasni načini za smanjenje ovakvih troškova, imajući u vidu da se kontinuirano uspostavlja nova regulacija, koja opet donosi nove troškove.

LITERATURA

1. Bošković, Bojana (2017), *Uticaj regulatorne politike na ekonomiju, sa posebnim osvrtom na Crnu Goru*, doktorski rad, Univerzitet Donja Gorica
2. EU Project on Baseline Measurement and Reduction of Administrative Costs (2010), Capgemini, Deloitte, Ramboll Management, http://ec.europa.eu/smart-regulation/refit/admin_burden/priority_area_related_data_en.htm
3. European Commission (2007), *Report of the Expert Group, Models to Reduce the Disproportionate Regulatory Burden On SMEs*, Brussels
4. European Commission (2012), *Action Programme for Reducing Administrative Burdens in EU Final Report*, SWD (2012) 423 final, Strasbourg, 12. 12. 2012
5. Mizes, Ludwig von (2005), Birokracija, Institut za javne financije, Zagreb, ISBN 953-6047-62-4
6. Nijsen i ostali (2009), *Business Regulation and Public Policy, The Costs and Benefits of Compliance*, Springer Science
7. OECD (2014), *Regulatory Compliance Cost Assessment Guidance*
8. Radulović, B. (2008), *Merenje administrativnih troškova primenom modela standardnog troška - kritički osvrt i moguća poboljšanja*, Razvoj pravnog sistema Srbije i harmonizacija sa pravom EU, Svetislav Tabaroši (ured.), Pravni fakultet Univerziteta u Beogradu
9. Vukotić Veselin, (2008), *Otklanjanje barijera biznisu ili kvadratura kruga*, časopis Index, www.vukotic.net
10. Vukotić, Veselin (2002), *Država i tranzicija*, Institut društvenih nauka, Beograd
11. Vukotić, Veselin (2005), *Konstitucionalna ekonomija*, Institut za strateške studije i prognoze, Podgorica
12. Vukotić, Veselin (2006), *Koncepcijske osnove novog ekonomskog sistema u Crnoj Gori*, ISSP, Podgorica.
13. Vukotić, Veselin (2007), *Mikro država – skupo odložena neodložnost*, časopis Index, www.vukotic.net
14. Vukotić, Veselin, Pejovich Stiv (2002), *Tranzicija i institucije: što dalje?*, Kultura i razvoj, Institut za društvena istraživanja, Beograd

PREDUZETNIŠTVO DUG I NEIZVESNI PUT OD IDEJE DO USPEHA

Apstrakt

U brojnim pokušajima da se definiše pojam preduzetnik uočava se jedan problem, koji je, istovremeno teorijske i praktične prirode. Naime, u praksi se, često, neosnovano pod pojmom „preduzetništvo“, odnosno „preduzetnik“ podrazumevaju samo mala i srednja preduzeća, porodični biznis. Drugim rečima, pojam preduzetništva, izjednačava se isključivo sa užim oblicima poslovne organizacije, odnosno pod pojmom preduzetništva uključuju se samo mali i srednja preduzeća, porodični biznis. Naravno, da za takav pristup ne postoji nikakva teorijska ni praktična argumentacija. Činjenice u tom smislu rečito govore, da nije sporno da u svakom poslovnom poduhvatu mora postojati izvestan procenat preduzetničke vizije, preduzetničkog duha i specifičnih znanja preduzetnika. Međutim, to automatski ne znači da se veličina preduzeća, složenost organizacionog sistema, broj zaposlenih, broj organizacionih delova, obim i asortiman proizvodnje nalaze u direktnoj srazmeri sa snagom preduzetničkog duha. Naprotiv, neretko se u malim preduzećima, u porodičnom biznisu, individualnim poslovnim inicijativama, ili drugim rečima preduzećima manjeg obima po svim parametrima dominira, odnosno strategiju i sudbinu preduzeća određuje vizija i sposobnost njenog jasnog definisanja, kao i puteva i instrumenata kojima će se ta vizija ostvariti. To, drugim rečima, znači da se preduzetnički duh može nalaziti, kako u malom preduzeću, tako i u industrijskim i poslovnim gigantima. Iz toga proističe da otvaranje bilo kog preduzeća ili poslovnog projekta nije automatski preduzetništvo.

***KLjučne reči:** preduzetništvo, tržište radne snage, poslovna strategija, preduzetnički duh, mikro i makro poslovno okruženje*

ENTREPRENEURSHIP - LONG AND RISKY WAY FROM AN IDEA TO SUCCESS

Abstract

In numerous attempts to define the term entrepreneur, we meet with a problem which is both theoretical and practical in nature. Namely, in everyday life, the term "entrepreneurship" and "entrepreneur" is usually but unsoundly connected to small and medium-sized enterprises, family business. In other words, the notion of entrepreneurship is equated with only the narrower forms of business organization, that is, the concept of entrepreneurship includes only small and medium enterprises, family business. Of course, there is no theoretical or practical argumentation for such an approach. The facts say that every business venture must have a certain part of entrepreneurial vision, entrepreneurial spirit and specific entrepreneurial knowledge. However, this does not automatically mean that the size of the enterprise, the complexity of the organizational system, the number of employees, the number of organizational units, the scope and the range of production are in direct proportion to the strength of the entrepreneurial spirit. On the contrary, often in small enterprises, in family businesses, in individual business initiatives, or in other words in companies of a smaller scale, we can see that the strategy and fate of the company is determined by the vision and the ability to define it clearly, as well as the ways and

* Visoka strukovna škola za preduzetništvo, Beograd

instruments which accomplish this vision. In other words, it means that the entrepreneurial spirit can be found in both a small enterprise and industrial business giants. From this it follows that opening of a company or starting a business project is not automatically entrepreneurship.

Keywords: *entrepreneurship, labor market, business strategy, entrepreneurial spirit, micro and macro business environment*

UVODNE NAPOMENE

Jedna mudra izreka – neki je moderno zovu aforizam, za koju kažu da je stigla iz Amerike, ali je sasvim celishodna i prihvatljiva na svim kontinentima i u svakom poslu – glasi „Ništa ne uspeva tako kao uspeh“. Pitanje je jasno, prepoznatljivo, i usmerava nas na primenu konkretnih i životnih, objektivnih kriterijuma, na osnovu kojih se prosudjuje da li smo uspešni ili ne. Naime, možete biti uspešan, atraktivni govornik, možete biti šarmantni i simpatični, moderno odeveni, možete govoriti strane jezike, imati završene najviše škole, i sve druge parametre uspešnosti, a da ne budete uspešan preduzetnik. Sve napred navedeno jesu važni parametri koji utiču na uspešnost preduzetnika, odnosno preduzetničkih poduhvata koje on pokreće, ali to je samo potencijal, koji se samo pod određenim uslovima pretvara u realnu energiju preduzetništva.

Preduzetništvo je složen, dugotrajan, često konfliktan proces i zbog same prirode procesa u kome se parametri često menjaju, veoma je teško definisati i postaviti kontrolne punktove na kojima će se kontrolisati tok i rezultati pojedinih faza, kako bi se obezbedilo ostvarenje planiranih rezultata preduzetničkog projekta u celini. To znači da u preduzetništvu postoji visoko izražena opasnost od optičke varke, koja se manifestuje u tome, da je na prvi pogled, na pojavnoj ravni, sve u redu, a da se preduzetnički projekat završi neuspešno. Drugim rečima, na uspešnost ili neuspešnost preduzetničkog projekta može se najbolje primeniti herojski slogan starih Grka, koji su polažeći u ratova govorili : „Sa štitom ili na štitu“, što znači ili će pobediti ili će izgubiti život. Preduzetnici, naravno, danas ne rizikuju život, ali neuspeh veoma često znači kraj njihovih preduzetničkih pokušaja.

Preduzetnici se bave različitim zanimanjima, ili preciznije rečeno različitim poslovima, pokreću različite preduzetničke projekte. Medjutim, bavljenje bilo kakvim poslom, zanimanjem, ne znači automatski da je onaj koji se određenim poslom ili zanimanjem bavi automatski preduzetnik. Imao sam prilike da upoznam više ljudi iz poslovnog sveta, koji su se predstavljali kao preduzetnici, a u stvari nisu to bili.¹ To, naravno, nisu radili namerno, već zato što nisu znali da razlikuju preduzetnika od onih koji se bave drugim poslovnim aktivnostima. Ali, ono što je važno sa zadovoljstvom su isticali da su preduzetnici, smatrajući da je bavljenje preduzetništvom nešto što je posebno značajno. Zato je u definisanju same suštine i prirode preduzetništva neophodno jasno razdvojiti sledeće. Preduzetništvo nije zanimanje, to je skup specifičnih osobina ličnosti, u čijem se temelju nalaze kreativnost, hrabrost, stvaralački duh, radoznalost, spremnost na rizik, ali i sposobnost objektivnog procenjivanja mikro i makro poslovnog okruženja. Naravno, za uspešno obavljanje svakog zanimanja, neophodno je posedovati makar minimum onoga što se zove „preduzetnički duh“, a upravo taj kvalitet i nivo koncentracije preduzetničkog duha, čini liniju razdelnicu između preduzetnika i pripadnika drugih zanimanja, odnosno aktera ekonomskog života.

¹ Weber M. "A reserch strategy, for the study of occupational careers and mobility paterns", The interpretation of social reality, New York 1980

U razmatranju međusobnog, sličnosti i razlika između preduzetnika i drugih aktera ekonomskog života društva, posebno treba izdvojiti jednu razliku, koja je po svojoj prirodi suštinska. Ona svoj izvor ima činjenici da svako zanimanje, svaka profesija, obavljanje različitih poslova u nekom proizvodnom ili poslovnom sistemu, hazteva određene specifične profesionalne kapacitete, stručne veštine i znanja. U svakom od ovih poslova postoji makar minimum kreativnosti. Medjutim, isto tako, u svakom poslu postoji i određeni stepen rutinerstva, odnosno poslova koji se u suštini ponavljaju, uvek na isti način. To znači da se svaki rad, svako zanimanje mora posmatrati kao odnos kreativnog i rutinskog. Kada se analizira preduzetništvo sa stanovišta odnosa kreativnog i rutinskog onda se uočava ta ključna odrednica da u preduzetništvu dominira kreativnost. To je važno, zato što se mora imati u vidu da kreativnost ne može da se posmatra izolovano kao kao rad na određenom poslu, odnosno preduzetničkom projektu, jer kreativnost podrazumeva stvaralačku širinu, sposobnost kritičkog pristupa svetu i društvu. Drugim rečima mikro kreativni pristup nije moguć bez makro kreativnog pristupa.

Iz toga proističe još jedna razlika u sadržaju rada preduzetnika i drugih aktera ekonomskog života društva. Naime, ovi drugi akteri rade, obavljaju razne uloge i funkcije u jasno definisanim, organizovanim poslovnim sistemima, sa čvrstom organizacionom strukturom i pravilima. S druge strane, sadržaj poslova preduzetnika usmeren je dominantno na dileme, otvorena pitanja, stalnu analizu poslovnih procesa, rizike. Drugim rečima, preduzetnik ne radi u gotovom unapred definisanom radnom, odnosno poslovnom sistemu, Razvijajući određeni preduzetnički projekat, on u skladu sa parametrima projekta i društvenog okruženja u toku realizacije gradi poslovni sistem. Taj sistem nikada nije dograđen do kraja, upravo zato što je neophodno da bude fleksibilan i stalno otvoren za promenjene okolnosti. To je ono što je definisano u naslovu ovog rada – Preduzetništvo – dug put od ideje i inicijative do uspeha.²

Sve napred navedeno daje nam osnova da se na sledeći način definiše odnos različitih profesija i uloga u ekonomskom životu društva i preduzetništva. Preduzetništvo je najcelishodnije definisati kao specijalni slučaj poslovne aktivnosti.

PREUZETNIŠTVO – TEORIJA OBIMA

Savremena ekonomija je u skladu sa razvojem novih tehnologija, novih sadržaja i oblasti proizvodnje razvila čitav niz oblika ekonomskog organizovanja, različitih po obimu poslovanja, po oblasti delatnosti, po stepenu profitabilnosti, po strukturi zaposlenih, po modelu organizovanja i drugim parametrima. U svim navedenim i drugim oblicima organizovanja ekonomske aktivnosti, sve veći značaj i učešće u ukupnoj ekonomskoj aktivnosti zauzimaju mala i srednja preduzeća. To uslovljava i sve dinamičnija promena u strukturi i načinu proizvodnje, u izuzetno dinamičnom razvoju i primeni informatičkih tehnologija i dinamičnom porastu nivoa obrazovanja u oblasti informatičkih tehnologija. Svakako je jedan od bitnih faktora na ovom planu i uspostavljanje fleksibilnih modela zapošljavanja. Danas sve ekonomski i tehnološki razvijene zemlje beleže rastuće visok procenat rasta učešća malih i srednjih preduzeća, kućnog, odnosno porodičnog biznisa, rada od kuće, razvoja fleksibilnih modela zapošljavanja, rada kod više poslodavaca. Nasporno da danas navedeni oblici ekonomskog, odnosno poslovnog organizovanja predstavljaju jednu od pokretačkih snaga savremenih privreda.

² Naisbit J. "Mentalni sklop" - Promeni okvir i sagledaj budućnost „Megatrend“ Univerziteta, Beograd 2009

Medjutim, na tom planu se uočava jedan problem, koji je, istovremeno teorijske i praktične prirode. Naime, u praksi se, često, neosnovano pod pojmom „preduzetništvo“, odnosno „preduzetnik“ podrazumevaju samo mala i srednja preduzeća, porodični biznis. Drugim rečima, pojam preduzetništva, izjednačava se isključivo sa užim oblicima poslovne organizacije, odnosno pod pojmom preduzetništva uključuju se samo mali i srednja preduzeća, porodični biznis. Naravno, da za takav pristup ne postoji nikakva teorijska ni praktična argumentacija. Činjenice u tom smislu rečito govore, da nije sporno da u svakom poslovnom poduhvatu mora postojati izvestan procenat preduzetničke vizije, preduzetničkog duha i specifičnih znanja preduzetnika. Medjutim, to automatski ne znači da se veličina preduzeća, složenost organizacionog sistema, broj zaposlenih, broj organizacionih delova, obim i asortiman proizvodnje nalaze u direktnoj srazmeri sa snagom preduzetničkog duha. Naprotiv, neretko se u malim preduzećima, u porodičnom biznisu, individualnim poslovnim inicijativama, ili drugim rečima preduzetćima manjeg obima po svim parametrima. Dominira, odnosno strategiju i sudbinu preduzeća određuje vizija i sposobnost njenog jasnog definisanja, kao i puteva i instrumenata kojima će se ta vizija ostvariti. To, drugim rečima, znači da se preduzetnički duh može nalaziti, kako u malom preduzeću, tako i u industrijskim i poslovnim gigantima. Iz toga proističe da otvaranje bilo kog preduzeća ili poslovnog projekta nije automatski preduzetništvo. Jeste preduzetnički projekat ako ispuni one ključne uslove kojima se definiše preduzetništvo, a to je pre svega, kretativna, dinamična, razvojna vizija, motivacija i vera supstvene mogućnosti da se preduzetnički projekat uspešno realizuje. Iz napred navedenog „neizbežno se nameće pitanje - da li onda postoje preduzeća u kojima be postoji preduzetništvo, odnosno preduzetnička vizija poslovnog projekta, koja je kretativna, a ne rutinska. Na to pitanje je već delimično odgovoreno na prethodnim stranicama ovog teksta. Taj odgovor se može formulisati još jednom na prilično ciničan način, ali ne radi cinizma, već da bi se shvatila suština preduzetništva i jasno podvukla linija razgranilžčenja izmedju preduzetništva i drugih oblika ekonomske aktivnosti. Taj cinični odgovor bi glasio „postoje preduzeća u kojima preduzetništvo postoji samo u tragovima“. I tu se nalazi i lako na pojavnj ravnj prepoznaje linija razgraničenja. Takva preduzeća u kojima nema preduzetničkog duha nemaju perspektivu, ana su u kraćem ili dužem vremenu osudjena na propast.“³

U tom smislu potrebno je istaći još jednu razliku izmedju preduzetništva i drugih oblika ekonomske aktivnosti. Naime, razvoj novih tehnologija, razvoj novih oblasti proizvodnje, uslovljavaju sve veću dinamiku razvoja i promene. Može se slobodno reći da je dinamika promena postala ključna odrednica savremenog doba, koja ne utiče samo na ekonomski život, već i na način života. Nesporna činjenica stalnog rasta dinamike kreranja i razvoja civilizacije čiji smo savremenici i kreatori, zaslužuju posebnu pažnju, odnosno potrebu da bude detaljno i celovito analizirana, jer se u toj činjenici nalazi jedna od ključnih razlika izmedju preduzetništva i drugih oblika ekonomske aktivnosti.⁴ Ta razlika ogleda se u različitoj dinamici aktivnosti u svim njenim fazama. Reč je o tome da je preduzetništvo po svojoj prirodi izuzetno dinamičan proces. To proističe iz kreativne, razvojne prirode preduzetničkih inicijatica i projekata, što je važna konkurentska prednost, koja se sastoji u tome da se neka neka preduzetnička unicijativa, neki novi preduzetnički projekat, što praktično znači pokretanje stvaranja novog proizvoda, ili nove usluge, pojavi prva u poslovnoj zajednici i na tržištu, što je ključna komparativna prednost u tržišnoj utakmici u celini. Nesporno je ono u čemu se ekonomisti i privrednici u suštini slažu da su mala srednja preduzeća, porodični biznis, veoma

³ Svenson L.F.H. "Filozofija rada", „Geopolitika“ Beograd 2012

⁴ The Historical meaning of work", Cambridge University Press , Cambridge 1987

povoljni, odnosno njihova fleksibilnost, veoma pogodno tle, odnosno imaju brojne komparativne prednosti za pokretanje novih poslovnih projekata i inicijativa. Naravno, to ne znači da su mala i srednja preduzeća i porodični biznis jedina mesta, odnosno organizacioni oblici u kojima se mogu uspešno razvijati novi preduzetnički projekti. Podrazumeva se, naravno, da sama činjenica da je osnovano neko malo ili srednje preduzeće ili porodični biznis, ne znači automatski da je to preduzetnički projekat.

Ali kakva je sudbina i perspektiva preduzetništva, odnosno njegovih, stvaralačkih razvojnih komponenti u velikim poslovnim sistemima. U traganju za odgovorom na ovom pitanje relevantne se sledeće činjenice. Velika preduzeća, odnosno veliki poslovni sistemi, u osnovi nastaju na tri načina:

- Jedan način je da se od starta projektuje i gradi veliki poslovni sistem, sa svim bitnim komponentama;
- Drugi način je da se veliki poslovni sistem postepeno gradi, započinjući od jedne ili nekoliko skromnijih inicijativa, da se u tom rastućem sistemu funkcionalno povezuju određeni poslovi, da se stalno uključuju nove oblasti proizvodnje odnosno poslovne aktivnosti, zapošljava sve veći broj radnika, tako da stalno, samo različitim dinamikom teče proces menjanja i razvoja poslovnog sistema;
- Treći način, je nešto što se može definisati kao revolucionalni događaj u proizvodnji, nauci, ekonomskom i društvenom životu. Savremena istorija je puna takvih „kopernikanskih obrta“, koji su promenili ne samo određenu oblast ekonomije, već celokupni način života. To su stvaraoci, vizionari, kao što je bio Frenklin, Edison, Tesla, Voren Bafet, tvorac „Majkrosofta“....., dakle ljudi koji su imali viziju, ne samo određenog proizvoda, ili ekonomske aktivnosti, već viziju ukupnih prirodnih i društvenih kretanja. To je zapravo ono što čini suštinu preduzetništva. Tome u prilog ide i činjenica da su se neki od ovih vizionara obogatili, neki su živeli skromno, neki su umrli u veoma skromnim materijalnim uslovima, samo i hotelskoj sobi, kao Nikola Tesla, ali njiima novac nije bio glavni cilj, već ostvarenje njihove vizije. U takve vizionare spadaju, na primer i Džon Neš i Stiven Hoking, nobelovci, jedan ekonomista, drugi astrofizičar, ali ljudi ogromne kreativne snage, koju su pretvorili u svoje snove, u svoju viziju i najzad u vrhunsko stvaralačko dostignuće.

Prateći taj rast, odnosno obim preduzetničkih projekata, mogu se, pre svega, uočiti različiti nivoi rasta. Jedan broj preduzetničkih projekata ostaje na inicijalnom nivou i na tom nivou relativno uspešno funkcioniše, odnosno ima odgovarajući preduzetničko konkurentski kapacitet, kojim se konkretni preduzetnički projekat održava u sve oštrijoj i zahtevnijoj tržišnoj utakmici.⁵

S druge strane, jedan broj inicijalnih, da ih definišemo kao osnovnih preduzetničkih projekata, nastavlja da se razvija i raste, kako po obimu, tako i po drugim parametrima uspešnosti, potvrđujući pokretačku snagu preduzetničke inicijative, upravo kroz njen rast i razvoj. Svoju stvaralačku, preduzetničku snagu ove ideje i inicijative potvrđuju upravo kroz nivo rasta i razvoja određene preduzetničke inicijative, odnosno projekta.

Svaki od tih inicijalnih, početnih preduzetničkih projekata, ima svoje objektivne domete, njihova stvaralačka snaga nije jednaka i upravo konkurencija između tih inicijalnih preduzetničkih projekata, pokreće celinu šireg, stvaralačkog, preduzetničkog projekta. Drugim rečima, dosadašnja praksa daje nam za pravo da kažemo da se veliki preduzetnički projekti, čiji su rezultat veliki, fleksibilni, razvojni, poslovni sistemi, sastavljeni iz čitavog niza malih, inicijalnih preduzetničkih inicijativa i projekata. Na taj način se u startu dobija ključni dobitak,

⁵ Vukotić V. „Psihofilozofija biznisa“, CID Podgorica 2006

vrši se disperzija stvaralačkog, preduzetničkog pristupa poslovanju, afirmiše se i hrabri otvoreni, stvaralački pristup svakog pojedinca, unapredjivanju načina poslovanja, uvodjenju inovacija i naravno najvećeg stepena inovativnosti, uvodjenja novog poslovnog ili proizvodnog programa.

Naravno, različita dinamika, različit stepen razvijenosti i uspešnosti pojedinih inicijalnih preduzetničkih projekata, otvara pitanje njihovog povezivanja u šire funkcionalne celine, kao i integrisanja ukupne snage svakog od tih inicijalnih preduzetničkih projekata i širu, untegrisanu snagu, koja će pokretati veliki poslovni sistem. Od uspešnosti tog povezivanja u najvećoj meri, a može se slobodno reći, isključivo zavisi opštenak i konkurentski tržišni kapacitet velikog poslovnog sistema. Drugim rečima, pitanje se može postaviti na sledeći način – u kom je nivou jedan veliki poslovni sistem po svojim suštinskim odrednicama preduzetnički, odnosno stvaralački i razvojni. To se proverava, između ostalog, tako što se prati odnos stvaralačke preduzetničke energije malih, inicijalnih preduzetničkih projekata, drugog. U protivnom, dešava se da nedostatak preduzetničke razvojne snage velikog poslovnog sistema, ugasi stvaralačku snagu inicijalnih preduzetničkih projekata, a to, na dugi rok znači i perspektivu velikog preduzetničkog projekta. To je kao kada bi ste velikom potrošaču postepeno ukidali pojedine manje izvore energije, koji povezani daju sistemu optimalnu životnu snagu.

DA LI JE LJUDSKA PRIRODA PREDUZETNIČKA

Već na prvi pogled jasno je da je pitanje da li je ljudska priroda predzetnička, pre svega moralno i filozofsko, pa tek onda ekonomsko, socijalno i dr. Naravno svi odgovori na ovo pitanje zavise od toga da li će se u odgovoru na ovo pitanje potvrditi ili negirati da li je čovek po svojoj prirodi preduzetnik ili ne.⁶ Tako posmatrano, može se zaključiti da je odgovor na ovo pitanje samo sastavni deo odgovora na šire pitanje o prirodi i karakteru ljudskog bića, u tom smislu, da li je čovek po svojoj prirodi radan i vredan, ili je lenština koja radi samo kad mora, da li je čovek čoveku vuk, ili prijatelj, kome su pravda, humanost i solidarnost misli vodilje u svakodnevnom životu i odnosu prema drugim članovima zajednice. Ako je po svojoj prirodi lenj i neradan, onda to isključuje mogućnost da je čovek po svojoj prirodi, ili bolje rečeno, po svojoj ljudskoj suštini preduzetnik, jer lenji i neradni u suštini imaju dve opcije:

- Jedna je da se „pomire sa sudbinom“ i prihvate siromaštvo kao svoju sudbinu, zavaravajući sebe da je neko drugi kriv za njihov nezadovoljavajući materijali i društveni položaj (sudbina, bog, šefovi koji ih mrze, loša politika i loši političari koji tu politiku vode, i tsl.), uvek kriveći nekog drugog, a ne sebe, odnosno prikrivajući sopstvenu lenjost i neodgovornost;
- Druga mogućnost je da do novca i materijalnih uslova sopstvenog života dolaze baveći se nečasnim poslovima, uključujući i vršenje krivičnih dela.

Odgovor, ili bar znatne komponente odgovora na pitanje, odnosno dilemu da li je ljudsko biće po svojoj prirodi preduzetnik ili ne, mogu se naći u istoriji. Ako se preduzetništvo i njegova kontra strana – nerad, neinventivnost posmatraju kroz vremensku dimenziju, odnosno protok vremena, onda se može uočiti da se ova dva antipoda, nalaze u stalnom sukobu. A to znači, da je ovaj sukob samo jedan od brojnih aspekata protivurečnosti i sukoba koji se odigravaju, manje više u svakom ljudskom biću, pa se samo u kontekstu celine ovih sukoba može na pravi način razumeti i analizirati.

⁶ Florida R. "The rise of creative class: An how its transforming work, leisure community and everyday life", New York Library of America

Ovaj sukob stvaralačkog, inovativnog, razvojnog i onog drugog, života, koji u suštini ostaje na navou zadovoljavanja osnovnih životnih potreba, manifestuje se na sledeći način. Naime, čovek jeste integralno, moralno, i univerzalno biće, delić univerzuma, a i sam za sebe jedan mali univerzum. On je deo prirode, deo njenih univerzalnih zakona, a njegova kreativnost se ispoljava u njegovom univerzalnom pristupu radu, odnosno svim oblicima radne aktivnosti, u funkciji stvaranja materijalnih i duhovnih dobara potrebnih za život. Čovek je istovremeno ratar, lovac, ratnik, graditelj doma i obavlja sve vruge poslove. Podela rada u smislu kako je definiše savremena ekonomska misao i praksa praktično ne postoji. Tek sa razvijanjem tržišnog inidustrijskog načina proizvodnje, čovek počinje da se bavi odredjenim , konkretnim poslom, odnosno tehnička podela rada, radni proces ograničava na odredjeni broj jednostavnih, ograničenih operacija. Preduzetništvo je u tom smislu od izuzetne civilizacijske, ne samo ekonomsko profitabilne važnosti, zato što ljudski rad ponovi vraća njegovom univerzalnom smislu.⁷

Jedan od pojavačkih oblika vidljivih na pojavnoj ravni te dileme, unutrašnjeg sukoba između preduzetničkog, stvaralačkog i onog lenjog, neaktivnog, nemotivisanog, statičnog, jeste i dilema preduzetništvo ili rentijerstvo. Na prvi pogled, preduzetništvo i rentijerstvo su međusobno suprotstavljeni – isključuju jedno drugo. Medjutim, to je tako samo na pojavnoj ravni, čak se može reći da je u pitanju optička varka. Naime, preduzetništvo podrazumeva stvaralaštvo, razvojnost, hrabrost, spremnost na promišljeni rizik, optimalni, integralni nivo znanja iz različitih oblasti, koje preduzetnika čine kompetentnim. S druge strane, rentijerstvo u suštini znači život od imovine ili novca koji je ranije stečen. Rentijer je u mogućnosti da uživa u blagodatima novca ili imovine koju poseduje, da ga troši prema sopstvenim željama, da uživa u dokolici, da život, odnosno vreme troši na razne vrste zabave i kao što je poznato postoji mnoštvo načina u tom smislu.

Sada se na tom planu otvara čitav niz različitih relacija. Naime, imovina i novac koji troši rentijer može biti rezultat rada, kako drugih ljudi, tako i samog rentijera, koji je taj novac u prethodnom periodu zaradio vodenjem uspešnih poslovnih aktivnosti. Jasno je da su ovde u pitanju dve vrste, odnosno dva tipa rentijerstva, jedno zasnovano na eksploataciji tuđeg rada, a drugo zasnovano na sopstvenom radu i stvaralaštvu. Ako je to tako, onda znači postoji mogućnost da pojedinac istovremeno ostvaruje dve uloge – ulogu preduzetnika koji vodi uspešan preduzetnički projekat i ulogu rentijera imovine i novca koji je ranije stekao, ali i koji stiče tekućom preduzetničkom aktivnošću. Drugim rečima, neko može biti istovremeno i rentijer i preduzetnik.

Upravo u tom odnosu dolazi do izražaja ono što je suština preduzetništva. Naime, preduzetnik, koji je veoma uspešan, ma koliko bio materijalno bogat, bez obzira na visinu profita koji ostvaruje neće se predati isključivo rentijerstvu i uživanju u materijalnim zadovoljstvima, već će dominantno mesto u njegovom životu i dalje imati preduzetništvo. Naravno, to ne daje pravo da se preduzetnik po svojoj prirodi, po svojoj psihološkoj strukturi izjednači sa asketama, sa ljudima koji se odriču svih , materijalnih zadovoljstava ili uživanja. Radi se o tome da oni ne spadaju u one kojima je uvećavanje bogatstva samo sebi cilj. Savremeno doba snagom činjenica, odnosno praktičnih primera ukazuje na ponašanje jednog broja preduzetnika, stvaralaca, kreatora novih tehnologija, novih zanimanja, novih oblasti života, ljudi za koje se slobodno može reći da su okrenuli novu stranicu savremene istorije, koji

⁷ Write, J.F. : „Democracy, Authority and Alienation of work“, Chicago Yniversity Press, Chicago 1980

su veći deo svojih enormnih zarada, koje se mere desetinama milijardi dinara poklonili u dobrotvorne svrhe.⁸ Taj čin, međutim, obuhvata najmanje tri aspekta:

- Jedan je humani, koji izražava svest o socijalnoj pravdi, o korporativnoj društvenoj odgovornosti spremnosti da se pomogne onima koji se nalaze u stanju socijalne potrebe;
- Drugi izražava odnos prema novcu, odnosno stav da novac nije bio ključni, a pogotovu ne jedini cilj onih koji su ušli u uspešne, profitabilne preduzetničke poduhvate, već da se izrazi i potrdi sopstvena stvaralačka snaga;
- Treći aspekt govori o tome da je uspešni preduzetnik, ostvario sve svoje želje i potrebe za uživanje u materijalnim blagodatima života, da i dalje novca ima u praktično neograničenim količinama i da nema potrebe i interesa da ga troši.

Sva tri navedena aspekta predstavljaju bitan putokaz za istraživanje specifične psihološko moralne strukture ličnosti preduzetnika.

PREDUZETNIŠTVO I TRŽIŠTE RADNE SNAGE

Uspešno definisanje preduzetničkih projekata, njihovih ciljeva, puteva koji vode do ostvarivanja tih ciljeva, definisanje preduzetničke strategije na različitim nivoima, počev od nivoa pojedinačnog preduzetnika, do nacionalne preduzetničke strategije, prepoznavanje i otklanjanje prepreka koje dovode u pitanje uspeh preduzetničkih aktivnosti, sticanje odgovarajućeg obrazovanja, profesionalnih i stručnih veština, koji preduzetnika čine kompetentnim za pokretanje i realizovanje preduzetničkih projekata, podrazumeva da se jasno definišu ključne specifičnosti preduzetništva, odnosno razlike između preduzetništva i drugih oblika ekonomske aktivnosti.

Medju ovim razlikama posebno su značajne one razlike koje se odnose na funkcionisanje tržišta radne snage. Naime, logično je i očekivano da specifičnosti preduzetništva kao oblika ekonomske aktivnosti utiču i na funkcionisanje tržišta radne snage. U analizi specifičnosti odnosa preduzetništva i tržišta radne snage, polaznu osnovu treba da predstavlja činjenica da se preduzetništvo u savremenom smislu te reči počelo se razvijati onda kada je počela da se uspostavlja i razvija slobodna, tržišna privreda, čija je ključna pokretačka snaga tržišna utakmica. Drugim rečima tržišna utakmica je jedino moguće društveno okruženje, sa svim neophodnim komponentama, ekonomskom, razvojnom, pravnom, političkom, moralnom, u kome je moguće da se uspostavi i razvija preduzetništvo. Iz toga proističe jedan veoma van zaključak – da se stanje preduzetništva u jednom društvu, ili u jednoj lokalnoj sredini može slobodno preuzeti kao pouzdan indikator ukupnog ekonomskog stanja, mogućnosti ekonomskog i tehnološkog razvoja. Iskustvo, našeg ali i drugih društava u tom smislu potvrđuje tamo gde nema preduzetništva, ili se ono javlja u rudimentiranom obliku nema ni podsticajnih uslova za razvoj tržišne ekonomije u celini. Razlog za to nalazi se u činjenici što je preduzetništvo, koje podrazumeva izuzetno visok stepen inovativnosti, racionalne hrabrosti i otvorenosti ka novom i drugačijem, izuzetno osetljivo prema bilo kakvom vidu ograničenja ovih uslova. To znači da je pokušaj razvoja preduzetništva, bez napred navedenih i drugih komponenti otvorenog, razvojnog, demokratskog društva, isti kao pokušaj gajenja biljaka bez svetlosti.

⁸ "Uvod u poslovnu etiku i korporacijsku društvenu odgovornost", Zagrebačka škola ekonomije i menadžmenta, i „MATE“, Zagreb, 2008

U razmatranju uticaja, odnosno medjusobnog odnosa preduzetništva i tržišta radne snage neophodno je da se uzme u obzir i sledeća činjenica. Naime, tržište radne snage, ne postoji i ne može da funkcioniše izolovano, već samo u okviru zajedničkog funkcionisanja sva tri segmenta tržišta – tržište roba, tržište kapitala i tržište radne snage. Idealna situacija nastaje onda kada ova tri tržišta, ili tačnije rečeno tri segmenta tržišta, funkcionišu sinhronizovano, uskladjeno, što znači da se na sva tri pomenuta segmenta tržišta uspostavlja ravnoteža ponude i potražnje. Naravno, ekonomija nikada ne funkcioniše idealno, u ekonomskim procesima se događaju promene, konflikti različitih interesa, pokreću se nove inicijative, koje remete uspostavljenu usaglašenost ponude i potražnje. Taj poremećaj odnosa ponude i potražnje može imati i pozitivne i negativne strane. Negativne strane se manifestuju tako što se trajno ispoljava i stabilizuje nesaglasnost ponude i potražnje, kao posledica hiperprodukcije određenog proizvoda, praćeno opadanjem potrošačke moći društva, što dovodi do masovnog otpuštanja radnika i svih posledica koje takvo masovno otpuštanje izaziva. Kod ovakvih ekonomskih procesa postoje svi parametri proizvodnje u potrebnim, ili preteranim količinama, proizvodnja do određenog momenta beželi rast i na prvi pogled je sve u redu. Kada dodje do pada tražnje, do gomilanja neprodane robe u magacinima, a to znači i nemogućnosti vlasnika kapitala da servisiraju kontinuirani tok proizvodnog procesa, odnosno neprekidanje lanca novac, roba, novac, onda je kasno, nastupa ekonomska kriza. Šta se dogodilo ? Posao se razvijao, širio se obim posla, uvodjne su nove komponente, zapošljavani novi radnici, sve je, drugim rečima, išlo kako treba u očekivanom pozitivnom pravcu, što su potvrđivali svi parametri. Upravo je to zavaralo vlasnike i menadžere. Zanemarujući ključni izvor, odnosno pokretačku snagu uspeha, oni su se predali rutinskom obavljanju poslova, kojima se ne može poreći značaj, kao i kompetentnost onih koji te poslove obavljaju. Međutim očigledno je ja da su skrajnuli ili potpuno izostavili ono što je ključ svakog uspešnog poslovnog projekta – a to je kreativnost, razvojnost, hrabrost, spremnost na rizik, sve ono što čoveka čini stvaralačkim, razvojnim bićem. U tome je suštinska razlika između preduzetništva i svih drugih oblika ekonomske aktivnosti. Svaki preduzetnički projekat je po svojoj suštini istraživački. On započinje istraživanjem svih aspekata, odnosno sva tri segmenta tržišta – tržišta roba, kapitala i radne snage, uočavanjem i analizom promenljivih varijabli, čija je zastupljenost veća nego kod drugih privrednih aktivnosti, zbog čega je predvidljivost toka i očekivanih rezultata preduzetničkih projekata manja nego kod ostalih poslova.⁹

U preduzetničkim projektima na specifičan način su povezani poslovi radnika, poslovi menadžera i poslovi vlasnika kapitala. Iz tog razloga i tržište radne snage je kod ovakvih preduzetničkih projekata osetljivije i posledice grešaka imaju veće ekonomske i razvojne posledice.

Upravo se kroz sinhronizovanu analizu sva tri segmenata tržišta može pokazati da najveća prednost preduzetničkih projekata nije u raspoloživim materijalnim resursima – novac, sirovine, razvijene tehnologije, infra struktura i tsl. Najveću prednost, odnosno najsnažniju pokretačku snagu preduzetničkih projekata predstavljaju ljudi i to dokazuje činjenica da taj stvaralački potencijal može da pokaze veći snagu od svih materijalnih resursa. To potvrđuju primeri najvećih umova i pronalazača novih tehnologija, koji su u suštini preduzetnici. Zato može da se zaključi da nema „malog biznisa“, odnosno malih preduzetničkih projekata. Ključna stvar odnosno suštinska odrednica svakog preduzetničkog projekta je u tome što on ne treba i ne može da bude ograničen.

⁹ Rus V., Arzenšek V. „Rad kao sudbina i rad kao sloboda“, „Globus“ Zagreb 1984

LITERATURA

1. Florida R. : „The rise of creative class: An how its transforming work, leisure, community and everyday life“, New York Library of America
2. Naisbit J. „Mentarni sklop – promeni okvir, sagledaj budućnost“, „Megatrend“ Univerzitet, Beograd, 2009
3. Svenson L.F.H. : „Filozofija rada“, „Geopolitika“, Beograd 2012
4. „The historical meaning of work“, Cambridge University Press, Cambridge 1982
5. Writte J. F. : „Democracy, Authority, and Alienation of work“ Chicago Univerzity Press, Chicago, 1982
6. „Uvod u poslovnu etiku i korporativnu društvenu odgovornost“ Zagrebačka škola ekonomije i menadžmenta“ MATE, Zagreb, 2008
7. Rus V., Arzenšek V. „Rad kao sudbina i kao sloboda“, „Globus“ Zagreb, 1984
8. Vukotić V. „Psihofilozofija biznisa“, CID Podgorica, 2006
9. Weber M. „A research strategy for the study of occupational careers, and mobility paterns – the interpretation of social reality“, New York 1980

UTICAJ KULTURE NA RAZVOJ KINESKOG PREDUZETNIŠTVA

Apstrakt

Tokom posljednjih godina Kina je implementirala politiku koja se fokusira na masovnom preduzetništvu, tehnologijama i inovacijama. Tradicionalni industrijski sektor koji je podsticao privredni rast Kine postaje sve slabiji a ona se okreće privatnom sektoru i inovacijama koje postaju novi pokretač ekonomije. Kineska Vlada upravo kao novog nosioca privrednog rasta vidi preduzetnički duh i energiju svojih građana. Ipak, taj preduzetnički duh nije nov, niti je nastao sam od sebe, već je utkan u gene svakog kineza hiljadama godina unazad. Nosilac klice preduzetničkog duha je kineska tradicija i kultura. Stoga, osnovna hipoteza ovog istraživanja glasi: „*Poštovanje principa kineske tradicije i kulture vodi razvoju preduzetničke misli*”.

Cljučne riječi: preduzetništvo, tradicija, kultura, Konfučijanizam, Taoizam

Abstract

In recent couple of years, China has implemented a policy that focuses on mass entrepreneurship, technology and innovation. The traditional industrial sector that encouraged economic growth of China is becoming weaker and China turns to the private sector and the innovations that have become the new driver of the economy. The Chinese Government seen entrepreneurial spirit and energy of their citizens as the new impulse of the economic growth. However, the entrepreneurial spirit is not new in China, nor it is created by itself, he is already embedded in the genes of every Chinese person for thousands of years. The holder of entrepreneurial spirit is a Chinese tradition and culture. Therefore, the main hypothesis of this paper is: "*Respects of the principles of Chinese tradition and culture leads to the development of entrepreneurial thinking.*"

Keywords: entrepreneurship, tradition, culture, Confucianism, Taoism

UVOD

Različite teorijske rasprave ali i empirijska istraživanja već dugo ukazuju na značaj kulture, njenih razlika i vrijednosti za ekonomski i socijalni razvoj. Istorija ljudske civilizacije donosi nam brojne primjere koji ovo potvrđuju. Kulture na jednoj strani u sebi nose elemente koji ograničavaju napredak i razvoj, posežući za iracionalnim elementima i postupcima u odlučnim istorijskim momentima. Na drugoj strani, one mogu da budu vrlo racionalne, podsticajne i stvaralačke. "Kineska, korejska i italijanska privrženost porodici, odnos Japanaca prema usvajanju onih koji ne pripadaju srodničkoj vezi, odbojnost Francuza prema ulaženju u neposredne odnose, njemačko stavljanje težišta na vježbanje, sektaški karakter američkog društvenog života: sve to ne proističe iz racionalnih kalkulacija, već iz naslijeđenih kulturnih navika" (Fukujama, 2004, str.29).

* Univerzitet Donja Gorica, Fakultet za međunarodnu ekonomiju finansije i biznis, Fakultet za informacione sisteme i tehnologije (marija.orlandic@udg.edu.me)

Uticaj kulture na preduzetništvo je tema koja interesuje istraživače kako na nacionalnom, tako i na regionalnom nivou. Uzimajući u obzir njenu primjenjivost na sve aspekte ljudskog života pa samim tim i na preduzetnički duh¹ istraživači su se trudili da nađu neke zajedničke i trajne sisteme vrijednosti, uvjerenja i stavove u određenoj naciji ili regionu koji mogu uticati na kreiranje preduzetničke inicijative (George & Zahra, 2002). Rezultati pokazuju da preduzetnici imaju mnogo toga zajedničkog, bez obzira na kulturu. Na primer, istraživanje McGrath i MacMilla (1992) koje je obuhvatilo više od 700 preduzetnika u devet zemalja pokazalo je da oni imaju neke zajedničke osobine, kao što su inovativnost, proaktivnost i agresivnost. Hofstedeova teorija kulturnih dimenzija (1980, 2001) pruža dobru klasifikaciju različitih nacionalnih kultura u pogledu zajedničkih vrijednosti ljudi i sklonosti u ponašanju. Ipak, dužina trajanja kao i rasprostanjenost kineske kulture uticali su na to da se neki autori bave upravo njenim normama na razvoj preduzetništva među Kinezima širom svijeta (Chan (1997); Liao i Sohen (2001); Poutziouris i dr. (2002); Zapalska i Edwards (2001)). Tako su Poutziouris i aut. (2002) u svom istraživanju grubo istakli tri ključne karakteristike tradicionalne kineske kulture: paternalizam, jedinstveni lični sistem vrijednosti i ksenofobičnost kao značajne faktore uticaja na preduzetnički duh; dok su za Zapalsku i Edwardsa (2001) to porodica, hijerarhija, kolektivizam i marljiva radnost.

Specifičnost kineske kulture u odnosu na sve druge, uz činjenicu da nije homogena geografski, upućuje na to da Kinezi koji žive širom svijeta dijele neke zajedničke vrijednosti i uvjerenja koji omogućavaju njeno trajanje i čine faktor njihovog razvoja. Upravo oni će biti fokus ovog istraživanja. Isto tako, evidentno je da se danas zemlje istočne Azije koje baštine konfučijansku kulturnu tradiciju nalaze u grupi zemalja sa najrazvijenijom ekonomijom (Japan), ili već godinama imaju najveću stopu ekonomskog rasta (Kina), ili su se bez obzira na mali prostor i oskudne prirodne resurse razvile u veoma snažne ekonomije (Tajvan, Hong Kong, Singapur), ili imaju nekoliko svjetski značajnih i uticajnih kompanija (Južna Koreja). Ovu konstataciju potvrđuje i empirijsko istraživanje Hofstede i Bonda (1988)² koji su pokazali uzročnu vezu uticaja konfučijanizma na ekonomski prosperitet istočno-azijskih zemalja. Da bi se uspješno i etički poslovalo u Kini, prvo je potrebno osnovno razumjevanje ideologije, vjerovanja, kultura i psiholoških karakteristika koje čine temelj kineske poslovne kulture, ističe Hofstede. (Hofstede, 1994, str.1) Ovu vezu je dokazao i Schwartz (2010) putem njegove studije kulturnih klastera.³

Pregled literature ukazuje da su konfučijanizam i taoizam, primarne ideologije koje su uticale na građenje kineske poslovne prakse, dok se uloga budizma ne pominje u literaturi (Fang, 1999, IP, 2009b, Kraford, 2000). Sve ovo ide u prilog autorkinoj hipotezi da je kinesko preduzetništvo razvijano pod uticajem ovih dviju filozofija, te da je temeljno razumjevanje konfučijanizma i taoizma imperativ za građenje uspješnih poslovnih odnosa sa Kinezima.

¹ "Preduzetništvo je energija. Preduzetništvo je pogonska energija razvoja. Preduzetnička energija drži pojedinca, odnosno preduzeće i privredu u naponu, održava razvojnu toplinu sistema." (Više vidjeti: Vukotić, Veselin (2006) Psihofilozofija biznisa, CID, Podgorica)

² Ovo istraživanje je obuhvatilo 22 zemlje u periodu od 1965-1980 koje baštine konfučijansku tradiciju i kulturu

³ Konfučijanski klaster (Kina, Hong Kong, Japan, Južna Koreja, Tajvan, Tajland) naglašava hijerarhiju, pragmatizam, preduzetništvo, vještine i utemeljenje, vrijednosti koje su saglasne sa konfučijanizmom.

1. KORIJENI KINESKE PREDUZETNIČKE MISLI

Kina je zemlja sa najstarijom civilizacijom na svijetu koja u kontinuitetu traje više od 4.000 godina. U toku ovog dugog perioda Kina je mijenjala granice, glavne gradove i bila napadana divljim plemenima, ipak, uprkos svojoj veličini, jedinstveni sistem vladanja i snažan osjećaj nacionalnog identiteta doprinijeli su da ostane ujedinjena. Njihova dugotrajnost potiče iz filozofije življenja, koja se razvijala pod uticajem kineskih mislilaca prije svega Konfučija i Lao Cea. Hronološki razvoj Kineske istorije sa važnim godinama može se vidjeti u Tabeli 1.

Tabela 1. Hronološki put razvoja Kine

<i>Godina</i>	<i>Važni istorijski događaji</i>
2800. g.p.n.e	Legendarni prvi Kineski car – “Žuti car”;
2070. - 1600 g.p.n.e	Dinstija <i>Xia</i> ;
1600. - 1046 g.p.n.e.	Dinastija <i>Shang</i> počinje da bilježi kinesku istoriju;
1046. – 771. g.p.n.e.	Zapadna <i>Zhou</i> dinastija;
oko 600. g.p.n.e.	Rođenje <i>Lao Ce</i> - tradicionalno se smatra osnivačem taoizma;
551. - 479. g.p.n.e.	Rođenje <i>Konfučija</i> - utemeljivač konfučijanizma;
221. g. p.n.e.	Prvi car <i>Qin Shi Huangdi</i> utemeljuje dinastiju <i>Qin</i> i ujedinjuje zemlju;
221. - 618. g.n.e.	Gradi se Kineski zid;
589. - 618.	Dinastija <i>Sui</i> povezuje postojeće kanale i dovršava Veliki kanal (od Pekinga do Hangdžoua) koji povezuje rijeke <i>Huang Ho</i> i <i>Yangtze</i> ;
618. - 906.	Dinastija <i>Tang</i> donosi Kini veliki napredak; cvjetaju umjetnost i trgovina;
960. - 1279.	U vrijeme dinastije <i>Song</i> dolazi do industrijske revolucije;
1279.	Mongoli pod vodstvom <i>Kublaj-kana</i> zauzimaju Kinu; duž “ <i>Putu svile</i> ” cvjeta trgovina sa Evropom;
1368. - 1644.	Pod dinastijom <i>Ming</i> Kina postaje svjetska sila;
1644. - 1911.	Mandžurijska dinastija;
1842.	Prvi opijumski rat;
1911.	Pad carske vlasti i proglašenje Republike Kine;
1949.	Komunisti proglašavaju Narodnu Republiku Kinu;
1966. – 1976.	Kulturna revolucija;
1978.	Početak proklamovanja politike “otvorenih vrata”;
1997.	Umire <i>Deng Xiaoping</i> ;
1999.	Velika Britanija vraća Hong Kong Kini;
1999.	Portugal vraća Makao Kini.
2008.	Olimpijske igre u Pekingu

Izvor: prikaz autorke, više izvora

Prilikom analize razvoja kineskog preduzetničkog duha upravo je istorijski aspekt posebno važan, iz razloga što za njih "drevne" škole imaju veću vrijednost jer su prošle test vremena. Ipak, mnogi istraživači vide tek posljednjih 30 godina kineske istorije kao početak razvoja preduzetničkog duha, kada se otvorila i postala tržišno orijentisana⁴ i kada je domaće preduzetništvo i privatni biznis identifikovano kao "jedan od najvažnijih pokretača ekonomskog razvoja Kine" (Yang i Li, 2007). Moderni kineski sistem vrijednosti koga karakterišu tradicionalna kultura, vjerovanje u komunizam, ali od nedavno i "zapadne" vrijednosti postaje važan elemenat brzog razvoja. Tradicionalna kineska kultura obuhvata različita i ponekad suprotstavljena mišljenja, kao što su konfučijanizam, taoizam, budizam ali i mnoštvo regionalnih kultura. Ipak, Konfučijanizam je bez sumnje najuticajnija misao, koja predstavlja temelj kineske kulturne tradicije i koji pruža osnovu za norme ličnog ponašanja (Pie, 1972). Svakako, ne smiju se izostaviti ni taoistički etički kodeksi koji su imali značajan uticaj na oblikovanje kineskih biznis mreža, kao jednog od atributa preduzetničkog duha.

1.1. Konfučijanizam

Konfučijanizam ili konfučijanstvo⁵ predstavlja sistem filozofskih, religijskih, političkih načela i životnih pravila koje je zasnovao Konfučije, a razradili njegovi sljedbenici. Budući da Konfučijevo učenje nije bilo sistematski oblikovano, već da je prvenstveno bilo moralno nadahnuće, te za svako područje ljudskog djelovanja ima različite dimenzije od filozofsko-naučne teorije, preko kompleksa osnovnih religijskih načela, društvenih struktura, vrlog ponašanja i radne etike. Upravo ove dimenzije konfučijanizma predstavljaju opšti obrazac kineskog života od nastanka do danas. Prema Konfučiju postoji pet stalnih vrline: humanost, pravednost, pristojnost, mudrost i odanost (Ch'en, 1986). Isto tako za svaki vid međuljudskih odnosa on je objasnio vrline koje ti odnosi razvijaju, nazvavši ih "*Wu Lun*" (Fan, 1995):

<i>Međuljudski odnosi:</i>	<i>Vrline</i>
➤ Između vlasti i građana:	<i>Lojalnost i dužnost</i>
➤ Između muža i žene:	<i>Obaveza i pokoravanje</i>
➤ Između roditelja i djece (oca i sina):	<i>Ljubav i poslušnost</i>
➤ Između braće i sestara (starijeg i mlađeg brata):	<i>Poštovanje starijeg i model uzora</i>
➤ Između prijatelja:	<i>Povjerenje</i>

Ovi odnosi su strukturirani tako da garantuju otimalnu korist za obje strane i jedino njihovim poštovanjem osigurana je harmoničnost u društvu.⁶ Upravo su konfučijanska odanost autoritetu i spremnost da se poštuju pravila, dovela do toga da se u Kini prihvata vodeća uloga

⁴ Brzi privredni rast u Kini otpočeo je nakon realizacije "politike otvorenih vrata" 1978, praćen smanjenjem državnih i dramatičnim rastom privatnih preduzeća. Glavna karakteristika tog tranzicionog perioda u Kini je evolutivnost u odnosu na "Big Bang" pristup u Istočnoj Evropi i zemljama bivšeg Sovjetskog Saveza. Kina je postepeno i često ekperimentalno prelazila sa komandno-kontrolne ekonomije na tržišno i privatno orijentisanu. Legitimnost privatnih preduzeća nije prihvatana na početku uvođenja reformi i politike otvorenosti. Kao rezultat toga, pragmatičan i gradualistički pristup reformama kroz kreiranje okoline kontrolisanjem cijena i centralno planskim upravljanjem doveo je do postepenog otvaranja tržišta i privatizacije.

⁵ Konfučijanizam je nastao u 5. vijeku prije nove ere u Kini. Za osnivača se smatra Konfučije koji je bio važan kineski filozof, veliki učitelj i mudrac. Bio je član kineske intelektualne i upravljačke (upravne) elite, čiji učenici su zabilježili njegovo učenje o pravilnom ponašanju.

⁶ Konfučije uvijek koristi samo muške verzije jezika za definisanje porodičnih odnosa stoga i ne čudi što je očinski lik jasno izražen u kineskom naslednom sistemu.

države (vlade) u tržišnoj ekonomiji. To je ta vrijednost ljudskog bića koje razlikuje kinesko društvo kao kolektivno u odnosu na individualistička zapadna društva (Hofstede, 1980). Zatim, poštovanje uzora, kao i ljudska interakcija u skladu sa zajedničkim težnjama i tolerancijom, predstavljaju vrijednosti koje su doprinele boljem uključivanju Kine u savremene tržišne tokove. Ne smije se zaboraviti ni uloga porodice kao centralne vrijednosti konfučijanizma koja je doprinela bržem razvoju porodičnih preduzeća i porodičnog biznisa. "Slika porodice kao mikrokosmosa države i ideala države kao proširene porodice, ukazuje da je porodična stabilnost suštinski važna za politički život i da je suštinski važna uloga države u osiguranju organske solidarnosti u porodici"(Tu Vejming, 2004, str. 411).

Mnogi zapadni istraživači su kritikovali norme konfučijanizma, smatrajući ga glavnim uzrokom ekonomske zaostalosti Kine (Veber, 1968). Međutim, konfučijanizam je vremenom značajno evoluirao i prilagođavao se promjenama koje su nastajale na ekonomskoj i socijalnoj osnovi. Drugojakost konfučijanizma u odnosu na druge kulture je protivriječnost u stavovima. Na jednoj strani, konfučijanizam u Kini je produkovao i održavao specifičan feudalni sistem, koji se trajao više od dva milenijuma kroz brojne dinastije, počivajući na svojim klasičnim principima i uspješno odbijajući sve pokušaje ekonomske, političke i socijalne transformacije i modernizacije. U teoriji je vladalo mišljenje da je upravo konfučijanska kultura, sa dominantnim porodičnim vrijednostima, ograničavajući faktor i prepreka poslovnim inovacijama i ekonomskom uspehu. Sa druge strane, konfučijanska kultura i misao u periodu nakon Drugog svjetskog rata u istočnoazijskim državama, a danas posebno u Kini postali su glavni pokretači reformi, preduzetničkog duha i ekonomskog napretka. Postavlja se pitanje: "Šta je uslovalo takav kulturni preobražaj? Koji su kulturni elementi i etički principi konfučijanizma "dozvolili", prihvatili i podstakli istočnoazijsku modernost?" Praksa je na ovom primjeru je još jednom potvrdila teoriju koja kaže da iste kulturne vrijednosti mogu dati različite ekonomske i socijalne rezultate. Upravo ovo zaključuje i Lusian V. Pay (2004, str. 397) da iste vrijednosti, čak i u isto vrijeme, "koje postoje u potpuno različitim okolnostima mogu dati, a obično i daju, različite efekte" dok na drugoj strani, iste vrijednosti u različitim vremenima mogu se "kombinovati na različite načine i tako proizvesti različite efekte". Ovi stavovi navode autorku na zaključak da neke tradicionalne i ukorijenjene vrijednosti poseduju karakteristike univerzalnih vrijednosti. Viljem de Bari (1998) ističe da je konfučijanizam formirao nekoliko univerzalnih "azijskih vrijednosti" kao što su saosećanje, distributivna pravda, svijest o obavezi, ritual, javni duh i grupna orijentacija, koje mogu da se ravnopravno mjere sa vrijednostima koje su proizvele "zapadne vrijednosti". Samokontrola i želja za vlastitim napredovanjem, predstavljaju takođe "azijske vrijednosti" koje su podstakle masovno i kvalitetno obrazovanje koje vode bržem razvoju i napretku društva. Posebno treba istaći njihovu spremnost da uče od drugih i da cijene rezultate i uspjeh drugih.⁷ Haley je istakao neke od elemenata konfučijanske kulture koji su bili od posebne važnosti za ekonomski prosperitet Kine i razvoj preduzetničkog duha: održao je jedinstvo Kineza širom planete; u odnosu na evropsku filozofiju pružio je mnogo više slobode i nezavisnosti; stvorio je sigurno i uređeno društvo; zahvaljujući njemu je došlo do agrarnih sloboda (ova filozofija zahtijevala je od države da zemljište da proizvođačima na kontrolu i upravljanje); podsticao je obrazovanje i promociju inteligentne, oprezne, savjesne i marljive radne snage; sa posebnim naglaskom na ozbiljnosti, poštenju i povjerenju kreirajući okruženje koje pospešuje ekonomski razvoj (Haley i dr, 2004. str.33)

⁷ Konfučijeve misli: „Učenje čini čovjeka „plemenitim gospodinom!“; „U obrazovanju među ljudima nema razlika, svako ima pravo na obrazovanje!“; „Ja sem nijesam rodio sa znanjem, već sam zbog toga što volim drevnu kulturu, znanje zadobio vrijednim radom!“ (više izvora)

Fukujama (1997, str. 284), zapaža da konfučijanizam, ističe dužnost, odanost i obaveze kao važne karakteristike individualnog i grupnog djelovanja, "zbog toga što se čovek u ovom učenju zamišlja kao pojedinac uglobljen u čitavu mrežu postojećih društvenih odnosa". Upravo ovo vodi tome da su porodične veze "guanxi" osnov za pokretanje i razvoj biznisa. "Guanxi" se baziraju na recipročnim uslugama koje osiguravaju obavljanje bilo kojeg posla, često bez milosti i sa niskim nivoom etičnosti. One obuhvataju nepisana pravila kojih se moraju pridržavati svi pripadnici jedne "guanxi" mreže u kojima vlada autokratsko liderstvo. "Autokrata" koristi svoju moć, ali i brine za sve druge "članove".

Zašto su "guanxi" (veze) toliko važne za Kineze? Redding (1990) smatra da je jedan od razloga taj što su obični ljudi u tradicionalnom kineskom društvu živeći na rubu egzistencije i sa osjećajem nesigurnosti, pripadanjem "guanxi" obezbjeđivali neophodne resurse a time smanjivali stres i obezbjeđivali materijalnu sigurnost. Samim tim, ona je na početku predstavljala strategiju za preživljavanje odnosno građenje veza zarad lične dobrobiti. Kasnije, iako su životni uslovi znatno poboljšani, Kinezi su ostali naviknuti na tradicionalnu strategiju - zapošljavanje putem "guanxi". Smatra se da je čast za Kineza da pokaže snagu pružajući pomoć članovima jedne "guanxi" mreže (Weltzien Høivik, 2007, str. 460). Stoga, "onaj koga znaš" je uvek važno. Neophodna osnova svakog biznisa je odnos među ljudima. U skladu sa tim, društvene mreže, u bilo kojoj kulturi, su od ključnog značaja za preduzetništvo (Brandstater, 2011), a posebno u Kini danas.

"Kulturna tradicija nastavlja moćno da utiče na proces modernizacije" (Tu Vjeming, 2004). Praktičan primjer ovog stava predstavlja konfučijanska kulturna tradicija koja je prilagođavajući svoj sistem vrijednosti novonastalim okolnostima stvorila preduzetničku inicijativu, duh i inovativnost, doprinoseći time snažan ekonomski razvoj i napredak Kine. Konfučijanizam ne samo što daje moralnu opravdanost kineskoj poslovnoj praksi već što su njegovi elementi: idealna porodica, pragmatizam i međuljudski odnosi u srži ekonomskog života i uspjeha (Crawford, 2000).

1.2. Taoizam (daoizam)

Taoizam (daoizam)⁸ se zasniva na izvesnom broju načela koja se obraćaju podjednako čovjekovom umu i njegovom duhu. Za razliku od konfučijanizma koji se fokusira na odnosima, Taoizam je filozofija koja poziva pojedinca da pronade put najmanjeg otpora kroz život, u skladu sa prirodnim poretom svemira. On se najbolje može razumjeti kroz tri doktrine: *Tao*, *Wu Wei* i *Jing Jang*. *Tao* ili put se odnosi na univerzalni zakon prirode, dok se *Wu Wei* prevodi „nedjelanje“ ili „pustiti stvari da idu svojim tokom“ (Fang, 1999). Najprepoznatljiviji elemenat ne samo taoizma već cjelokupne kineske kulture predstavlja princip dualizma ili interakcija suprotnosti *Jing Jang*. Oni nijesu suprotstavljeni djelovi, već čine jedinstvo suprotnosti, djelujući uvijek istovremeno.⁹ Slučajno ili ne, Konfučijanizam i Taoizam sami odražavaju paradoks dualizama, sadržanog u kineskoj kulturi. Konfučijanizam je pragmatična doktrina koja se fokusira na tu i sada, dok je taoizam idealistična i fokusira se na mistične i duhovne strane života.

Jedan od istraživača koji se bavio uticajem taoizma na biznis i na razvoj preduzetničkih vještina je Haley (2004). U tabeli 2 mogu se vidjeti koje su taoističke vrijednosti po njemu bile od posebne važnosti za razvoj tržišne ekonomije koju Kina danas baštini.

⁸ Za taoizam se ne može reći kada je tačno nastao, ali kao i svaki istorijski događaj potrebno ga je smjestiti u određeni vremenski kontinuum i odrediti ličnost koja se smatra njegovim osnivačem. Taoizam se prvi put javio u Kini a za osnivača se smatra Lao Ce koji je živio u petom vijeku prije nove ere.

⁹ Prema Vukotić: U svakoj pobjedi ima klica poraza i u svakom porazu klica pobjede.

Tabela 2: Taoističke vrijednosti i njihov uticaj na kinesko ekonomsko uređenje

<i>Taoističke vrijednosti</i>	<i>Implementacija od strane današnje tržišne ekonomije</i>
➤ Poštovanje autoriteta	Centralizovano donošenje odluka; Hijerarhijska komunikacija sa autoritetima;
➤ Kolektizam; ➤ Harmonijski odnosi između pojedinaca;	Kompanije kao familije; Ekonomske, političke i socijalne obaveze za kompanije;
➤ Lični odnosi; ➤ Povjerenje; ➤ Porodično srodstvo ("guanxi")	Snaga odnosa između menadžera i ostalih zaposlenih; Moć pregovaranja;
➤ „Čuvanje obraza“	Prezentovanje nečije dobre strane; Neformalni odnosi i komunikacija; Formalna regulacija i procedure.

Izvor: Haley i drugi (2004) The Chinese Tao of business, John Wiley and Sons Pte Ltd.

Taoističko poimanje etičkih kodeksa je takođe imalo značajan uticaj na oblikovanje kineskih biznis mreža. Taoisti smatraju da u zavisnosti od nivoa i stepena ličnog odnosa koji postoji sa nekom osobom zavisi i poštovanje etičkih kodeksa. Bez dobrog ličnog odnosa, biznis partneri ne bi trebali da očekuju etičko ponašanje. Ono što se obično na zapadu smatra neetičkim poslovanjem u Kini je to dozvoljeno, čak i od državnih i pravnih institucija, što je mnogo puta bilo kritikovano od strane "Zapada".

Taoizam zagovara i postavljanje granica, kada je potraga za profitom u pitanju, kako se bezgraničnim bogaćenjem ne bi ugrozio car i imperija. Neka od načela taoizma su saosjećanje, poniznost i umjerenost, dok posebno treba istaći samorazvoj koji je u skladu sa konfučijanizmom, baš kao i vrlina učenja.¹⁰ Takođe su smatrali da čovjek treba uvijek da pokuša i da na greškama uči.¹¹ Taoističke vrijednosti su mnogo su bliže tržišnoj ekonomiji od komunističke ideologije, imajući u vidu da su se Taoisti čak i zalagali za privatno vlasništvo i bili oštri protivnici nacionalizma i patriotizma. Stoga ne treba da čude nova prilagodavanja lidera komunističke partije u cilju prihvatanja njihove ideologiji uzimajući u obzir kinesko društvo koje počiva na osnovama taoističkih i konfučijanskih vjerovanja.

2. BIZNIS STRATEGIJE

Kao što je već diskutovano u prvom dijelu rada djelovanje kineskih preduzetnika je pod velikim uticajem kulture. Kineska poslovna kultura predstavlja kombinaciju socioloških elemenata konfučijanizma i "guanxi" u građenju strategija i taktike preduzetničkih inicijativa (Fang, 2006). Generalno, ne samo u Kini već u cijeloj Istočnoj Aziji kultura je imala važnu ulogu u razvoju ekonomskih misli a samim tim i djelovanja. Kineski preduzetnici su videli tržište kao bojno polje, a krajnji cilj je bio za njih "uhvatiti ga, ali ne i uništiti" (McNeilly, 1996, str. 9). Namjera u djelovanju im je da dobiju psihološku i materijalnu prednost nad svojim protivnikom, stvarajući povoljnu situaciju u svoju korist (Ghauri i Fang, 2001). Upravo Haley

¹⁰ „Ko zna da ne zna – najveći je, ko misli da zna – ograničen je!; Onaj ko zna, taj ne govori, onaj ko govori, taj ne zna!“

¹¹ „Ne boj se neuspjeha, pokušaj još jednom!“

(2004) ističe razlike u donošenju odluka između istočno azijske metode i “zapadne” metode prikazane u tabeli 3.

Tabela 3: Karakteristike donošenja odluka, istočna vs zapadna metoda

<i>Karakteristike donošenja odluka</i>	<i>Istočno-azijska metoda</i>	<i>Zapadna metoda</i>
Obrada podataka	Holistička	Individualna
Fokus istraživanja	Relaciona	Diferencijacija
Rezultati istraživanja	Višestruki	Jedinstveni
Analitičke tehnike	Iskustvo/empirijske činjenice	Formalni eksploratori modeli
Donošenje odluka	Zasnovano na rasuđivanju	Zasnovano na pravilima
Rješenje problema	Specifično	Univerzalno
Kontrola	Situaciona	Individualna

Izvor: Haley i drugi (2004) *The Chinese Tao of business*, John Wiley and Sons Pte Ltd.

Osim njega i Tung (1994) je istražujući drevne kineske knjige prikazao 12 karakteristika istočno-azijskih preduzetnika koje su od posebne važnosti kako za donošenje kineskih poslovnih odluka, tako i za razvijanje poslovne strategije i to:

- | | |
|---|---|
| 1) Važnost strategije; | 7) Iskoristiti protivničku “nesreću”; |
| 2) Pretvaranje protivničkih slabosti u stratešku prednost; | 8) Iskoristiti protivničku “nesreću”; |
| 3) Obmanom steći stratešku prednost; | 9) Fleksibilnost; |
| 4) Razumijevanje protivriječnosti u cilju sticanja prednosti; | 10) Detaljno prikupljanje podataka i informacija; |
| 5) Kompromis; | 11) Strpljivost; |
| 6) Stremljenje ka pobjedi; | 12) Izbjegavanje emocija |

Kineski poslovna strategija ima bezbroj kombinacija ovih taktika da stekne strateška prednost. Neke od ovih strategija smatraju se nemoralnim uzimajući u obzir “zapadne” standarde, međutim, važno je razumjeti da su Kinezi videli tržište kao bojno polje kako je već autorka istakla, stoga će oni koristiti različite mahinacije i strategije u cilju obezbjeđivanja pobjede na tržištu (Ganon i Pillai, 2010).

ZAKLJUČAK:

Pregledom literature ali i činjenice koje je autorka navela potvrđuju postavljenu hipotezu da se preduzetnički duh Kineza širom planete razvijao i razvija pod uticajem tradicionalne kineske kulture prije svega konfučijanizma i taoizma. Kao što napominje Piter Draker (2003), preduzetništvo nije ni “prirodno” ni spontano, “ono je rad, trud i napor”, ono se razvija u sredinama koje su spremne da prihvate ili same pokreću inovacije, tragaju za boljim rešenjima, istražuju, uče, podstiču, a kinesko društvo je primjer upravo takvog. Kako za pojedince tako i za kulture može se reći da im preduzetništvo i preduzetnički duh nisu “prirodno” i spontano dati, već da moraju da ih usvajaju putem znanja, inovacija i kreacija.

Danas u periodu ubrzane globalizacije i velike uvezanosti bilo da su zapadne kompanije na tlu Kine ili kineske kompanije na Zapadu u pitanju, Kinezi se sve više ponašaju kao kameleoni

koji se uklapaju u novo okruženje ali postaju i katalizatori promjena na inostranom tržištu. Ovo se posebno odnosi na multinacionalne kompanije i novije biznis kulture.

LITERATURA:

1. Brandstätter, H. (2011) *Personality aspects of entrepreneurship: A look at five meta-analyses*, Personality and Individual Differences, 51, 222-230, <http://dx.doi.org/10.1016/j.paid.2010.07.007>;
2. Chan, S. (1997), *Migration, cultural identity and assimilation effects on entrepreneurship for the overseas Chinese in Britain*, Asia Pacific Business Review, 3, 211-222, <http://dx.doi.org/10.1080/13602389700000050>;
3. Chang, W. i MacMillan W.C (1991) *A review of entrepreneurial development in the People's Republic of China*, Journal of Business Venturing 6(6): 375-379;
4. Ch'en, Ch'un (1986) *Neo-Confucian terms explained*, New York, Columbia University Press;
5. De Bari, William (1998) *Asian Values and Human Rights: A Confucian Communitarian Perspective*, Harvard University Press, and Cambridge;
6. Draker, Piter (2003) *Moj pogled na menadžment*, Asee book, Novi Sad;
7. Fan, Ying (1995) *Chinese cultural values and entrepreneurship: a preliminary consideration*, Presented at 6th World Conference on entrepreneurship, Shanghai, China;
8. Fang, Tony (2006) *Negotiation: The Chinese style*. Marketing, 21(1), 50-60, <http://books.google.com/books>;
9. Fukujama, Frensis (2004) *Sudar kultura*, ZUNS, Beograd;
10. George, S, & Zahra, A (2002) *Culture and its consequences for entrepreneurship*, Entrepreneurship Theory and Practice, 26(4), 5-8.
11. Haley i drugi (2004) *The Chinese Tao of business*, John Wiley and Sons Pte Ltd.
12. Harari, J. H (2014) *Sapiens - kratka istorija ljudskoga roda*, Bibliонер, Beograd;
13. Harison, L.E. Hantington, S.P., (2004) *Kultura je važna*, Plato, Beograd;
14. Hellas, P. Morris, P. (Editor) (1992) *The Values of the Enterprise Culture: The Moral Debate* Routledge, London;
15. Hofstede, G. (1980) *Motivation, leadership, and organisation: do American theories apply abroad?* Organisational Dynamics, Summer;
16. Hofstede, G. and Bond, M. H. (1988) *The Confucius connection: from cultural roots to economic growth*, Organisational Dynamics. Spring: 5-21;
17. Kaldun, Ibn (1982) *Muqqadima*, Izdavačka djelatnost, Sarajevo;
18. Li, Huaqun (2016) *History and Development of Entrepreneurship in China*, Regional Economic Models, Inc;
19. Liao D. i Sohen P. (2001) *The development of modern enterpreneurshio in China*, Stanford Journal of East Asian Affairs 1: 27-31;
20. MacDonald, Robert (1991) *Risky Business: Youth and the Enterprise Culture*, Falmer Press, Hong Kong;
21. McGrath, R. G., & MacMillan, I. C. (1992) *More like each other than anyone else? A cross-cultural study of entrepreneurial perceptions*, Journal of Business Venturing, 7, 419-429;
22. Moulant, E. Nowlan, M. (1995) *Creating an Enterprise Culture*, Breakwater Books Ltd;

23. Poutziouris, P., Wang, Y., & Chan, S. (2002) *Chinese entrepreneurship: the development of small family firms in China*, Journal of Small Business and Enterprise Development, 9, 383-399, <http://dx.doi.org/10.1108/14626000210450568>;
24. Pye Lusian W. (2004) *Azijske vrijednosti od dinamika do domina*, u: L.E.Harison, S.P.Hantington, «Kultura je važna», Plato, Beograd;
25. Pye, Lusian W. (1972) *China: An introduction*, Boston: Little Brown;
26. Ray, D. M. (1992) *Entrepreneurship research: the elusive nature of quality*, Preface to the Proceedings of Third ENDEC Conference;
27. Redding, S. G. (1990). The spirit of Chinese capitalism. Berlin; New York, NY: de Gruyter.
28. Reinert, Erik (2008) *Globalna ekonomija- Kako su bogati postali bogati i zašto siromašni postaju siromašniji?* Čigoja, Beograd;
29. Tung, R. L. (1994), *Human resource issues and technology transfer*, International Journal of Human Resource Management, 5(4):804–821;
30. Veber, Maks (1968) *Protestantska etika i duh kapitalizma*, Veselin Masleša, Sarajevo;
31. Vejming, Tu (2004) *Mnogostrane modernosti: Preliminarno ispitivanje implikacija istočnoazijske modernosti*, u: L.E.Harison, S.P.Hantington, «Kultura je važna», Plato, Beograd;
32. Vukotić, Veselin (2006) *Psihofilozofija biznisa*, CID, Podgorica;
33. Vukotić, Veselin (2011) *Istorija budućnosti*, CID, Podgorica;
34. Vukotić, Veselin (2012) *Antropologija stvaranja*, CID, Podgorica;
35. Vukotić, Veselin (2015) *Razmišljajući hodogram*, UDG, Donja Gorica;
36. Wang, Ruixiang (2012) *Chinese Culture and Its Potential Influence on Entrepreneurship*, International Business Research; Vol. 5, No. 10, <http://dx.doi.org/10.5539/ibr.v5n10p76>;
37. Yu, Yang i Jiatao, Li (2008) *The development of entrepreneurship in China*, Asia Pacific Journal of Management, Volume 25, Issue 2: 335–359;
38. Zapalska, A. M. i W. Edwards (2001) *Chinese entrepreneurship in a cultural and economic perspective*, Journal of Small Business Management 39(3): 286–292;

MOGUĆNOST ZA UNAPREĐENJE PREDUZETNIŠTVA DIJASPORE

Apstrakt

U radu se analizira značaj, uloga i interes dijaspore za racionalnije raspolaganje doznakama koje se transferišu u matičnu zemlju. Poseban akcenat se stavlja na značaj doznaka za ekonomski i privredni razvoj zemlje i na mere koje treba preduzeti za njihovo povećanje i usmeravanje u privredne delatnosti i razvoj preduzetništva. Za Srbiju je konstatovano da se dominantan deo doznaka usmerava u tekuću potrošnju i neproductivne namene. U radu je naglasak stavljen na interes dijaspore za osnivanje banke dijaspre, preko koje će se obezbediti niži transakcioni troškovi transfera novca, efikasno upravljanje bankom, povoljniji uslovi za kreditiranje projekata dijaspore u odnosu na komercijalno bankarstvo i kreiranje novih proizvoda.

Ključne reči: dijaspora, doznake, banka, transfer novca, projekti, troškovi

POSSIBILITIES FOR PROMOTION OF ENTREPRENEURSHIP OF THE DIASPORA

Abstract

This paper analyzes the importance, role and interest in the Diaspora for rational in the disposal remittances for economic and commercial development of the country and the measures to be taken for their increase and give direction to economic activity. For Serbia it was noted that dominant part of remittances is directed to current consumption and non-productive appropriation. In this paper, the emphasis is placed on the interest of the Diaspora to establish a bank Diaspora, through which will provide lower transaction costs of money transfer, effective management of the bank, more favorable conditions for project financing Diaspora in relation to commercial banking and the creation of new products.

Keywords: Diaspora, remittances, bank, money transfer, projects, costs

1. PRILIVI PO OSNOVU DOZNAKA DIJASPORE

Nalazimo se u vremenu kada naša država i njeni organi usmeravaju svoju aktivnost na mobilnost stručnih, naučnih i materijalnih potencijala na stvaranje povoljnijeg makroekonomskog i privrednog ambijenta radi ostvarivanja bržeg ekonomskog razvoja zemlje. To znači razvoj društva u kome će svi građani uživati ličnu slobodu, imati dobar život i potencijalne mogućnosti da ostvare uspešan život¹. Pored domaćih potencijala tome vidan doprinos daju i naši građani koji su radeći u inostranstvu stekli zavidan materijalni kapital, znanje i radno iskustvo. U tome veliki potencijal poseduju i naši brojni obrazovani i stručni kadrovi koji sa stečenim znanjem u zemlji godinama odlaze u inostranstvo i radeći u prestižnim kompanijama, institutima i na univerzitetima doprinose njihovom razvoju (inženjeri, lekari, informatičari, ekonomisti i drugi).

* Član Odbora za ekonomske nauke SANU, ekspert saradnik BBA-Fakultet za bankarstvo, finansije i osiguranje, Beograd milan.r.vujovic@gmail.com

¹ John Kenneth Galbraith (1997): „Dobro društvo“, PS Grmeč, Beograd, str.11.

S tim u vezi, poslednjih godina u zemlji je održano više aktivnosti na temu unapređenja saradnje sa dijasporom. Na Poslovnoj konferenciji Srbija i dijaspora, koja je u organizaciji Vlade Republike Srbije² održana polovinom decembra 2013. godine u Beogradu predstavljen je Projekat stručnog tima konsalting agencije MENTOR-Inicijativa za osnivanje specijalizovane Banke Dijaspore³. U Društvu ekonomista Beograd⁴ u saradnji sa Kancelarijom za saradnju sa dijasporom i Srbima u regionu Vlade Republike Srbije i Privredne komore Beograd takođe je vođena rasprava o unapređenju saradnje i osnivanju banke dijaspore. O tome se razgovaralo krajem prošle godine i na sastanku Poslovnog saveta za dijasporu Privredne komore Srbije uz učešće predstavnika Vlade Srbije. Na ovim kao i drugim skupovima o dijaspori pokrenuta su gotovo ista pitanja: neorganizovanost dijaspore, nedovoljna saradnja sa maticom, visoki troškovi transfera, nedovoljna ulaganja u produktivne namene, odsustvo preduzetništva, te visoki porezi za preduzetnike, neadekvatna stručna pomoć matice dijaspori za veća ulaganja i drugo. Posebno je ukazano na stalno menjanje državnog tela za saradnju sa dijasporom (odbor, kancelarija, ministarstvo).

Na osnovu istraživanja stručnog tima konsalting agencije MENTOR, procenjuje se da u svetu živi preko četiri miliona naših građana, od kojih godišnji devizni priliv u zemlji iznosi od 3 do 5 milijardi evra, što čini oko 10% bruto domaćeg proizvoda. Posmatrano u regionu ideo doznaka u BDP kreće se od 3 do 7%, što je znatno niže nego u Srbiji. Za poslednjih desetak godina dijaspora je transferisala u zemlju preko 30 milijardi evra⁵. Najveće priliv po osnovu doznaka u zemlju dolazi iz Austrije, Nemačke, Francuske, SAD, Švajcarske i drugih zemalja iz Evrope i sveta. Sa 750 dolara doznaka po stanovniku, koje dijaspora šalje u maticu, naša zemlja se nalazi na visokom petom mestu od 155 rangiranih država⁶. Stoga, priliv po osnovu doznaka već dugi niz godina u Srbiji predstavlja najstabilniji izvor priliva stranih sredstava i značajnu stavku u platnom bilansu zemlje. U poređenju sa zemljama iz okruženja izuzev Rumunije (preko 3 milijarde dolara), po apsolutnoj vrednosti priliv u Srbiji po osnovu doznaka je ispred svih zemalja⁷. Crna Gora, Slovenija i Makedonija imaju priliv ispod 400 miliona dolara, Hrvatska, Albanija i Bugarska između 1-2 milijarde dolara, dok Bosna i Hercegovina i Mađarska oko 2-3 milijarde dolara.

U svetu se godišnji transferi doznaka kreću od 300 do 600 milijardi evra, s tim što je priliv doznaka mnogo veći, kada se uzmu u obzir značajna sredstva koja neformalnim putevima stižu u zemlju, kao što je lično donošenje novca, slanje preko rođaka, prijatelja, autobusima i drugim kanalima. Prema podacima Svetske banke za 2012. godinu⁸ najveći priliv po osnovu doznake imale su Indija (69,4 mld. \$), Kina (60,2 mld. \$), Meksiko (23,2 mld. \$), Filipini (24,5 mld. \$), Nigerija (20,6 mld. \$), Egipat (20,5 mld. \$), Španija (10,1 mld. \$) i dr. dok je najveći transfer doznaka bio iz SAD (123,3 mld. \$), Saudijske Arabije (27,6 mld. \$), Kanade (23,9 mld. \$), Velike Britanije (23,6 mld. \$), Ujedinjenih Arapskih Emirata (20,3 mld. \$), Francuske (19,3 mld. \$), Španije (18,6 mld. \$); Hon-Konga (17,1 mld. \$), Rusije (11,8 mld. \$) itd.

² Poslovna konferencija Srbija i dijaspora, održana je 23. decembra 2013. godine u Beogradu

³ „Inicijativa za osnivanje specijalizovane Banke Dijaspore“, (2013), rukovodilac stručnog tima Milan Vujović, MENTOR, Beograd,

⁴ Okrugli sto održan 04.02. 2014. god. u Privrednoj komori Beograd

⁵ Isto, str.3.

⁶ Milan Vujović,(2014), „S bankom dijaspore do zdravijeg razvoja“, Politika, Beograd, 15. februar, str.11.

⁷ Mirjana Gligorić, Irena Janković, (2012), „Značaj doznaka za finansijsku stabilnost i privredni rast“, Privreda Srbije u drugom talasu krize izgledi za 2012. godinu, red. dr Petar Đukić i dr Dorde Đukić, Naučno društvo ekonomista Srbije i Ekonomski fakultet, Beograd, str. 134.

⁸ <http://data.worldbank.org/indicator/BX.TR.F.PWKR.CD.DT>

Poseban problem za dijasporu predstavljaju visoki troškovi transfera novca prema matici, koji se prema podacima Svetske banke⁹ za zemlje G8 kreću od 8% do 10% od transferisanog novca, dok su troškovi isplate za primaocce sredstava od dijaspore u matici znatno niži.

Najveći deo priliva po osnovu doznaka od dijaspore u našoj zemlji troši se u ličnu potrošnju (hrana, odeća, medicinske usluge, lekovi, stan), što doprinosi rastu srandoma velikog broja građana i očuvanju socijalnog mira u zemlji. Za mnoge zemlje, posebno zemlje u razvoju doznake predstavljaju značajnu stavku platnog bilansa zemlje. Do sada je preovlađujući transfer novca i kapitala iz dijaspore u Srbiju bio u vidu doznaka, a manje u vidu direktnih investicija, sem izgradnje porodičnih kuća i drugih sličnih objekata. Za poslednjih desetak godina samo je oko 500 miliona evra investirano u mala i srednja preduzeća, što je uticalo na povećanje proizvodnje i na zapošljavanje dvadesetak hiljada radnika. Od godišnjeg priliva od doznaka izdvajanje u razvoj i investicije iznosilo je svega 1%, što je u odnosu na potencijalne mogućnosti nedovoljno. To znači da izdvajanje sredstava dijaspore za neku od privrednih delatnosti treba značajno povećati i kanalisati u razvoj preduzetništva, koje će korisnicima obezbediti povoljnije uslove za zapošljavanje, trajnije izvore sredstava za ličnu i porodičnu egzistenciju i njihov povratak u zemlju. Time znanje, stručnost i iskustvo stečeno u inostranstvu treba usmeriti za pokretanje preduzetničkih poslova u svojoj zemlji sa svojom porodicom i sredinom iz koje su otišli. Podsticajan primer predstavlja povratak naših stručnjaka iz informacionih tehnologija i telekomunikacija koji su svoje znanje i kapital uneli u zemlju, organizovali iste ili slične poslove koji im obezbeđuju egzistenciju. Značajno je istaći što su pored znanja, kapitala i poslovne etike sa sobom doneli i brojne poslovne veze sa kompanijama i preduzetnicima sa kojima su radili. Jer, samo kvalitetan rad i stečeno poverenje u stranim kompanijama predstavlja najbolja garanciju za nastavak saradnje u novim sredinama. To potvrđuju i rezultati koje postižu u kompanijama koje su osnovali u svojoj zemlji sa iznosom preko 700 miliona evra u poslovanju sa inostranstvom.

Prema anketi i razgovorima sa predstavnicima dijaspore koje je obavila Kancelarija Vlade za saradnju sa dijasporom i Srbima iz regiona¹⁰ većina emigranata iz naše zemlje mesečno zarađuje između 1.500 do 4.000 evra, odnosno za štednju kod naših banaka izdvaja 18%. Rezultati pokazuju da oko 70% upitanih pripadnika dijaspore do sada nije ulagalo u našoj zemlji, dok je 50% izrazilo interes za ulaganje ukoliko postoje odgovarajući uslovi za to. Najveće interesovanje dijaspora pokazuje za ulaganje sredstava u poljoprivredu, preradu hrane, proizvodnju i obnovljive izvore energije. S tim u vezi, veoma je indikativan pokazatelj da je oko polovina anketiranih istaklo da je obavljalo poslovne aktivnosti van naše zemlje. Posebno je ukazano na nedostatak relevantnih informacija o uslovima i mogućnostima za ulaganje u našu zemlju, odnosno gotovo 60% pripadnika dijaspore ne poseduje informacije o poslovnim aktivnostima u zemlji, 40% navodi da su delimično informisani, a samo 3% ističe da su veoma dobro informisani.

Posmatrano prema strukturi, položaju i ekonomskoj snazi postoje tri grupe potencijalnih investitora iz dijaspore koji značajnije mogu doprineti razvoju naše privrede: a) pripadnici dijaspore vlasnici preduzeća u inostranstvu, koji u svoju zemlju mogu preneti poslovnu aktivnost u proizvodnji ili drugoj delatnosti, b) pripadnici dijaspore koji se nalaze na rukovodećim položajima u preduzećima u inostranstvu, koji mogu uticati na vlasnike preduzeća

⁹ The World bank,(2013), „Remittance prices Worldwide-International MTO Index“, Septembar 2013., Washington

¹⁰ Istraživanje je radeno u Kancelariji Vlade za saradnju sa dijasporom i Srbima u regionu, koje je delom predstavljeno na Poslovnoj konferenciji Srbija i Dijaspore, decembar 2013,

u kojima rade da ulažu kapital u našu zemlju, i c) pripadnici dijaspore koji nemaju svoja preduzeća u inostranstvu, ali koji u svoju zemlju mogu doneti inovativne ideje i uložiti kapital.

Međutim, glavne prepreke za veća ulaganja dijaspore u našoj zemlji nalaze se u političkoj i ekonomskoj nestabilnosti, pravnoj nesigurnosti, korupciji, nepoverenju u institucije sistema, nepotpunim informacijama, slaboj zaštiti i nedostatku adekvatnih projekata za ulaganja, te nedovoljnoj brizi države za interese i potrebe dijaspore. Sve to ukazuje da u našoj zemlji još uvek nije razvijena svest o značaju i i potencijalima srpske dijaspore i njenim mogućnostima koji mogu dati u razvoju zemlje.

2. MOGUĆNOSTI UNAPREĐENJA SARADNJE SA DIJASPOROM

Inteziviranje saradnje sa dijasporom dobija još više na značaju u uslovima globalne ekonomske krize, kada gotovo sve zemlje preduzimaju niz konkretnih mera za njeno prevazilaženje. Težište je na nacionalnoj državi u odnosu na globalni nivo rešavanja krize. Na delu su velika prestrukturiranja u finansijskom i bankarskom sektoru u Evropskoj uniji, zemljama BRIKS-a i drugim zemljama koje u novim razvojnim organizacijama–fondovima, razvojnim bankama, agencijama i drugim ustanovama mobilišu značajna finansijska sredstva radi podsticanja posustalih banaka, osiguravajućih društava i kompanija. Stoga je i za našu zemlju značajno da težište svog rada usmeri na jačanje svih finansijskih i privrednih potencijala, uključujući i unapređenje saradnje sa dijasporom.

Odnos države prema dijaspori formalno je ureden: (a) sistemski: zakoni, uredbe, strategija¹¹; (b) institucionalno: kancelarija Vlade za saradnju sa dijasporom i Srbima u regionu, Skupština dijaspore-delegati dijaspore, regionalne kancelarije lokalne samouprave i (c) operativno: mere i aktivnosti institucionalnih tela i dijaspore.

Aktivnost dijaspore pretežno se odvija u kulturno-umetničkim i sportskim društvima, klubovima i crkvenim odborima, među kojima Srpska pravoslavna crkva predstavlja najstabilniji faktor okupljanja i saradnje sa maticom. Prema tome, odnos države prema dijaspori sistemski, normativno i institucionalno prividno je ureden i organizovan, što predstavlja polaznu osnovu za uspešniji rad, ali nisu iskorišćene sve potencijalne mogućnosti za saradnju na višem nivou, posebno poslovnu saradnju. S obzirom na neka negativna iskustva iz vremena zajmova, štednje, te visoke inflacije, neuspešne privatizacije, velike korupcije, kada je dijaspora izgubila poverenje u institucije sistema, danas je veoma teško povratiti poljuljano poverenje. Ni razvijanje novog modela devizne štednje na osnovu ročne zaloge zlata, koji je razvijala Panonska banka u zemlji nije bila dovoljna garancija za veće ulaganje štednje u banke¹². Dijaspore je nezadovoljna saradnjom sa državom, a država nivom saradnje sa dijasporom, posebno u oblasti poslovne saradnje.

S obzirom na značajan doprinos koji dijaspora kroz transfer doznaka daje privrednom i društvenom razvoju zemlje, država ima moralno pravo, odgovornost i obavezu da dodatno uloži napore na unapređenje saradnje i obezbedi racionalno i efikasno korišćenje transferisanog novca¹³. Stoga se devizne doznake ne mogu posmatrati samo kao pomoć pojedinim građanima i državi već kao razvojni faktor značajan za društvo. Zato je značajno da država svojim

¹¹ Vlada Republike Srbije: "Zakon o dijaspori i Srbima u regionu", Sl. gl. RS, br. 88/2009, „Strategija očuvanja i jačanja odnosa matične države i dijaspore i matične države i Srba u regionu”, Sl. gl. RS, br. 4/2011 i 14/2011.

¹² Milan Vujović. (1997) „Razvijanje modela devizne štednje na osnovu ročne zaloge zlata”, Transformacija jugoslovenske privrede: privredni sistem, preduzeća, banke, Kongres ekonomista Jugoslavije, NDEJ, urednik prof. dr Branislav Šoškić i dr., Ekonomski anali, vanredni broj, Beograd, str. 420-427.

¹³ Milan Vujović (2014): „Mogućnosti efikasnijeg korišćenja fondovskih sredstava i doznaka dijaspore“, Moguće strategije razvoja Srbije, SANU, Beograd, str. 751.

stimulativnim merama kroz razne oblike podsticaja (poreske olakšice, podsticajna sredstva) doprinese većem ulaganju dijaspore u preduzetništvo. S tim u vezi treba imati u vidu da je država realizaciju investicionih projekata podržala sa podsticajnim sredstvima u vrednosti od 501.789.275 evra, od čega je gotovo 90% sredstava dodeljeno stranim investitorima. Međutim, prema tom istraživanju¹⁴ sistem podsticaja i favorizovanja stranih direktnih investicija podbacio je u ostvarivanju ciljeva nacionalne razvojne politike u domenu podsticanja regionalnog razvoja i podizanja tehnološkog nivoa, dok su efekti na planu zapošljavanja relativno pozitivni.

Radi toga, rešenje za efikasniju i racionalniju upotrebu transferisanog novca dijaspora vidi pre svega krpz formiranje nove finansijske organizacije, kao što je banka dijaspora. Neka iskustva iz zemalja sa mnogobrojnom dijasporom, koje imaju fondove, banke i agencije za dijasporu ukazuju na uspešan rad takvih organizacija (Indija, Kina, Nigerija, Meksiko, Poljska, Filipini). Pored toga, u svetu postoje različiti modeli podrške dijaspori koji se sastoje u stimulisanju štednje, subvencijama zapošljavanja u novootvorenim malim i srednjim preduzećima, poreskim olakšicama, nižim kamatama za kredite, emitovanju obveznica i drugih hartija od vrednosti, razvijanju javno-privatnog partnerstva, suzbijanju tzv. „skrivenih troškova korupcije“ i slično.

Jačanje poverenja dijaspore u naše društvo i njegove institucije može se postići sprovođenjem sistemskih reformi, koje treba da obezbede adekvatan privredni ambijent i efikasno poslovno okruženje sa političkom i ekonomskom stabilnošću i održivim privrednim razvojem uz rast zaposlenosti, nisku inflaciju, poreske olakšice, pravnu sigurnost, nezavisno i efikasno pravosuđe. Poseban doprinos tome treba da daju poslovne banke sa nižim troškovima, bržim i sigurnijim transferom doznaka i kreiranjem novih bankarskih proizvoda prema primaocima deviznih doznaka kao što su elektronsko i internet bankarstvo, viza kartice i drugi bankarski proizvodi. Pravni okvir za transver novca treba harmonizovati sa zakonodavstvom zemalja iz kojih pristiže novac.

Dugoročni razvoj i saradnju s dijasporom treba zasnivati i na a) zadržavanju i privlačenju talenata iz dijaspore radi obezbeđenja inovacija za povećanje konkurentnosti, b) dovršetku izgradnje institucija, v) implementaciji strategije, programa povratka znanja i izrada konkretnih projekata saradnje s dijasporom „na daljinu“¹⁵.

3. INTERES ZA OSNIVANJE BANKE DIJASPORE

Ostvarivanjem reformskih ciljeva društveno-ekonomskog razvoja zemlje, kao što je makroekonomska stabilnost, smanjenje nezaposlenosti, niska inflacija, stabilnost nacionalne valute, rast proizvodnje, izvoza i razvoj finansijskih tržišta¹⁶, odnosno rast bruto domaćeg proizvoda doprineće jačanju poverenja dijaspore u naše društvo i otvoriće se šire mogućnosti za razvijenije oblike saradnje. Tome značajan doprinos treba da pruži i osnivanje nove finansijske organizacije-banke dijaspore. Inicijativa za osnivanje jedne takve specijalizovane bankarske organizacije podržana je i od Poslovne konferencije Srbija i Dijaspore.

Cilj banke treba da bude obavljanje transfera sredstava dijaspore preko ove banke, upravljanje bankom po osnovu vlasništva, donešenje razvojne strategije i poslovne politike, brži

¹⁴ Filipović M, Nikolić M, (2017), „Razvojna politika Srbije u 2017.-predlozi za promenu postojeće politike podsticaja“, Ekonomska politika Srbije u 2017. godini, NDES I Ekonomski fakultet, Beograd, str.161.

¹⁵ Vladimir Grečić (2014), „Dijaspore i razvoj:Uloga srpskih inovatora iz dijaspore u privrednom razvoju Srbije“ SANU, Beograd, str.695.

¹⁶ Milan Vujović,(2004), „Razvoj finansijskog tržišta kao osnov za jačanje veza dijaspore i otadžbine“, Dijaspore i otadžbina 1998-2000, Srpska veza, urednik Aleksandar Vljaković i Dušan Milovanović, Beograd, str. 449.

i racionalniji transfer novca i njegovo korišćenje za razvojne i investicione projekte po povoljnijim uslovima u odnosu na komercijalno bankarstvo, povećanje štednje, unapređenje poslovne saradnje dijaspore i matice u ekonomiji, naučno-tehnološkom razvoju, kulturi, sportu i drugim oblastima, razvijanje javno-privatnog partnerstva, jačanje saradnje između država u kojima živi dijaspora i naše zemlje, te otvorenost banke i za druge investitore-pravna i fizička lica. Tome treba da doprinese i država sa svojim organima kroz pužanje kontinuiranih usluga i veću edukaciju lica koja dobijaju novac od dijaspore da ta sredstva efikasnije i racionalnije ulažu u nove razvojne i proizvodne projekte, koji će doprineti većoj zaposlenosti i poboljšanju njihovog životnog standarda.

Zakonom o bankama¹⁷, Zakonom o Narodnoj banci Srbije i drugim zakonskim propisima¹⁸ utvrđeni su uslove za osnivanje banke. Na osnovu ovih propisa dozvoljeno je da domaća i strana pravna i fizička lica osnivaju banku, što ukazuje da ne postoje zakonske prepreke za osnivanje banke dijaspore.

Investitori iz dijaspore banku mogu organizovati kao akcionarsko društvo:

1. ulaganjem akcionarskog kapitala u novu banku,
2. kupovinom većinskog paketa akcija u državnoj banci, i
3. kupovinom većinskog paketa akcija banke na tržištu akcija.

Osnivanje banke po modelu ulaganja akcionarskog kapitala dijaspore pretpostavlja osnivanje nove banke od zainteresovanih akcionara u skladu sa zakonskim propisima, odnosno obezbeđenje osnivačkog kapitala od 10 miliona evra, adekvatnog poslovnog prostora, potrebnog broja radnika, neophodne informatičke opreme, i mreže organizacionih delova banke-filijale, ekspoziture, poslovne jedinice.

Po drugom modelu osnivanje banke dijaspore može se realizovati kroz kupovinu većinskog paketa akcija u jednoj državnoj banci, ukoliko država ponudi svoje akcije na prodaju. S obzirom da država ima u nekim bankama većinsko vlasništvo, može se očekivati da će na prodaju ponuditi neku od banaka, posebno one kojima nedostaje potreban kapital za uspešan rad. Ovaj model osnivanja banke kroz kupovinu državnog paketa akcija, omogućava dijaspori da dođe do banke koja raspolaže sa dozvolom za rad, poslovnim prostorom, kadrovima, mrežom organizacionih delova, iskustvom u radu, klijentelom, poslovnim imidžom i sl., što dijaspori omogućava da kroz povećanje kapitala, novi menadžment i upravljanje bankom efikasnije ostvaruje svoje ciljeve.

Model osnivanja banke dijaspore kroz kupovinu većinskog paketa akcija banke na tržištu predstavlja složeniji model, koji se zasniva na tome da većinski akcionari banke svoje akcije ponude na organizovanom tržištu akcija (berzi). To istovremeno znači i organizovanost investitora iz dijaspore da učestvuju u kupovini ponuđenog paketa akcija određene banke. Ukoliko bi po ovom modelu dijaspora postala većinski vlasnik banke, otvaraju se šire mogućnosti za korišćenje infrastrukture banke sa većim kapitalom, novim vlasnicima i menadžmentom i postizanje većih poslovnih rezultata i pružanje niza povoljnosti za dijasporu.

Nezavisno od izbora modela osnivanja banke dijaspore država ovom projektu treba da pruži podršku i sigurnost za njen rad. Time se stvaraju uslovi da dijaspora po povoljnijim uslovima sredstva i usluge banke efikasno, sigurno i kvalitetno koristi u realizaciji svojih projekata.

Uspešno promovisanje banke dijaspore pretpostavlja donošenje plana marketiške aktivnosti banke za domaću i međunarodnu javnost, promociju marketing koncepta poslovne

¹⁷ „Zakon o bankama“, Sl. glasnik RS, Beograd, br. 107/2005 i 91/2010.

¹⁸ „Odluka o sprovođenju odredaba o Zakonu o bankama koje se odnose na davanje dozvole za rad banke i pojedinih saglasnosti Narodne banke Srbije“, Sl. glasnik RS, Beograd, br. 43/2011.

politike banke sa proizvodima i uslugama, pre svega u zemljama sa najbrojnijom dijasporom, te razvijen marketing informacioni sistem, i drugo. Za uspešnu promociju banke veliki značaj ima uključivanje što većeg broja naših građana iz dijaspore organizovanih u obrazovnim, kulturnim, sportskim, poslovnim i drugim organizacijama. U tome aktivnu ulogu treba da imaju diplomatsko-konzularna odeljenja, privredna predstavništva i drugi.

U razvijenijoj fazi rada banka može biti otvorena i za druge investitore-EBRD, IBRD, IFC, fondove EU i druge međunarodne finansijske organizacije, kao i za prikupljanje sredstava na tržištu kapitala, posebno na tržištu akcija i državnih obveznica. S obzirom na cilj osnivanja banke, vrednost pojedinačnog akcionara treba ograničiti na iznos koji neće ugroziti većinski kapital akcionara iz dijaspore.

Za realizaciju pokrenute inicijative ključnu ulogu treba da ima dijaspora, pre svega organizovana u Skupštini dijaspore ili grupi naših građana iz inostranstva. S tim u vezi veoma je inspirativan primer dijaspore iz Amerike, koja je 1920. godine na inicijativu Slavonik Imigrant Banke iz Njujorka, osnovane kapitalom naših sunarodnika i Prometne banke iz Beograda osnovala Srpsko-Amerikansku banku u Beogradu¹⁹. Banku je osnovao 361 naš građanin iz inostranstva, sa kapitalom prema podacima Njujorške berze od 3,4 milona dolara. Najveći akcionar banke bio je poznati naučnik Mihajlo Pupin.

Pored toga, država i njene institucije izgradnjom povoljnog ekonomskog ambijenta tome treba da daju punu podršku i obezbede sigurnost i zakonitost u njenom poslovanju. Kreiranjem novog modela veće efikasnosti u korišćenju deviznih doznaka kroz banku dijaspore, otvoriće se novi putevi za unapređenje međusobne saradnje, brži razvoj zemlje i jačanje ekonomskog položaja dijaspore.

Ali, ukoliko država i dijaspora pokažu odlučnost, odgovornost i istrajnost u radu, banka će biti osnovana, što će još više ojačati međusobno poverenje i saradnju. Stručnost, odgovornost i profesionalnost u radu obezbediće uspešnost i prosperitet u poslovanju banke i predstavljace najbolju odbranu od uticaja pojedinih političkih, interesnih i monopolskih grupa i privilegija.

ZAKLJUČNI STAVOVI

Priliv doznaka od dijaspore godinama predstavlja jedan od najstabilnijih izvora stranih sredstava u zemlji, koja značajno doprinose rastu dohotka građana, očuvanju socijalnog mira i razvoju biznisa. Međutim, s obzirom na priliv sredstava, njihovu upotrebu i potencijalne mogućnosti dijaspore postignuti rezultati su ispod očekivanih. Interes dijaspore se sastoji u efikasnijem transferu sredstava, nižim troškovima transfera i njihovom usmeravanju u proizvodne i produktivne projekte. Pravo, obaveza i odgovornost je na državi i njenim organima da kroz razvijen finansijski sistem, institucije sistema, poštovanje zakonitosti i stimulativne mere izgradi povoljniji privredni ambijent za unapređenje saradnje sa dijasporom. Osnivanjem banke dijaspore sa kapitalom naših građana iz inostranstva obezbediće se efikasnije upravljanje bankom, racionalnija upotreba sredstava i njihovo usmeravanje u proizvodne i druge produktivne delatnosti, koje će doprineti rastu proizvodnje, većem zapošljavanju i rastu dohotka. Stoga dijaspora mora naći svoj interes da se neposredno angažuje na realizaciji inicijative o osnivanju banke dijaspore pri čemu tereba da ima punu podršku države i njenih institucija.

¹⁹ AJ-Fond br.65, (1920), „Pravila Srpsko-Amerikanske banke“, Beograd,

LITERATURA

1. AJ-Fond br.65, (1920), „Pravila Srpsko-Amerikanske banke“, Beograd
2. Filipović M, Nikolić M, (2017), „Razvojna politika Srbije u 2017.-predlozi za promenu postojeće politike podsticaja“, Ekonomska politika Srbije u 2017. godini, NDES, Ekonomski fakultet, Beograd
3. Gligorić, M., Janković, I, (2012), „Značaj doznaka za finansijsku stabilnost i privredni rast“, Privreda Srbije u drugom talasu krize izgledi za 2012. godinu, red. dr Petar Đukić i dr Đorđe Đukić, Naučno društvo ekonomista Srbije i Ekonomski fakultet, Beograd, str. 134.
4. Grečić Vladimir (2014), „Dijaspora i razvoj: Uloga srpskih inovatora iz dijaspore u privrednom razvoju Srbije“, Moguće strategije razvoja Srbije, SANU, Beograd
5. „Inicijativa za osnivanje specijalizovane Banke Dijaspore“, (2013), ruk. stručnog. tima Milan Vujović, *MENTOR*, Beograd, „Odluka o sprovođenju odredaba o Zakona o bankama koje se odnose na davanje dozvole za rad banke i pojedinih saglasnosti Narodne banke Srbije“, „Sl. gl. RS, Beograd, br. 43/2011.
6. Vlada Republike Srbije, „Strategija očuvanja i jačanja odnosa matične države i dijaspore i matične države i Srba u regionu“, Sl. gl. RS, br.4/2011 i 14/2011.
7. Vlada Republike Srbije, „Zakon o dijaspori i Srbima u regionu“, Sl. gl. RS, br.88/2009.
8. Vujovic Milan (2014), „S bankom dijaspore do zdravijeg razvoja“, Politika, Beograd
9. Vujović Milan (1997), „Razvijanje modela devizne štednje na osnovu ročne zaloge zlata“, Transformacija jugoslovenske privrede:privredni sistem, preduzeća, banke, Kongres ekonomista Jugoslavije, urednik prof. dr Branislav Šoškić, NDEJ, Ekonomski fakultet, Beograd, Ekonomski anali, vanredan broj,
10. Vujović Milan (2001), „Razvoj finansijskog tržišta kao osnov za jačanje veza dijaspore i otadžbine“, Dijaspora i otadžbina 1998-2000, Srpska veza, urednik Aleksandar Vlajković i Dušan Milovanović, Beograd, str. 449.
11. Vujović Milan (2014), „Mogućnosti efikasnijeg korišćenja fondovskih sredstava i doznaka dijaspore“, Moguće strategije razvoja Srbije, SANU, Beograd
12. The World bank (2013), „Remittance prices Worldwide-International MTO Index“, Septembar, Washington
13. „Zakon o bankama“, „Sl. gl. RS, Bgd., br.107/2005, i 91/2010.
<http://data.worldbank.org/indicator/BX.TRF.PWKR.CD.DT>

PREDUZETNIŠTVO U SRBIJI

Apstrakt

Na preduzetničko okruženje utiču svi elementi preduzetničkog ekosistema-politike Vlade, institucije, regulatorni okvir, finansije, kultura, obrazovanje, ljudski kapital, lokalna i globalna tržišta. U radu će biti predstavljena klima za razvoj preduzetništva. Analiziraće se problemi koji sputavaju razvoj preduzetništva u Srbiji. Posebna pažnja će biti posvećena visokim stopama nezaposlenosti koje naša zemlja beleži već dugi niz godina. Na kraju će biti predstavljene mere za podsticaj razvoja preduzetničke aktivnosti u Srbiji.

Ključne reči: preduzetništvo, nezaposlenost, obrazovanje, inovacije

ENTREPRENEURSHIP IN SERBIA

Abstract

Entrepreneurial environment is affected by all elements of the entrepreneurial ecosystem-policy of the Government, institutions, regulatory framework, finance, culture, education, human capital, local and global markets. The paper will present a climate for the development of entrepreneurship. Problems that hinder the development of entrepreneurship in Serbia will be analyzed. Special attention will be paid to the high unemployment rates that our country has been recording for many years. At the end, the paper will present the measures to encourage the development of entrepreneurial activity in Serbia.

Keywords: entrepreneurship, unemployment, education, innovation

1. UVOD

Razvoj preduzetničke kulture u Srbiji, podsticaji za finansiranje preduzetnika, kao i motivisanje mladih da unpreduju svoja znanja i veštine i da se upuste u preduzetništvo pokretanjem, organizovanjem i inoviranjem poslovanja preduzeća predstavljaju faktore koji bi mogli da doprinesu ekonomskom rastu i razvoju kroz otvaranje novih radnih mesta, rast dohotka, podsticanje kreativnosti i inovativnosti, kreiranje ekonomije zasnovane na znanju. Društvo znanja i ekonomija zasnovana na znanju podrazumevaju skup veština, sposobnosti i kompetencija kojima se stvaraju inovacije, rešavaju problemi na konstruktivan način i saraduje sa drugima u cilju opšte dobrobiti. Koristeći se iskustvima najrazvijenijih ekonomija sveta, potrebno je istaći najbitnije faktore koji determinišu ekonomiju znanja i njen uticaj na preduzetničke aktivnosti i ekonomski razvoj, a to su: 1. moderno obrazovanje i permanentno usavršavanje, 2. sredstva za istraživanje i razvoj, posebno ulaganja u modernu industriju (IT

* Institut društvenih nauka, Centar za ekonomska istraživanja
Rad je deo istraživanja na projektu: III 47010 „Društvene transformacije u procesu evropskih integracija – multidisciplinarni pristup“ koji je finansiran od strane Ministarstva prosvete, nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije

sektor, telekomunikacije, biotehnologija, farmakologija i sl.), 3. odgovarajuća naučno-tehnološka i kulturna politika društva, 4. adekvatno upravljanje ekonomskim promenama u skladu sa promenama u okruženju i svetu, 5. izbor odgovarajuće makroekonomske politike, sistemskih i strukturnih ekonomskih rešenja, 6. promovisanje sektora visoke tehnologije i definisanje podsticajnih mera za privlačenje stranih investicija u iste, 7. obezbeđenje odgovarajućeg stepena zaštite vlasničkih prava, posebno intelektualne svojine, 8. poštovanje koncepta društvene odgovornosti u poslovanju kompanija.¹

Najznačajniji efekti koje ostvaruje društvo podsticanjem preduzetničkih aktivnosti jeste stvaranje zdravih preduzeća koja će predstavljati polugu razvoja i podsticajno delovati na razvoj inovativne tehnologije. Preduzetništvo značajno podstiče otvaranje novih mogućnosti razvoja, kako pojedinih regiona, tako i celokupne privrede. Takođe, sve se više ističe da je preduzetništvo veoma značajna poluga prestrukturiranja ekonomije, njen najkreativniji i najdinamičniji razvojni resurs, a preduzetnici inicijatori i nosioci inovativnih promena.²

2. KLIMA ZA RAZVOJ PREDUZETNIŠTVA U SRBIJI

Jedan od glavnih problema Srbije jeste nezaposlenost koja dugi niz godina beleži visoke stope, ali i stopa nezaposlenosti mladih. Stopa nezaposlenosti kod populacije starosti 15 i više godina iznosi 14,6% na nivou cele Srbije. Takođe, u ukupnom broju nezaposlenih lica veliki je udeo onih koji godinama pokušavaju da pronađu zaposlenje i koji nakon gubitka posla dug vremenski period ostaju u statusu nezaposlenih. Prema podacima Republičkog zavoda za statistiku, na kraju juna 2017. godine ukupan broj nezaposlenih lica starosti od 15 do 24 godine iznosi 71 041. Prema podacima Ankete o radnoj snazi stopa nezaposlenosti mladih, koja se definiše kao udeo nezaposlenih lica starosti 15–24 godine u ukupnoj aktivnoj populaciji mladih u 2016. godini, iznosila je 34,9%, što je za 8 procentnih poena niže u odnosu na prethodnu 2015. godinu. Kada govorimo o statusu mladih lica u aktivnosti, 69,7% ukupnog broja mlade populacije čine nezaposleni, 10,6% su neaktivni, dok svega 19,7% mladih je zaposleno. Poražavajuća je činjenica da više od dve trećine mladih ne radi, a veliki broj njih traži posao duže od godinu dana, dok više od 10% mladih uopšte ne učestvuje u traženju odgovarajućeg posla. Stopa nezaposlenosti mladih, najviša je u regionu Šumadije i Zapadne Srbije (40,3%), a najniža u Beogradskom regionu (29,4%).³

Kada posle završenih osnovnih studija mladi nisu u mogućnosti da pronađu zaposlenje, pribegavaju nastavku školovanja i upisu postdiplomskih studija, pokušavajući da u međuvremenu unaprede svoje znanje i veštine i time steknu mogućnosti za lakši pronalazak posla, čime odlažu trenutak suočavanja sa problemom zaposlenosti. Završetak školovanja i osamostaljivanje kroz zaposlenje predstavlja bitnu prekretnicu u životu svakog mladog čoveka. Ukoliko nisu u mogućnosti da se ostvare na tom polju, posledice su izuzetno negativne ne samo po njih, već i po buduće generacije, što sve nepovoljno utiče na celokupnu ekonomsku situaciju

¹ Ministarstvo za nauku i tehnološki razvoj, Privreda Republike Srbije-održivost zasnovana na znanju, str. 4-6. www.odrzivi-razvoj.gov.rs/

² OECD Fostering entrepreneurship, Paris, 1998; European Commission: Improving and simplifying the business environment for business start-up, 1998. EU: Action plan for promote entrepreneurship and competitiveness, 1999

³ Republički zavod za statistiku, Anketa o radnoj snazi u Republici Srbiji, 2016 (Beograd: Republički zavod za statistiku, 2016), preuzeto 25. jula 2017. http://webzrs.stat.gov.rs/WebSite/repository/documents/00/02/07/15/SB_608-ARS_2015.pdf
Republički zavod za statistiku, Anketa o radnoj snazi prvi kvartal 2017 (Beograd: Republički zavod za statistiku, 2017), preuzeto 25. jula 2017. http://webzrs.stat.gov.rs/WebSite/repository/documents/00/02/49/44/RS10_2017Q1.pdf

u jednoj zemlji. Svetski priznati ekonomista prof. dr Džefri Saks je prilikom posete Srbiji pre nekoliko godina upravo i istakao visoku stopu nezaposlenosti mladih kao glavni ekonomski problem sa kojim se naša zemlja suočava.

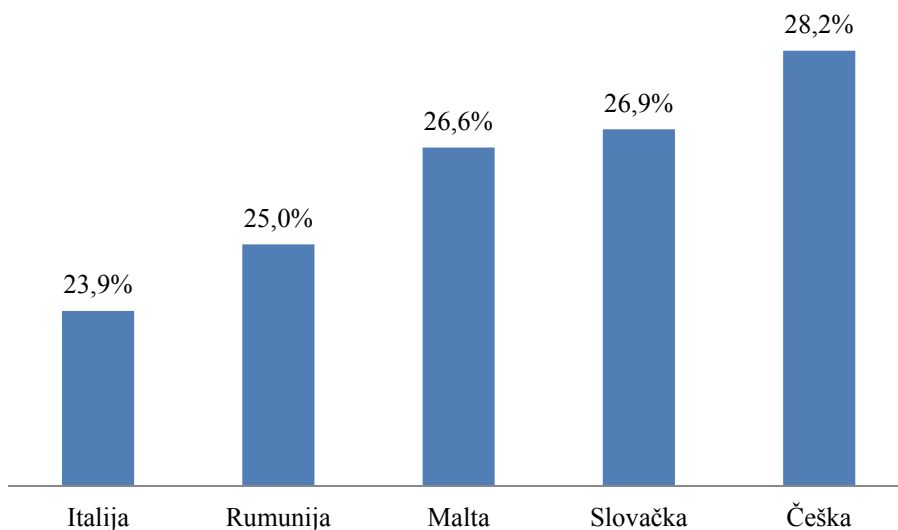
Analizirajući ovaj problem, možemo konstatovati da su veštine i znanja mladih neprilagodena potrebama na tržištu rada, odnosno da mladi ili nemaju dovoljno obrazovanja za poslove za kojima postoji tražnja ili pak poseduju znanje i obrazovanje za kojim ne postoji trenutna potreba. Ovakva neusklađenost obrazovnih sistema sa potrebama tržišta rada dovodi do situacije da određeni broj radnih mesta za kojima postoji realna potreba na tržištu ostaje nepopunjen, jer ne postoje lica sa adekvatnim znanjima i veštinama, a s druge strane, postoji veliki broj lica sa zanimanjima za kojima ne postoji potreba na tržištu. Ne može se reći da je problem u mladoj generaciji i u njihovim sposobnostima, već u tome što nisu razvili veštine tokom školovanja za trenutno aktuelne poslove.

Ključno rešenje problema se krije u obrazovanju i nameće se potreba da se ustanovi takav sistem obrazovanja koji će se oslanjati na potrebe na tržištu rada i koji će biti efikasan. Garantovan posao posle završene škole je prošlost, kao i vezivanje za jednu kompaniju do kraja radnog veka. Danas ljudi znatno češće menjaju profesije i kompanije za koje rade, a važna determinanta rasta produktivnosti je celoživotno učenje kojim se unapređuju znanja, veštine i kompetencije radnika. Potrebno je uskladiti ponudu i tražnju za radnom snagom, pa tako i programe obrazovanja sa potrebama privrede, ali i ojačati vezu i uspostaviti saradnju između obrazovnih institucija i sektora privrede tj. poslodavaca, omogućiti razvoj preduzetništva, razviti pomenuti koncept celoživotnog učenja i sl. Na taj način se može uticati na smanjenje nezaposlenosti mladih.

Prema podacima Nacionalne službe za zapošljavanje prosečno trajanje nezaposlenosti u Srbiji iznosi oko 3,5 godine. Najdeficitarnija zanimanja su diplomirani farmaceuti, lekari specijalisti, građevinski inženjeri, veterinari, dok posao najduže čekaju učitelji, agroekonomisti, poljoprivredni inženjeri, profesori fizičkog vaspitanja i politikolozi. Oni čekaju na zaposlenje između 5 i 10 godina. Među nezaposlenima najveći je broj ekonomista (oko 43 000), medicinara (17 500), proizvođača odeće (17 000), pravnika (13 000).⁴ Sprovedena istraživanja ukazuju na to da je trenutno svaka treća diploma menadžerskog karaktera, ali je važno naglasiti i činjenicu da svako treće radno mesto, koje je novootvoreno, ne odgovara datom obrazovnom profilu. To nam govori u prilog tome da mladi upisuju škole i fakultete bez obzira na to da li postoji realna potreba na tržištu rada za zanimanjem koje su odbarali kao buduću profesiju. S druge strane, na fakultetima se upisne kvote iz godine u godinu ne menjaju i ne prate potrebe na tržištu rada. Takođe, mladima se savetuje da još u toku studiranja pokušaju da iskoriste sve pogodnosti koje se tiču članstava u mnogobrojnim organizacijama, učešća u programima razmene studenata, obavljanja prakse u kompanijama, pohađanja seminara i kurseva, kao i učešća na mnogobrojnim takmičenjima. Na taj način obogaćuju stečena znanja i ovladavaju novim veštinama koje će im značiti u budućnosti prilikom zaposlenja. Takođe, bitno je naglasiti i to da su zanatska zanimanja gotovo zaboravljena, ako ne i potcenjena u društvu, pa tako ni srednje stručne škole ne obrazuju ili ne osposobljavaju odgovarajuće kadrove za tržište rada.

⁴ Nacionalna služba za zapošljavanje, *Mesečni statistički bilten januar 2017*. (Beograd: Nacionalna služba za zapošljavanje, 2017)
http://www.nsz.gov.rs/live/digitalAssets/7/7026_bilten_nsz_01_2017_-_broj_173.pdf

Grafikon 1. Zemlje EU sa najnižim stopama visokoobrazovanih



Izvor: EurActiv Srbija <http://www.euractiv.rs/eu-prioriteti/6480-eu-mora-hitno-da-smanji-nezaposlenost-mladih>

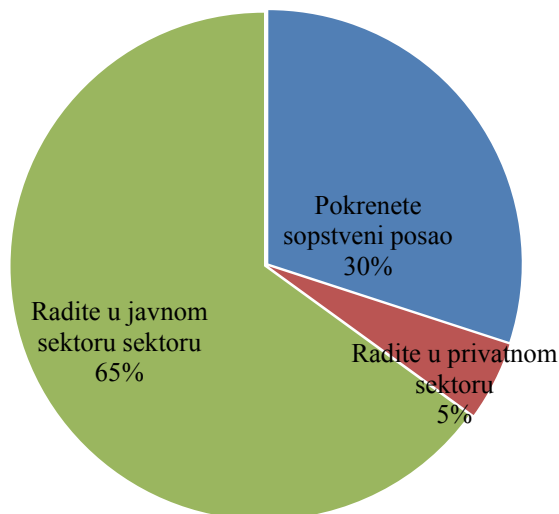
Od ukupnog broja nezaposlenih u junu 2017. godine udeo visokoobrazovanih radnika iznosi oko 15%, što znači da oko 90 000 visokoobrazovanih traži posao. Prema poslednjem popisu udeo visokoobrazovanog stanovništva u Srbiji iznosi 10,5%. Ako posmatramo iskustva EU, između 2002. i 2014. godine udeo visokoobrazovanih je porastao sa 23,6% na 38,9%. Cilj EU u području obrazovanja jeste da do 2020. godine najmanje 40% populacije starosti između 30 i 34 godine pripada grupi visokoobrazovanih. Zemlje EU sa najnižim stopama visokoobrazovanih su: Italija (23,9%), Rumunija (25%), Malta (26,6%), Slovačka (26,9%) i Češka (28,2%). Vidimo da je udeo visokoobrazovanih u Srbiji nizak, a s druge strane, i taj mali udeo visokoobrazovanih poseduje znanja i kvalifikacije koje nisu u skladu sa potrebama tržišta rada. Kada je reč o nezaposlenosti mladih u zemljama EU, Nemačka sa 7,7% beleži najnižu stopu. S druge strane, u Francuskoj je nezaposleno 25% mladih od 25 godina, dok Grčka i Španija beleže izuzetno visoke stope nezaposlenosti mladih – od 56%.⁵

Evidentno je da je Srbija u dužem vremenskom periodu beležila i značajan odliv stručnjaka. Odlaskom kreativnog potencijala devedesetih godina Srbija je izgubila oko 24 milijarde dolara, odnosno 12 milijardi dolara koliko je uloženo u njihovo obrazovanje i još toliko koliko bi se njihovim zapošljavanjem vratilo društvu. Od 2000. godine do danas taj trend se nastavio. Iznosi se podatak da je više od 500.000 visokoobrazovanih ljudi napustilo Srbiju od devedesetih godina do danas. Na osnovu poslednjih istraživanja, skoro 30% studenata planira da zauvek napusti Srbiju, a više od 20% da nastavi postdiplomske studije u stranoj državi.⁶

⁵ EurActiv Srbija, „EU mora hitno da smanji nezaposlenost mladih“, 2017. <http://www.euractiv.rs/eu-prioriteti/6480-eu-mora-hitno-da-smanji-nezaposlenost-mladih>

⁶ Kumburović A, (2004), "An Excessive "Brain Drain" from Serbia and Montenegro-How to Smooth it?" Household Survey Report, Issue 9, pp. 93-98.

Grafikon 2. Način obezbeđivanja egzistencije za koji bi se građani odlučili ukoliko bi mogli da biraju



Izvor: CEVES, (2014), Centar za visoke ekonomske studije, „Preduzetništvo u Srbiji – nužda ili prilika?“, str. 15.

Prema sprovedenom istraživanju čiji je cilj bio da se sagleda na koji način građani Srbije vide preduzetništvo, došlo se do podatka o tome za koji način obezbeđivanja egzistencije bi se građani odlučili ukoliko bi mogli da biraju. Za rad u javnom sektoru, pod kojim se podrazumevala državna ili opštinska administracija, školstvo, zdravstvo i slične usluga, kao i javna preduzeća, opredelilo se 65% ispitanika. Za rad u privatnom sektoru koji je obuhvatao velika, mala ili srednja domaća ili strana preduzeća se opredelilo 5% ispitanika. Za pokretanje sopstvenog biznisa, što je podrazumevalo otvaranje sopstvenog preduzeća, samostalno obavljanje profesije ili otvaranje sopstvene agencije, opredelilo se 30% ispitanika.⁷

3. KAKO PODSTAĆI RAZVOJ PREDUZETNIŠTVA U SRBIJI

Potrebno je da se sistem obrazovanja prilagodi potrebama tržišta rada u Srbiji, kako bi se usaglasile ponuda i tražnja za radnom snagom, a time smanjila nezaposlenost i omogućio ekonomski rast i razvoj zemlje. S druge strane, možemo konstatovati i to da je tržište rada u Srbiji nefleksibilno i neefikasno. Fleksibilne forme rada gotovo da i ne postoje dok je udeo lica zaposlenih u privatnom i državnom sektoru gotovo izjednačen, što govori u prilog tome da privatni sektor nije dovoljno razvijen i da ne može doprineti smanjenju nezaposlenosti i jačanju konkurencije na tržištu rada. Ako sagledamo broj penzionera u Srbiji, kojih je 1,7 miliona, i ako

⁷ CEVES, (2014), Centar za visoke ekonomske studije „Preduzetništvo u Srbiji – nužda ili prilika?“, str. 15.

se osvrnemo na standarde u EU koji nagoveštavaju da broj zaposlenih radnika po jednom penzioneru bude 3, tada bi Srbija trebalo da broji oko 5 miliona zaposlenih.

Sistem obrazovanja koji nije reformisan, nizak nivo znanja i veština i nedostatak edukativnih programa i inicijativa dovode do stvaranja atmosfere u kojoj se destimuliše razvoj preduzetništva i preduzetničkog duha. Takav sistem obrazovanja ne obezbeđuje mladima sticanje znanja, veština, informacija o trendovima savremene ekonomije i ne edukuje ih u skladu sa potrebama privrede. Mladi se ne podstiču u dovoljnoj meri da razmišljaju o sopstvenom biznisu.

Politike koje se odnose na razvoj preduzetništva, uključujući podsticaje, finansiranje, razvoj preduzetništva, preduzetničko obrazovanje i razvoj preduzetničke kulture nisu funkcionalne, pa je potrebno da se revidiraju i unaprede. Uspesna borba sa problemom nezaposlenosti mladih zasniva se na kombinovanju politika koje integrišu:

1. Razvoj modela finansiranja preduzetništva i unapređenja pristupa kapitalu;
2. Unapređenje preduzetničkog učenja i motivisanje mladih da započnu sopstveni biznis
3. Kreiranje politika usmerenih na uspostavljanje održivosti novih biznisa, davanje podsticaja i unapređenje pristupa poslovnim politikama.⁸

Potrebno je kreirati nove mere politike i mehanizme podrške koji će mladim ljudima i drugim ciljnim grupama kroz pokretanje sopstvenog biznisa, njegov razvoj i održivost omogućiti da ostvare ekonomsku sigurnost i sami generišu svoja radna mesta. Na taj način se može preokrenuti negativan trend, a novi preduzetnici mogu značajno doprineti ekonomskom rastu i kreiranju novih vrednosti. Ono što je sigurno jeste da država ne uspeva da generiše dovoljno novih radnih mesta, a posebno ne uspeva da podstakne procvat industrija sa velikim stopama rasta i profitabilnosti (IT, inovativne usluge, tehnologije), koje u razvijenim ekonomijama nose rast radnih mesta u privredi. Drugo, neuspeh velikog broja politika u drugim oblastima i mnogi spoljni faktori uticali su na dugotrajnu stagnaciju ili opadanje ekonomije, što zajedno sa nedovršenom tranzicijom, nedostatkom strukturnih reformi i prilagođavanja sa sobom tek donosi rizik gubitka brojnih radnih mesta. Kada se tome doda nereformisani obrazovni sistem, koji mlade ne snabdeva pravim setom veština i koji nije usaglašen sa potrebama privrede, može se predvideti da postojeći okviri politike zapošljavanja neće imati efekte. Politike koje se trenutno primenjuju u Srbiji nisu adekvatne i podsticajne za razvoj alternativnih modela finansiranja. Suštinski, politike koje podstiču razvoj takvih modela finansiranja treba da se zasnivaju na promenama poreske politike (definisane određenih poreskih olakšica), privrednog (kompanijskog) prava, na uspostavljanju novih regulativa i na promenama postojećih regulativa u većem broju oblasti. Država bi trebalo da utiče na promenu mentaliteta i stanja svesti stanovništva tako što će podsticati, ohrabrivati i promovisati obrasce preduzetničkog ponašanja i nagradivati talente.⁹

Ako se osvrnemo na sektor malih i srednjih preduzeća i preduzetnika u Srbiji, analize pokazuju da i pored toga što ovaj sektor beleži visoko učešće u osnovnim pokazateljima poslovanja privrede (broj preduzeća, zaposlenost i bruto dodata vrednost), poslovne performanse su i dalje nezadovoljavajuće. Produktivnost je četiri puta niža od proseka Evropske unije, a u ukupnom broju preduzeća koja ostvaruju izvoz, sektor malih i srednjih preduzeća i preduzetnika čine svega 4,4%. Najveći broj preduzeća iz ove grupe posluje u sektoru trgovine i prerađivačke industrije niske tehnološke složenosti koju karakterišu

⁸ SEVEN, Serbian Venture Network, (2015), Politike i mere podrške za razvoj preduzetništva u Srbiji, str. 3.

⁹ Ibid, str. 11.

proizvodi niske dodate vrednosti, male diferenciranosti, niže cenovne i profitne margine i slabe konkurentske pozicije na tržištu.¹⁰

Povoljna institucionalna infrastruktura za podsticaj razvoja preduzetništva i inovacija treba da:

1. Obezbedi stabilne makroekonomske uslove koji će podržavati preduzetničko okruženje;
2. Obezbedi smanjenje i pojednostavljenje administracije i troškova koji se odnose na pokretanje i poslovanje preduzeća;
3. Promoviše preduzetničko društvo i kulturu kroz razne oblike edukacije i obuke;
4. Obezbedi integraciju pravaca razvoja na lokalnom i nacionalnom nivou,
5. Obezbedi da programi budu realistični u pogledu troškova i vremena realizacije tako da im rezultati budu merljivi;
6. Obezbedi razvijenu statističku bazu o kretanjima u sektoru malih i srednjih preduzeća i preduzetnika, koja će biti dostupna i relevantna za potrebe donosilaca odluka.

Na osnovu analize pokazatelja koji mere uslove poslovanja, konkurentnost privrede i različite aspekte razvijenosti preduzetništva uopšte, može se zaključiti da poslovno okruženje u Republici Srbiji još uvek nije adekvatno. Od svih elemenata regulatornog okvira, najnegativniji uticaj na razvoj preduzetništva imaju brojni parafiskalni nameti (naknade i takse), visoki porezi i doprinosi na zarade, neefikasna poreska administracija, visoka siva ekonomija i zahtevne administrativne procedure. Neophodno je preispitati mogućnost za određene izmene propisa u oblasti poreza na dohodak i plaćanja doprinosa. Neka od rešenja mogu biti da se pojedine kategorije novoregistrovanih preduzetnika u određenom vremenskom periodu, oslobode plaćanja poreza i doprinosa, da se uvede mogućnost poreskog kredita za poreze i doprinose, da se smanje poreske stope za radna mesta kreirana u novoosnovanim firmama mladih preduzetnika i sl.¹¹

4. UMETO ZAKLJUČKA

Na preduzetničko okruženje utiču svi elementi preduzetničkog ekosistema - politike Vlade, institucije, regulatorni okvir, finansije, kultura, obrazovanje, ljudski kapital, lokalna i globalna tržišta. Nemoguće je kreirati bolje finansijsko okruženje za razvoj preduzetničke aktivnosti ukoliko ne postoji čvrst institucionalni i zakonski okvir. Takođe, preduzetništvo se neće podstaći isključivo putem zakonodavnih mera, a bez neophodnih promena u obrazovnom sistemu. Srbija se na Doing Business listi trenutno nalazi na 47. mestu od 190, što je za 7 mesta bolji rang nego u prethodnoj godini. Jedan od glavnih razloga za ostvarenje ovakvog napretka je upravo pomak koji je napravljen da bi se poslovno okruženje naše zemlje učinilo što privlačnijim za preduzetnike. Međutim, neophodno je još dosta toga unaprediti kako bi se stvorila povoljna klima za razvoj preduzetničke aktivnosti. Država i dalje ne prepoznaje u potpunosti važnost i potencijal preduzetništva, dok se kao jedna od najvažnijih prepreka zbog koje ljudi u Srbiji oklevaju da pokrenu sopstveni biznis navodi opterećujuća birokratija i nestabilno regulatorno okruženje. Prisustvo neloyalne konkurencije i nepostojanje institucionalne zaštite su takođe barijere koje sputavaju razvoj preduzetničkog duha. S druge strane, još jedan od glavnih problema sa kojima se Srbija suočava jeste nezaposlenost koja dugi

¹⁰ Evropski pokret Srbija, (2017), „Država - podsticaj ili prepreka razvoju preduzetništva“ <http://www.emins.org/srpski/research-results/article/drzava-podsticaj-ili-prepreka-razvoju-preduzetnistva>

¹¹ Ibid

niz godina beleži visoke stope, ali i visoka stopa nezaposlenosti mladih. Stopa nezaposlenosti mladih najviša je u regionu Šumadije i Zapadne Srbije (40,3%), a najniža u Beogradskom regionu (29,4%). Sistem obrazovanja koji nije reformisan, nizak nivo znanja i veština i nedostatak edukativnih programa i inicijativa dovode do stvaranja atmosfere u kojoj se destimuliše razvoj preduzetništva i preduzetničkog duha. Takav sistem obrazovanja ne obezbeđuje mladima sticanje znanja, veština, informacija o trendovima savremene ekonomije i ne edukuje ih u skladu sa potrebama privrede. Mladi se ne podstiču u dovoljnoj meri da razmišljaju o sopstvenom biznisu. Stoga, potrebno je kreirati nove mere politike i mehanizme podrške koji će mladim ljudima i drugim ciljnim grupama kroz pokretanje sopstvenog biznisa, njegov razvoj i održivost omogućiti da ostvare ekonomsku sigurnost i sami generišu svoja radna mesta.

LITERATURA

1. CEVES, (2014), Centar za visoke ekonomske studije „Preduzetništvo u Srbiji – nužda ili prilika?“
2. EurActiv Srbija, „EU mora hitno da smanji nezaposlenost mladih“, 2017. <http://www.euractiv.rs/eu-prioriteti/6480-eu-mora-hitno-da-smanji-nezaposlenost-mladih>
3. Evropski pokret Srbija, (2017), „Država - podsticaj ili prepreka razvoju preduzetništva“
4. <http://www.emins.org/srpski/research-results/article/drzava-podsticaj-ili-prepreka-razvoju-preduzetnistva>
5. Heinze R, Hoose F, (2013), The Creative Economy: Vision or Illusion in the Structural Change?, *European Planning Studies*, Vol. 21, Issue 4, pp. 516-535.
6. Kumburović A. (2004), “An Excessive "Brain Drain" from Serbia and Montenegro-How to Smooth it?” Household Survey Report, Issue 9, pp. 93-98.
7. Ministarstvo za nauku i tehnološki razvoj, Privreda Republike Srbije-održivost zasnovana na znanju, www.odrzivi-razvoj.gov.rs/
8. Nacionalna služba za zapošljavanje, Mesečni statistički bilten januar 2017. (Beograd: Nacionalna služba za zapošljavanje, 2017)
9. http://www.nsz.gov.rs/live/digitalAssets/7/7026_bilten_nsz_01_2017_-_broj_173.pdf
10. OECD Fostering entrepreneurship, Paris, 1998; European Commission: Improving and simplifying the business environment for business start-up, 1998. EU: Action plan for promote entrepreneurship and competitiveness, 1999.
11. Republički zavod za statistiku, Anketa o radnoj snazi u Republici Srbiji 2016, (Beograd: Republički zavod za statistiku, 2016)
12. http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/repository/documents/00/02/07/15/SB_608-ARS_2015.pdf
13. Republički zavod za statistiku, Anketa o radnoj snazi prvi kvartal 2017 (Beograd: Republički zavod za statistiku, 2017)
14. http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/repository/documents/00/02/49/44/RS10_2017Q1.pdf
15. SEVEN, Serbian Venture Network, (2015), „Politike i mere podrške za razvoj preduzetništva u Srbiji“

INSTITUCIONALNI FAKTORI RAZVOJA PREDUZETNIŠTVA (NA PRIMERU SRBIJE I SLOVENIJE)

Apstrakt

Kvalitet institucionalnog uređenja direktno utiče na preduzetnički ambijent, kao i na širi ekosistem. Stoga, uloga države i njenih institucija posebno dolazi do izražaja u podsticanju preduzetničkog ponašanja putem stvaranja uslova za održivo poslovanje preduzeća. Napori za unapređenje postojećeg institucionalnog okvira šalju jasan signal potencijalnim preduzetnicima da će njihove inovativne ideje biti prepoznate i podržane putem raznih vladinih programa.

Dostignuti kvalitet preduzetništva u Srbiji će biti analiziran u odnosu na Sloveniju upoređujući različite stubove preduzetništva. Osim toga, biće razmatran i kvalitet institucionalnog uređenja u navedenim zemljama uzimajući u obzir različite aspekte upravljanja. Na kraju rada su date preporuke za podizanje preduzetničke svesti i jačanje preduzetništva u navedenim zemljama.

Ključne reči: preduzetništvo, institucije, mala i srednja preduzeća, Srbija, Slovenija

INSTITUTIONAL FACTORS FOR ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT (IN CASE OF SERBIA AND SLOVENIA)

Abstract

The quality of the institutional setting directly affects the entrepreneurial environment, as well as the wider ecosystem. Therefore, the role of the state and its institutions is particularly evident in encouragement of entrepreneurial behaviour by creating conditions for a sustainable business. The efforts to improve the existing institutional framework send a clear signal to potential entrepreneurs that their innovative ideas will be recognized and supported through various governmental programs.

The achieved quality of entrepreneurship in Serbia will be analyzed in relation to Slovenia, by comparing the different pillars of entrepreneurship. In addition, the quality of institutional setting in these countries will also be considered, taking into account different aspects of governance. Finally, we will provide recommendations for raising entrepreneurial awareness and strengthening entrepreneurship in these countries.

Keywords: entrepreneurship, institutions, small and medium size enterprises, Serbia, Slovenia

* Centar za ekonomska istraživanja, Institut društvenih nauka, Beograd. Rad je deo istraživanja na projektu: III 47010 „Društvene transformacije u procesu evropskih integracija – multidisciplinarni pristup“ koji je finansiran od strane Ministarstva prosvete, nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije.

** Moskovski državni univerzitet Lomonosov, Fakultet Moskovska Skola ekonomije, Moskva

UVOD

Zdrav preduzetnički ekosistem bi trebalo imati funkciju efikasne alokacije resursa i, po pravilu, sadržati tri ključne komponente – agente, institucije i sistem (Acs i dr., 2017). Agenti su pojedinci, odnosno preduzetnici, koji donose uglavnom dobro promišljene odluke o upotrebi retkih resursa imajući u vidu brojna institucionalna ograničenja. Preduzetnike odlikuje težnja ka inovativnom poslovanju i spremnost za preduzimanje rizičnih poduhvata. Oni su zapravo inicijatori promena koje odstupaju od postojećeg institucionalnog okruženja. Svojom aktivnošću oni neminovno doprinose promenama strukture formalnih i neformalnih pravila igre.

North (1990) ističe da su organizacije i njihovi preduzetnici angažovani u svrshishodnim aktivnostima zapravo akteri koji određuju pravac institucionalnih promena. Inkrementalne ili postepene promene nastaju zbog percepcije preduzetnika u političkim i ekonomskih organizacijama da mogu postići bolje rezultate unapređujući na taj način postojeći institucionalni okvir. Ono što North posebno naglašava je da te percepcije suštinski zavise ne samo od informacija koje preduzetnici dobijaju već i od načina na koji se one obrađuju. Doprinos institucija preduzetništvu se ogleda u tome što one mogu adekvatno kanalisati informacije o uslovima na tržištu i njegovim učesnicima, obezbediti definisanje i sprovođenje imovinskih prava i ugovora, povećati ili smanjiti konkurenciju na tržištu (World Bank, 2002). Kada je reč o sistemu kao trećem ključnom elementu, tu se prevashodno misli na postojanje odnosa, tj. komplementarnosti između sistema i podsistema, kao i na značaj raznih ograničavajućih faktora.

U nastavku je najpre napravljen osvrt na radove koji ukazuju na postojanje uticaja institucionalnog uređenja na kvalitet preduzetništva. Zatim su analizirane karakteristike preduzetničke aktivnosti na osnovu podataka Globalnog preduzetničkog indeksa (Global Entrepreneurship Index). Dostignuti nivo i kvalitet preduzetništva u obe zemlje je procenjen na osnovu globalnog preduzetničkog indeksa koji se bazira na 14 stubova preduzetništva. Zatim je razmatran kvalitet institucionalnog uređenja u navedenim zemljama uzimajući u obzir različite aspekte upravljanja.

PRIKAZ LITERATURE

U ekonomskoj literaturi preovladava mišljenje da kvalitet preduzetništva u velikoj meri zavisi od institucionalnog uređenja i nivoa ekonomskog razvoja zemlje. Empirijska studija Aidis i dr. (2008) potvrđuje značaj kvaliteta institucija za preduzetnički razvoj. Ova grupa autora je proučavajući Rusiju dokazala da su slabe institucije štetne za preduzetničku aktivnost, što se odražava ne samo na broj start-upova već i na postojeća preduzeća. Razlog leži u činjenici što institucije direktno utiču na nivo troškova i koristi koji su vezani za određeni način ponašanja (Boettke i Coyne, 2009).

Autio i Fu (2014) navode da kvalitet ekonomskih i političkih institucija ostvaruje značajan uticaj na formalno i neformalno preduzetništvo. U slučaju kada nedostaju institucije, veći broj preduzetnika će nastojati da izbegne mogućnost registracije i pronaći izlaz u sivoj ekonomiji. Autori ističu osetljivost pre svega formalnog preduzetništva na promene u institucionalnom okruženju. Baliamoune-Lutz (2007) ukazuje da međusobni uticaj preduzetništva i institucija, kao i preduzetništva i politike reformi, utiče na razvojne efekte preduzetništva, pri čemu su rezultati poprilično različiti. Autor navodi da je uticaj institucionalnih reformi pozitivan kada je nivo preduzetništva nizak i negativan kada je visok. S druge strane, efekat politike reformi je negativan kada je preduzetnička aktivnost slaba i pozitivan kada je jaka.

Vladimirov i dr. (2017) istražuju uticaj percepcija preduzetnika o institucionalnom okruženju na njihove preduzetničke planove koristeći veći broj ispitanika iz Bugarskih privatnih preduzeća. Rezultati njihove empirijske analize ukazuju da neformalne institucije u vidu pozitivnog stava lokalne administracije povoljno i značajno utiču na planove preduzetnika za ekspanziju poslovanja.

Fuentelsaz i dr. (2015) ukazuju na postojanje preduzetništva kao posledice eksternih podsticaja i internih pobuda. Nužno preduzetništvo (necessity entrepreneurship) podrazumeva postojanje takvog okruženja koje ne pruža mnogo prilika za normalno poslovanje, dok se oportunističko preduzetništvo (opportunity entrepreneurship) odnosi na pronalaženje atraktivnih poslovnih mogućnosti. Prema rezultatima njihove empirijske analize, oportunističko preduzetništvo beleži koristi od unapređenja kvaliteta institucija (poput imovinskih prava, slobode poslovanja, fiskalnih sloboda, slobode rada, finansijski i humani kapital), dok nužno preduzetništvo trpi gubitke. Bobera i dr. (2015) analiziraju odnos dva osnovna preduzetnička motiva (nužnost i mogućnost) imajući u vidu opšte društvene i preduzetničke prilike koje se javljaju u različitim fazama poslovanja. Ovi autori dolaze do zaključka da privredno-sistemski uslovi utiču na sposobnosti pojedinca u vidu znanja, iskustva i veština za prepoznavanje poslovnih prilika, kao i negativni događaji koji ne daju pravo izbora osim samozapošljavanja.

Acs i dr. (2008) istražuju vezu između faza ekonomskog razvoja i preduzetništva. Oni naglašavaju da globalna privreda prolazi kroz tri faze razvoja: faza vođena faktorima (factor-driven stage), faza vođena efikasnošću (efficiency-driven stage) i faza vođena inovacijama (innovation-driven stage). Zemlje koje se nalaze u prvoj fazi razvoja nastoje da konkurišu uz pomoć efikasnosti niskih troškova u proizvodnji dobara sa niskom dodatom vrednošću. Kako bi što brže dospele u drugu fazu razvoja, neophodno je da zemlje ostvare stabilno institucionalno i makroekonomsko okruženje i rade na podizanju preduzetničkog potencijala koji nije na zavidnom nivou. S druge strane, faza vođena efikasnošću uključuje aktivnosti usmerene u cilju povećanja proizvodne efikasnosti i edukacije radne snage kako bi se privreda lakše prilagodila sledećoj fazi tehnološkog razvoja. Prema ovim autorima, preduzetnička aktivnost se smanjuje sa povećanjem razvijenosti privrede jer dolazi do smanjenja stope samozapošljavanja.

Faza vođena inovacijama označava etapu koja se odlikuje povećanjem preduzetničke aktivnosti usled smanjenja udela proizvodnje u privredi, razvoja inovacionih tehnologija i veće elastičnosti substitucije faktora. Kreatori ekonomske politike zemalja koje se nalaze u ovoj fazi mogu pozitivno uticati na preduzetništvo putem podizanja nivo znanja o preduzetništvu i organizovanjem obuka iz ove oblasti, stimulanja stranih direktnih investicija (SDI) i međunarodne trgovine.

KARAKTERISTIKE PREDUZETNIČKOG SEKTORA U SRBIJI I SLOVENIJI

Prema podacima Slovenačkog preduzetničkog monitora za 2017. godinu, ukupan broj preduzeća 2016. godine iznosio je 123.839, od toga 117.123 mikro preduzeća (broj zaposlenih do 9), 5.597 mala preduzeća (broj zaposlenih od 10 do 49) i 1.119 srednjih preduzeća (od 50 do 249). Najveći broj njih (skoro petina) je poslovao u oblasti trgovine, održavanja i popravke motornih vozila. Tokom prethodnih godina je stopa rane faze preduzetničke aktivnosti (Total Early-stage Entrepreneurship Activity Rate – TEA)¹ povećana da bi u toku 2016. godine dostigala vrhunac od čak 8%. Što se tiče dodate vrednosti, više od dve trećine su stvorila mikro,

¹ U pitanju je pokazatelj „početničke preduzetničke aktivnosti“ koji se odnosi na udeo pojedinaca u radno sposobnoj populaciji koji su aktivno uključeni u start-upove, bilo u fazi osnivanja firme ili u fazi koja podrazumeva poslovni poduhvat stariji od 42 meseca).

mala i srednja preduzeća, pri čemu se najveći doprinos duguje preduzećima iz proizvodne delatnosti. Stalan rast preduzetničke aktivnosti u poslednjih 5 godina i unapređenje društvenih i socijalnih percepcija se može pripisati solidnom ekonomskom rastu, jenjavanju finansijske krize, konsolidaciji bankarskog sektora, kao i podizanju kvaliteta razvoja preduzetničkog ekosistema (Rebernik i dr., 2018).

S druge strane, u Srbiji je 2016. godine bilo aktivno 340.112 preduzeća, od čega 327.695 mikro preduzeća, 10.154 mala preduzeća i 2.263 srednjih preduzeća. Preduzetnički sektor čini 99,9% ukupno aktivnih preduzeća koja učestvuju sa 35% u BDV Srbije i zapošljavaju 2/3 zaposlenih. Ukoliko uzmemo u obzir sektorsku koncentraciju, možemo zaključiti da preovlađuju preduzeća iz oblasti trgovine i prerađivačke industrije. Sektor malih i srednjih preduzeća je zabeležio izvesni oporavak u poslednje 4 godine, ali nedovoljan da se dostigne nivo BDV i zaposlenosti iz perioda pre početka krize.

Tabela 1. Pokazatelji poslovanja sektora malih i srednjih preduzeća u Srbiji i Sloveniji

	Srbija		Slovenija	
	2012	2016	2012	2016
Broj preduzeća*, hilj.	317,2	340,1	131,8	123,8
Broj zaposlenih, hilj.	782,0	837,5	321,3	340,3
BDV, mlrd EUR	8,6	9,9	12,2	14,2
Broj radnika po preduzeću	2,5	2,5	2,4	2,7
BDV po radniku, hilj. EUR	11,0	11,8	32,4	37,1
Broj start-ap procedura za registraciju	6	5	4	4
Broj dana za registraciju poslovanja	12	6,5	7,5	7
Troškovi start-ap procedura (kao % BND per capita)	7,7	6,5	0	0

Napomena: BDV – Bruto dodata vrednost, BND – Bruto nacionalni dohodak; * ukupan broj mikro, malih i srednjih preduzeća

Izvor: Ministarstvo privrede (2013), Ministarstvo privrede (2017); Rebernik i dr. (2014), Širec i dr. (2018); World Bank (2018).

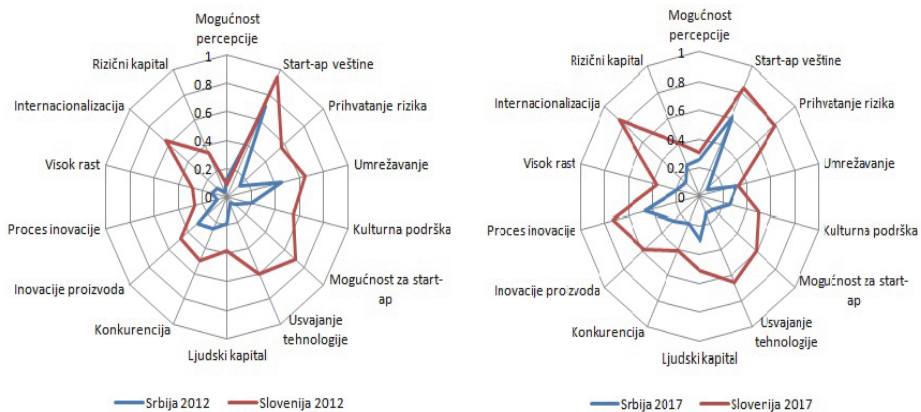
Posmatrajući podatke vezane za start-ap procedure počev od 2003. godine do danas, mozemo zaključiti da su obe zemlje učinile dosta napora kako bi značajno olakšale proces osnivanja novih preduzeća i poboljšale preduzetničku klimu. Naime, o tome svedoči podatak da je značajno smanjen broj start-ap procedura, kao i broj dana za registraciju poslovanja. Na primer, u Srbiji je 2003. godine potencijalnom preduzetiku bilo potrebno da obavi 12 procedura što je iziskivalo čak 56 dana za otpočinjanje poslovanja, dok je taj proces u Sloveniji trajao čak 62 dana uz 11 neophodnih procedura. Stoga, podaci za 2012. i 2016. godinu ukazuju na značajan napredak na planu podizanja preduzetničke svesti i jačanja preduzetništva.

Prema Globalnom preduzetničkom indeksu za 2017. Godinu (Global Entrepreneurship Index), Slovenija se našla na 26 poziciji na listi od 137 zemalja širom sveta po podsticanju preduzetništva i rangirana je na 16. poziciji u evropskom regionu. Ova zemlja ima najbolje rangiranu privredu za razvoj preduzetničke aktivnosti u Jugoistočnoj Evropi i tu poziciju drži jos od 2010. godine (19. pozicija u svetu). Posmatrano prema nosećim stubovima preduze-

tništva iz grafikona 1, možemo zaključiti da je kod većine njih zabeleženo povećanje vrednosti u odnosu na 2012. godinu. Slovenija je ostvarila najveći pomak kada je u pitanju proces inovacija, dok se umrežavanje smatra njenim osetljivim područjem. Stub Start-ap veštine beleži već dugu niz godina visoku vrednost. Prema Rebernik i dr. (2017), procenat odraslih pojedinaca koji razmišlja o otpočinjanju poslovanja u naredne 3 godine je povećan i iznosi 14,3, zbog čega je Slovenija rangirana kao 48. na listi od 65 država učesnica ovog projekta. Međutim, i pored toga što su Slovenci svesni svojih znanja i sposobnosti za preduzetničko poslovanje i imaju manji strah od neuspeha u odnosu na svoje susede, većina njih se ne odlučuje za ovaj poduhvat. Prema istom istraživanju, kvalitet obrazovanja i osposobljavanja za preduzetništvo na osnovnom nivou obrazovanja je najlošije ocenjen od strane stručnjaka iz ove oblasti.

Prema Globalnom preduzetničkom indeksu, Srbija je rangirana kao 79. u svetu i 36. u odnosu na 41 evropsku državu. Ovakav njen rezultat predstavlja pogoršanje od 11 mesta u odnosu na 2014. godinu. Prilikom tumačenja ovog rezultata treba biti posebno obazriv budući da je broj zemalja uključenih u uzorak (2014. god.) bio manji za čak 17. Analiza vrednosti stubova preduzetništva ukazuje da je Srbija neznatno napredovala u 9 od 14 stubova (grafikon 1). Proces inovacija je zabeležio najveći pozitivan pomak u odnosu na 2012. godinu, dok je najveće pogoršanje vrednosti stuba zabeleženo kod umrežavanja. Prema performansama stubova preduzetništva, Srbija se može pohvaliti da poseduje odgovarajuće veštine za otpočinjanje biznisa, dok se spremnost za prihvatanje rizika smatra njenom najvećom slabošću. Vrednost dva najznačajnija stubova preduzetništva – ljudski kapital i usvajanje tehnologije je i dalje na niskom nivou i neznatno je povećana u odnosu na 2012. godinu. Ukoliko posmatramo zemlje iz okruženja, Albanija, Bugarska i Bosna i Hercegovina su jedine zemlje Jugoistočne Evrope koje su lošije pozicionirane u odnosu na Srbiju.

Grafikon 1. Poređenje performansi stubova preduzetništva u Srbiji i Sloveniji, 2012. i 2017. godina



Napomena: Vrednost stubova preduzetništva se kreće od 0 do 1. Što je vrednost bliža 1, bolji je kvalitet preduzetništva.

Izvor: Rad autora na osnovu podataka Acs i Szerb (2012) i Acs i dr. (2017).

Uvidom u tabelu broj 1, evidentno je da svi pokazatelji ukazuju na znatno lošije performanse sektora malih i srednjih preduzeća u Srbiji nego u Sloveniji. Zaposlenost po preduzeću i BDV po zaposlenom, kao kvalitativni pokazatelji nivoa razvijenosti ovog sektora, značajno su niži u Srbiji, i to za obe posmatrane godine. Osim toga, produktivnost malih i srednjih preduzeća iz

Srbije je 2,4 puta niža u odnosu na Sloveniju, dok je od zemalja iz okruženja veća jedino od Bugarske (Ministarstvo privrede, 2017). Međutim, interesantno je da se obe zemlje, prema mišljenju privrednika anketiranih za potrebe Izveštaja Svetskog Ekonomskog Foruma za 2017. godinu, suočavaju sa znatno visokim poreskim stopama (prvo mesto na listi najproblematičnijih faktora za poslovanje) i neefikasnom državnim birokratijom (2. mesto u Sloveniji i 3. mesto u Srbiji) (World Economic Forum, 2017).

Podsticanje preduzetništva, odnosno otvaranje malih i srednjih preduzeća u Srbiji, kao preduslova za održivi ekonomski napredak zemlje, nije bilo izvodljivo u uslovima postojanja pravne neizvesnosti i prisustva brojnih parafiskalnih opterećenja. Nezadovoljavajući razvoj preduzetništva u prethodnom periodu u Srbiji predstavlja rezultat, pre svega, nestabilnog i previše regulisanog poslovnog ambijenta, dugogodišnjeg zanemarivanja značaja preduzetništva od strane kreatora ekonomske politike, nelojalne konkurencije, problema vezanih za izbor odgovarajućeg oblika za privredno društvo, neadekvatnog institucionalnog uređenja, komplikovanih procedura za gašenje preduzeća (Bobić, 2017).

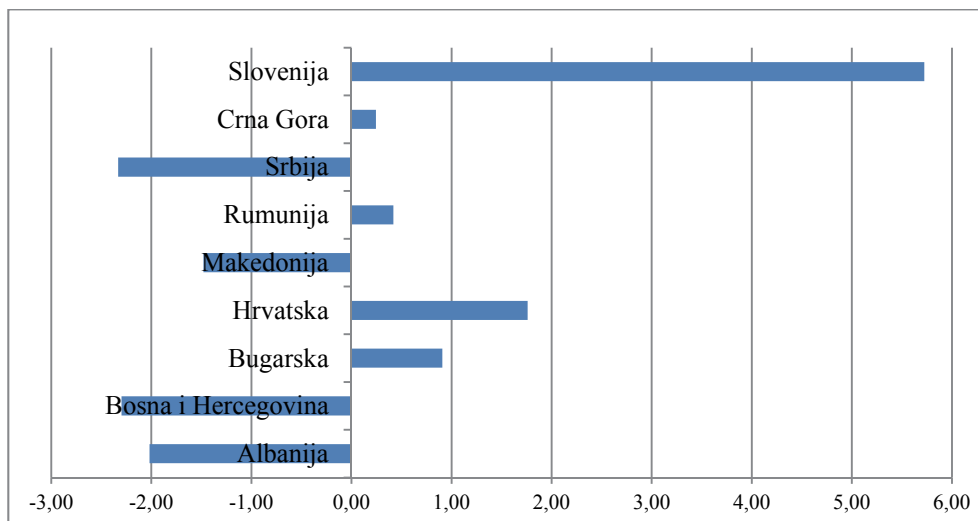
Prema podacima iz prethodnog grafikona je vidljivo da je spremnost za preuzimanje rizika prilikom osnivanja preduzeća veoma mala u Srbiji, kao i to da je vrlo malo učinjeno na tom planu. Dolazak stranih investitora, posebno krupnih kompanija, može predstavljati dobro rešenje za prevazilaženje tog problema budući da oni podstiču formiranje malih i srednjih preduzeća koja podmiruju njihove tekuće potrebe poslovanja. Privlačenje moćnim stranih kompanija stoga direktno doprinosi podsticanju preduzetničke aktivnosti u Srbiji. Kao primer možemo navesti kompaniju Ikea od koje se očekuje da obezbedi pozitivne efekte preliivanja putem saradnje sa mrežom lokalnih proizvođača i dobavljača.

Međutim, ovo pitanje je veoma kontroverzno, budući da ne postoji opšta saglasnost među privrednicima o tome ko je zapravo nosilac privrednog razvoja. Jedna grupa privrednika smatra da su mala i srednja preduzeća pokretačka snaga privrede. Međutim, ekonomska politika koja je oduvek favorizovala privlačenje stranih direktnih investicija, nesumljivo je dovela u nepovoljan položaj mala i srednja preduzeća, budući da su brojni finansijski podsticaji bili kreirani samo za potrebe stranih ulagača. Takva kontraproaktivna politika dovela je do diskriminacije malih preduzetnika. Za razliku od Srbije, Slovenije je sprovedila selektivnu politiku jer je prvenstvo u privatizacionom procesu dato domaćih rezidentima. Imajući u vidu trenutno stanje u privredi Slovenije, većina preduzetnika se odlučuje za otpočinjanje poslovanje radi iskorišćavanja povoljnih pogodnosti na tržištu a ne radi nužnosti.

KVALITET INSTITUCIONALNOG UREĐENJA

Dostignuti nivo ekonomskog i društvenog razvoja Srbije i Slovenije u velikoj meri zavisi od njihove tranzicione putanje. Slovenija je mnogo ranije prepoznala ulogu i značaj institucija u oblikovanju ekonomskog, političkog i društvenog ambijenta, kao i njihov uticaj na pravac delovanja ekonomske politike u budućnosti. Na grafikonu 2 prikazani su institucionalni profili zemalja Jugoistočne Evrope uključujući i Sloveniju koristeći bazu podataka Svetski indikatori upravljanja (Worldwide Governance indicators) (Kaufmann i Kraay, 2018). Kako bismo izračunali indikatore globalnog upravljanja, koristili smo analitički okvir razvijen od strane Fabry i Zeghni (2010). Globalni indikator upravljanja predstavlja zbir proseka šest indikatora za period 1996-2016 za svaku od pomenutih zemalja. Vrednost svakog pojedinačnog indikatora može varirati od -2.5 do 2.5, dok se vrednost globalnog indikatora upravljanja kreće u rasponu od -15 do 15 (Zvezdanović Lobanova, 2017).

Grafikon 2. Rangiranje zemalja Jugoistočne Evrope i Slovenije na osnovu njihovog globalnog upravljanja (prosek 1996-2016)



Izvor: Rad autora na osnovu podataka Kaufmann and Kraay (2018)

Dugoročno posmatrano, Slovenija ima najveću vrednost ovog pokazatelja i stoga se može označiti liderom u oblasti kvaliteta institucija. Slovenija je odlično pozicionirana u skoro svim oblastima upravljanja izuzev regulatorne kontrole. Prenagljeno usvajanje propisa, površna ili pak često pogrešna procena potreba za regulatornim promenama, slaba procena regulatornog uticaja, kao i nedovoljno kvalifikovano administrativno osoblje za pripremu i implementaciju propisa su samo neki od razloga koji su doveli do postizanja relativno niskog nivoa regulatornog kvaliteta (Pogorelec, 2008). Početkom 2010-ih, Slovenija počinje da ostvaruje manje uspeha na planu političke stabilnosti usled posledica dužničke krize i masovnih protesta usmerenih protiv drastičnih mera štednje i korupcije (Zvezdanović Lobanova, 2017). Što se tiče ostalih zemalja u Jugoistočnom regionu, Bugarska, Rumunija i Hrvatska su napravile značajne korake u cilju unapređenja njihovog institucionalnog uređenja. Srbija se, zajedno sa Crnom Gorom, Makedonijom, Albanijom i Bosnom i Hercegovinom, i dalje suočava sa izazovima vezanim za očuvanje makroekonomske stabilnosti i jačanje institucionalnog okvira.

Prilikom upoređivanja dostignutih rezultata na planu unapređenja institucionalnog uređenja, nikako ne bi trebalo zanemariti činjenicu da je na trenutni kvalitet institucija umnogome doprinelo kulturno i ekonomsko nasleđe ovih zemalja formirano vekovima unazad (putanja zavisnosti - path dependence pristup). Imajući u vidu različite pokazatelje razvoja preduzetničkog ekosistema i kvaliteta institucionalnog uređenja, evidentno je da će Srbiji biti potrebno mnogo više napora kako bi smanjila jaz u nivou konkurentnosti i dostigla nivo ekonomskog razvoja u Sloveniji.

UMESTO ZAKLJUČKA

Podsticanje preduzetničke aktivnosti bi trebalo označiti kao jedan od glavnih strateških zadataka kreatora ekonomske politike. Slovenija je još ranije prepoznala njegovu važnost i poslednjih godina uložila dosta napora sa ciljem uvođenja cirkularne ekonomije (circular economy) u cilju stvaranja održivog društva. Ovaj model privređivanja podrazumeva postojanje višefaznog pristupa koji uključuje podizanje svesti i znanja o konceptu cirkularne ekonomije, kako između pojedinaca, tako i između preduzeća i institucijama za pružanje podrške. Uvođenje cirkularne ekonomije može doprineti povećanju broja zaposlenih i poboljšanju konkurentnosti privrede, što se pozitivno odražava na poslovni ambijent. S druge strane, Vlada Republike Srbije sprovodi program pod nazivom "Decenija preduzetništva" a sve u cilju podsticanja start-upova, stvaranja biznis inkubatora i naučno-tehnoloških parkova. Ovaj program uključuje kako finansijsku (podrška početnicima, izvozu i zapošljavanju) tako i nefinansijsku podršku (realizacija putem besplatnih obuka, monitoringa, informacija, uređenja poslovne infrastrukture i širenja preduzetničkog duha).

Imajući u vidu da su preduzetnici iz obeju zemalja opterećeni visokim poreskim stopama i neefikasnom birokratijom, neophodno je sprovesti sveobuhvatnu reformu poreskog sistema i ukloniti brojna administrativna opterećenja kako bi se obezbedio rast preduzetničke aktivnosti i podigao njihov kvalitet. Jedna od mera bi trebalo biti usmerena na promenu obrazovnog sistema i uvođenje preduzetničkih znanja kako bi se mladi bolje upoznali sa mogućnostima koje nudi osnivanje i razvoj malih i srednjih preduzeća. Na taj način imali bi dobru osnovu ukoliko bi se odlučili da otpočnu sopstveni biznis jer bi bili upoznati sa postojanjem brojnih prepreka kao i na moguća rešenja njihovog prevazilaženja u budućem poslovanju. Neophodno je podstaći preduzetnički duh i dati podršku, pre svega mladim ljudima, menjanjem tradicionalnog pristupa obrazovanju, unapređenjem saradnje između univerziteta i kompanija. Kako bi zemlja postala konkurentnija, neophodno je uskladiti mere ekonomske politike za stimulisanje preduzetništva koji bi bili u skladu sa ovim ciljem. Između ostalog, neophodno je stvoriti uslove za povećanje potencijala za kreativno-inovativne aktivnosti, kao pokretače rasta i razvoja sektora malih i srednjih preduzeća.

Akcent bi trebalo biti na pružanju pomoći pojedincima u ranoj fazi preduzetničke aktivnosti, odnosno u periodu kada se javlja ideja o mogućem otpočinjanju biznisa. Ova etapa je po svemu sudeći veoma specifična i kompleksna budući da većina preduzetničkih poduhvata ne dobije mogućnost da se realizuje. Stoga je neophodno pronaći pravi način da se potencijalnim preduzetnicima obezbedi pristup informacijama i pruži adekvatna podrška kako bi se smanjila neizvestnost koja je sastavni pratilac svake preduzetničke aktivnosti.

Budući da značajno zaostaje za Slovenijom i drugim zemljama EU, Srbija bi trebalo da razvije institucionalni okvir za preduzetništvo u okviru nacionalnog ekosistema koji uključuje inovacije putem javno-privatnih partnerstava i kreiranje modela saradnje između preduzeća i ostalih struktura u društvu (države, lokalnih vlasti, javnog sektora i socijalnih partnera). Od Srbije se očekuje sprovođenje politike koja podrazumeva ublažavanje i preokretanje trenda smanjivanja nezaposlenosti, poboljšanje mogućnosti za zapošljavanje, prilagodavanje politike u brojnim društvenim sektorima, narocito onima koje doprinose vecim stopama ekonomskog rasta i zaposlenosti, stvaranje mogućnosti za obrazovanje tokom čitavog života, podsticanje preduzetničkih inicijativa, izgradnja novih sistema društvenih vrednosti, podsticanje modela održivog ekonomskog razvoja.

LITERATURA

1. Acs, Z. J., Desai, S., Hessels, J. (2008). Entrepreneurship, economic development and institutions, *Small Bus Econ* 31, 219-234.
2. Acs, Z. J., Szerb, L. (2012). Global Entrepreneurship and Development Index 2012., Chelthnam, Englund: Edward Elgar.
3. Acs, Z. J., Szerb, L., Autio, E., Lloyd, A., Ainsley, L. (2017). Global entrepreneurship index 2017. The Global Entrepreneurship and Development Institute, Washington, D.C.
4. Aidis, R., Estrin, S., Mickiewicz, T. (2008). Institutions and entrepreneurship development in Russia: A comparative perspective, *Journal of Business Venturing* 23, 656-672.
5. Autio, E., Fu, K. (2014). Economic and Political Institutions and Entry into Formal and Informal Entrepreneurship, *Asia-Pacific Journal of Management*., Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2424141>
6. Balamoune-Lutz, M. (2007). Entrepreneurship, Reforms and Development: Empirical Evidence, ICER Working Papers 38/2007, ICER - International Centre for Economic Research.
7. Bobera, D., Marić, S., Leković, B. (2015). Preduzetništvo kao posledica eksternih podsticaja i/ili internih pobuda, *Ekonomске teme* 53(1), 85-103.
8. Bobić, D. (2017). Preduzetništvo mladih u Srbiji: Mapiranje prepreka za preduzetništvo mladih, Pianocom doo, Beograd.
9. Boettke, P. J., Coyne, C. J. (2009). Context Matters: Institutions and Entrepreneurship, *Foundations and Trends© in Entrepreneurship* 5 (3), 135-209.
10. Fabry, N., Zeghni, S. (2010). Inward FDI in Seven Transitional Countries of South-Eastern Europe: A Quest of Institution-based Attractiveness. *Eastern Journal of European Studies* 1 (2), 77-90.
11. Fuentelsaz, L., González, C., Maícas, J. P., Montero, J. (2015). How different formal institutions affect opportunity and necessity entrepreneurship, *BRQ Business Research Quarterly*, 18(4), 246-258.
12. Kaufmann, D., & Kraay, A. (2018). The Worldwide Governance Indicators database, dostupno na: <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#home>
13. Ministarstvo privrede. (2013). Izveštaj o malim i srednjim preduzećima i preduzetništvu 2012., Beograd.
14. Ministarstvo privrede. (2017). Izveštaj o malim i srednjim preduzećima i preduzetništvu 2016., Beograd.
15. North, D. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
16. Pogorelec, J. (2008). *Quality of legislation – Slovenian view*, dostupno na: http://ec.europa.eu/dgs/legal_service/seminars/slov_pogorelec.pdf
17. Rebernik, M., Širec, K., Močnik, D. (2014). Stanje slovenskega podjetništva in izzivi izobraževanja za podjetnost: Slovenski podjetniški observatorij 2013, Univerza v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta.
18. Rebernik, M., Crnogaj, K., Širec, K., Bradač Hojnik, B., Rus, M., Tominc, P. (2017). Dinamika podjetniškega potenciala: GEM Slovenija 2016, Univerza v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta.
19. Rebernik, M., Tominc, P., Crnogaj, K., Širec, K., Bradač Hojnik, B., Rus, M., (2018). The influence of GEM on policy Slovenia 2017/2018.

20. Širec, K., Bradač Hojnik, B., Denac, M., Močnik, D. (2018). Slovenska podjetja in krožno gospodarstvo: Slovenski podjetniški observatorij 2017, Univerza v Mariboru: Ekonomsko-poslovna fakulteta.
21. Vladimirov, Z., Davidkov, T., Yordanova, D. (2017). The influence of the perceptions of institutional environment on entrepreneurial plans: exploring the moderating effects of firm age and firm size in Bulgarian enterprises, *Problems and Perspectives in Management* 15(1-1), 175-182.
22. World Bank. (2002). *World Development Report 2002: Building Institutions for Market*. Oxford University Press.
23. World Economic Forum (2017). *The Global Competitiveness Report 2017-2018* , Geneva: World Economic Forum
24. Zvezdanović Lobanova, J. (2017). Institutional setting as a determinant of economic effects of cross-border mergers and acquisitions in European transition countries, Ekonomsko-poslovni fakultet, Univerzitet u Mariboru, doktorska disertacija.

PREDUZETNIŠTVO ILI PRERASPODELA U SRBIJI: ŠTA IMA SNAŽNIJU KULTURNU UKORENJENOST?¹

Apstrakt

U radu se analizira kulturno utemeljenje dva suprotstavljena načela privrednog i društvenog poretka u Srbiji – preduzetništva i preraspodele. Oslanjanjem na institucionalni pristup razmatra se uticaj neformalnih institucija (kulturnih normi i vrednosti) na pomenute principe u organizaciji privrednog i društvenog života. Istraživanja su ukazala na postojanje Istočnoevropskog kulturnog klastera, kao i na sličnost Srbije sa tim kulturama po većini dimenzija. Najistaknutije odlike kulture u Srbiji su kolektivism i distanca moći. Takva orijentacija predstavlja kulturnu osnovu za dominaciju preraspodele i pripisivanja umesto preduzetništva i meritokratije u organizaciji privrednog i društvenog poretka.

Cljučne reči: preduzetništvo, preraspodela, kulturna ukorenjenost, Srbija

ENTREPRENEURSHIP OR REDISTRIBUTION IN SERBIA: WHAT IS MORE CULTURALLY EMBEDDED?

Abstract

The paper analyzes cultural embeddedness of two opposite principles of economic and social order in Serbia – entrepreneurship and redistribution. Based on the institutional approach the impact of informal institutions (cultural norms and values) on these principles in organization of economic and social life has been reviewed. Studies have revealed the existence of East European cultural cluster, as well as similarity between Serbia and those cultures on most dimensions. Most distinguished features of culture in Serbia are Collectivism and Power Distance. This orientation has represented the cultural foundation for the domination of redistribution and ascription over entrepreneurship and meritocracy in the organization of economic and social order.

Keywords: entrepreneurship, redistribution, cultural embeddedness, Serbia

UVOD

Institucionalna teorija (u svojim vrlo raznolikim pojavnim oblicima) spada u najprisutniju i najbrže rastuću oblast istraživanja poslednjih decenija u društvenim naukama u celini (Scott, 2014: vii). Ekonomija, sociologija i političke nauke su razvile institucionalne i neoinstitucionalne pristupe koji nastoje da objasne ekonomske, društvene i političke procese i pojave. U takve pojave nesumnjivo spada i preduzetništvo. Za brojne autore proučavanje preduzetništva se uglavnom vezuje za ekonomsku nauku. Ekonomiji dugujemo uvođenje ovog pojma, kao i većinu teorijskih razmatranja (Bolčić, 1994: 75). No, proučavanje preduzetništva

* Vanredni profesor, Filozofski fakultet, Univerzitet u Beogradu

¹ Tekst je nastao kao rezultat rada na projektu „Izazovi nove društvene integracije u Srbiji: koncepti i akteri”, br. 179035, koji finansira Ministarstvo prosvete, nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije.

prevazilazi granice jedne društvene nauke. Naime, preduzetništvo se može poimati u širem smislu kao „uvođenje“ inovacija u društveni poredak u celini i može se povezati sa meritokratijom/postignućem kao osnovnim principom društvene organizacije. Preraspodela, sa druge strane, predstavlja u velikoj meri suprotnost preduzetništvu. Umesto stvaranja novih ideja i vrednosti preraspodela podrazumeva tradicionalizam, statičnost, stagnaciju. U širem smislu se može povezati sa pripisivanjem kao načelom organizacije privrednog ali i društvenog poretka.

Svi navedeni pojmovi predmet su izučavanja ekonomije, ali su prvenstveno interdisciplinarni ili, bolje rečeno, transdisciplinarni po svom karakteru. Jedan od bitnih aspekata jeste i socio-kulturni i odnosi se na društveno i kulturno utemeljenje navedenih procesa u ekonomiji i društvu u celini. Kulturna dimenzija preduzetništva se iskazuje u kulturnim normama, vrednostima i uverenjima koja utiču na shvatanje preduzetništva u datom društvu/kulturi i kojima se podržavaju (ili ne podržavaju) oni pojedinci koji deluju kao preduzetnici (Bolčić, 1994: 94).

O važnosti preduzetništva i pogubnosti preraspodele po društvo ubedljivo svedoče reči Ljubimira Madžara: „Najsigurniji put ka stagnaciji, pa čak i nazatku jednog društva vodi upravo preko redistributivnog ponašanja, kad društveni subjekti gube stvaralačku motivaciju i svoju energiju usmeravaju na preraspodeljivanje, odnosno prisvajanje nečega što je neko drugi već stvorio“ (Madžar, 2004: 38). Osnovni cilj rada je uočavanje kulturne osnove preduzetništva naspram preraspodele u Srbiji. Pomenuta analiza odnosi se prvenstveno na proučavanje neformalnih institucija kao kulturnog okvira unutar kojeg se preduzetništvo ili preraspodela uspostavljaju kao osnovna načela privrednog i uopšte društvenog poretka u Srbiji.

INSTITUCIONALNI OKVIR EKONOMSKIH I DRUŠTVENIH PROCESA I PROMENA

Institucije se u društvenim naukama shvataju kao osnovni okvir za ljudske interakcije u društvu ili, drugim rečima, „pravila igre“. Ova pravila mogu biti formalna (ustavi, zakoni, statuti) i neformalna (verovanja, vrednosti, norme) (Pejovich, 2006: 231). Transformacija političkih i ekonomskih institucija je uvek ukorenjena u neformalna pravila ili društvene i kulturne institucije. Institucionalna promena određuje način na koji se društva menjaju i njihovo izučavanje važno je za sveukupno razumevanje istorijskih transformacija.

Mada se formalne institucije mogu radikalno izmeniti zahvaljujući političkim odlukama u društvu (i za kraći vremenski period), one nisu nikada u potpunosti diskontinuirane zbog svoje ukorenjenosti u neformalnim, kulturnim ograničenjima poput vrednosti i normi. Pomenute kulturne institucije su u mnogo manjoj meri podložne promenama ili se takva promena odvija u mnogo dužim vremenskim rasponima (North, 2003: 17).

Zanimljiv i podsticajan osvrt na postsocijalističku transformaciju u Istočnoj Evropi svojevremeno je ponudio slavni nemački sociolog Ralph Dahrendorf. Na samom početku ovog procesa ovaj autor je isticao da će biti potrebno otprilike šest meseci da se usvoje novi ustavi, šest godina da se uspostavi tržišna privreda, ali čak šezdeset godina da se razviju socijalne osnove za demokratske institucije u celini (Dahrendorf, 1990: 92-93). Prve dve transformacije odnose se na formalne institucije, dok je treća povezana sa neformalnim – normama, vrednostima, uverenjima. Ove neformalne institucije su ključni elementi kulture u svim društvima.

Uticaj neformalnih institucija ili kulture na formalne institucije i organizacije zadobio je punu pažnju istraživača poslednjih decenija. Brojni autori su razvili različite modele za

razumevanje kulturnih razlika, na primer, Geert Hofstede (2001), Fons Trompenaars (1993) i Shalom Schwartz (1999), među ostalima. Jedna od najuticajnijih analiza kulturnih razlika razvijena je iz istraživačkog programa GLOBE (House et al., Eds., 2004). U suštini, GLOBE (*Global Leadership and Organizational Behavior Effectiveness*) predstavlja jednu od najsveobuhvatnijih i najpodsticajnijih interkulturnih studija u društvenim naukama u poslednjim decenijama. Kao što Leung sa pravom primećuje, „projekat GLOBE je možda najveći međunarodni istraživački projekat iz oblasti menadžmenta ikada sproveden, budući da uključuje blizu 170 istraživača iz 62 zemlje“ (Leung, 2007: xiii).

Kultura je u ovom istraživačkom programu definisana kao „zajednički motivi, vrednosti, uverenja, identiteti i interpretacije ili značenja značajnih događaja koji proističu iz zajedničkih iskustava članova kolektiva koji se prenose generacijama“ (House, Javidan, 2004: 15). Na osnovu iscrpne analize postojeće literature, GLOBE autori su analizirali kulture na osnovu sledećih devet dimenzija:

1. *Distanca moći*: Stepen u kojem članovi organizacije ili društva očekuju i prihvataju činjenicu da je moć nejednako raspodeljena.
2. *Izbegavanje neizvesnosti*: Stepen u kojem društvo, organizacija ili grupa nastoje da izbegnu nepredvidljivost budućih događanja oslanjanjem na društvene norme, rituale i procedure.
3. *Humana orijentacija*: Stepen u kojem kolektiv ohrabruje i nagrađuje pojedince za poštenje, altruizam, prijateljstvo, velikodušnost, brižnost i pažljivost prema drugima.
4. *Institucionalni kolektivizam*: Stepen u kojem organizacione i društvene institucionalne prakse ohrabruju i nagrađuju kolektivnu raspodelu resursa i kolektivno delovanje.
5. *Unutargrupni kolektivizam*: Stepen do kojeg pojedinci iskazuju ponos, odanost i zajedništvo u svojim organizacijama ili porodicama.
6. *Agresivnost*: Stepen u kojem su pojedinci skloni sukobima i suparništvu u svojim odnosima sa drugima.
7. *Rodna jednakost*: Stepen u kojem kolektiv teži smanjivanju rodne nejednakosti.
8. *Orijentacija na budućnost*: Stepen do kojeg se pojedinci odlučuju za ponašanja usmerena na budućnost poput odlaganja zadovoljstva, planiranja i ulaganja u budućnost.
9. *Orijentacija na postignuće*: Stepen u kojem kolektiv ohrabruje ili nagrađuje članove grupe za poboljšanje učinka i ukupni uspeh (Javidan, House, Dorfman, 2004: 30).

Istočna Evropa je dugo vremena bila zanemarena u interkulturnim istraživanjima, mada su Grčka i bivša Jugoslavija bile uključene u Hofstedeovu sada već klasičnu studiju (2001). Slično, pregledna uporedna studija 25 zemalja (Ronen, Shenkar, 1985) takođe nije obuhvatala istočnoevropske kulture. Stanje se bitno promenilo tokom perioda postsocijalističke transformacije. Tako su Hickson i Pugh (1995) ukazali na postojanje Centralno-istočnog evropskog klastera koji su (u tom istraživanju) predstavljale Rusija, Poljska, Ukrajina, Litvanija i Bugarska. Navedene zemlje su bile povezane zajedničkom prošlošću: planskom privredom, jednopartijskim sistemom, sovjetskim uticajem i dualnom hijerarhijom. Najčešće se kao zajedničko objašnjenje za sličnost kultura Istočne Evrope upravo i navodi sovjetska hegemonija. Međutim, ovaj činilac, iako bitan, ne uvažava druge relevantne snage poput geografije i perioda pre osnivanja Sovjetskog Saveza (Gupta, Hanges, 2004: 185).

Smith i njegovi saradnici su takođe prikupljali podatke o istočnoevropskim kulturama u svom uzorku koji su (na globalnom nivou) sačinjavale 43 zemlje. Najvažnija linija podele kada je reč o kulturnim obrascima u Evropi je ona između Istoka i Zapada. Istočnoevropske kulture su naklonjene utilitarnoj uključenosti nasuprot lojalne uključenosti, kao i hijerarhiji

(konzervativizmu) naspram jednakosti (egalitarnoj posvećenosti) (Smith, Dugan, Trompenaars, 1996). Hampden-Turner i Trompenaars (2000) su otkrili da su istočnoevropske kulture (Bugarska, Češka Republika, Grčka, Mađarska, Poljska, Rusija i Jugoslavija) partikularističke, srednje individualističke, usmerene ka pripisivanju (ne ka postignuću) i sinhrono (polihrone).

Najzad, GLOBE istraživači su jasno ukazali na postojanje Istočnoevropskog klastera. Države uključene u GLOBE studiju su bile Albanija, Gruzija, Grčka, Mađarska, Kazahstan, Poljska, Rusija i Slovenija (Gupta, Hanges, Dorfman, 2002: 13). Pomenuti klaster predstavlja spoj različitih jezičkih, etničkih, religijskih tradicija i privrednih okolnosti, ali, sa druge strane, i brojnih zajedničkih karakteristika. Ponovo se kao zajednička osobina za većinu zemalja (sem Grčke i delimično Slovenije) ističe sovjetski politički i ekonomski uticaj. Iz geopolitičkog ugla posmatrano ove zemlje su relativno male (naravno, uz izuzetak Rusije). Geografski, smeštene su na dva kontinenta: u Evropi (Albanija, Grčka, Mađarska, Poljska, Evropska Rusija i Slovenija) i Aziji (Gruzija, Kazahstan, Azijska Rusija) (Bakacsi et al., 2002: 70).

Preovlađujuće kulturne dimenzije u ovom klasteru su visok unutargrupni kolektivizam i distanca moći. Sa druge strane, klaster se odlikuje niskim skorovima na izbegavanju neizvesnosti i orijentaciji na budućnost. Ostale kulturne dimenzije imaju srednje vrednosti. U odnosu na ostale klasterne u GLOBE istraživanju istočnoevropski klaster se izdvaja kao tolerantan prema neizvesnosti, izraženo grupno orijentisan i hijerarhijski (Bakacsi et al., 2002: 75).

KULTURA, PREDUZETNIŠTVO I PRERASPODELA U SRBIJI

Srbija nije originalno bila uključena u istraživački program GLOBE. Međutim, studija u kojoj je primenjena identična metodologija (Vukonjanski, 2013) pokazala je (očekivanu) sličnost kulture u Srbiji sa Istočnoevropskim klasterom. To je u skladu sa veoma raširenim pretpostavkama o postojanju zajedničkog kulturnog zaleđa u Istočnoj Evropi koje, u skladu sa institucionalnim pristupom, u velikoj meri određuje i formalne institucije i organizacije u društvu u celini. S tim u vezi Pejovich (1993: 68) opravdano ističe da je transformacija bivših socijalističkih država, u stvari, njihova potraga za novim skupom formalnih institucija. Na ovom mestu je prigodno ponovo podsetiti na činjenicu da su formalna pravila uvek duboko ukorenjena u neformalne okvire – norme i vrednosti. Zbog toga se prilikom objašnjenja privredne i društvene transformacije uvek mora ukazati i na uticaj neformalnih pravila (Pejovich, 2003: 348). Sve navedene tvrdnje podržavaju pretpostavku da je proces transformacije pre kulturno pitanje nego prosto tehničko (Colombatto, 2001).

Novija studija u Srbiji u kojoj je primenjena GLOBE metodologija (Mojić, Jovančević, Jovančević, 2018) pokazala je takođe (pretpostavljenu) sličnost naše kulture sa Istočnoevropskim klasterom. Nalazi ovog istraživanja su svrstali našu kulturu (poput Istočnoevropskog klastera) u kulture (i klasterne) sa izraženim unutargrupnim kolektivizmom, distancom moći i agresivnošću. Srednje skorove imaju dimenzije humane orijentacije i rodne jednakosti, dok su orijentacija na budućnost, izbegavanje neizvesnosti, orijentacija na postignuća i institucionalni kolektivizam slabo izraženi.

Likertova sedmočlana skala je primenjena kako bi se identifikovala saglasnost sa karakterističnim stavkama kao indikatorima kulturnih dimenzija (tabela 1).

Tabela 1: Stepen slaganja po indikatorima dimenzija nacionalne kulture

	Operacionalizacija dimenzija kulture – pojedinačni stavovi (naziv dimenzije koju određuje)	Neslaganje (zbir ocena 1+2+3)	Ni slaganje, ni neslaganje (ocena 4)	Slaganje (zbir ocena 5+6+7)	Prosečna ocena
U našem društvu...	...deca žive sa svojim roditeljima dok se ne venčaju (<i>unutargrupni kolektivizam</i>)	22.4%	5.2%	72.4%	5.27
	...moć je koncentrisana na vrhu (<i>distanca moći</i>)	28.5%	6.6%	64.9%	5.12
	...stari roditelji uglavnom žive kod kuće sa svojom decom (<i>unutargrupni kolektivizam</i>)	23.4%	7.3%	69.3%	5.09
	...dečaci se ne podstiču više nego devojčice da ostvare više obrazovanje (<i>rodna jednakost</i>)	31.0%	10.4%	58.6%	4.78
	...se od podređenih očekuje da poslušaju šefa bez pitanja (<i>distanca moći</i>)	33.4%	9.1%	57.5%	4.64
	...ljudi su generalno grubi, neljubazni (<i>agresivnost</i>)	30.5%	14.8%	54.7%	4.55
	...ljudi se generalno ponašaju dominantno (<i>agresivnost</i>)	31.0%	18.1%	50.9%	4.40
	...ljudi generalno tolerišu greške (<i>humana orijentacija</i>)	43.3%	14.7%	42.0%	3.90
	...timski rad se vrednuje više nego rad pojedinca (<i>institucionalni kolektivizam</i>)	57.0%	11.3%	31.7%	3.44
	...uobičajeno je da ljudi aktivno planiraju budućnost (<i>orijentacija na budućnost</i>)	60.8%	6.6%	32.6%	3.43
	...većina ljudi vodi stabilan, ureden i uglavnom izvestan život, uz malo neočekivanih događaja (<i>izbegavanje neizvesnosti</i>)	56.0%	9.2%	34.8%	3.37

...većina ljudi živi za budućnost (<i>orijentacija na budućnost</i>)	64.1%	6.1%	29.8%	3.26
...društveni zahtevi i uputstva su detaljno opisani, tako da građani tačno znaju šta se od njih očekuje (<i>izbegavanje neizvesnosti</i>)	57.5%	9.0%	33.5%	3.23
...ljudi generalno imaju osećaj za druge (<i>humana orijentacija</i>)	67.1%	7.2%	25.7%	3.00
...se inovativnost generalno nagrađuje (<i>orijentacija na postignuće</i>)	68.4%	10.3%	21.3%	2.94
...ekonomski sistem je uređen tako da uvećava kolektivni interes (<i>institucionalni kolektivizam</i>)	68.3%	8.8%	22.9%	2.92
...je više verovatno da će na visokoj poziciji biti žena (<i>rodna jednakost</i>)	77.7%	11.2%	11.1%	2.48
...nagrade su bazirane isključivo na rezultatima, postignućima i efikasnosti (<i>orijentacija na postignuće</i>)	78.0%	8.9%	13.1%	2.38

Izvor: Mojić, Jovančević, Jovančević, 2018: 12.

Analiza kulturnih dimenzija (orijentacija) i pojedinačnih stavki kao njihovih indikatora (tabela 1) ukazuje nam na institucionalni (formalni i neformalni) okvir privrednih i društvenih procesa i transformacija u Srbiji. Naša kultura je još uvek pretežno kolektivistička sa snažnim vođom na vrhu porodice, organizacije, društva (ili obrnuto – društva, organizacije, porodice). Moć je koncentrisana u rukama paternalističkog, „dobronamernog“ oca (*pater familiasa*) koji „brine“ o članovima pomenutih grupa/kolektiviteta. U takvom međusobnom odnosu nadređenog i podređenih podrazumeva se prihvatanje naloga vode bez mnogo zapitkivanja, uključujući i planiranje budućnosti koje je gotovo isključivo povereno vodi. Zahvaljujući nepostojanju formalnih pravila i uputstava ponašanja jedina „izvesnost“ u takvim kolektivitetima je – vodina volja. Budući lična i gotovo ničim ograničena ta volja je zavisna od vodinih ličnih crta i sposobnosti/nesposobnosti. Inovativnost i orijentacija na postignuće (osim ako su vodini) se ne vrednuju i ne nagrađuju, što je i logično jer se često ističe da su članovi društva, organizacije, porodice ionako lenji i daleko od prihvatanja poželjne i hvaljene protestantske etike Maxa Webera (više u Petrović, 2017).

Imajući u vidu karakter pomenutih neformalnih institucija nije iznenađenje da su i formalne institucije u Srbiji nepromenjene u odnosu na ranije (takode neefikasne) privredne i društvene sisteme. Suprotno Dahrendorfovom predviđanju, postsocijalističkoj Srbiji je za novi

ustav bilo potrebno ne šest meseci nego šest ili šesnaest godina (zavisi od toga da li početak transformacije smestamo u 1990. ili 2000. godinu). O načinu usvajanja i kvalitetu njegovih odredbi pisane su brojne kritičke rasprave (pogledati, na primer, Pajvančić, 2009).

Izgradnja tržišne privrede u Srbiji takođe je daleko od optimističnog predviđanja pomenutog sociologa. Umesto da budu uspostavljeni za šest godina, bazični mehanizmi i „pravila igre“ slobodne ekonomske „utakmice“ još uvek su naša daleka i neizvesna budućnost 16 (ili 26) godina nakon urušavanja planskih socijalističkih privreda. Ključni razlog za ozbiljne slabosti naše privrede leži u nedostatku strateškog pristupa problemu ekonomskog razvoja (Radonjić, Kokotović, 2012: 159). Politika subvencionisanja (stranih investitora) u poslednjoj deceniji predstavlja jedan od najubedljivijih pokazatelja navedenog odsustva strateškog razmišljanja. Skorašnji primer svakako je subvencija od 9,5 miliona evra za preduzeće Continental Automotive d.o.o. Novi Sad (koje je osnovala nemačka multinacionalna kompanija Kontinental) i otvorena diskriminacija domaćih IT preduzetnika i preduzeća (Srpska pomoć nemačkoj privredi, 2018).

Pomenuti aspekti transformacije odnose se na formalne institucije izmenjenog (poluperiferijskog kapitalističkog) privrednog i društvenog poretka u Srbiji. Brojni uticajni autori (Friedrich von Hayek i James Buchanan, na primer) smatrali su da su osnovne formalne institucije koje izdvajaju tržišnu privrede i kapitalizam od ostalih sistema privatna vlasnička prava, zakonsko poštovanje ugovora, nezavisno sudstvo i ustav koji suštinski štiti individualna prava. Kultura koja podržava kapitalizam je kultura koja ohrabruje pojedinca da sledi svoje privatne ciljeve – drugim rečima, kultura individualizma. Podrazumevajući da je pojedinac važniji od bilo koje grupe, kultura individualizma ohrabruje ponašanje koje se zasniva na principima sopstvenog interesa, odgovornosti i samoodređenja (Pejovich, 2006: 237).

Sa druge strane (kao što smo pokazali), preovlađujuća kultura u Istočnoj Evropi (i Srbiji) još uvek je pretežno kolektivistička i egalitarna zahvaljujući nasleđu socijalističke ali i predmoderne prošlosti. Zajednica u ovim zemljama se može najbolje opisati kao organska celina u kojoj se od pojedinaca (pripadnika kulture) očekuje da podrede svoje privatne ciljeve težnji ka zajedničkim vrednostima i ciljevima (ma kako bili definisani) (Pejovich, 2006: 238). Kao što Bakacsi i saradnici opravdano naglašavaju (2002: 79), „bihevioralno nasleđe“ ovih društava je snažna kultura moći. Pripadnici ovih kultura skloni su da zavise od svojih nadređenih (od kojih očekuju da se brinu za njih), izbegavajući pritom preuzimanje bilo kakve odgovornosti.

Većina istraživanja pokazuje da individualizam još uvek nije ni blizu preovlađujuća norma i vrednost u zemljama Istočne Evrope. Kyriacou (2016: 100) je s pravom ustvrdio da dimenzija individualizma/kolektivizma ima znatan uticaj na javnu sferu gde se individualizam „prevodi“ u meritokratiju i individualni potencijal, kao i istorijsku pojavu formalnih institucija koje olakšavaju impersonalnu razmenu. Sa druge strane, kolektivism podrazumeva favorizovanje unutargrupnih pripadnika u obliku nepotizma i klijentelizma, kao i praksu neformalnog (ne)poštovanja ugovora u okviru odgovarajućih grupa. Individualistička društva u pravilu snažnije i odlučnije štite vlasništvo, vladavinu prava i imaju efikasniju javnu upravu.

ZAKLJUČAK

Jedna od najvažnijih odlika kulturnih obrazaca je njihova nesumnjiva dugotrajnost ili stabilnost u dužem vremenskom periodu (Hofstede, 2001). Tražiti utemeljenje kolektivizma i autoritarnog vodstva isključivo u socijalističkom periodu u istoriji Srbije/Jugoslavije je veoma pogrešno. Lazić opravdano ističe naglašenu sličnost realno-komunističkih i prethodno ukorenjenih tradicionalističkih obrazaca. „Patrijarhalna zaštita članova zajednice činila je matricu u koju se udobno smeštao komunistički egalitaristički ideal, sa socijalnim funkcijama države koje su naveliko premašivale njene ekonomske mogućnosti. Zatvorenost i podozrivost prema okolini, važni elementi ruralne svesti, produžili su da žive u okolnostima u kojima je država predstavljena kao opsednuti logor – sa većim neprijateljem na zapadu, ali i ne manje opasnim protivnikom na istoku. Pri tom je vlastiti položaj doživljavao kao superioran: nadmoć prema Zapadu temeljena je na postignutom 'istorijski savršenijem' tipu društva (socijalizam kao 'viša faza' istorijskog razvoja), a prema Istoku upravo na sve prisutnijim zapadnjačkim elementima (životni standard stanovništva, otvorenost zemlje, modernost u kulturi itd.)“ (Lazić, 2005: 22-23).

Imajući navedeno u vidu, s pravom se ističe da je naša kultura još uvek pretežno predindustrijska po svom karakteru (Obradović, ured., 1982). Takve kulture su zasnovane na implicitnoj i podsvesnoj pretpostavci o ograničenom dobru (Foster, 1965). Navedena pretpostavka, kao što ističe ovaj američki antropolog, podrazumeva da članovi seljačkih zajednica sagledavaju svoju društvenu, ekonomsku i prirodnu okolinu, tj. njihovo celokupno okruženje, kao celinu u kojoj sva bitna materijalna ali i nematerijalna „dobra“ poput zemlje, bogatstva, zdravlja, prijateljstva, ljubavi, časti, statusa, ugleda, moći, uticaja i sigurnosti, postoje u ograničenim „količinama“. No, ne samo da je količina tih „dobrih stvari“ uvek ograničena, već član takvih zajednica ne vidi neposrednog načina da tu količinu poveća. Iz toga sledi da pojedinac ili porodica može popraviti svoju poziciju jedino na račun drugih (Foster, 1965: 296-297).

Županov je s pravom svojevremeno podsećao na narodnu izreku u objašnjenju navedenih kulturnih normi i vrednosti: „Ako jednom ne omrkne, drugom na svane“ (Županov, 1987: 47). Navedena „redistributivna norma“ predstavlja jednu od glavnih prepreka suštinskoj transformaciji privrednog i društvenog poretka u Srbiji. Umesto preduzetništva i meritokratije, preraspodela i pripisivanje su temeljni principi na kojima još uvek počiva organizacija našeg privrednog i društvenog života.

LITERATURA

1. Bakacsi, G. et al. (2002). Eastern European Cluster: Tradition and Transition. *Journal of World Business*, Vol. 37, No. 1, pp. 69-80.
2. Bolčić, S. (1994). Tegobe prelaza u preduzetničko društvo: sociologija „tranzicije“ u Srbiji početkom devedesetih. Beograd: Institut za sociološka istraživanja Filozofskog fakulteta.
3. Colombatto, E. (2001). On the Concept of Transition. *Journal of Markets and Morality*, Vol. 4, No. 2, pp. 269-288.
4. Dahrendorf, R. (1990). *Reflections on the Revolution in Europe*. London: Chatto.
5. Foster, G. M. (1965). Peasant Society and the Image of Limited Good. *American Anthropologist*, Vol. 67, No. 2, pp. 293-315.

6. Gupta, V., Hanges, P. J. (2004). Regional and Climate Clustering of Societal Cultures. In: R. J. House et al. (Eds.) *Culture, Leadership, and Organizations: The GLOBE Study of 62 Societies* (pp. 178-231). Thousand Oaks, CA: SAGE Publications.
7. Gupta, V., Hanges, P. J., Dorfman, P. (2002). Cultural Clusters: Methodology and Findings. *Journal of World Business*, Vol. 37, No. 1, pp. 11-15.
8. Hampden-Turner, C., Trompenaars, F. (2000). *Building Cross-cultural Competence: How to Create Wealth from Conflicting Values*. London: Yale University Press.
9. Hickson, J. D., Pugh, D. (1995). *Management Worldwide – the Impact of Societal Culture on Organizations around the GLOBE*. Harmondsworth: Penguin.
10. Hofstede, G. (2001). *Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions, and Organizations Across Nations*. Thousand Oaks, CA: SAGE Publications.
11. House, R. J. et al. (Eds.) (2004). *Culture, Leadership, and Organizations: The GLOBE Study of 62 Societies*. Thousand Oaks, CA: SAGE Publications.
12. House, R. J., Javidan, M. (2004). Overview of GLOBE. In: R. J. House et al. (Eds.) *Culture, Leadership, and Organizations: The GLOBE Study of 62 Societies* (pp. 9-28). Thousand Oaks, CA: SAGE Publications.
13. Javidan, M., House, R. J., Dorfman, P. W. (2004). In: R. J. House et al. (Eds.) *Culture, Leadership, and Organizations: The GLOBE Study of 62 Societies* (pp. 29-48). Thousand Oaks, CA: SAGE Publications.
14. Kyriacou, A. P. (2016). Individualism-Collectivism, Governance and Economic Development. *European Journal of Political Economy*, Vol. 42, No. 1, pp. 91-104.
15. Lazić M. (2005). *Promene i otpori: Srbija u transformacijskim procesima*. Beograd: „Filip Višnjić“.
16. Leung, K. (2007). Foreword. In: J. S. Chhokar, F. C. Brodbeck and R. J. House (Eds.) *Culture and Leadership across the World: The GLOBE Book of In-Depth Studies of 25 Societies* (pp. xiii-xvi). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
17. Madžar, Lj. (2004). *Kultura kao činilac i ograničenje razvoja*. U: V. Vukotić i dr. (Ured.) *Kultura i razvoj*. Beograd: Centar za ekonomska istraživanja Instituta društvenih nauka.
18. Mojić, D., Jovančević, J., Jovančević, S. (2018). Culture and Public Administration Reforms in Postsocialist Transformation: The Case of Serbia. *Sociologija* (forthcoming).
19. North, D. C. (2003). *Institucije, institucionalna promjena i ekonomska uspješnost*. Zagreb: Masmedia.
20. Obradović, J. (ured.) (1982). *Psihologija i sociologija organizacije*. Zagreb: Školska knjiga.
21. Pajvančić, M. (2009). *Komentar Ustava Republike Srbije*. Beograd: Konrad Adenauer Stiftung.
22. Pejovich, S. (1993). Institutions, Nationalism, and the Transition Process in Eastern Europe. *Social Philosophy and Policy*, Vol. 10, No. 2, pp. 65-78.
23. Pejovich, S. (2003). Understanding the Transaction Costs of Transition: It's the Culture, Stupid. *The Review of Austrian Economics*, Vol. 16, No. 4, pp. 347-361.
24. Pejovich, S. (2006). The Uneven Results of Institutional Changes in Central and Eastern Europe: The Role of Culture. *Social Philosophy and Policy*, Vol. 23, No. 1, pp. 231-254.

25. Petrović, B. (2017). Da li je Vučić stvarno razumeo Vebera? *Le Monde diplomatique* – srpsko izdanje (dodatak lista Nedeljnik), 22. mart.
26. Radonjić, O., Kokotović, S. (2012). *The Second Decade of Transition in Emerging Europe: The Age of Capital Inflows, Macroeconomic Imbalances and Financial Fragility*. Belgrade: Faculty of Philosophy.
27. Ronen, S., Shenkar, O. (1985). Clustering Countries on Attitudinal Dimensions: A Review and Synthesis. *Academy of Management Review*, Vol. 10, No. 3, pp. 435-454.
28. Scott, R. W. (2014). *Institutions and Organizations: Ideas, Interests, and Identities*. Thousand Oaks, CA: SAGE Publications.
29. Schwartz, S. H. (1999). A Theory of Cultural Values and Some Implications for Work. *Applied Psychology: An International Review*, Vol. 48, No. 1, pp. 23-47.
30. Smith, B. P., Dugan, S., Trompenaars, F. (1996). National Culture and the Values of Organizational Employees. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, Vol. 27, No. 2, pp. 231-263.
31. Srpska pomoć nemačkoj privredi (2018). *Vreme*, Br. 1422, 5. april.
32. Trompenaars, F. (1993). Riding the Waves of Culture: Understanding Cultural Diversity in Business. London: Economist Books.
33. Vukonjanski, J. (2013). *Relacije dimenzija organizacione kulture i različitih organizacionih ishoda u preduzećima u Srbiji: doktorska disertacija*. Zrenjanin: Univerzitet u Novom Sadu, Tehnički fakultet „Mihajlo Pupin”.
34. Županov, J. (1987). *Sociologija i samoupravljanje*. Zagreb: Školska knjiga.

BIZNIS I(LI) OBRAZOVANJE?

Apstrakt

Osnovno polazište ovog rada jeste da današnji sistem obrazovanja ne podstiče u dovoljnoj mjeri preduzetništvo, inovacije i duh nemirenja sa postojećim okolnostima, koji su stožeri razvoja svijeta. Otvorenost, inovacije, preduzetništvo, održivi razvoj, pregalaštvo, hrabrost, drugojakost, a najprije ljudskost, samo su neke od karakteristika savremenog stvaraoca. Da bi mogao opstati, potrebno je da svoju kulturu i sistem vrijednosti prilagodi nezaustavljivim promjenama. Današnje društvo biznis i preduzetništvo ne posmatra kao dio formalnog obrazovanja. Ipak, postavlja se pitanje da li je to moguće razdvojiti, tj. na koji način ova dva zavise jedno od drugog. Najprije teorijskom analizom, a potom kroz praktični primjer autori nastoje dati odgovor na pitanje zbog čega su promjene u poimanju obrazovanja važne, te kroz studiju slučaja ukazati na to na koji način se stvara ambijent za podsticanje preduzetništva, inovacija i kreacija na Univerzitetu Donja Gorica. Kako da budemo promjena koju želimo da vidimo u svijetu?

Ključne riječi: preduzetništvo, inovacije, razvoj, biznis, obrazovanje, univerzitet

Abstract

The main issue which is elaborated in this article is the problem of ongoing education systems, which do not strive to encourage enough entrepreneurship and innovation, the pillars of development of the world nowadays. Openness, innovation, entrepreneurship, sustainable development, courage to be different, but primarily humanity and readiness to help others, are the core values of today's creator. In order to survive, one needs to adjust its values and culture to the unstoppable changes which happen today. In the world of nowadays, based on entrepreneurial mindsets and creation of new ideas, business is seen as completely separated from education and educational system. In this article, authors strive to resemble whether it is possible to isolate them one from each other, and to point out on some crucial intradependencies within them. After the theoretical aspects of education and entrepreneurship presented in this paper, case study on fostering entrepreneurship, innovation and creation at University Donja Gorica will follow. How can we be the change we want to see in the world?

Keywords: entrepreneurship, innovation, development, business, education, university

UVOD

Otvorenost, inovacije, preduzetništvo, održivi razvoj, pregalaštvo, hrabrost, drugojakost, a najprije ljudskost, samo su neke od karakteristika savremenog stvaraoca. Da bi mogao opstati, potrebno je da svoju kulturu i sistem vrijednosti prilagodi nezaustavljivim promjenama. Danas, na novoj globalnoj pozornici pojedinac, jačina njegove misli i karaktera, sposobnost kreacije novih ideja vuku civilizaciju naprijed. Pitanje koje se postavlja jeste- kako izgleda ta nova civilizacija? Kako se spremiti za nju? U globalno umreženom svijetu, svijetu otvorenih granica,

* Univerzitet Donja Gorica

neizvjesnost i promjena su dvije jedine izvjesnosti. Gotovo da ne postoji jedan aspekt ljudskog života koji nije uslovljen promjenama u globalnom društvu. U ovakvim uslovima, gdje brzina tehnoloških promjena i protoka informacija eksponencijalno raste, tehnologija i tehnološke inovacije ne mogu predstavljati prednost jedne zemlje u globalnoj konkurenciji. Razvoj je u glavama pojedinaca, u individui, čovjeku koji je spreman da se suoči sa izazovima globalnog svijeta. Globalne promjene i globalna paradigma traže građanina svijeta, tolerantnog i solidarnog građanina, građanina otvorenog uma i srca... Ovakve pojave traže čovjeka pregaoca i preduzetnika, čovjeka hrabrog srca koji svijet vidi drugim očima, očima nelogičnog.

Preduzetništvo, shvaćeno kao: energija za rješavanje problema,¹ zajedno sa inovacijama, pretpostavlja se kao ključni faktor u borbi sa neizvjesnošću, ali i prilagođavanju promjenama (odnosno prilagođavanju promjena sebi). Živimo u kompleksnom i dinamičnom svijetu, u kome ekonomski razvoj leži najprije u preduzetništvu i inovacijama, za razliku od dosadašnjih shvatanja, gdje se kao ključni faktori navode rad, kapital i tehnologija. Koja je uloga obrazovanja u podsticanju preduzetništva i inovacija? Kako objasniti situaciju da u sve više umreženom, svijetu otvorenih granica i velikih mogućnosti, u svijetu dominacije ideja i nematerijalnog, univerziteti i škole postaju sve „uži“, sve više „specijalizovani“, industrijalizovani i zatvoreni? Da li zatvoreni univerziteti mogu proizvesti otvoreni um preduzetnika i inovatora, pregaoca koji mijenja svijet? Zbog čega je biznis, Navedeno i još mnoga slična pitanja predmet su ovog rada.

Cilj ovog rada jeste prikazati na koji način je moguće podstaći kreiranje ideja, inovacija i podsticati preduzetništvo na Univerzitetu. Naime, kroz primjer *drugačije prakse* Univerziteta Donja Gorica, autori će u narednim djelovima rada prikazati preduzetništvo na UDG-u. Kroz prikaz same ideje UDG, moto-a, modela i principa studija, potom pregledom praktičnih aktivnosti koje se odvijaju na UDG-u, autori će nastojati da prikažu na koji način se preduzetništvo i drugačiji način razmišljanja podstiču na ovom Univerzitetu.

I. PREDUZETNIŠTVO I INOVACIJE – POKRETAČKA SNAGA RAZVOJA DRUŠTVA

U svijetu brzih ekonomskih, demografskih i tehnoloških promjena, ključni nosioci razvoja i kompetitivnosti jesu ideje. Globalna umreženost ubrzala je tok prenosa informacija i tehnologije, što je uticalo na prevazilaženje dosadašnje ekonomske paradigme, pa se sa klasičnih faktora razvoja: rada, kapitala i tehnologije, sve više prelazi na neopipljive resurse (ideje), čiji glavni proizvođači su preduzetnici i inovatori. U vrijeme globalizacije ključni resurs postaju ljudi, njihove glave i ideje. „Profit je u glavama pojedinaca.“² Baš ti nadahnuti pojedinci, koji se ne mire sa postojećim okolnostima, nazivaju se preduzetnicima. U liberalno orijentisanoj ekonomiji, njihove ideje i energija predstavljaju srž ekonomije. Kreativna ekonomija kao presudne odrednice razvoja jednog društva prepoznaje u idejama, inovativnosti, kreativnosti i preduzetničkoj aktivnosti pojedinaca u tom društvu. Kako se prilagoditi novoj paradigmi razvoja i razumjeti nove globalne trendove?

Iako se danas sve više govori o preduzetništvu i inovacijama kao ključnim faktorima razvoja, ova dva pojma predmet su istraživanja mnogih naučnika i autora decenijama unazad. Jedan od njih je Jozef A. Šumpeter, predstavnik Austrijske ekonomske škole koji je u preduzetništvu i inovacijama vidio pokretače razvoja. Takođe, Šumpeter je utemeljivač teorija inovacija, čiji su

¹ Vukotić, Veselin (2005), *Opasne riječi*, CID, Podgorica

² Vukotić, Veselin (2005), *Opasne riječi*, CID, Podgorica

temelji uspostavljeni četrdesetih godina XX vijeka. Šumpeter je inovacije proglasio za osnovni faktor tehnološkog progresa i ekonomskog razvoja, u smislu zamjene starih tehnologija novim. Predmet Šumpeterovih teorija jeste pojedinac, koji svojim inovacijama narušava postojeću ravnotežu u društvu, "ruši postojeće stanje" i kreira neravnotežu koja dalje vodi progresu. Upravo ta neravnoteža, novo, inovirano stanje podstiče pojedince na stvaranje, prilagodavanje novim okolnostima i prilagodavanje novih okolnosti sebi. Stoga, preduzetnik i inovator, kao tvorac "kreativne destrukcije" i ideje koja "ruši" postojeće stanje ključni je nosilac razvoja društva. Jedno od učenja Šumpetera odnosi se i na multidisciplinarnost i širinu pogleda u shvatanju svijeta. Naime, Šumpeter se zalagao za širinu obrazovanja i razumijevanja stvarnosti, tvrdeći da pojedinac (preduzetnik) ne razumije ekonomski problem ukoliko ga objašnjava samo iz ugla ekonomije. Kako navodi u svom djelu "Kapitalizam, socijalizam i demokratija", razumijevanje istorije ima važniju ulogu u razumijevanju ekonomije, nego poznavanje matematike. Ukoliko je preduzetnik pojedinac koji se ne miri sa postojećim okolnostima i svijet posmatra "s' onu stranu logike", da li je ova Šumpeterova učenja imaju utemeljenje i u današnjoj praksi? Koliko je danas opasno "specijalizovano znanje", tj. biti ekspert samo za jednu, usku oblast?

Preduzetništvo i inovacije ne smiju se poistovjećivati sa zanimanjem – preduzetnik nije samo osoba koja posjeduje i vodi sopstveni biznis. Preduzetništvo je mnogo šire od toga, ili, kako je to Veselin Vukotić u svojoj knjizi "Opasne riječi" definisao: "Preduzetništvo je energija kreacije i nemirenja sa okolnostima". Preduzetnik, sam po sebi, je osoba koja ima drugačiji pogled na svijet, ali ima i hrabrosti da tu ideju sprovede u djelo. Preduzetništvo nije zanimanje, ono predstavlja način rješavanja problema i drugačiji pogled na probleme sa kojima se pojedinac susrijeće. Preduzetništvo je način razmišljanja. "Po pojavi, preduzetnik nije kapitalista ni investitor. Preduzetnici mogu biti i zaposleni i poslodavci. Svi ljudi mogu da se susretnu sa preduzetničkim izazovima. Od drugih ljudi ih ne odvaja ni karakter, ni ponašanje već način da stalno tragaju za novim prilikama i mogućnost i način kako donose odluke".³ Svijet današnjice karakterišu brzina promjena i velika neizvjesnost. Da bi napravio promjenu, pojedinac mora da ima brzu reakciju, da brzo razmišlja i snalazi se u datim okolnostima. Problemi se posmatraju kao izazovi, i drugojakost (inovativnost) u načinu savladavanja tih izazova pojedinca čini preduzetnikom. Stoga, inovacije nijesu nužno vezane za tehnološki napredak, već se mogu definisati kao novi, drugačiji pogled na stvarnost koji vodi unapređenju procesa koji se dešavaju u društvu. Nosioци inovacija su preduzetnici, koji pored drugačijeg pogleda na svijet imaju i hrabrost da tu inovaciju sprovedu u djelo. Ako su preduzetništvo i inovacije stožeri razvoja društva, na koji način ih podstaći i kako kreirati ambijent za njihovo stvaralaštvo? Kako podstaći stanovnike Planete da teže gorenavedenim karakteristikama? Da li je postojeći sistem obrazovanja usklađen sa dinamičnim promjenama koje karakterišu današnji svijet?

II. TRADICIONALNO NASUPROT LIBERALNOM OBRAZOVANJU U KONTEKSTU PODSTICANJA PREDUZETNIŠTVA

Današnji sistem obrazovanja ima karakter industrijskog: masovna proizvodnja standardnih proizvoda koja ubija individualizam, moć imaginacije i kreativnost pojedinca. Kako Ken Robinson navodi, evolucija u obrazovanju desiće se onda kada ono postane personalizovano i kada učenika/studenta učini aktivnim građaninom svijeta otvorenih vidika i razumijevanja za druge kulture, rase i narode... Onda kada u njemu probudi strast i kada pronade svoj

³ Draker, Piter (1992), Inovacije i poduzetništvo, Globus nakladni zavod

“element” – kada se susretnu njegovi talenat i strast. Ipak, kako tako lako pojedinac “izgubi sponu” sa svojim talentom? Ova situacija uglavnom se dešava nakon što prode obrazovni sistem nastao nakon XIX vijeka. Problem obrazovanja jako je važno i političko pitanje. Na to utiče više faktora: ekonomski razvoj, kultura, društveni i lični faktor. Zdrave ekonomije današnjice počivaju na idejama i inovacijama pojedinaca iz njihovog stanovništva. Kulturološki aspekt obrazovanja pretpostavlja ga kao način za prenošenje kulture budućim generacijama. Obrazovanje treba da učini pojedinca aktivnim građaninom društva. Ipak, odgovori na ovaj politički problem su previše standardizovani (razvoj nacionalnih strategija i nastavnih planova, uvođenje novih testova i očekivanja šta student treba da zna na određenom nivou obrazovanja...) što može biti od velike opasnosti po društvo u XXI vijeku, u svijetlu brzih i velikih tehnoloških promjena koje izbacuju “standardizovane proizvode” iz upotrebe. Jednostavno, svaka nova situacija zahtijeva drugačije rješenje, te ne postoji samo jedno rješenje za isti problem. Osim tehnologije, veliki uticaj na sistem obrazovanja ima sve veća demografska ekspanzija koja u potpunosti mijenja postulate na kojima funkcioniše svijet današnjice. Koja je uloga obrazovanja u shvatanju funkcionisanja svijeta budućnosti? Današnje obrazovne institucije ubijaju kreativnost. Kakve promjene su neophodne?

W. Gallie je rekao: “Education means different things to different people, according to their cultures/cultural values and how they view related issues like ethnicity, gender, poverty and social class.”⁴ Obrazovanje je neophodno posmatrati kao otvoreni sistem sastavljen od različitih međusobno zavisnih djelova čiji sinergijski efekat mijenja svijet. Obrazovanje treba da motiviše studenta da razumije dva svijeta sa kojima se susrijeće: svijet oko sebe i svijet u sebi. Tek onda kada pojedinac otkrije svoj dar kroz koji posmatra svijet oko sebe, moći će taj svijet da mijenja.

Na revoluciju nije spremna većina: pogotovo nijesu spremni oni koji imaju lične koristi od “standardizacije obrazovanja”. Takvi se uglavnom pozivaju na regulatorni sistem i zakon, odnosno za sve krive sistem. Ipak, kako Ken Robinson navodi: svaki edukator je sistem sam za sebe svojim studentima. Da bismo promijenili svijet, moramo početi od sebe. Kako to učiniti? Počnimo sa razumijevanjem današnjeg sistema obrazovanja, “industrijskog obrazovanja”. Suprotno “industrijskom obrazovanju”, javlja se “organsko obrazovanje” – obrazovanje posmatrano kao živi sistem koji se prilagođava promjenama okruženja. Koja je razlika između strukture i uticaja ova dva tipa obrazovanja i zbog čega je njeno razumijevanje važno za podsticanje preduzetništva i inovacija u obrazovnim institucijama?

Danas, sistem obrazovanja se posmatra kao “prirodna stvar”. Polazak u osnovnu školu sa šest ili više godina, potom srednješkolsko obrazovanje posmatraju se kao stepenici razvoja koji vode do fakultetskog obrazovanja. Opet, fakultetsko obrazovanje biva posmatrano kao način “dobijanja diplome” za život koji slijedi nakon studija. Šta se dešava dok čekamo da se taj život desi?

a. Industrijsko obrazovanje

Obrazovanje je uspostavljeno kao hijerarhijski sistem koji sve više specijalizuje znanje i “sužava percepciju” na sve većim nivoima obrazovanja. Industrijska revolucija (fabrička proizvodnja) dovodi do problema masovnog obrazovanja, koje funkcioniše na sljedećim principima:

1. Identične verzije istog proizvoda – fabrička proizvodnja podrazumijeva da svaki proizvod ima iste karakteristike i nastoji da odstupanje od prosjeka bude što manje. U današnjem sistemu obrazovanja, uređenom od strane regulatornih institucija koje

⁴ Robinson, Ken (2015), *Creative schools – Revolutionizing education from the ground up*, Allen Lane, Velika Britanija

procjenjuju šta treba znati na određenom stupnju obrazovanja studente ("proizvod") nagrađuju shodno brzini "ukalupljivanja", tj. shodno tome koliko brzo napreduju u poprimanju karakteristika koje su unaprijed određene kao "kvalitetne" i "dobre". Svako odstupanje od norme čini ih "škartom". Tako, kvalitet se procjenjuje kroz kvantitativne pokazatelje kao što su rang liste, ocjene iz "važnih" predmeta (čija se važnost mjeri ponderima u vidu ECTS kredita)... Da li je preduzetnik prosjek ili "statistička greška"? Zar inovacije, definisane kao drugačiji pogled na svijet, ne predstavljaju "odstupanje od normalnog, uobičajenog" rješavanja problema?

2. Linearnost – "sirovi proizvodi" su pretvoreni u gotov proizvod kroz prolazak kroz nekoliko faza. "Proizvodnja je proces pretvaranja inputa u output." Koliko smo smjeli da u svijetu svakodnevnih promjena (za 27 godina broj novih zanimanja je 3 miliona!) unaprijed određujemo "output"?
3. Zadovoljavanje potreba tržišta – svaka fabrička proizvodnja prilagođava se trenutnoj tržišnoj tražnji. Linearnost obrazovnog sistema (osnovna škola – srednja škola – fakultet) unaprijed određuje kakav će proizvod biti i na koji način treba zadovoljiti zahtjeve tržišta.
4. Podjela rada – većina obrazovnih institucija na različitim nivoima obrazovanja ima rasporede časova i predavanja, odnosno posebne profesore za svaku od disciplina. Obrazovanje je "iscjepkano" na sitne djelove, pa je njegovom polazniku jako teško uhvatiti "širu sliku" i razumjeti kontekst u kom izučava tu disciplinu. Motivacija za učenje tako uspostavljenih disciplina u masovnom obrazovanju je ocjena, odnosno dobijanje diplome "kraj učenja" i "početak stvarnog života".

Industrijskoj revoluciji bilo je neophodno mnogo više "radnika za manuelne poslove" i administrativnog osoblja od mislilaca i stvaraoca. Privilegiju da se profesionalno usavršava imao je samo mali procenat ljudi. To su uglavnom bili oni koji su najbrže poprimali karakteristike "standardizovanih proizvoda".

b. Organsko obrazovanje

Obrazovanje nije industrijski, već organski proces. Fabrička proizvodnja počiva na stvarima. Srž obrazovanja je čovjek i uvijek se tiče ljudskih bića – jedinki sa različitim motivacijama, emocijama, očekivanjima i talentima. Kao što K. Robinson navodi: "Education is about enriching minds and hearts of people." Autor pravi paralelu sa organskom proizvodnjom, pa u tom kontekstu obrazovanje uspostavlja na četiri postulata:

1. Zdravlje – organsko obrazovanje promovise cjelokupan razvoj i blagostanje studenta (intelektualni, duhovni, fizički i društveni razvoj).
2. Ekologija – organsko obrazovanje prepoznaje značaj međusobne zavisnosti svih navedenih komponenti u čovjeku i zajednici.
3. Jednaki uslovi za sve – organsko obrazovanje daje jednaka prava i mogućnosti svima da pronadu svoj talenat. Kao takvo, ono uvažava i njeguje raznovrsnost pojedinačnih talenata i podstiče studente na pronalaženje istih.
4. Njega/Briga – brigom o svakoj pojedinačnoj jedinki, organsko obrazovanje omogućava da i u sebi razviju mudrost, saosjećajnost i ljudskost.

Ovakvo obrazovanje, po mišljenju autora treba da ima uticaj na glavne aspekte života pojedinca: ekonomski, kulturološki, socijalni i lični aspekt. Naime, organsko obrazovanje treba da omogući studenta da pronalaženjem sopstvenog talenta:

- postane ekonomski nezavisan;

- da razumije svoju, prihvata i njeguje raznovrsnost drugih kultura;
- da postane aktivni građanin svijeta, sa razvijenim osjećajem saosjećajnosti i otvorenim vidicima;
- da pronade i razumije svoj “unutrašnji svijet” kroz koji gleda na svijet koji ga okružuje.

Obrazovanje predstavlja kompleksan, višedimenzionalan sistem. Kao i svaki organski sistem, sačinjeno je od različitih elemenata- raznovrsnih disciplina i predmeta, institucija, ali najprije ljudi. Jedino sinergija tih elemenata i razumijevanje njihove međuzavisnosti omogućava da sistem funkcioniše ispravno i “zdravo”.

Život nije linearan, pa ne smije biti ni obrazovni sistem. Svaki čovjek, osnova sistema obrazovanja, jedinka je za sebe. U sebi nosi različite emocije, htjenja, nadanja, moralne principe i kulturne vrijednosti... Tako, “Svako je genije. Ipak, ukoliko sudimo ribi po njenoj sposobnosti da se popne na drvo, provešće cijeli svoj život vjerujući da je glupa”. Čak iako smo smatrali da jedinstvena i ukalupljena rješenja postoje, oni događaji sa “repova” Gausove krive uče nas da živimo u svijetu neizvjesnosti, te da uvijek postoji šansa za “crnim labudom”. Mehanicistička rješenja dovela su do krize današnje civilizacije. Civilizacijski napredak zavisi od slobodnih pojedinaca koji imaju širinu i otvorenost pogleda na svijet, kroz koji mogu na probleme gledati iz drugačije perspektive. Kao takvi, oni mijenjaju svijet. Kako doći do njih? Da li sigurno zaposlenje u birokratizovanim institucijama, ušuškanost i šablonizovano obrazovanje stvaraju uslove za razvoj preduzetništva i inovacija?

Život nije linearan, pa ne smije biti ni obrazovni sistem. Svaki čovjek, osnova sistema obrazovanja, jedinka je za sebe. U sebi nosi različite emocije, htjenja, nadanja, moralne principe i kulturne vrijednosti... Civilizacijski napredak zavisi od slobodnih pojedinaca koji imaju širinu i otvorenost pogleda na svijet, kroz koji mogu na probleme gledati iz drugačije perspektive. Kao takvi, oni mijenjaju svijet. Kako doći do njih? Da li sigurno zaposlenje u birokratizovanim institucijama, ušuškanost i šablonizovano obrazovanje stvaraju uslove za razvoj preduzetništva i inovacija?

c. Studija slučaja: UDG⁵ – primjer dugačije prakse

Da bi se mogao razumjeti ambijent i kontekst u kom su nastali svi praktični projekti koji imaju cilj razvoj preduzetništva na UDG-u, potrebno je najprije ukratko ukazati na samu ideju univerziteta, te njegovu ulogu u obrazovnom sistemu Crne Gore i ključna obilježja za razumijevanje praktičnih projekata na ovom Univerzitetu.

i) Preduzetništvo na UDG-u: zašto?

Uprkos brojnim prostornim i ljudskim kapacitetima kojim ovaj Univerzitet raspolaže, ono po čemu se UDG razlikuje od ostalih univerziteta jeste preduzetničko-istraživačka platforma bazirana na globalnoj paradigmi, koja u centar stavlja studenta- individu, njegovo

⁵ Prvi fakulteti koji su danas u sastavu UDG počeli su sa radom 2007. godine, dok je Univerzitet Donja Gorica osnovan 2010. godine. Ime univerziteta je po mjestu u koje se univerzitet nalazi. Univerzitet je u privatnom vlasništvu, a operativno ga vode dvojica bivših redovnih profesora državnog univerziteta i članovi Crnogorske akademije nauka i umjetnosti, koji su istovremeno i suvlasnici univerziteta. UDG ima 15 fakulteta iz različitih oblasti, od ekonomije, prava, preko informatike i politehnike, umjetnosti i dizajna, humanističkih studija i studija kulture i turizma, imamo i studije matematike, geodezije, psihologije, elektrotehnike i računarstva. Jedan je od prvih univerziteta u regionu koji organizuje međunarodne studije iz oblasti Menadžmenta u ugostiteljstvu po franšizi fakulteta za ugostiteljstvo i turizam iz Francuske – Vatel, koji je prvorangirani fakultet u svijetu iz ove oblasti... Takođe, UDG je jedan od 22 univerziteta u Evropi koji ima međunarodnu akreditaciju od Evropske komisije-Eurostata za program iz oblasti oficijelne statistike, a takođe posjeduje oko 25 specijalističkih i master programa, kao i 6 studijskih programa za PhD... Univerzitet ima oko 2.300 studenata, većinom iz Crne Gore.

multidisciplinarno znanje, širinu pogleda, otvorenost uma, iskustvo i razumijevanje za drugo i drugačije. Cilj studija na UDG-u je sposoban student, preduzetnik i inovator koji će da ima drugačiji način razmišljanja kojim će da mijenja svijet.

Stoga, UDG je razvio inovirani model studija, baziran na "Profesorovoj jednačini" ($S=z \cdot i^2$), koji se razvija kroz principe studiranja prikazane u Almanahu studija na UDG-u. Kao osnov za sve to, služi moto UDG-a: "Istorija budućnosti". Sva tri obilježja ovog univerziteta jesu u funkciji podsticanja preduzetničkog i istraživačkog duha njegovih studenata, te podsticanju stvaranja atmosfere u kojoj se radaju slobodoumni, otvoreni i preduzetni građani svijeta, koji imaju hrabrost da budu drugačiji i da se bore za svoje ideje. U kreativnoj i drugačijoj atmosferi stvaraju se uslovi za nove ideje i kreacije, pa je moguće reći da su preduzetništvo i inovacije osnovni postulati funkcionisanja ovog univerziteta.

a. "Profesorova jednačina"⁶ – $S=z \cdot i^2$

"Studije su napor koji svaki pojedinac ulaže u razvoju lične kulture i sistema vrijednosti".⁷ Shvaćene na ovaj način, studije i način studiranja na Univerzitetu osposobljavaju svog glavnog aktera- studenta za teške i vrlo često neočekivane uslove života. Model studija na UDG-u razvija se po Profesorovoj jednačini koja glasi:

$$S = z \cdot i^2, \text{ odnosno}$$

$$S (\text{sposobnost studenta}) = z (\text{znanje, teorijske činjenice, udžbeničko znanje}) \cdot i^2 (\text{intenzitet života na kvadrat}).$$

Drugojakost ovog univerziteta ogleda se upravo u tome što priprema studente za „ispit kod profesora Život“, za uspone i padove u životu, koji su mnogo važniji od uspona i padova na ispitu. Preduzetnik i inovator uče od sopstvenog života i nemaju klasični, učenički pristup inovacijama. Sve inovacije i preduzetnički poduhvati nastali su iz života, ne iz knjiga... Nastali su iz realnih životnih situacija, a uspješno su sprovedene u djelo zahvaljujući obrazovanju i informisanosti njihovih nosioca.

„Profesorova jednačina“ je model konvertovanja znanja u sposobnost studenta, koji se vrši preko intenziteta života. Intenzitet života se ne odnosi samo na vannastavne aktivnosti, već na studentovu sklonost životu, njegovu otvorenost za druženje i različite vrste iskušenja, njegovu ljubav prema životu, prema drugim ljudima, njegovu čovječnost, njegov način razmišljanja i stav prema usponima i padovima... Kao što je moguće vidjeti na bazi ove jednačine, UDG studije su više okrenute životu i intenzitetu života, u odnosu na suvoparne, udžbeničke činjenice. Ipak, ne zanemaruju njihovu važnost, jer ukoliko student nema znanje (ako je „z“ jednako 0), tada ne može ni da razvije sposobnost. Takođe, brzina konvertovanja znanja, činjenica, onoga što smo usvojili od drugih u sopstveno iskustvo zavisi od intenziteta života. Intenzitet života je važniji od samog znanja, na šta ukazuje kvadriranje intenziteta života.

Ovaj model studija daje holistički prilaz studijama na univerzitetu, koje nijesu samo vezane za teorijska znanja, već i za sve ono što je student tokom studija iskusio i što je oblikovalo njegov karakter. Studije UDG-a usmjerenu su ka učenju od života i sopstvenog iskustva, nasuprot učenju o životu koje se bazira na tuđem iskustvu i učenju iz knjiga.

Model studija UDG u kontekstu preduzetništva moguće je primijeniti na svakodnevni život inovatora. Inovacije su proizvod intenzivnog života. Svaki preduzetnički poduhvat je rezultat suočavanja sa problemima i izazovima u kojima se pojedinac našao. Svršeni student Univerziteta Donja Gorica ima preduzetnički duh, duh nemirenja sa okolnostima i stalnu

⁶ Autor "Profesorove jednačine" je osnivač i rektor Univerziteta Donja Gorica, prof. dr Veselin Vukotić

⁷ Vukotić, Veselin (2017) *Ekonomске ideje: istorija i razvoj* (predmet na I godini studija UDG)

sklonost inovacijama, jer ga je iskustvo načinilo sposobnim da knjiško znanje uočava, primjenjuje i mijenja u stvarnom životu.

b. Almanah nastave UDG

Razvoj preduzetničkog i istraživačkog duha studenata UDG baziran je na Almanahu nastave UDG. Ovaj dokument predstavlja skup principa kojim se vode profesori, saradnici i studenti na UDG-u u cilju dosljednog sprovođenja modela studija baziranog na "Profesorovoj jednačini". Često nazivan "Biblijom UDG", Almanah je skup vodilja za transformaciju tradicionalnog sistema obrazovanja u drugačiji sistem obrazovanja koji stvara uslove za podsticanje preduzetništva i inovacija na univerzitetu.

U tom kontekstu, jedan od principa Almanaha UDG ističe važnost da "svaki student tokom studija nađe ili kreira posao", te da nijedan od svršenih studenata UDG ne smije biti nezaposlen. Kako bi se ovaj princip sproveo u djelo postoji niz praktičnih aktivnosti koje su objašnjene u daljem tekstu ovog rada. Pored ovog principa, akcentovani su ljudskost, etičnost, druželjubivost studenata, podsticanje njihove radoznalosti, mašte i kreacije, te širenje njihovog opšteg obrazovanja. Samo tako prošireni i otvoreni vidici mogu da daju nove ideje i poglede na stvarnost oko nas. Samo takvi umovi mogu biti okarakterisani kao preduzetnički.

Almanah nastave UDG prikazuje suštinu studija UDG i načine na koji se "Profesorova jednačina" sprovodi u djelo... Prednost u transformaciji ipak ima akademsko osoblje. Naime, kako autor ovog djela navodi⁸, kvalitet studenata i studija najprije pripisuje zavisi od profesora i saradnika, sa naglaskom da je kvalitet studenta jedino mjerilo kvaliteta profesora. Stoga, student će imati preduzetnički duh jedino ukoliko profesor isti posjeduje. Etika, moral, sklonost istraživanju... Sve navedeno su karakteristike koje studenti najprije treba da usvoje od svojih profesora. Stoga, Almanah studija najprije služi za transformaciju umova akademskog osoblja koje edukuje mlade ljude i stvara im uslove za dalji profesionalni i lični razvoj. Jedino preduzetnik, koji svoje djelovanje bazira na sljedećim principima: "Što god dođe, tome sam naredan" (Njegoš) i "Mašta je važnija od znanja" (Albert Ajnštajn) može da oblikuje um i razvije preduzetnički duh mladih.

c. Moto "Istorija budućnosti"

Moto Univerziteta Donja Gorica glasi "Istorija budućnosti". Polazeći od premise da se danas stvaraju klice budućeg razvoja i drugačijeg načina razmišljanja, osnovan je ovaj univerzitet. Vizija Univerziteta ogleda se u transformaciji i pomoći mladim ljudima da prevaziđu okvire zaostalih, tradicionalnih sistema obrazovanja i da utiču na transformaciju obrazovnog sistema i društvenog poretka uopšte. "Istorija budućnosti" je moto kojim UDG svojim proizvodom – studentom sije klice promjena na svim nivoima društva... Kao Univerzitet koji podstiče preduzetništvo, inovacije i istraživanje, UDG je orijentisan ka stvaranju novog, drugačijeg pogleda na svijet svojih studenata koji će *"biti promjena koju žele da vide u svijetu"* (Gandi). Svojim jedinstvenim modelom studija, UDG sije klice preduzetništva i inovacija. Kako se siju ove klice, biće prikazano u sljedećem dijelu rada.

ii) Preduzetništvo na UDG-u: kako?

Preduzetništvo kroz teoriju može biti korišteno kao motivacija, dokaz da isto jeste pokretačka snaga ekonomije, kvalitetnijeg života i razvoja društva. Ipak, mora se istaći da se, posebno u zemljama sa istorijom u kojoj prevladava socijalistički način razmišljanja, o preduzetništvu kao pojmu govore osobe koje ne žive sa preduzetničkim načinom razmišljanja.

⁸ Vukotić, Veselin (2013) *Almanah studija UDG*, UDG, Podgorica

S obzirom na to da se najčešće sa pojmom preduzetništva i biznisa mladi ljudi susrijeću tokom studiranja, univerzitet je mjesto gdje je potrebno prikazati ideju preduzetništva kroz uspješne, ali i neuspješne primjere prakse, kao i kroz teoriju. Da li je to udes preduzetništva i tradicionalnog načina obrazovanja?

UDG je svoje postojanje i djelovanje u potpunosti predao tržištu kao pokazatelju kvaliteta i načina funkcionisanja. Mladi ljudi koji svoje vrijeme provode u ovakvom okruženju se mnogo brže susreću sa pojmovima i stanjima suprotnim od sigurnosti. Upravo u takvom okruženju se i osnivači i zaposleni, kao i studenti, svakog dana bore za postojanje ideje, razvoj ideje i na kraju realizacije ideje. Taj put nije siguran, nije miran i nije ravan, već ispunjenim mnogim neizvjesnim i krivudavim putanjama. Upravo zbog toga, jedna od premisa Almanaha studija UDG jeste: „Student koji je ekspert za neizvjesnost, osoba koja vidi u mraku – „Što god dođe, tome sam naredan“ (Njegoš)“. Univerzitet Donja Gorica se ocjenjuje na tržištu, studenti se ocjenjuju na tržištu, dok takođe na Univerzitetu postoji tržište uspješnih i neuspješnih projekata i aktivnosti koje vode studenti, saradnici i profesori. Upravo se zbog prethodnih činjenica na ovom Univerzitetu razvilo više projekata koje za svoj cilj imaju što veći broj studenata i mladih ljudi koji kao odabir nastavka svoje karijere biraju sopstveni biznis, a ne „ugovor za stalno“ kao jedno od najvećih utopijskih razmišljanja prethodnih generacija.

UDG jeste mjesto gdje postoji jaka sinergija različitih smjerova, mjesto gdje postoji mnogo udesa, ali kako upravo udesi razvijaju šanse i prilike, od 2012. godine postoje i primijenjene studije Preduzetništvo, Menadžment i Biznis (PMB). Upravo su ove studije postale žarište pod čijom metodologijom se realizuju i postoje sljedeći projekti i institucije:

- Studentski Biznis Centar
- Berza Preduzetničkih Ideja
- Fondacija „Freedom & Entrepreneurship“

U radu će biti prikazani sistem funkcionisanja samo neke od njih.

(1) Preduzetništvo, menadžment i biznis (PMB)

Ove primijenjene studije imaju jasan cilj, a to je da osposobe studente da se bave biznisom i to kroz promjenu načina razmišljanja i djelovanja studenata. Za ovaj program se prijavljuju lica koja imaju sopstveni biznis, već su u biznisu, namjeravaju da se bave sopstvenim biznisom, kao i lica koja su spremna da se uključe u realizaciju evropskih projekata iz oblasti preduzetništva i biznisa i koja su spremna za specijalizacije u biznisu sa pojedinim zemljama (Kina, Turska, Brazil itd.). Ono što posebno krase ove studije jeste da je diplomski rad zapravo odbrana biznis ideje koju je kandidat tokom studija sam iznjedrio i razvijao i kojom želi da realizuje ili unaprijedi postojeći biznis.

Razlog za razvoj ovih studija jeste dosta jednostavan. Kao što je poznato, preduzetništvo j preduzetnička klasa mora biti tvorac identiteta zemlje, u ovom slučaju Crne Gore u cijelom svijetu. Kako u Crnoj Gori postoji više od 20.000 porodičnih biznisa, razvoj istih zavisi upravo od kvaliteta vođenja tih kompanija. Najveći udes u ovom slučaju se dešava prilikom preuzimanja, tj. smjene generacija u ovim biznisima. S obzirom na to da su počeci ovih biznisa vezani za godine promjena sistema kako političkih tako i društvenih, upravo sada u Crnoj Gori dolazi do prvih smjena generacija u biznisu. Postoji veliki broj istraživanja i pokazatelja u kom pravcu se treba razmišljati i kako riješiti probleme koji su vrlo česti pri pojavi ovakvih situacija, ali s obzirom na to da se ova promjena u Crnoj Gori praktično dešava prvi put u ovom broju, PMB studije imaju odgovornost i cilj da kroz pripremu novih generacija na neizvjesnost na što bolji način se prebrodi smjena generacija, udes razmišljanja i svjetova.

Na studijama se sve više izučavaju prirodne nauke, filozofija, psihologija, dok egzaktne nauke gube primat, posebno u biznisu. Način razmišljanja je ono što dovodi do rješavanja problema, uz naravno potrebne alate.

Usljed toga na PMB postoje predmeti kao što su:

- Psihofilozofija biznisa (literatura: „Psihofilozofija biznisa“ - prof. dr Veselin Vukotić“
- Biznis; Ideje i opasnosti (literatura: „Tips&Traps for entrepreneurs“ –Price & Allen)
- Ideje biznisa (literatura: „Moć nevjerovatnih ideja“ – Vind & Kruk & Gunter)

Prethodni predmeti daju studentima kroz literaturu i pristup nastavi drugačiji pogled na biznis kao i podsticaj na razmišljanje.

Upravo se kroz česte posjete uspješnim i manje uspješnim kompanijama, predstavnicima manjih biznisa, studenti upoznaju sa svim dobrim i lošim stranama biznisa u Crnoj Gori. Dobijaju česte primjere koje prolaze kroz „case study“ način izučavanja i poseban osvrt imaju na sportski duh kroz razna takmičenja kako u prezentovanju i pripremi materijala, tako i kroz govorništvo, rješavanje zadatih problema i organizaciji događaja u svojoj režiji.

Tako npr. studenti PMB imaju priliku da tokom studija pripreme i upoznaju se sa preduzetnicima kroz istoriju, kao i današnje prilike. Studenti pripremaju prezentaciju djelovanja jednog od prvih crnogorskih preduzetnika Sočica Lazara (sredina 19.vijeka), pa do preduzetnika i menadžera i preduzetnika koji su izmijenili svijet (osnivači velikih IT kompanija), kao i da uživo upoznaju preduzetnike iz Crne Gore i regiona kroz razne tribine i posebno pripremljena predavanja. Ova, posljednja grupa je prepoznala značaj ovih studija i preduzetnici – vlasnici i osnivači malih preduzeća, kao i velikih kompanija u Crnoj Gori i okruženju imaju stalni kontakt i saradnju sa Univerzitetom Donja Gorica. Tako npr. studenti nemaju priliku da razgovaraju samo sa vlasnicima velikih kompanija (više od 50 zaposlenih), već i sa privrednicima kao što su zanatlije.

Biznis način razmišljanja je definitivno cilj ovih studija. Potrebno je pripremiti novu generaciju na promjene i novo – evropsko biznis okruženje. Potrebno je doći do kompanijskog upravljanja i organizacije kroz ulaganje u biznis sposobnosti nasljednika biznisa.

(2) Berza Preduzetničkih Ideja

Veliki je broj mladih ljudi koji svojim idejama uspijevaju da promijene svakodnevnicu. Ipak, veliki broj ideja ostane u glavama tih ljudi zbog nemogućnosti da ih realizuju. Preduzetnikom se naziva čovjek koji uspije da prepozna dobru ideju, uloži u nju i realizuje je. Kako bi se smanjio broj ideja koje su zaglavljene u glavama inovatora i kako bi uspjeli da preduzetnicima približimo ideje na dohvata ruke, PMB - UDG organizuje **Berzu preduzetničkih ideja**.

Na ovoj berzi se vrši kotacija ideja gdje vlasnici većih biznisa, bankari, predstavnici države, pojedinci, oni koji su zainteresovani i žele da čuju šta to imaju da kažu mladi ljudi iz Crne Gore kao i Svijeta. Duh koji se samom potragom za idejama širi među studentima i srednjoškolicima je duh koji budi preduzetnika u onima koji to do tada još uvijek nijesu pronašli u sebi. Promocija preduzetništva je samo jedan od indirektnih efekata potrage za idejama. Ciljne grupe su studenti svih univerziteta u Crnoj Gori, srednjoškolci iz svih crnogorskih gradova, mladi ljudi iz Crne Gore i studenti, srednjoškolci i mladi ljudi iz cijele Evrope.

Nagrađivanje ovih ideja i podsticaj za dalje razvijanje je još jedan motiv ovog projekta. Investiranje u ideje koje se prezentuju tokom Berze je zapravo krajnji cilj i motiv koji vodi ka otvaranju novih radnih mjesta, poboljšanju pozicije mladih ljudi na biznis sceni kao i razvijanju ekonomije. Berza preduzetničkih ideja se realizuje kroz više aktivnosti. Tokom marta i aprila se sakupljaju sve ideje i žiri sastavljen od profesora i preduzetnika koji čine Savjet Berze biraju ideje koje će biti prezentovane na zvaničnoj kotaciji. Sve ostale ideje imaju pravo da se nađu u

specijalnoj brošuri (pod nazivom “Knjiga ideja”) i takođe su uključene u proces kotacije. Kao što je već navedeno kotacija svih ideja se organizuje svakog 09. Maja, na Dan Evrope i Dan Pobjede, što predstavlja još jedan „udes“. Na strani ponude se nalaze sve ideje, a 11 vlasnika najboljih ideja nekoliko minuta shodno pravilima za prezentaciju. Na strani potražnje su vlasnici velikih kompanija, menadžeri banaka, predstavnici investicionih fondova, državnih institucija i ostalih privrednika koji “vrebaju” svoju šansu da prošire ili ulože u novi biznis. Nakon prezentacija rukovodilac kotacije vodi licitaciju, gdje predstavnici kupuju pravo za pregovore o investiranju u određenu ideju. Ukoliko postoji više zainteresovanih, podizanjem „ruke“ cijena raste. Kotacija se nastavlja po standardnoj proceduri - onaj ko ponudi najviše, dobija pravo da nakon kotacije prvi pregovara sa vlasnikom ideje o ulaganju u istu. Investitor potpisuje specijalni ček Berze preduzetničkih ideja. Berza postoji već 7 godina i tokom ovog perioda je na adresu UDG stiglo preko 650 ideja, što daje poseban značaj. Upravo to predstavlja da je preko 600 osoba tokom 7 godina makar na minimum 60 minuta maštalo i razmišljalo o svojoj biznis ideji dok su ispunjavali posebnu formu osmišljenu shodno PMB metodologiji za Berzu Preduzetničkih Ideja.

Ukupan promet tokom Berze Preduzetničkih Ideja tokom godina iznosi:

Tabela 1. Promet Berze Preduzetničkih Ideja po godinama

Berza Preduzetničkih Ideja	Broj ideja (PONUDA)	Promet (Tržišna vrijednost ideja u trenutku njihove prezentacije)
I - 09.05.2011. godina	18	€ 5.600,00
II - 09.05.2012. godina	28	€ 6.300,00
III - 09.05.2013. godina	42	€ 12.600,00
IV - 09.05.2014. godina	102	€ 24.800,00
V - 09.05.2015. godina	158	€ 30.100,00
VI - 09.05.2016. godina*	147	€ 14.800,00
VII - 09.05.2017. godina*	135	€ 15.200,00
UKUPNO	630	€109.400,00

*Osnovana fondacija “Sloboda i Preduzetništvo” – 50% prometa se uplaćuje fondaciji

Od 2016. godine sa radom je počela fondacija “Freedom&Entrepreneurship” (“Sloboda i preduzetništvo”), koja će za cilj imati podstrek mladim ljudima za realizaciju svojih biznis ideja. Novac koji će POTRAŽNJA namijeniti vlasnicima ideja će se uplaćivati na račun fondacije, koja će 50% sredstava odmah po uplati prosljeđivati vlasnicima ideja, dok će drugih 50% biti uplaćeno vlasniku ideje onog dana kada isti osnuje privredno društvo registrovano za realizaciju ideje. Neke od Ideja koje su predstavljene tokom ovih 7 godina su razvijene uz pomoć upravo kompanija koje predstavljaju tražnju na ovom događaju i te kompanije danas zapošljavaju cca 30 osoba što je možda i najveća dobit ovakvog vida promocije biznisa i preduzetništva. Takođe, postoje i indirektni pozitivni efekti Berze kroz to što veliki broj studenata upravo kroz ovaj vid sopstvene promocije pronade priliku za zaposlenjem kod prisutnih kompanija.

(3) Fakultet za Politehniku

Još jedan od primjera razbijanja okvira tradicionalnog crnogorskog sistema obrazovanja je iznjedranje Politehničara na UDG-u. Odlučno se suprostavljaajući usko specijalizovanim i profilisanim inženjerskim strukama, kao sinonimima predašnjeg industrijskog društvenog sistema, primijenjene studije fakulteta za Politehniku imaju jasnu viziju: multidisciplinarnost, sinergija, otvorenost, fleksibilnost i brzina reagovanja na unutrašnje i spoljašnje impulse.

Osnovni cilj je preplitanje i umrežavanje tehničkih nauka, na prvom mjestu Arhitekture i Građevinarstva, sa osnovama i postulatima Društvenih nauka. Neminovnost ovog "trenja" kako kroz svakodnevna životna iskustva, tako i kroz sistem obrazovanja i nauku, bez dileme stvara potrebu za kvalifikacijom Politehničara.

Vizija ovakve sinergije i multidisciplinarnosti pomjera granice konvencionalnog u sveri naučno - istraživačkog rada kao i u privrednoj djelatnosti.

Široki pogledi i svijest o nauci i istraživanju kao kompleksnom sistemu, sa kojima se inženjer Politehnikе susrijeće tokom studiranja, za cilj imaju kreiranje novih ideja i patenata, kao i njihovu realizaciju i implementaciju. Ovo je put koji naše studente pozicionira kao kadar nezamjenjiv i neohodan tržištu. Najčešće je on odlična startna pozicija za pokretanje biznisa i preduzetništva, koristeći manjkavosti tržišta po pitanju inovacija, proizvodnje materijala i sistema neophodnih za realizaciju inženjerskih procesa.

Razumije se, nijedna inovacija nije kompletna bez praktičnog rada i dokaza. Kao podršku novim i drugačijim idejama, studentima je dostupna savremena 3D laboratorija, gdje se teorijska saznanja dokazuju posmatranjem, ispitivanjima, modelovanjem... Birajući put Politehnikе, a ne usko specijalizovane i usko profilisane tehničke struke, i u privrednoj grani, studenti ovog fakulteta stvaraju odlične predispozicije za biznis i preduzetništvo.

Izlazeći iz zone komfora i suočavajući se sa izazovima realizacije raznih projekata, koji počinju sa idejom pa do krajnje distance-eksploatacije, svršeni student Politehnikе je osoba koja je već kroz svoje školovanje stekla vještine, znanja i sposobnosti da uspješno rukovodi i menadžeriše procesom u cjelini. Konstantno podstičući kreativnost, samopouzdanje i kritičko razmišljanje kroz veliki broj individualnih i timskih projekata, javnih nastupa, edukacija i radionica tokom studiranja, a zahvaljujući širokom i raznolikom dijapazonu predmeta i oblasti koje izučavaju, inženjeri Politehnikе ne samo da su po prirodi stvari lideri na tržištu, već je praksa pokazala da se jako brzo odlučuju i na osnivanje sopstvenih biznisa. Jer, preduzetništvo je način razmišljanja, stil života, koji je prirodni ambijent na UDG-u.

ZAKLJUČAK

Današnji sistem obrazovanja je u krizi. Hiperprodukcija diploma, udžbeničko znanje i završavanje fakulteta zbog boljeg zaposlenja govore o tome da tradicionalni sistemi obrazovanja nemaju svijetlu budućnost. Danas ne postoji siguran posao i potreba za inovativnim i kreativnim znanjima na svim meridijanima svijeta postaje sve veća. Nijedan pojedinac nije siguran što su mu "neophodna znanja" u budućnosti, niti kako da spremno sačeka tu budućnost.

U svijetu neizvjesnosti, jedino što će opredijeliti uspješnog pojedinca od neuspješnog jeste odnos prema izazovima, strast i usmjerenost ka rješavanju problema i preduzetnički duh, duh inovacija koji nosi u sebi. Tehnološki napredak dovodi u pitanje da li će neka zanimanja uopšte postojati. Najpoznatiji svjetski univerziteti ukazuju na potrebu za inoviranjem sistema obrazovanja i stvaranjem ambijenta za inovacije i nove proizvode.

Ovaj rad sadrži teorijski osvrt na preduzetništvo i inovacije, ali i probleme tradicionalnog obrazovanja koji se javljaju danas. Globalni tokovi mijenjaju mnoge obrasce i okvire i kao takvi

mijenju sliku današnjeg svijeta. Kako te globalne tokove uklopiti u zahtjeve regiona, tržišta budućnosti koje kreiraju globalni tokovi, bilo je jedno od pitanja kojim su se bavili autori ovog rada. Prikazom drugačije, inovativne i moderne prakse modela studija Univerziteta Donja Gorica (UDG), autori su ukazali na načine postizanja istog u maloj zemlji kao što je Crna Gora. UDG "misli globalno, a djeluje lokalno", praćenjem globalnih trendova i prilagodavanjem tih trendova sopstvenim uslovima. Preduzetništvo, inovacije, ali najprije kreiranje karaktera i načina razmišljanja studenata, treba da budu jedan osnovnih ciljeva obrazovanja današnjice. U svijetlu tehnoloških promjena, činjenice, tehnike i teorijska znanja se vrlo brzo savladavaju i prevazilaze. Mnoga istraživanja pokazuju da do trenutka usvajanja novih znanja od strane pojedinca, ista bivaju zamijenjena novim znanjima i tehnologijama. Stoga, nemirenje sa okolnostima, konstantan rad na sebi i sisanje klice drugojakosti jedan su od ciljeva UDG-a. Načini na koji to postiže su brojni, ali do postizanja tog cilja mnogo je važniji put. UDG svakako ima drugačiji pristup rješavanju problema današnjice kroz globalnu paradigmu i sistem stalnih pokušaja i grešaka, a autori ovog rada, kao njegovi studenti, a od nedavno i saradnici Univerziteta su nosioci "istorije budućnosti" i klice preduzetništva i inovacija koja se kreira na tom Univerzitetu.

LITERATURA

1. Draker, Piter (1992) , *Inovacije i poduzetništvo*, Globus nakladni zavod
2. Lajović, Dragan (2013), *Biznis etika*, CID, Podgorica
3. Robinson, Ken (2015), *Creative schools – Revolutionizing education from the ground up*, Allen Lane, Velika Britanija
4. Šumpeter, Jozef (1981) *Kapitalizam, socijalizam i demokracija*, Biblioteka Novi svijet
5. Vukotić, Veselin (2003) *Psihofilozofija biznisa*, CID, Podgorica
6. Vukotić, Veselin (2013) *Antropologija stvaranja*, CID, Podgorica
7. Vukotić, Veselin (2013) *Istorija budućnosti*, CID, Podgorica
8. Vukotić, Veselin (2013) *Almanah nastave na Univerzitetu Donja Gorica*, UDG, Podgorica
9. Vukotić, Veselin (2017) *Preduzetništvo VS. rentijerstvo*, Birziminijum, Podgorica
10. Vukotić, Veselin (2017) *Ekonomске ideje: istorija i razvoj*
11. Vukotić, Veselin (2018) *Ekonomija i razvoj*

PSIHOLOGIJA PREDUZETNIKA

Apstrakt

Preduzetništvo se posmatra kao ambicija za rastom i inovacijom, a preduzetnik kao lider i kreator promjena. Imajući u vidu izazove sa kojim se preduzetnik suočava, osim sposobnosti za razvoj biznisa i stvaranje ekonomske dobiti potrebno je obratiti pažnju i na psihološke determinante koje oblikuju preduzetnika kao ličnost na sopstvenom putu uspjeha.

Cilj ovog rada je prikaz odnosa preduzetništva i psihologije i teorijski pregled istraživanja o psihološkim faktorima koji mogu uticati na preduzetničke sposobnosti.

Takođe, u radu se nastoji ukazati na to koje crte ličnosti posjeduje osoba koja se bavi preduzetnoštvom, koje osobine mogu predstavljati prednost u sistemu upravljanja i da li je razvoj vještina, pored urođenih sposobnosti, dovoljan faktor za postizanje uspjeha.

Cljučne reči: preduzetništvo, psihologija, preduzetnik, ličnost, osobine, vještine

Abstract

Entrepreneurship is seen as an ambition for growth and innovation, and an entrepreneur as a leader and creator of change. Bearing in mind the challenges that the entrepreneur faces, besides the ability to develop a business and to generate economic profit, it is necessary to pay attention to the psychological determinants that shape the entrepreneur as a person on his own way of success.

The aim of this paper is to present the relationship between entrepreneurship and psychology and theoretical review of the research on psychological factors that can influence entrepreneurial abilities.

Also, the paper seeks to indicate which personality traits the entrepreneur is in, which qualities can be an advantage in the management system, and whether the development of skills in addition to innate abilities is a sufficient factor for achieving success.

Keywords: entrepreneurship, psychology, entrepreneur, personality, qualities, skills

UVOD

U sistemu postizanja uspjeha veoma je važno da čovjek ima sposobnost da blagovremeno otkrije čime je od prirode obdaren, da te svoje potencijale i moći podstiče, razvija i svrsishodno stavlja u funkciju i da od brojnih i zamagljenih životnih puteva odabere baš onaj koji je stvoren za njega i njegov uspjeh (Luburić, 2008).

Ličnost preduzetnika obuhvata veliki dijapazon različitih osobina, kako onih fizičkih i intelektualnih, tako i razlike u edukaciji, opštoj kulturi, iskustvu upravljanju čime se ukazuje da ne postoji univerzalni model tipičnog preduzetnika (Grozđanić i sar., 2015).

Međutim, da bi se bolje razumjela filozofija preduzetništva i njegovog odnosa sa psihologijom, potrebno je definisati same oblasti.

* Odsjek za psihologiju, Fakultet primjenjene nauke, Univerzitet Donja Gorica

Etimološki, sam termin „preduzetništvo“ potiče od riječi „entreprendre“ što znali preduzeti, ustremiti se. To je kompleksan multidimenzionalni okvir koji obuhvata pojedinca, okruženje, organizaciju i sam preduzetnički proces (Avlijaš, 2010).

U ekonomskom smislu, glavni cilj preduzetništva je „stvaranje nove vrijednosti u kojem preduzetnik prikuplja sredstva za realizaciju biznis ideje“(Obradović i sar.,2012), a u psihološkim okvirima predstavlja način razmišljanja i uključuje procese stvaranja, inovacije i kreativnosti. Obilježja preduzetništva čine: neizvjesnost, finansijski rizik, eksperimentisanje, traganje i istraživanje (Lajović, 2008).

I sam pojam „preduzetnik“ ima više definicija: „lice koje vođeno unutrašnjom (psihološkom) potrebom eksperimentiše u oblasti biznisa (Avlijaš, 2010), „lice koje je spremno da se svojim idejama i stavovima izdigne iznad ostalih, iznad prosječnosti, prihvatajući rizike bez straha od potencijalnog neuspjeha koji ga samo može dodatno osnažiti u želji da ostvari postavljene ciljeve“ (Garabinović, 2017). Prema Campu (2010), pak, preduzetnike čine „pojedinici koji kapitalizuju intelektualnu i fizičku imovinu u procesu stvaranja bogatstva.“

Sto se tiče psihologije, ona se definiše kao naučna disciplina koja se bavi mentalnim procesima i ponašanjem (Todorović, 2011) i proučava psihički život koji čine psihički procesi i psihičke osobine kao trajne determinante pojedinaca- navike, sposobnosti, temperamenat, potrebe, interesi i drugo (Rot, 2004).

Nešto kompleksnije viđenje psihologije daje Žiropađa (2012): „Psihologija je nauka koja se na sistematski način bavi opisom, objašnjenjem, predviđanjem i kontrolom kognitivnih, emotivnih i motivacionih pojava, njihovim biološkim osnovama i razvojem, kao i posljedicama koje psihičke aktivnosti i osobine nekog pojedinca imaju na druge osobe, fizičku sredinu i kulturu.“

Savremena psihologija je ostvarila veliki napredak naročito kada je u pitanju razumijevanje čovjekove prirode odnosno ljudskog ponašanja, a taj pokušaj se ogleda u definisanju ličnosti pojedinca kao „konzistentnog načina ponašanja i postupanja“ (Fulgosi, 1997). U sferi preduzetništva o ponašanju se govori kao o „preuzimanju inicijative, organizovanju i reorganizovanju društvenih i ekonomskih mehanizama i resursa u praktičnom smjeru i prihvatanju rizika ili neuspjeha“ (Hisrich, 2011).

Koncept koji objedinjuje definicije psihologije, preduzetništva i preduzetnika predstavlja preduzetničku orijentaciju, odnosno „sklop određenih osobina ličnosti, stavova i vrijednosti koji zajedno stvaraju predispoziciju za ispoljavanje preduzetničkog ponašanja u sferi rada“. Ovaj konstrukt podstiče razvoj preduzetništva, jer se „zasniva na socijalno-psihološkim varijablama kao što su vrijednosti i stavovi, koji se agensima socijalizacije mogu promovisati u društvu.“ (Manasijević, 2017 prema Bojanović, Čizmić, Petrović, 1995).

PSIHOLOŠKI PROFIL PREDUZETNIKA - OSOBINE I TIPOLOGIJA

U stručnoj literaturi postoje brojni podaci o skupovima osobina preduzetnika, a psihološki pristup promulgira teoriju da uspjeh preduzetnika može zavisiti od njegovih ličnih karakteristika.

Grandov i saradnici (2012, prema Lajović i sar., 2008) ističu set od nekoliko ključnih osobina koje preduzetnik treba da poseduje, a u koje najčešće spadaju: inovativnost, razumno preuzimanje rizika, samopouzdanje, uporan rad, postavljanje ciljeva i odgovornost.

Prema Čeraniću (2007) sklonost ka preuzimanju rizika je jedna od najznačajnijih osobina preduzetnika, jer su preduzetnici u novim situacijama često prinuđeni da se oslanjaju na mali broj informacija, što povećava rizik poslovanja. Uspješni preduzetnici su spremni da podnesu samo „izračunate“ rizike (Mukherjee, 2016).

S druge strane, inovativnost se smatra jednako upečatljivom karakteristikom jer prema Obradoviću i sar. (2012), „inovacije predstavljaju visok izvor profita zahvaljujući nadarenim i sposobnim ličnostima koje iniciraju i donose promjene.“

Grozdanić i sar. (2015) smatraju da je upornost u radu isplativa, jer, prema svjetskim podacima, preduzetnici najviše rade tokom prvih pet godina „kada su opsjednuti svojom žudnjom da nadmaše druge, i tek kada se njihov posao stabilizuje i ukorjeni na tržištu dopuštaju sebi lagodniji pristup.“ Magdinčeva-Šopova (2011) ukazuje da „preduzetnički opredijeljena osoba mora sama nositi osjećaj sigurnosti, samostalnosti i nezavisnosti u aktivnostima; drugim riječima, to znači slobodu u odlučivanju i motivisanost za preduzimanje aktivnosti.“

Mutibratić i sar. (2012) konstatuju da pozadinu ličnosti preduzetnika čini nekoliko životnih sfera: obrazovanje- teorijsko znanje i edukacija utiču na donošenje odluka i sam koncept poslovanja; starosno doba- istraživanja pokazuju da osobe postaju preduzetnici u razdoblju od 22 do 45 godina; prethodno radno iskustvo- organizaciono i tehničko iskustvo stečeno na prethodnom radnom mjestu od značaja je pri građenju sopstvenog biznisa; lična i profesionalna podrška- podrška porodice i prijatelja igra jednu od ključnih uloga i pri usponu i pri padu; preduzetnička motivacija- koja pokreće čovjeka na aktivnost i ostvarenje uspjeha.

Sa navedenim karakteristikama poklapaju se i ranije konstatacije Ožegovića (2006) koji navodi da su studije koje su se bavile ličnim determinantama preduzetnika i njihovim iskustvom uzimale u obzir faktore porodice, obrazovanja, starost i radnu istoriju.

Osim navedenih osobina ličnosti, u literaturi je sve više zastupljeniji i preduzetnik kao „tip“ ličnosti. Ta tipologija se ogleda u određenim akcijama koje preuzima i njegovom načinu razmišljanja.

Profil preduzetnika tipa A definisan je kao umjetnički, dobro organizovan, visoko konkurentan, emocionalno stabilan uz umjerenu i ekstravertnost i introvertnost. Ovaj profil se obično primjećuje na liderskim pozicijama. Preduzetnik tipa B ima tendenciju da bude više tradicionalan ili konzervativan, emocionalan, spontan i više se fokusira na timski rad. (Barclays, 2015)

Lajović i saradnici (2008) navode 5 tipova preduzetnika: idealistu- koji „uživa u kreativnom radu, ali je nestrpljiv u izvršavanju administrativnih i pravnih pitanja“; optimistu koji koristi tehnologiju i tajne biznisa da bi se fokusirao na profit; radnika- koji je orjentisan na finansijsku dobit i rast preduzeća; žonglera- energičnog tipa koji obavlja više funkcija i održio- koji „teži balansiraju između poslovnog i porodičnog života.“

Savremena shvatanja uspješnog preduzetnika podrazumijevaju činjenicu da se on stvara, a da se pri tome uzimaju u obzir sposobnosti koje su date prirodno i vještine koje se razvijaju procesom učenja (Kostić, 2017).

Lajović i sar. (2008) konstatuju da: „uspješan savremeni preduzetnik mora imati sposobnost za svestrano osmišljavanje i planiranje poslovne akcije, sposobnost inicijative i inovativnog mišljenja, biti dobar organizator, znati motivisati ljude, znati prenijeti odgovornost uz diskretnu kontrolu, biti strpljiv, sistematičan i uporan.“

Navedena kombinacija sposobnosti može biti potkrijepljena određenim stečenim vještinama.

Prema Baronu (2000), sposobnost efikasne interakcije sa drugima predstavlja važnu odrednicu uspjeha. Ljudi koji poseduju dobro razvijene društvene vještine više ostvaruju svoje ciljeve u odnosu na ljude koji nemaju takve vještine. Ti povoljni ishodi se odnose i na preduzetnike. Jedna od činjenica je da se preduzetnici moraju saradivati sa drugim osobama van svoje sfere- bankarima, potencijalnim kupcima, budućim zaposlenima. Sposobnost za

efikasnu interakciju sa takvim licima može povećati šanse da steknu povoljne ishode u komunikaciji licem u lice (npr. pribavljanje finansijskih sredstava, podrška ili potpisivanje novog ugovora). Prema Obradoviću i sar. (2012) ta komunikacija mora biti kvalitetna i nesmetana kako bi protok informacija bio konstantan, što je veoma važno za uspjeh poslovanja, dok Kostić (2017) ukazuje da su socijalne vještine te koje podstiču preduzetnika na komunikaciju sa okolinom i razvoj empatije- „Čovjekova sposobnost da se stavi u poziciju druge osobe je nešto što će praviti razliku između uspješnog i neuspješnog preduzetnika.“

Mutibarić i sar. (2012) ističu značaj upravljačkih vještina, kao što su: pregovaračke vještine, vještine motivisanja kao i sposobnost kritičkog posmatranja stanja i odnosa.

Navedene vještine izdvajaju i ostali autori po kojima motivacija predstavlja pokretačku snagu za stvaranje šansi koje se uz kreativnost pretvaraju u uspješno preduzetničko poslovanje (Grozđanić i sar., 2015), a vještina kritičkog razmišljanja odražava posmatranje problema iz više dimenzija, uočavanje nedostataka i izbor adekvatnog rješenja (Kostić, 2012) i počiva na činjenici da emocionalni uložci, vremenski pritisak i visoki rizici u neizvjesnom okruženju utiču na odluke preduzetnika i uslovljavaju ih da razmišljaju drugačije (Hisrich, 2011).

Uzimajući u obzir širok dijapazon navedenih osobina i tipologija i preduzetništvo kao kompleksnu oblast, postoji mogućnost poistovjećivanja termina „preduzetnik“ sa terminima „lider/menadžer“, „inovator“ i „vlasnik preduzeća.“

U ekonomskom smislu postoje izvjesna terminološka preklapanja između određenja preduzetnika i vlasnika malih i srednjih preduzeća. Naime, preduzetništvo ne podrazumijeva samo upravljanje malim i srednjim preduzećima, već može obuhvatati i veće organizacijske sisteme, a „svaki vlasnik malog, tj. srednjeg preduzeća nije nužno preduzetnik po svojim karakteristikama, tj. ponašanju koje u prvi plan ističe inovativnost i stvaranje nove vrijednosti.“ (Manasijević, 2017, prema Carland et al., 1984)

Menadžeri se često porede sa preduzeticima zbog zajedničke potrebe upravljanja. Međutim, nalazi predašnjih istraživanja ukazuju na potencijalne razlike. Istraživanje Ker i sar. (2017) sugeriše da su preduzetnici otvoreniji prema iskustvu u odnosu na menadžere, jer ih privlače novi izazovi i promjena okruženja. Dodatan faktor je i savjesnost kao kompozit pouzdanosti i postignuća posredstvom motivacije.

Kada je u pitanju poistovjećivanje preduzetništva i liderstva, glavni faktori koji odvajaju ova dva similariteta su kreativnost i sposobnost ostvarenja vizije i usmjeravanja odnosno upravljanja promjenama od strane preduzetnika, dok liderstvo podrazumijeva primjenu strategije koja treba da mobilise ljude na ulaganje napora da se određeni ciljevi ostvare.

I Lajović i sar. (2008) naglašavaju da se u praksi poslovanja uloga preduzetnika često razlikuje od uloge inovatora. Po njima preduzetništvo, vlasništvo i menadžment mogu biti sasvim razdvojeni budući da „ljudi koji raspolažu novcem ne moraju biti obdareni svojstvom inovativnosti tako da vlasnički rizik ne mora padati na preduzetnika, a preduzetnik ne mora biti menadžer.“

Do sada je ukazano na razlike u osobinama i terminološkim određenjima pojedinih pojmova povezanih sa preduzetništvom, a sada će biti riječi o još jednoj dihotomiji koja se tiče razlika u polovima: u savremenim tokovima preduzetništvo ne može zaobići ni pitanje pola odnosno odnosa muških i ženskih preduzetnika.

Berkljevo istraživanje (2015) bavilo se profilom muškaraca i žena preduzetnika i ukazalo na to da su muškarci preduzetnici skloniji donošenju finansijski rizičnijih odluka, ali i introvertniji, dok su žene preduzetnice znatno organizovanije, ekstravertnije, nešto konkurentnije i emocionalno stabilnije uz jače preduzetničke ambicije.

Aralica (2012) ukazuje na to da model „uspješnog preduzetnika” podrazumijeva model muškarca koji je prodoran, energičan, racionalan, samostalno donosi odluke i spreman na rizik, dok se žena preduzetnica ne uklapa u tu sliku i da je „uspostavljanje balansa između posla i porodičnih obaveza jedan od snažnih motivacionih faktora koji različito utiču na preduzetnišvo žena i muškaraca“. Zbog navedenih razlika aludira se na mrežu podrške ekonomskom osnaživanju žena i potrebu da danas žene preduzetnice učestvuju u ekonomskim promjenama, otvaraju nova radna mesta i stvaraju profit.

PSIHOLOŠKI PRISTUP PREDUZETNIŠTVU - ISTRAŽIVANJA

Istraživanja osobina ličnosti preduzetnika započeta su sredinom XX vijeka uz objedinjavanje pristupa iz ekonomije, psihologije, sociologije i menadžmenta biznisa i traganje za odgovorima na pitanja: Ko je preduzetnik? Šta ga podstiče? Koje osobine ga definišu? (Ker i sar., 2017)

Najveći broj istraživača u okviru psihološkog izučavanja preduzetništva pri njegovom određenju usmjerio se na opis preduzetnika kao pojedinca i njegovih ponašanja (Manasijević, 2017). Frese (2009) u svom radu navodi da je psihološki pristup neophodan za razumijevanje preduzetništva. U prilog tome govore istraživanja ličnosti i faktora ličnosti, kao i činjenca da je psihologija okrenuta proučavanju važnih kategorija preduzetništva kao što su aktivnosti pri odlučivanju (ponašanja), percepcija i primjena mogućnosti (kognicija, emocije, motivacija).

Postavlja se i pitanje: po čemu se preduzetnici razlikuju od drugih osoba?

Generalni profili preduzetnika često uključuju optimizam i druge preduzetničke karakteristike kao što su samopouzdanje, visoka očekivanja, spremnost za prihvatanje rizika itd. (Campo, 2010). Baron (2000) navodi da su primjenom „Big Five“ dimenzija ličnosti kao najvjerovatniji kandidati izdvojeni otvorenost za iskustvo i emocionalna stabilnost.

Okhomina (2010) takođe konstatuje da su psihološke osobine kao što su: potreba za postignućem i lokus kontrole prediktori u odnosu prema preduzetničkoj orijentaciji i da takav model predstavlja korisno sredstvo za procjenu preduzetničkih sposobnosti. Potvrdu takvog stava nalazimo i u ranijim pregledima (Shaver i Scott, 1991).

I Gregory (2013) takođe izdvaja navedene komponente- „Mjesto kontrole odnosi se na percepciju pojedinca o uzrocima događaja u njihovom životu. Sreća i sudbina ne određuju šta se dešava, a uspjeh ili neuspjeh je rezultat sposobnosti i iskustva preduzetnika.“

Shodno tome,- ovaj sistem može pospješiti lakše donošenje poslovnih odluka, ali i dovesti do osjećaja neuspjeha ako se u pogledu vremena i finansija očekivanja premaše.

Bharadwaj Badal (2015) ukazuje na snažnu korelaciju između potrebe za postignućem i poslovnog uspjeha-„preduzetnici sa snažnom željom za postizanjem postavili su visoke standarde za sebe i druge oko njih i stalno traže bolje načine za ostvarenje planova, oni predviđaju probleme i spremni su da rizikuju da bi postigli svoje ciljeve.“

Samo-efikasnost je, takođe, kao kvalitet, našla svoje mjesto među dominantnim osobinama. Prema istraživanju Bharadwaj Badal (2015) postoji visoka korelacija između samo-efikasnosti i upravljanja biznisom. Naime, visoka samo-efikasnost motiviše pojedinca da preduzme inicijativu, bude istrajan u suočavanju sa otporom i nepoželjnim situacijama, ima samopouzdanje i očekivanu perspektivu za budućnost – a takvo ponašanje vodi ka uspjehu.

Podsredstvom istraživanja ističe se još jedan faktor povezanosti sa uspješnim poslovanjem, a to je inteligencija. Inteligencija predstavlja sposobnost uviđanja odnosa između stvari i pojava (Žiropada, 2012 prema Krstić, 1997). U psihološkom smislu, to je „sposobnost brzog i uspješnog snalaženja u novim situacijama na osnovu apstraktnog mišljenja“ (Trebješanin, 2008). Obradović i sar. (2012) smatraju da je „suština izvršne inteligencije da se misao, kreativnost i imaginacija pretvore u konkretne rezultate, to jest konkretan i profitabilan posao.“ Postoje

„razlike u sposobnosti preduzetnika i stvaranja kombinacija i gipkosti u mišljenju“- uspješni i mudri preduzetnici znaju da naprave razliku između važnog i nevažnog, suštinskog i formalnog i imaju sposobnost valjanog izbora najbolje opcije za svoje poslovanje (Grozđanić i sar.,2015).

Još jedan psihološki konstrukt koji doprinosi boljem razumijevanju preduzetništva je emocionalna inteligencija, koja predstavlja „osoben složaj dispozicija ličnosti koji nam omogućava da koristimo ne samo apstraktnu inteligenciju, nego i ostale sposobnosti i vještine koje su neophodne za skladan, uspješan i zdrav život“ (Trebješanin, 2008).

Prema Neqabi i Bahadori (2012) emocionalna inteligencija može uticati na preduzetničko ponašanje kroz dva procesa:

- a) samoocjenjivanje emocionalne korisnosti- koje se odnosi na činjenicu da su pojedinci koji posjeduju visoku emocionalnu inteligenciju sposobniji da upravljaju i kontrolišu svoj strah, anksioznost, ljutnju izazvanu radnim opterećenjem, pritisak i stres.
- b) potreba za priznanjem- osoba koja poseduje visoku emocionalnu inteligenciju ima tendenciju da bude kreativnija, društvenija i efikasnija u učenju i učinku.

Utjecaj emocionalne inteligencije evidentan je i pri donošenju odluka od strane preduzetnika (Dua, 2016) i oblikovanju ponašanja pojedinaca, čineći ih upornim u ispunjavanju zadataka, socijalno i interno jakim i inovativnim u rješavanju problema. Sve ove osobine dovode do konačne mješavine preduzetničke orijentacije odnosno prethodno navedenih osobina kao što su: postignuća putem motivacije, unutrašnji lokus kontrole, preuzimanje rizika, inovativnost, samopouzdanje i ekstrovertnost (Mukhtar & Naveed, 2016).

ZAKLJUČAK

Prema pregledu literature, postoji mnogo psiholoških determinanti koje oblikuju ličnost preduzetnika i utiču na inovativnost, komunikativnost, donošenje odluka, upravljanje poslovanjem. U okviru psiholoških karakteristika, istraživači su ukazali na povezanost sa motivacijom, potrebom za postignućem, samo-efikasnost, optimizam, lokus kontrole, sklonost ka riziku, stil rješavanja problema, odgovornost i upornost.

„Background“ uspješnog preduzetnika čine i životne sfere kao što su obrazovanje, godine, prethodno radno iskustvo i podrška porodice i okoline. Ukazano je i na dihotomije u pogledu pola i uspjeha- neuspjeha kao i na poistovjećivanje sa sličnim terminima.

I zaista, psihologija proučava osobine preduzetnika i tu traži razloge za (ne)uspjeh i bavi se proučavanjem motiva za pokretanjem biznisa (Aralica, 2012).

Kao što se može vidjeti iz priloženog, kreiranje spiska karakteristika ličnosti jedinstvenog za preduzetnike rezultiralo je prikazom istraživanja koji su iznijedri određene zaključke.

Usavršavanje i sopstveni razvoj koji se odvija tokom čitavog života, čini dobru polaznu osnovu za definisanje preduzetnika (Garabinović, 2017). Preduzetnik je osoba koja ima moć raspolaganja resursima, stvara nove koncepte, detektuje nedostatke i izbjegava neefikasnost.

Smatra se da su prava mjera sposobnosti kao što su inicijativa, planiranje, organizovanje i kontrola, uz kontinuirano sticanje potrebnih znanja i iskustva, inovaciju, motivaciju i optimizam i uočavanje problema i njihovo adekvatno rješavanje karakteristike koje oslikavaju ličnost uspješnog preduzetnika. Vještine stečene prilikom poslovanja kao što su rješavanje problema, uspostavljanje odnosa sa drugim ljudima uz mogućnost pregovaranja su takođe adekvatan pokazatelj napredovanja.

Preduzetnik treba da ima „svestranu“ prirodu- šta to znači?

Multidisciplinarnost prirode preduzetničkih karakteristika i literatura o istraživanjima ličnosti konstatovale su činjenicu da preduzetnik treba da posjeduje i određen nivo inteligencije koji se ogleda u traganju adekvatnih rješenja uz sagledavanje svih dimenzija problema. Potrebna je i

doza emocionalne inteligencije koja se ogleda u saosjećanju sa drugima, uočavanju grešaka, procjenjivanju stresa i pritiska i svjesnosti svojih snaga i slabosti.

Posle inteligencije, kao realnost se javlja i finansijski faktor i spremnost osobe da svojim stečenim vještinama i inovacijom oblikuje kapital, uloži novac i uz pravilne procjene iznjedri profit.

Kada je u pitanju uticaj psihologije na preduzetništvo Baron (2000) tvrdi da u ovim uslovima psiholozi imaju dvostruku ulogu- osim pomoći u identifikaciji psiholoških, socijalnih i ekonomskih faktora koji utiču na preduzetnike, psiholozi mogu primijeniti tehnike za pomoć preduzetnicima u nošenju sa problemima koji se odnose na ove faktore.

Psihološki pristup preduzetništvu otvara mnoga pitanja kao što su sloboda u odlučivanju, lični pečat preduzetnika, nezavisnost i samostalnost, razvoj znanja i sposobnosti. Značaj psihologije polazi od istraživanja prirode preduzetnika i procijenjivanja značajnih preduzetničkih karakteristika. Ključne determinante u psihološkim analizama preduzetništva odnose se na različite definicije i značenja termina „preduzetnik“, brojne preduzetničke osobine i kvalitete, stilove, snage i motive za pokretanje poslovanja i ono najznačajnije – individualni i profesionalni razvoj.

Završno razmatranje upriličeno je mišlju Radoice Luburića (2008) i njegovom shvatanjem koncepta upravljanja:

„Ako, pak, želite da postanete osoba koju će svako željeti da slijedi, potrebno je da izgradite karakter,...da posjedujete harizmu, da budete posvećeni i usredsređeni cilju, da naučite da komunicirate, da izgradite svoju stručnost,...da pokažete inicijativu, da naučite da slušate,... da naučite da rješavate probleme i uspostavljate dobre odnose sa drugim ljudima, da pokažete odgovornost, sigurnost i samodisciplinu,...da neprestano učite i razvijate se, te da imate viziju.“

LITERATURA

1. Aralica, R. (2012). Faktori koji utiču na razvoj preduzetništva žena. IV Konferencija ženskog preduzetništva.
2. Baron, R. A. (2000). Psychological perspectives on entrepreneurship: Cognitive and social factors in entrepreneurs' success. *Current Directions in Psychological Science*, 9(1),15-18.
3. Barclays Bank PLC (2015). The psychology of entrepreneurship: A data driven study into the motivation behind new business creation. Preuzeto sa <https://www.home.barclays/content/dam/barclayspublic/images/news-newsite/2015/06/Barclays%20report%2020150616v1-final.pdf>
4. Bharadwaj Badal, S. (2015). How entrepreneurial talent drives business success. Preuzeto sa <http://news.gallup.com/businessjournal/181220/entrepreneurial-talent-drives-business-success.aspx>
5. Campo, M.L.J. (2010). The propensity for entrepreneurship: Psychological and social factors. *Cuadernos Latinoamericanos de Administración*, 6(10), 51-76.
6. Čeranić, G. (2007). Preduzetništvo i socijalni kapital. *Sociološka luča* 1(2), 141-148.
7. Fulgosi, A. (1997). *Psihologija ličnosti* (6.izdanje). Zagreb: Školska knjiga.
8. Garabinović, D. (2017). Preduzetništvo i uloga permanentnog obrazovanja u njegovom razvoju. *Informacione tehnologije, obrazovanje i preduzetništvo*, 443-450.
9. Dua, S.Y.(2016). Emotional intelligence of entrepreneurs and their decision making style: Role of vision. *Jindal Journal of Business Research*, 4(1,2), 101-114.
10. Grandov, Z., Jovanović, V., i Đokić, M. (2012). Kompetentnost preduzetnika u uslovima krize. *Učenje za poduzetništvo*, 2(1), 319-326.

11. Gregory, P. (2013). The Psychology of the Entrepreneur. Preuzeto sa <https://www.theicehouse.co.nz/blog/the-psychology-of-the-entrepreneur>
12. Grozdanić, R., Radojičić, M. i Vesić, J. (2015). *Preduzetnička orijentacija*, Čačak: Tehnički fakultet.
13. Hisrich, R., Peters, P., M., & Shepherd, D. (2011). *Poduzetništvo* (7.izdanje). Zagreb: Mate d.o.o.
14. Luburić, R. (2008). *Umijeće uspješnog upravljanja* (2.izdanje). Beograd: Hesperia
15. Magdinčeva-Šopova, M. (2011). Uslovi za preduzetničku aktivnost. Međunarodni naučni skup. Priština: Ekonomski fakultet, 591-597.
16. Manasijević, S.M. (2017). Tumačenje postignuća preduzetnika: atribucioni pristup. Doktorska disertacija. Beograd, Filozofski fakultet.
17. Mukherjee, K. (2016). The psychology of the successful entrepreneur. *International Journal of Advanced Engineering and Management*, 1(1), 25-32.
18. Mukhtar, S., & Naveed, A. (2016). Influence of emotional intelligence on entrepreneurial orientation, observed within graduating students. *International Journal of Business and Social Science*, 7(12), 73-79.
19. Mutibarić, J., Prodanović, R. i Raspopović, N. (2012). Ličnost preduzetnika – urođena ili stečena veština. *Učenje za poduzetništvo*, 2(2), 139-145.
20. Neqabi, S., & Bahadori. M. (2012). Relationship between emotional intelligence and entrepreneurial behavior. *Iranian Journal of Military Medicine*, 14(2), 123-128.
21. Obradović, S., Pejović, Lj., Stijepović, D., Radulović, S., Pejović, S., Šarović, N., Brkanović, S. i Vukašinović, M. (2012). *Mladi preduzetnici*. Podgorica: Centar za stručno obrazovanje.
22. Okhomina, D. (2010). Entrepreneurial orientation and psychological traits: the moderating influence of supportive environment. *Journal of Behavioral Studies in Business*, 3(1), 1-16.
23. Obschonka, M., & Stuetz, M. (2016). Integrating psychological approaches to entrepreneurship: the Entrepreneurial Personality System (EPS). *Small Business Economics*, 49(1), 203-231.
24. Ožegović, N.L. (2006). Istraživanje uticaja strukture životnih ciljeva preduzetnika na uspješno poslovanje preduzeća u preduzetničkom inkubatoru. Doktorska disertacija. Novi Sad, Tehnički fakultet.
25. Palich, L.E., & Bagby, D.R. (1995). Using cognitive theory to explain entrepreneurial risk-taking: Challenging conventional wisdom. *Journal of Business Venturing*, 10, 425-438.
26. Rot, N. (2004). *Opšta psihologija* (13.izdanje). Beograd: Zavod za udžbenike i nastavna sredstva.
27. Shaver, G.K., & Scott, R.L. (1991). Person, Process, Choice: The psychology of new venture creation. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16(2), 23-46.
28. Todorović, D. (2011). *Metodologija psiholoških istraživanja* (2.izdanje). Beograd: Centar za primjenjenu psihologiju.
29. Trebješanin, Ž. (2008). *Rečnik psihologije* (4.izdanje). Beograd: Stubovi kulture.
30. Žiropada, Lj. (2012). *Uvod u psihologiju* (3.izdanje). Beograd: Čigoja.

INSTITUT DRUŠTVENIH NAUKA - BEOGRAD

CENTAR ZA EKONOMSKA ISTRAŽIVANJA

Donja Gorica, 10.01.2018. god

Prijedlog za ovogodišnju temu:

PREDUZETNIŠTVO VS. RENTIJEKSTVO

1. „*Preduzetništvo je energija razvoja. Rentijerstvo je entropija razvoja.*“ – ovo treba da bude kontekst rasprava na Skupu i članaka koji će se pripremati za Skup.
2. Govoriti o preduzetništvu znači biti svjestan promjena – svakodnevnih, globalnih promjena koje sa jedne strane podstiču preduzetništvo, a sa druge strane promjene u preduzetništvu podstiču promjene u načinu razmišljanja.
3. Danas se u Crnoj Gori i Srbiji puno govori o preduzetništvu. Istina, više kampanjski... Zaista, „Dobar govor, ali što ćete uraditi.“ (Š. Peres).
4. Odgovor na promjene je odgovor na životne izazove:
 - Ne reagovati, ne prilagođavati se, smatrati da si jak i imati logiku „ne mogu mi ništa“ (sudbina dinosaurusa).
 - Kad promjene dođu, mi im se prilagođavamo da bi preživjeli (sudbina zebre: bila i ostala zebra).
 - Ne prilagođavati se samo na promjene, već i promjene prilagođavati sebi i da na talasima tih promjena stvaramo novo (uspon čovjeka – najveći preduzetnički poduhvat u istoriji *homo-sapiensa*)
5. Znači, preduzetništvo je:
 - prilagođavanje promjenama i prilagođavanje promjena sebi;
 - kreativnost, stvaranje novog;
 - to je energija strasti!
6. Preduzetništvo, odnosno razumijevanje preduzetništva podrazumijeva **pogled iz budućnosti** na nas danas! Odnosno, mora se imati **osjećaj budućnosti**.
7. Da li živimo u sredini koja ima razvijeniji osjećaj za prošlost nego osjećaj za budućnost? Ako je tako, da li je moguće razvijati istinsko, životno preduzetništvo u nas?
8. Ako živimo u sredini koja je već birokratizovana (sterilisala) naš duh, a preduzetništvo je energija duha, da li je moguće razvijati istinsko preduzetništvo u nas?
9. Ako je vjera u politiku, kao svemoćno sredstvo za formiranje „savršenog društva“ i „savršenog pojedinca“, da li je u takvom ambijentu moguće razvijati preduzetništvo?
10. Da li su postojeći uspješni preduzetnici više mučenicima, nego slavljenicima? Da li su to otpadnici ovoga društva, koje slavi socijalne vrijednosti (lažne) jednakosti, (lažne) pravednosti i (lažne) vladavine prava?
11. Da li postojeća elita svoju djecu usmjerava prema preduzetništvu, pod kojim ne podrazumijevamo rentijerske biznise – biznise oslonjene na državu, državne resurse i sl. Ako oni koji verbalno pozivaju na preduzetništvo, to ne preporučuju svojoj djeci – da li licemjerje može biti zdrava platforma za razvoj preduzetništva?

12. Da li možemo napustiti mehaničku logiku da je preduzetništvo zanimanje? Kako shvatiti i razvijati logiku holističkog konteksta da je preduzetništvo način razmišljanja i način života?
13. Kako sa ideološko-birokratskog shvatanja razvoja preći na model preduzetničko-stvaralačkog razvoja?
14. Da li se razmišlja o demografskim osnovama preduzetništva u Srbiji i Crnoj Gori, populaciji koje i stare i brojno opadaju? Da li je moguće preduzetništvo razvijati u staračkim domovima, odnosno u staroj populaciji?
15. Da li je moguće razvijati preduzetništvo ukoliko je sistem obrazovanja postavljen na statičnim, beživotnim, štreberskim osnovama?
16. Da li je moguće istinsko preduzetništvo bez studentske populacije, bez preduzetničko-inovativnog tipa Univerziteta? Da li su besplatne studije saveznik razvoju preduzetništva i uopšte preduzetničkom razvoju karaktera i ličnosti studenta?
17. Da li je uopšte moguće, šireći problem na Zapad, razvijati preduzetništvo u civilizaciji u kojoj dominira Sokratov i Platonov „teorijski čovjek“, umjesto Ničeovog „čovjeka života“?
18. Da li su kulturne osnove preduzetništva u Srbiji i Crnoj Gori – strah od uspjeha, zavist, nemanje prava na pokušaj, nedovoljno samopouzdanja, prepreka njegovom razvoju?
19. Da li.....

U osnovi ne treba izražavati „ode o preduzetništvu“ (kojeg nema) niti „ode o tome što bi trebalo da se radi“! Pridimo problemu pitanjem: **Zašto preduzetništvo nije moguće kao način mišljenja i života u nas?**... Ovo neka bude hipoteza našeg Skupa!

Ukoliko identifikujemo razloge zašto se preduzetništvo ne razvija, zašto brzo postajemo birokratsko, rentijersko društvo i sporo preduzetničko društvo, tada bi mogli biti na tragu nekih mjera koje bi bile životnije i razvojno dugotrajnije, mjera koje bi se hvatale za „dušu naroda“.

Da li je ovo uopšte moguće? Da li je ovakav prilaz utopija?

Ja spadam u generaciju koja je živjela u utopiji gradnje nekog besklasnog sistema i beskonfliktnog društva! Ta utopija se nije ostvarila... Ali tragovi utopije su ostali u meni... More mojih utopija sam ostvario. Siguran sam da se i utopija o razvoju preduzetništva može pretvoriti u stvarnost, samo ukoliko preduzetništvu i promjenama u preduzetništvu „pogledamo u oči“. Naravno, ukoliko to kao društvo želimo.

Prof. dr Veselin Vukotić, Naučni rukovodilac Skupa

