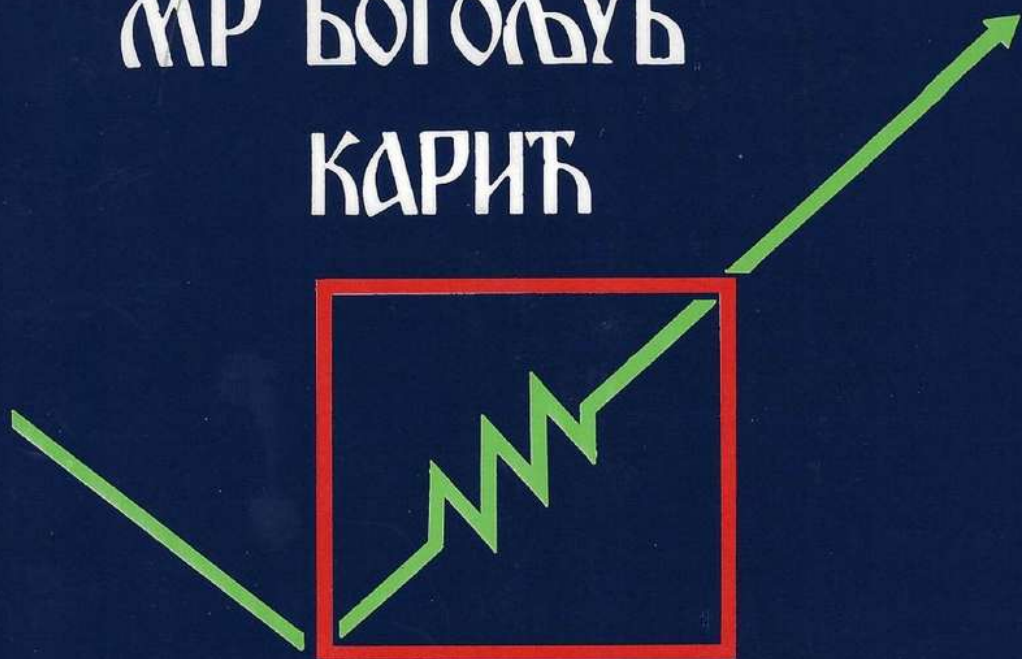


МР БОГОЉУБ
КАРИЋ



МАЛА
ПРИВРЕДА
И
ПРЕДУЗЕТ
НИШТВО

ЕКОНОМИКА НИШ
ИНСТИТУТ »БРАЋА КАРИЋ« БЕОГРАД

МР БОГОЉУБ КАРИЋ рођен је 17. јануара 1954. године у Пећи, где је стекао основно и средње образовање. Завршио је Вишу педагошку школу, а 1985. године дипломирао је на Филозофском факултету у Приштини, на Одсеку за географију. За време студија испољио је посебан интерес за економску географију.

Магистарски курс *Теорија привредног развоја* завршио је на Економском факултету у Нишу, а магистарски рад са насловом "Организација и развој мале привреде" одбранио је 5. јула 1991. године.

Богољуб Карић спада у ред признатих познавалаца проблематике мале привреде и предузетништва. У овој области постигао је запажене резултате, како у практичној примени тако и у области научних разматрања и анализе ове проблематике. Највећи део свог радног века Карић је провео на функцији председника компаније "Браћа Карић". Захваљујући, у првом реду, његовом познавању проблематике менаџмента, предузетништва и мале привреде приватног сектора, ова компанија је остварила овако запажене резултате.

Теоријским разматрањима проблематике предузетништва и менаџмента, Карић посвећује значајну пажњу. На његову иницијативу, компанија "Браћа Карић" од 1987. године организује сада већ традиционални научни симпозијум "МАЛА ПРИВРЕДА ДАНАС" који се одржава сваке године. На овим симпозијумима узимају учешће познати домаћи и страни експерти за област мале привреде и предузетништва. На сваком од ових симпозијума Богољуб Карић је имао свој рад и активно учествовао у раду симпозијума.

Теоријска разматрања ове проблематике Карић је износио и на другим научним скуповима у земљи и иностранству.

БИБЛИОТЕКА ЧАСОПИСА „ЕКОНОМИКА“ — НИШ

КЊИГА 41

Ниш, Балканска 2а/II



**BIBLIOTEKA BOGOLJUBA i MILANKE
KARIĆ**

Издавачи

„ЕКОНОМИКА“ — НИШ

ИНСТИТУТ „БРАБА КАРИЋ“ — БЕОГРАД

БИБЛИОТЕКА ЧАСОПИСА „ЕКОНОМИКА“ — НИШ

Књига 41

Ниш, Балканска 2а/II

Мр Богољуб Карић

МАЛА ПРИВРЕДА И ПРЕДУЗЕТНИШТВО

Прво издање, 1992. године

Главни и одговорни уредник

Др Драгољуб Симоновић

Рецензенти

Др Никола Јовановић

Др Драгољуб Симоновић

Штампа

ДИГП „ПРОСВЕТА“ — НИШ

Тираж 1.000

ISBN 86-7455-081-9



BOOK SERIES OF THE PROFESSIONAL JOURNAL
„ЕКОНОМИКА“ — NIS

Book 41

Niš, Balkanska 2a/II

Bogoljub Karić, B.A., M.A.

SMALL BUSINESS AND ENTREPRENEURSHIP

Editor-in-Chief

Dragoljub Simonović, B.A., D. SC. ECON.

Reviewers

Nikola Jovanović, B.A., D. SC. ECON.

Dragoljub Simonović, B.A., D. SC. ECON.

BIBLIOTHEK DER ZEITSCHRIFT „EKONOMIKA“ NIS

BAND 41

Niš, Balkanska 2a

Mr. Bogoljub Karić

KLEINE WIRTSCHAFT UND UNTERNEHMUNG

Hauptschriftleiter und verantwortlicher Redakteur

Dr. Dragoljub Simonović

Rezensenten

Dr. Nikola Jovanović

Dr. Dragoljub Simonović



БИБЛИОТЕКА ЖУРНАЛА „ЭКОНОМИКА“ — НИШ

Книга 41

Ниш, Балканска 2а/II

М-р Боголюб Карич

МАЛКОЕ ХОЗЯЙСТВО И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Заведующий редактор

Д-р Драголюб Симонович

Рецензенты

Д-р Никола Йованович

Д-р Драголюб Симонович

Мр Богољуб Карић

МАЛА ПРИВРЕДА И ПРЕДУЗЕТНИШТВО

„ЕКОНОМИКА” — НИШ
ИНСТИТУТ „БРАБА КАРИЋ” — БЕОГРАД

1992.

СР — Каталогизација у публикацији
Народна библиотека Србије, Београд

334.71/.73

КАРИЋ, Богољуб

Мала привреда и предузетништво / Богољуб
Карић. — [1. изд.] . — Ниш : Економика; Београд :
Институт „Браћа Карић“, 1992. (Ниш : Просвета).
-XIV, 110 стр. ; 21 см. — (Библиотека часописа
„Економика“ ; књ. 41)

Тираж 1000. — Summary : Small Business and
Entrepreneurship ; Zusammenfassung : Kleine

Wirtschaft und Unternehmung ; Rezjume : Melkoe
hozjajstvo i predprinimatel'stvo. —

Библиографија : стр. 109—110.

ISBN 86-7455-081-9

65.012

а) Мала привреда б) Предузетништво ц) Приватна
предузећа

4568076

САДРЖАЈ

УВОД	— — — — —	1
I МЕСТО И УЛОГА МАЛЕ ПРИВРЕДЕ	— — — — —	3
1. Појмовно схватање мале привреде	— — — — —	5
2. Карактеристике мале привреде	— — — — —	6
3. Улога и значај мале привреде	— — — — —	6
3.1. Улога мале привреде у развијеним економијама	— — — — —	6
3.2. Улога мале привреде у Југославији	— — — — —	8
II РАЗВОЈ МАЛЕ ПРИВРЕДЕ У ЈУГОСЛАВИЈИ	— — — — —	11
1. Развој занатства између два рата	— — — — —	13
2. Послератни развој занатства	— — — — —	15
3. Развој мале привреде	— — — — —	16
4. Фактори развоја мале привреде	— — — — —	18
4.1. Услови привређивања као фактор развоја мале привреде	— — — — —	18
4.2. Власничко реструктурирање као фактор развоја мале привреде	— — — — —	20
4.3. Промена привредне структуре као фактор развоја мале привреде	— — — — —	21
4.4. Иновације као фактор развоја мале привреде	— — — — —	23
4.5. Тржиште као фактор развоја мале привреде	— — — — —	25
4.6. Неискоришћени капацитети као фактор развоја мале привреде	— — — — —	31
4.7. Платни биланс као фактор развоја мале привреде	— — — — —	36
4.7.1. Теоријске основе платног биланса	— — — — —	37
4.7.2. Утицај економске политике на платни биланс земље	— — — — —	39
4.7.3. Утицај мале привреде на платни биланс	— — — — —	40
4.8. Стечај и ликвидација као фактор развоја мале привреде	— — — — —	42
5. Место и улога науке у развоју мале привреде	— — — — —	45
5.1. Однос према науци са аспекта окружења система	— — — — —	47
5.2. Однос према науци са аспекта функционисања предузећа	— — — — —	51
5.3. Неопходност измена постојећих односа према науци	— — — — —	53
III УПРАВЉАЊЕ У ПРЕДУЗЕТИМА МАЛЕ ПРИВРЕДЕ	— — — — —	55
1. Управљање у савременом економском простору	— — — — —	57
2. Управљање у југословенском економском простору	— — — — —	58
3. Власништво над средствима као детерминанта управљања	— — — — —	61
4. Облици организовања као детерминанта управљања	— — — — —	66

4.1. Облици организовања предузећа у тржишној привреди —	66
4.2. Облици организовања предузећа у нашој привреди —	68
IV ПРИВАТНО ПРЕДУЗЕТНИШТВО И МАЛА ПРИВРЕДА —	71
1. Појам и настанак предузетништва — — — — —	73
2. Предузетништво и менаџмент — — — — —	74
3. Фактори развоја приватног предузетништва — — — — —	82
3.1. Објективни фактори развоја приватног предузетништва —	82
3.2. Субјективни фактори развоја приватног предузетништва —	83
4. Управљачка технологија приватног предузетништва — — —	86
4.1. Појмовна разјашњења — — — — —	86
4.2. Структура управљачке технологије — — — — —	89
4.3. Стратешки ниво технологије управљања — — — — —	90
4.4. Технологија управљања и објектовање организације — —	92
V ЗАКЉУЧАК — — — — —	95
ЛИТЕРАТУРА — — — — —	109

C O N T E N T S

INTRODUCTION	— — — — —	1
I PLACE AND ROLE OF SMALL BUSINESS	— — — — —	3
1. Small Business Concept	— — — — —	5
2. Characteristics of Small Business	— — — — —	6
3. Role and Significance of Small Business	— — — — —	6
3.1. Role of Small Business in Developed Economies	— — —	6
3.2. Role of Small Business in Yugoslavia	— — —	8
II DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS IN YUGOSLAVIA	— —	11
1. Handicraft Development Between Two Wars	— — — —	13
2. Post-War Development of Handicraft	— — — —	15
3. Small Business Development	— — — —	16
4. Development Factors of Small Business	— — — —	18
4.1. Economic Activities Conditions as a Factor of Small Business Activities	— — — —	18
4.2. Ownership Restructuring as a Factor of Small Business Development	— — — —	20
4.3. Change of Economic Structure as a Factor of Small Business Development	— — — —	21
4.4. Innovations as a Factor of Small Business Development	— — — —	23
4.5. Market as a Factor of Small Business Development	— — — —	25
4.6. Unused Facilities as a Factor of Small Business Development	— — — —	31
4.7. Balance of Payments as a Factor of Small Business Development	— — — —	36
4.7.1. Theoretical Basis of the Balance of Payments	— — — —	37
4.7.2. Influence of Economic Policy on Balance of Payments of the Country	— — — —	39
4.7.3. Influence of Small Business on Balance of Payments	— — — —	40
4.8. Bankruptcy and Liquidation as a Factor of Small Business Development	— — — —	42
5. Place and Role of Science in Small Business Development	— — — —	45
5.1. Attitude to Science from the Aspect of System Environment	— — — —	47
5.2. Attitude to Science from the Aspect of an Enterprise Functioning	— — — —	51
5.3. Necessity of Changes of Existing Attitudes to Science	— — — —	53
III MANAGEMENT IN SMALL BUSINESS ENTERPRISES	— — —	55
1. Management in Modern Economic Space	— — — —	57
2. Management in Yugoslav Economic Space	— — — —	58

3. Ownership over Resources as a Management Determination —	61
4. Forms of Organization as a Management Determination —	66
4.1. Forms of Organization of the Enterprise in Market Economy	66
4.2. Forms of Organization of the Enterprise in Our Economy —	68
IV PRIVATE ENTREPRENEURSHIP AND SMALL BUSINESS —	71
1. Concept and Beginning of Entrepreneurship — — — —	73
2. Entrepreneurship and Management — — — — —	74
3. Development Factors of Private Entrepreneurship — —	82
3.1. Objective Development Factors of Private Entrepreneurship	82
3.2. Subjective Development Factors of Private Entrepreneurship	83
4. Management Technology of Private Entrepreneurship — —	86
4.1. Concept Explanation — — — — —	86
4.2. Management Technology Structure — — — — —	89
4.3. Strategy Level of Management Technology — — — —	90
4.4. Management Technology and Formation of Organization —	92
V CONCLUSION — — — — —	95
LITERATURE — — — — —	109

INHALTSVERZEICHNIS

EINLEITUNG	— — — — —	1
I STELLUNG UND ROLLE DER KLEINEN WIRTSCHAFT	— —	3
1. Begriffsfassung der kleinen Wirtschaft	— — — — —	5
2. Merkmale der kleinen Wirtschaft	— — — — —	6
3. Rolle und Bedeutung der kleinen Wirtschaft	— — — — —	6
3.1. Die Rolle der kleinen Wirtschaft in den entwickelten Ökonomien	— — — — —	6
3.2. Die Rolle der kleinen Wirtschaft in Jugoslawien	— — —	8
II ENTWICKLUNG DER KLEINEN WIRTSCHAFT IN JUGOSLAWIEN		11
1. Die Entwicklung des Handwerkswesens zwischen den beiden Kriegen	— — — — —	13
2. Nachkriegsentwicklung des Handwerkswesens	— — — — —	15
3. Die Entwicklung der kleinen Wirtschaft	— — — — —	16
4. Entwicklungsfaktoren der kleinen Wirtschaft	— — — — —	18
4.1. Bedingungen zum Erwirtschaften als Entwicklungsfaktoren der kleinen Wirtschaft	— — — — —	18
4.2. Eigentumsrestrukturierung als Entwicklungsfaktor der kleinen Wirtschaft	— — — — —	20
4.3. Änderung der Wirtschaftsstruktur als Entwicklungsfaktor der kleinen Wirtschaft	— — — — —	21
4.4. Innovation als Entwicklungsfaktor der kleinen Wirtschaft	— — — — —	23
4.5. Markt als Entwicklungsfaktor der kleinen Wirtschaft	— — — — —	25
4.6. Unausgenutzte Kapazität als Entwicklungsfaktor der kleinen Wirtschaft	— — — — —	31
4.7. Gehaltsbilanz als Entwicklungsfaktor der kleinen Wirtschaft		36
4.7.1. Theoretische Grundlagen der Gehaltsbilanz	— — — — —	37
4.7.2. Die Wirkung der Wirtschaftspolitik auf die Gehaltsbilanz des Landes	— — — — —	39
4.7.3. Die Wirkung der kleinen Wirtschaft auf die Gehaltsbilanz	— — — — —	40
4.8. Konkurs und Liquidation als Entwicklungsfaktor der kleinen Wirtschaft	— — — — —	42
5. Stellung und Rolle der Wissenschaft in der Entwicklung der kleinen Wirtschaft	— — — — —	45
5.1. Das Verhältnis zur Wissenschaft vom Gesichtspunkt der Umgebung von Systemen aus	— — — — —	47
5.2. Das Verhältnis zur Wissenschaft vom Gesichtspunkt der Funktionierung von Unternehmen aus	— — — — —	51

5.3. Unentbehrlichkeit der Änderung der bestehenden Verhältnisse zur Wissenschaft	— — — — —	53
III VERWALTUNG IN DEN UNTERNEHMEN DER KLEINEN WIRTSCHAFT	— — — — —	55
1. Die Verwaltung in dem gegenwärtigen Wirtschaftsraum	— — —	57
2. Die Verwaltung in dem jugoslawischen Wirtschaftsraum	— —	58
3. Das Eigentum an den Mitteln als Verwaltungsdeterminante	—	61
4. Organisationsformen als Verwaltungsdeterminante	— — —	66
4.1. Organisationsformen der Unternehmen in der Marktwirtschaft	— — — — —	66
4.2. Organisationsformen der Unternehmen in unserer Wirtschaft	— — — — —	68
IV PRIVATE UNTERNEHMUNG UND KLEINE WIRTSCHAFT	— —	71
1. Begriff und Entstehung der Unternehmung	— — — — —	73
2. Unternehmung und Management	— — — — —	74
3. Entwicklungsfaktoren der privaten Unternehmung	— — —	82
3.1. Objektive Entwicklungsfaktoren der privaten Unternehmung	— — — — —	82
3.2. Subjektive Entwicklungsfaktoren der privaten Unternehmung	— — — — —	83
4. Verwaltungstechnologie der privaten Unternehmung	— — —	86
4.1. Begriffsbestimmungen	— — — — —	86
4.2. Die Struktur der Verwaltungstechnologie	— — —	89
4.3. Strategisches Niveau der Verwaltungstechnologie	— — —	90
4.4. Verwaltungstechnologie und Organisationsbildung	— — —	92
V SCHLUSSWORT	— — — — —	95
Literaturverzeichnis	— — — — —	109

СО Д Е Р Ж А Н И Е

Введение	— — — — —	1
I ПОЛОЖЕНИЕ И РОЛЬ МЕЛКОГО ХОЗЯЙСТВА	— — — — —	3
1. Понятийное понимание мелкого хозяйства	— — — — —	5
2. Характеристики мелкого хозяйства	— — — — —	6
3. Роль и значение мелкого хозяйства	— — — — —	6
3.1. Роль мелкого хозяйства в развитых экономиках	— — — — —	6
3.2. Роль мелкого хозяйства в Югославии	— — — — —	8
II РАЗВИТИЕ МЕЛКОГО ХОЗЯЙСТВА В ЮГОСЛАВИИ	— — — — —	11
1. Развитие ремесленничества между двумя войнами	— — — — —	13
2. Послевоенное развитие ремесленничества	— — — — —	15
3. Развитие мелкого хозяйства	— — — — —	16
4. Факторы развития мелкого хозяйства	— — — — —	18
4.1. Условия приобретения как фактор развития мелкого хозяйства	— — — — —	18
4.2. Собственническое реструктурирование как фактор развития мелкого хозяйства	— — — — —	20
4.3. Изменение хозяйственной структуры как фактор развития мелкого хозяйства	— — — — —	21
4.4. Иновации как фактор развития мелкого хозяйства	— — — — —	23
4.5. Рынок как фактор развития мелкого хозяйства	— — — — —	25
4.6. Неиспользуемые емкости как фактор развития мелкого хозяйства	— — — — —	31
4.7. Платёжный баланс как фактор развития мелкого хозяйства	— — — — —	36
4.7.1. Теоретические основы платёжного баланса	— — — — —	37
4.7.2. Влияние экономической политики на платёжный баланс страны	— — — — —	39
4.7.3. Влияние мелкого хозяйства на платёжный баланс	— — — — —	40
4.8. Конкурс и ликвидация как фактор развития мелкого хозяйства	— — — — —	42
5. Положение и роль науки в развитии мелкого хозяйства	— — — — —	45
5.1. Отношение к науке с аспекта окружения системы	— — — — —	47
5.2. Отношение к науке с аспекта функционирования предприятия	— — — — —	51
5.3. Необходимость изменений существующих отношений к науке	— — — — —	53

III	ХОЗЯЙСТВОВАНИЕ В ПРЕДПРИЯТИЯХ МЕЛКОГО ХОЗЯЙСТВА	— — — — —	55
1.	Хозяйствование в современном экономическом просторе	— —	57
2.	Хозяйствование в югославском экономическом просторе	—	58
3.	Собственность над средствами как детерминанта хозяйствования	— — — — —	61
4.	Фармы организации как детерминанта хозяйствования	—	66
4.1.	Формы организации предприятия в рыночной хозяйстве	—	66
4.2.	Формы организации предприятия в нашем хозяйстве	—	68
IV	ЧАСТНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И МЕЛКОЕ ХОЗЯЙСТВО		71
1.	Понимание и наступление предпринимательства	— — — —	73
2.	Предпринимательство и менеджмент	— — — — —	74
3.	Факторы развития частичного предпринимательства	— — —	82
3.1.	Объективные факторы развития частного предпринимательства	— — — — —	82
3.2.	Субъективные факторы развития частного предпринимательства	— — — — —	83
4.	Хозяйственная технология частного предпринимательства	—	86
4.1.	Понятийное объяснение	— — — — —	86
4.2.	Структура хозяйственной технологии	— — — — —	89
4.3.	Стратегический уровень технологии хозяйствования	— —	90
4.4.	Технология хозяйствования и формирование организации	—	92
V	ЗАКЛЮЧЕНИЕ	— — — — —	95
	ЛИТЕРАТУРА	— — — — —	109

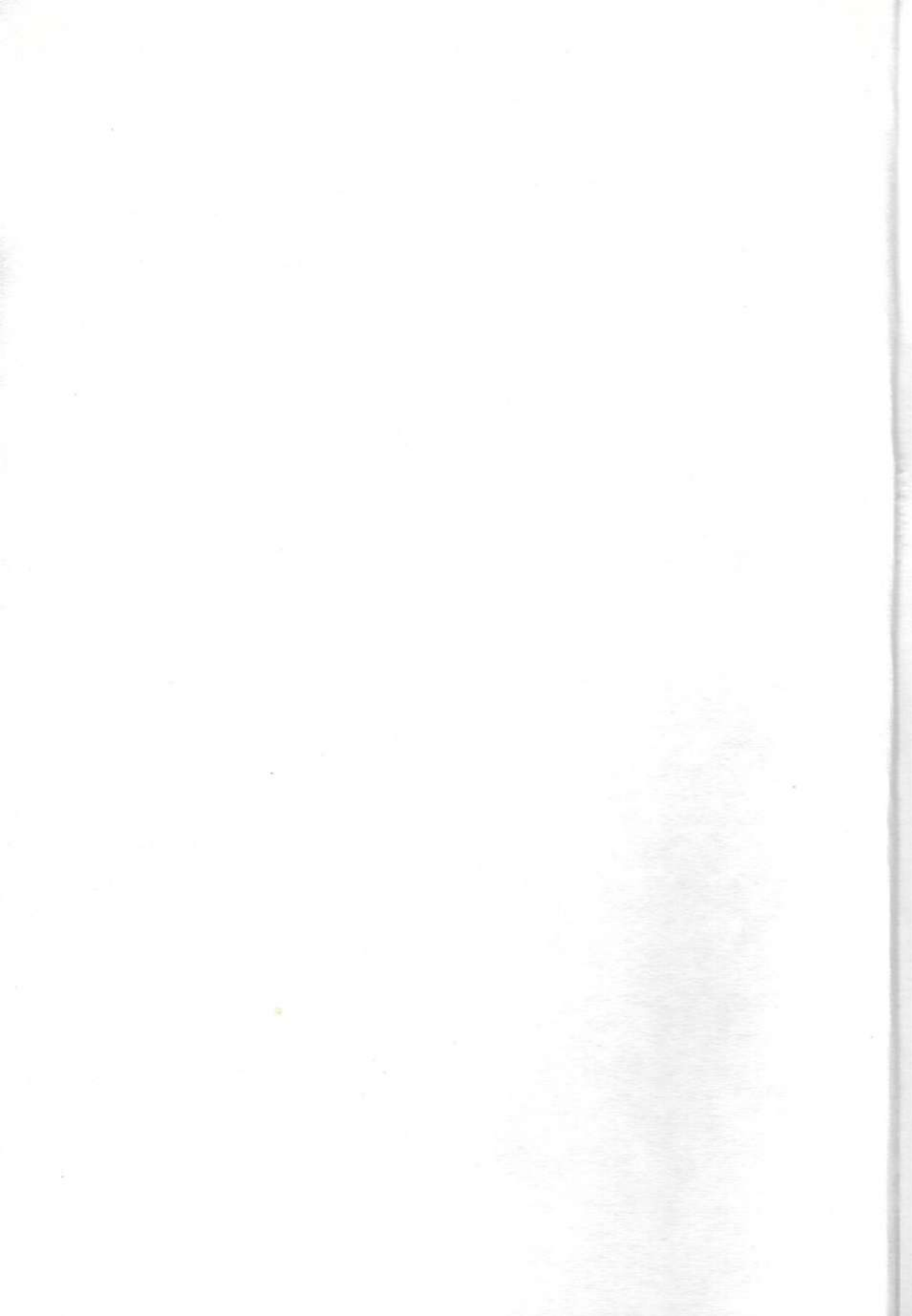
ПРЕДГОВОР

Овај рад представља незнатно скраћену верзију магистарске тезе која је, под насловом „Организација и развој мале привреде“, одбрањена јуна 1991. године на Економском факултету у Нишу, пред Комисијом у саставу: др Никола Јовановић, редовни професор Економског факултета у Нишу, др Драгољуб Стојиљковић, редовни професор Економског факултета у Нишу, др Миодраг Николић, редовни професор Економског факултета у Нишу, др Марко Секуловић, ванредни професор Економског факултета у Нишу и др Зоран Аранђеловић, ванр. професор Економског факултета у Нишу.

Поред опште проблематике из области мале привреде, добар део рада посвећен је предузетништву и управљању у малим и средњим предузећима. Стога је и дошло до адекватније формулације назива рада који се публикује. На овај начин, наслов књиге ближе указује на садржину и карактер изложене материје.

Користим прилику да изразим захвалност члановима Комисије за одбрану магистарске тезе, који су својим саветима допринели да успешније обрадим третирану проблематику. Посебно захваљујем ментору проф. др Николи Јовановићу који ми је, својим сугестијама и предлозима, пружао драгоцену помоћ у току рада.

Мр Богољуб Карић



У В О Д

Послератни период привредног развоја наше земље карактерише се, поред осталог, стагнацијом у развоју приватног власништва и slabим развојем мањих привредних капацитета уопште. Овакво стање је последица, у првом реду, непостојања дугорочне политике и перспективе развоја, недовољне економске и правне сигурности носилаца личног рада, оскудице у пословном простору и присуству конзервативног схватања о месту и улози личног рада у области привређивања.

Степен развијености привреде и нашег друштва у целини достигао је онај ниво на којем нису више довољна глобална структурна усклађивања и померања, већ су нужни конкретни економски потези, који ће омогућити интензиван развој оног дела наше привреде који се обухвата појмом „мала привреда”. Тим пре што сада није потребна никаква посебна аргументација да би се доказало да мала привреда има одређено место у процесу привређивања и да она као таква обавља веома значајне функције ради задовољења нараслих потреба развијене привреде и стандарда грађана.

Овај став није последица кабинетског размишљања, већ се базира на одређеним друштвено-економским поставкама. Запостављање малих производних и услужних капацитета, који траже динамичан и стабилан економски развој, представља озбиљну кочницу привредном развоју у целини. Све израженија подела рада и специјализација у производњи у многим подручјима оставља непокривене значајне потребе за производима у мањим серијама и услугама у чему су производни капацитети мале привреде незаменљиви.

Развој друштва у савременим условима тражи оптималну флексибилност, нарочито у свом привредном развоју, док, са друге стране, тај развој мора бити што организованији и свесно усмераван према одређеном циљу: богатијем друштву. Динамичне промене су присутне свуда, али у производњи и привређивању изузетно су изражене. Отуда савремени развој производних снага намеће веома широко проблем флексибилности. Он се манифестује како по облицима тако и по токовима и методама при-

вредног развоја. За реализацију овог приступа у привредном развоју мала привреда има веома значајну улогу, јер се организације мале привреде веома успешно прилагођавају честим тржишним и технолошким променама.

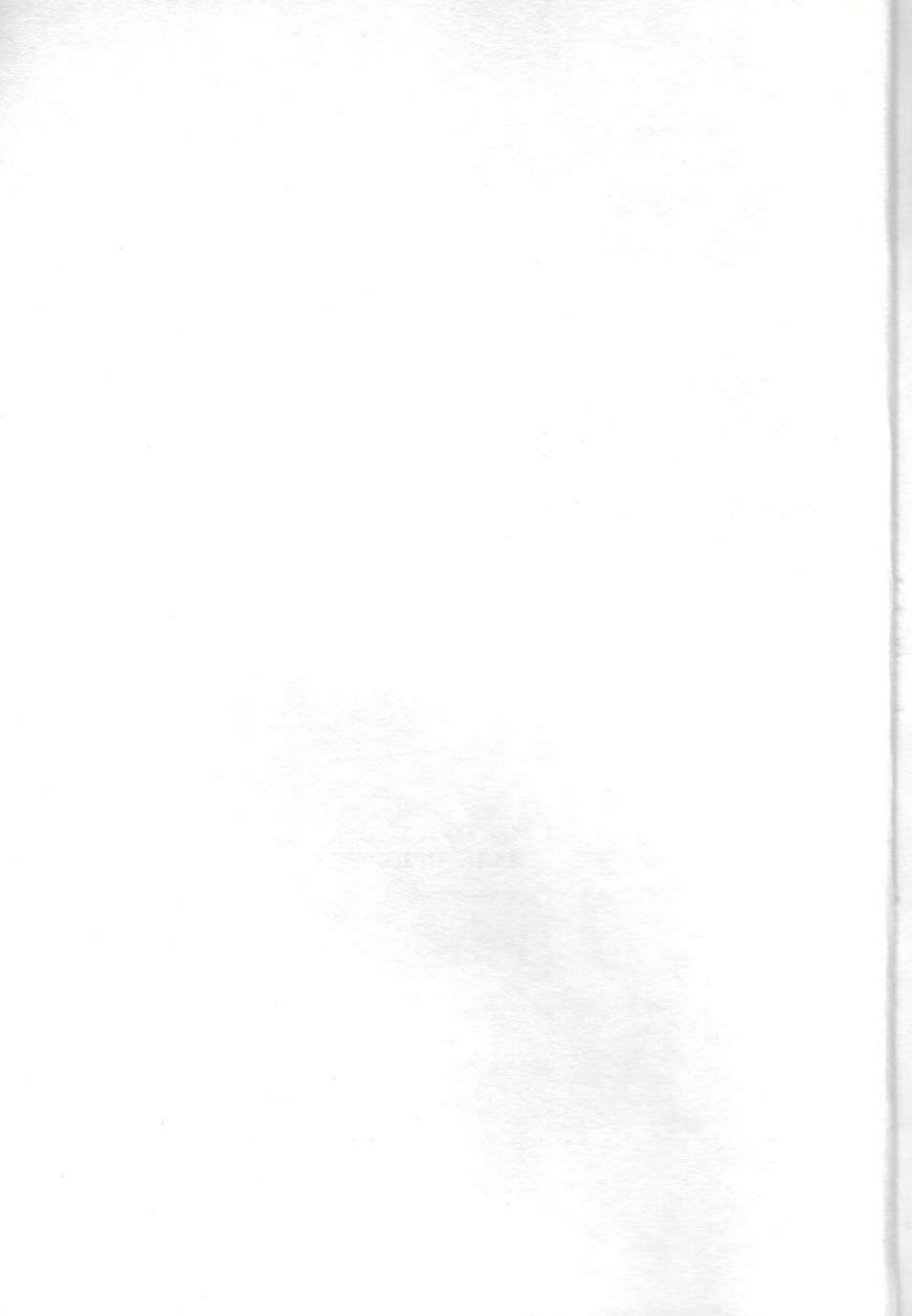
Достигнути ниво привредног развоја намеће потребу преласка са производне оријентације на маркетиншку. Када се овом дода и присутна сегментација тржишта, може се са извесношћу констатовати да су могућности масовне производње и масовног тржишта знатно смањене. Оваква кретања су у ствари, последица настојања привредних субјеката да задовоље специфичне захтеве све мањих потрошачких група. Услед ових разлога у току је процес смањења економских ефеката производних концентрација. За разлику од многих развијених земаља код нас још увек није дошло до правог процеса привредне трансформације и сеобе радника из гигантских производних хала у мале погоне, савремено опремљене, техником и технологијом и са довољним бројем високостручних кадрова, на чијем се челу најчешће налази и власник материјалних средстава.

Развој технике и технологије омогућује данас да се, сагласно принципу што рентабилније производње и пословања, конкретно производе и мале серије, па и уникати. Овако конципирана производња оспособљава се да задовољава све разноврсније и префињеније захтеве тржишта, односно потрошача. Овај приступ производњи се веома успешно може реализовати у предузећима мале привреде.

Развој мале привреде, на достигнутом степену развоја нашег друштва, треба планирати и остваривати као саставни део укупног друштвено-економског развоја, као ствар непосредног и ширег друштвеног интереса. При овоме се не полази од претпоставке да је мала привреда некакав спас за садашње нагомилане економске проблеме, али чињеница је да мала привреда има значајну улогу у реализацији политике ослањања на сопствене снаге. То је прави пут да се у сваком кутку наше земље ради и привређује малим капацитетима, уз високу продуктивност рада, добар квалитет производа и услуга уз високу добит. Само развојем мале привреде могуће је успешно повезати економске, социјалне, техничко-технолошке и друге факторе развоја.

Значај мале привреде у развоју нашег друштва, а посебно организација и развој мале привреде, опредељују и циљ овог рада. У раду је изложена проблематика организације мале привреде, како у развијеним земљама тако и у Југославији. Анализирају се фактори развоја мале привреде као и проблематика управљања у предузећима мале привреде. Посебна пажња посвећена је приватном предузетништву као и управљачкој технологији приватног предузетништва.

**I МЕСТО И УЛОГА
МАЛЕ ПРИВРЕДЕ**



1. ПОЈМОВНО СХВАТАЊЕ МАЛЕ ПРИВРЕДЕ

Резултати изучавања мале привреде веома су скромни, како у земљама рационалних економија, још више у нашој земљи. При разматрању питања из области мале привреде, један од првих проблема јавља се у вези са њеним појмовним дефинисањем. Ово стање је у првом реду последица укупних односа према појмовном дефинисању, јер се код нас веома често тачном одређивању појмова не придаје потребна пажња. Наиме, када се код нас пише, говори и расправља о малој привреди, под овим појмом подразумевају се веома различити садржаји.

Досадашњи покушаји дефинисања мале привреде базирали су се на више критеријума, међу којима се по значају издвајају:

- величина производног или услужног предузећа, при чему је основу за дефинисање величине представљао број запослених;
- карактер делатности, при чему су врста производње и услуга представљале критеријум за одређивање субјекта мале привреде;
- комбинација више елемената-број запослених, карактер делатности, функција и сл. као основа за одређивање појма мале привреде

Значајну пометњу у појмовном дефинисању мале привреде унели су зуровски опредељени друштвени договори република и покрајина о политици развоја мале привреде. Они су, по правилу, садржали више елемената, међу којима су се издвајали број запослених (кретао се од 100 до 200), карактер делатности и технологија рада, припадност грани и групацији, облици удруживања и сл.

Заједничко за наведене дефиниције јесте што указују на сложеност појма мале привреде, а, са друге стране, на неопходност јединственог дефинисања.

Без претензија да се формулише оригинална дефиниција, посебно не целовита, мала привреда обухвата предузећа (без обзира на карактер власништва) у области индустрије, која по свом карактеру имају производна, занатска, сервисна и услужна обележја.

2. КАРАКТЕРИСТИКЕ МАЛЕ ПРИВРЕДЕ

Специфичност места и улоге мале привреде у процесу друштвене репродукције намећу малој привреди одређене карактеристике:

- Обављање привредне активности са мање средстава. Ова карактеристика је условљена природом делатности, а с друге стране недостатком финансијских средстава.
- Велики број занимања, што омогућава бржи темпо запошљавања радника.
- Висок степен флексибилности, како у односу према захтевима купаца тако и у односу према променама технологији.
- Измена структуре занимања као последица пораста стандарда, при чему одређена занимања, која су на измаку, уступају место онима која се развијају у складу са савременим потребама.
- Висок степен квалитета, који је, у највећем броју случајева, изнад стандардног индустријског квалитета.
- Значајно учешће живог рада у процесу производње и пружања услуга, при чему се квалификованим кадровима омогућује да искажу расположиво знање и стручне способности.
- Предузетнички приступ при дефинисању пословне концепције, што у условима приватног власништва даје посебне резултате.

Наведене карактеристике се не исцрпљују — како се то често поједностављено схвата — само чињеницом да се у малој привреди ради о мањим привредним јединицама са аспекта ангажовања производних фактора, о мањој вредности остварене производње и мањем броју запослених. Мала привреда представља значајан фактор функционисања укупног привредног механизма. Она прекрива онај сегмент тржишта за који крупна матична производња није економски заинтересована, а са друге стране омогућује тржишту оне производе и услуге које велики производни потенцијали, због своје тромости, нису у стању правовремено да понуде.

Мала привреда има велику улогу у отклањању структурних неусклађености у привреди наше земље. Производњом дефицитарних производа она доприноси економској стабилизацији, а притом обилно помаже запошљавању становништва.

3. УЛОГА И ЗНАЧАЈ МАЛЕ ПРИВРЕДЕ

3.1. УЛОГА МАЛЕ ПРИВРЕДЕ У РАЗВИЈЕНИМ ЕКОНОМИЈАМА

Улога мале привреде у рационалним економијама базирана је на поставци да је развој мале привреде закономерни процес

развоја производних снага и развоја друштва, уз напомену да су за овај развој неопходни одређени економски, техничко-технолошки и организациони услови.

Одмах након завршетка другог светског рата у САД започиње интензиван развој мале привреде, али она своју експанзију доживљава задњих 20 година. Овакав тренд развоја не може се нити сме третирати као случајан. Напротив, база која је условила неопходност развоја мале привреде налазила се у развијеној робној привреди и потребама њеног даљег развоја. Управо та развијена робна привреда омогућила је развој мале привреде, али није сама по себи осигуравала реализацију те могућности. Отуда се развој робне привреде мора посматрати само као потребан, али никако и као довољан услов за развој мале привреде. У таквим условима потребни су и остали фактори међу којима се по значају издвајају:

- развој науке и технике,
- нарастање нових потреба становништва за робама и различитим услугама,
- закони робне привреде, који присиљавају произвођаче на проналажење путева и метода за задовољавање тражње.

Овај приступ у сагледавању улоге мале привреде у САД довео је до њене експанзије. Наиме, за последњих двадесет година број малих предузећа се петоструко увећао, да би средином осамдесетих достигао бројку од 45.000. За то време око 1000 највећих корпорација у САД не отвара готово ни једно ново радно место; током 80-тих година 90% свих радних места отворено је у предузећима која запошљавају до 250 радника, уз напомену да је у овим предузећима реализовано и највише иновација.

Сличан је случај са осталим развијеним земљама. Анализом њиховог привредног развоја може се уочити да се њихов буран економски развој базира пре свега на развоју мале привреде. Јапан, привредно чудо нашег доба, свој развој у потпуности заснива на развоју мале привреде. У овој земљи 89,4% предузећа чине предузећа са максимално 300 запослених. У овим предузећима запослено је 81,4% укупне радне снаге, која даје 62% укупне индустријске производње и око 70% промета. Ово практично значи да мала и средња предузећа запошљавају већину радно способног становништва у Јапану.

Шведски „Волво“ са својих 75.000 радника има организовану сарадњу са око 2.500 малих фирми и занатских радионица, а на овај начин се обезбеђује више од 50% шведског извоза. У Италији постоји веома развијен систем организације за развој мале привреде. Посебно треба истаћи НАЦМ — Институт за програмирање развоја мале привреде на југу Италије. Основна карактеристика овог института и осталих организација које се баве развојем мале привреде у Италији јесте да се баве како програмима развоја тако и маркетингом производа мале привреде.

У Ирској је организована владина организација — ИДА, чији је основни задатак пружање помоћи у развоју мале привреде у читавој Ирској. Слична је ситуација и са Данском у којој доминирају мала предузећа, а стручну помоћ добијају од Технолошког института у Копенхагену.¹⁾

Развој мањих производних и услужних капацитета јавља се задњих година и у источноевропским земљама. Ове делатности уживају одређене погодности, посебно у области пореске политике. Те бенифиције нарочито су изражене у случајевима производње дефицитарних артикала, у пољопривреди и другим делатностима које су од интереса за привредни развој. Треба истаћи да је у овим земљама започео процес заједничких улагања са инопартнерима, при чему капацитети из области мале привреде имају запажено место.²⁾

3.2. УЛОГА МАЛЕ ПРИВРЕДЕ У ЈУГОСЛАВИЈИ

При разматрању улоге мале привреде у Југославији, пажња ће се усмерити на послератни период. Ово опредељење не произилази из заблуде да је Југославија створена током другог светског рата, већ из чињенице да је привредни развој крајем 60-тих година достигао онај ниво када се јављају потребни услови за развој мале привреде. При томе се неће елаборирати дилема око фактора који су допринели достигнутом развоју — инокapитал или конзистентан привредни систем.

После дужег периода идеологизираних поставки о развоју нашег друштва суочили смо се са истином да се налазимо у таквој кризи, која почиње додиривати границе подношљивости. У тим условима, коначно, почиње да преовладава сазнање да је мала привреда неопходна компонента стабилнијег и динамичнијег друштвено-економског развоја.

Данашњи резултати у развоју мале привреде још увек не задовољавају. Развој делатности мале привреде у протеклом периоду није ни близу био у корелацији са развојем осталих привредних области. То је доводило а још увек доводи до веома изражених диспропорција у производњи, с једне, и задовољењу потреба потрошача и запослености, с друге стране, што негативно утиче на укупне привредне токове. Овај став се базира на два чињеницама:

— Развијеност малих и дислоцираних производних и услужних капацитета није у складу са захтевима које поставља динамичан привредни развој. Напротив, стање у овој области пред-

¹⁾ Више о овој проблематици у студији „Мала привреда у Београду“, Институт „ГОША — Органоматик“, Београд, 1983.

²⁾ Током 1990. СОУР „БРАБА КАРИБ“ Пећ склопила је два уговора о трансферу технологије из области мале привреде у СССР.

ставља значајну кочницу друштвено-економском развоју у целини. Значајна су подручја која нису покривена производима и услугама за којима постоји објективна тражња.

— Развој мале привреде у правцу задовољења разних, све израженијих потреба потрошача ствара значајне могућности за продуктивно запошљавање радно способног становништва.

Треба истаћи да постоје бројне анализе и оцене које су последњих година рађене о малој привреди. Ове анализе указују да су остварени резултати у развоју мале привреде у Југославији још увек веома скромни, да заостају за временом и објективним могућностима. Један од разлога оваквом стању налази се у нашој савременој пракси, у којој и даље постоје отворени и прикривени отпори, идејне збрке и колебања. Тешко је схватити разлоге који отежавају позитивне заокрете у привредним токовима у условима овако дубоке кризе. Стиче се утисак да садашња криза у привређивању и друштву уопште, а нарочито њене социјалне манифестације, уместо да смањују — поспешују отпоре развоју мале привреде. Сведоци смо свакодневних изјашњавања о неопходности развоја мале привреде, доносе се начелна опредељења, упозорава се на проблем незапослености, но када ове активности треба практично реализовати, тада се веома мало чини.

За овакво понашање има више узрока. Један се свакако налази и у науци, посебно у оном њеном сегменту који се ставио у службу дневне политике. Отуда се у савременој југословенској теорији могу наћи тврдње да приватна иницијатива није примерена самоуправном привредном механизму, као и да је немогућа успешна егзистенција приватног и друштвеног сектора истовремено. Поједини аутори иду тако далеко да у својим важећим (универзитетским) уџбеницима тврде да и предузеће као облик организовања није примерено социјализму.³⁾

С друге стране, „у свакодневном животу влада идејна плиткост и сиромаштво, у пракси нису савладана догматска схватања да је социјализам друштво у коме треба да постоји само друштвена (а неки мисле само државна) својина и да у њему нема места личном раду и средствима која су лична својина и да нема места задружној својини.“⁴⁾

Правна научна анализа дијаметрално се разликује од ових поставки и тврдњи. Чињеница је да мала привреда може веома успешно да унесе више иницијативе, пословности, мотивације, а посебно флексибилности у организацију рада. Мала привреда види човека у социјализму, у његовом стваралаштву, а не у бирократији. У ствари, отпори малој привреди су директна манифестација отпора робној привреди и тржишном привређивању. Ову тврдњу индиректно потврђује и амерички економиста Ј. К.

³⁾ Видети М. Новак, Организација рада у социјализму, Информатор, Загреб, 1988.

⁴⁾ М. Рожић, Успони и падови у развоју мале привреде, Симпозијум „Мала привреда данас“, Пећ, 1988.

Galbraith који сматра да је сектор малих фирми и услужних делатности, у ствари право подручје тржишних система. „У Сједињеним Америчким Државама, као и у другим развијеним индустријским земљама, у последње се вријеме много говори о успону такозваног услужног сектора привреде. Заклети заговорници тржишта узимају ову околност као доказ да тобоже економија контролисана тржиштем не само да није мртва него се чак бујно препродаје. Све већа потражња за услужним делатностима, тврди се, спасава економску доктрину од пустошења која јој наносе велике корпорације”.⁵⁾

У целини посматрано, може се истаћи да променом односа према малој привреди у Југославији, мала привреда може преузети неколико значајних функција привредног развоја, међу којима се по значају издвајају:

- растерећење крупне матичне индустрије свега оног што не одговара карактеру њене технологије;
- задовољење све већих потреба привреде и становништва дефицитарним робама и услугама;
- допринос запошљавању како радника у земљи тако и повратника са привременог рада у иностранству.

Овако уопштени циљеви могу се остварити бржим развојем капацитета мале привреде. Само развој мале привреде може доказати да она не представља помодарство и да није производ политичких парола, већ друштвена потреба и економска нужност.

Садашњи ниво привредног развоја у нашој земљи не дозвољава питање — да ли је потребна мала привреда. Право питање гласи: Каква нам је мала привреда потребна? При овоме од посебног значаја је дефинисање граница, односно области, грана и групација у којима је њено присуство потребно. Мала привреда мора постати подсистем привредног система, који треба да растерети крупне производне капацитете. С друге стране, развој мале привреде захтева ближе дефинисање области у којима крупна производња не досеже, а које представљају домен могућег ангажовања мале привреде.

При анализи места и улоге мале привреде у нашој земљи не сме се прећи у другу крајност, па малу привреду промовисати у сверешавајући фактор развоја укупне привреде, већ јој признати улогу коју јој опредељују економске законитости развоја нашег друштва, а та улога је веома значајна. Опредељења за развој мале привреде објективно су условљена потребама усклађеног развоја наше економије у целини, а не само и једино потребама запошљавања.

⁵⁾ J. K. Galbraith, Економика и друштвени циљеви, Отокар Кершовани, Ријека, 1979. стр. 59.

**II РАЗВОЈ МАЛЕ ПРИВРЕДЕ
У ЈУГОСЛАВИЈИ**



1. РАЗВОЈ ЗАНАТСТВА ИЗМЕЂУ ДВА РАТА

Занатство као изузетно стара делатност представљало је, заједно са пољопривредом, основну делатност човечанства све до појаве индустрије. Правно регулисање занатства у нашој земљи датира још од 1847. године. Ова регулатива је предвиђала да чланови тадашњег еснафа нису могли бити мајстори који су осуђивани због крађе, преваре, кривоклетства, као ни они који су се налазили под стечајем. Под утицајем времена а и других социјалних фактора, ово обичајно право почело је да слаби. Први Закон о радњама донет је 1910. године, а његове одредбе су се односиле на сва подручја из области занатства, почев од пријема и обуке ученика до јасно прецизираних обавеза чланова еснафа.

Развој привреде у целини, са порастом броја становника у нашој земљи између два рата, условили су стални пораст занатских струка. Њихов број се због све већих потреба за разноврсним занатским производима и услугама повећавао од педесетак, у 1920. години, на 130 струка, са више од пет хиљада занатских радњи у 1931. години.

Основна карактеристика занатства, у периоду између два рата, била је да је занатство прекривало подручје услужних и производних делатности. У целини, тадашње занатство се може сврстати у три основне групе:

- производни занати,
- грађевински занати и
- услужни занати.

Ова, у основи, класична подела занатства у периоду између два рата била је дефинисана и одредбама Закона о занатским радњама из 1931. године, при чему се приоритет давао услужним и производним занатима. Посебно треба истаћи да је поменути закон посветио значајну пажњу развоју занатства. Наиме, читаво једно поглавље се односило на унапређење занатства путем државне помоћи. Одредбама овог закона занати су били изједначени са прерађивачком индустријом у свим битнијим питањима. Државни и други органи предратне Југославије били су дужни да се за потребе занатских услуга, у првом реду, обраћају домаћим

занатлијама, а само они производи и услуге, који се нису могли обезбедити у земљи, могли су се набављати из увоза. Треба истаћи да су понуде домаћих занатлија могле бити скупље и до 15% од понуда страних занатлија, па су ипак имале предност у добијању посла. За прекршај ове одредбе биле су предвиђене значајне казне.

Развоју и унапређењу занатства у Југославији, у периоду између два рата, посвећивана је значајна пажња. Тако је, 1931. године, у Београду основан Завод за унапређење занатства при Занатској комори. Основни задаци овог Завода били су пружање помоћи занатлијама у области стручног оспособљавања и усавршавања, испитивање сировина и материјала као и организовање изложби и сајмова.

Треба истаћи да се у оквиру активности Завода за унапређење занатства посебна пажња посвећивала курсевима за оспособљавање занатлија из различитих струка. За само неколико година постојања Завод је, на нивоу целе земље, организовао преко 200 различитих курсева из разних занатских струка. Како је посећеност ових курсева била веома добра, то је на овај начин Завод знатно допринео развоју занатства у предратној Југославији.

Треба истаћи да је у предратној Југославији удруживање занатлија било регулисано законом, који је предвиђао три нивоа удруживања занатлија, и то:

- занатска удружења,
- окружни занатски одбори и
- занатске коморе

Сваки од наведених нивоа удруживања био је обавезан за све занатлије, при чему занатлије нису могле да организују своја струковна удружења. Занатска комора је била аутономна установа целокупног занатства. Наиме, Комора је вршила надзор над удружењима, одобравала правилнике удружења, па је у одређеним случајевима могла да смењује чланове управе или целу управу удружења, или чак и да расформира удружење. Посебна овлашћења Комора је имала у области давања сагласности за обављање занатске делатности, без које надлежни државни орган није могао издати занатлији дозволу за обављање делатности.

Један од значајних проблема са којим се сукобљавало занатство у предратној Југославији представљао је недостатак новчаних средстава. Како је занатлијама за обављање свакодневних делатности био потребан обртни капитал, као и средства за развој и примену савремених достигнућа тог времена, занатлије су биле упућене на коришћење средстава из кредитних извора. Међутим, Народна банка није додељивала кредите занатлијама, или их је додељивала у симболичним износима. С друге стране,

привредне банке су доделу кредита условљавале сигурним гаранцијама у виду залога, које занатлије најчешће нису имале. Првенствено због ових разлога Занатска комора је, 1932. године, покренула иницијативу за оснивање неке врсте занатске банке, којој би држава дала шире повластице, обезбедила почетни капитал и на тај начин ублажила проблем финансирања занатских делатности.

2. ПОСЛЕРАТНИ РАЗВОЈ ЗАНАТСТВА

Привредни и друштвени развој наше земље после другог светског рата био је у првом реду, усмерен ка базичној индустрији. Но и поред тога занатство је и у нашој земљи имало значајну улогу у развоју земље, посебно као допуна индустријској производњи. Одмах након рата занатство је због неразвијености индустрије знатно утицало на привредни живот земље, и то се посебно односи на производно занатство. Сличан је случај и са грађевинским занатством, које је представљало значајан фактор у обнови порушене земље.

У овом периоду најскромнији развој бележи услужно занатство, јер за развој ове области занатства нису постојали потребни предуслови. Наиме, у послератном периоду нормално је било да се приоритет усмери ка базичној индустрији и другим значајним привредним гранама, као неопходном услову за развој пратећих делатности. У таквим условима услужно занатство било је препуштено иницијативи појединаца, па отуда његов развој и поприма стихијски карактер.

Развој индустријске производње, посебно у области прерађивачке индустрије, утицао је на поспешивање процеса реструктурирања занатства. Процес реструктурирања довео је до успоравања, па и физичког нестајања појединих занатских струка и делатности, а са друге стране створени су веома повољни услови за развој нових делатности у области занатства. Производно занатство се развија у оним областима у којима крупна индустрија не може да задовољи потребе, како са аспекта малог обима тако и са аспекта асортимана и количине. Ово се односи на производњу мањих серија, производњу по поруџбини и сл.

Концепцијски посматрано, занатство се у послератном периоду развијало као допуна крупној, матичној индустрији. Отуда је основна карактеристика занатства у овом периоду обављање допунских послова у свим областима привређивања. Треба напоменути да је овакав положај занатства условљавао његов развој, који је у себи садржао доста елемената стихијности и самоиницијативе. С друге стране, развој занатства био је скоро искључиво усмерен на сопствена средства занатлија.

3. РАЗВОЈ МАЛЕ ПРИВРЕДЕ

Привредна реформа из 1965. године значајно је допринела да се са правног аспекта целовитије сагледа и одреди место и улога мањих привредних субјеката, обухваћених делатношћу мале привреде. Наиме, тада се почиње посвећивати већа пажња производњи оних производа и услуга, које индустрија није у стању да понуди тржишту. Ово се у првом реду односи на производе у малим серијама, производе по поруџбини, уникате и сл. За разлику од периода непосредно после другог светског рата, у овом периоду дошло је до пораста материјалне базе читавог друштва, што је за последицу имало раст друштвене и личне потрошње, а она је условила већу потражњу за све разноврснијим производима и услугама.

И поред чињенице да су у овом периоду постојале основне друштвене претпоставке за развој мале привреде, ипак мала привреда није могла да изађе из оквира скромних услова за развој, одређених економском политиком земље. С друге стране, у овом периоду јављају се друштвени договори о развоју мале привреде од нивоа општине до федерације, доносе се и планови развоја мале привреде на овим нивоима, па ипак није дошло до стварних значајних промена односа према малој привреди. Разлоге оваквом стању у развоју мале привреде треба тражити како у сфери идеологије и политике тако и у сфери економије. Идеолошке заблуде и настојања да се наука стави у службу дневне политике су коначно показале своје право лице и, на жалост, веома видљиве резултате.

Економски посматрано, процеси реструктурирања наше привреде представљају неминовност на достигнутом степену друштвеног развоја. Међутим, ови се процеси у нашој привреди карактеришу спорошћу и површношћу, они су дуготрајни и неефикасни. Настојања за променама су слаба, а отпори променама веома снажни. Поред тога, нашу привреду још увек карактеришу доминантни елементи државног и друштвеног интервенционизма, укључујући и права која се тичу реструктурирања и престанка привредних субјеката.

У развоју наше привреде процеси структурног прилагођавања нису одмакли далеко од декларативног изјашњавања, па отуда није тешко уочити где су стварни проблеми у развоју мале привреде и зашто у развоју наше привреде нема места за малу привреду. Увођењем и развојем самоуправљања и декларативним изјашњавањем за тржишну привреду, очекивало се да ће се разбити етатистичке структуре и да ће радник — управљач постати радник — предузетник. Међутим, и сама критичка анализа функционисања политичког система правилно указује да је етатизам преживео све те декларације и довео нас у кризу у којој се налазимо.

Концепција развоја наше привреде још увек се заснива на великим предузећима, па се у привредној структури земље ство-

рила велика празнина на оном привредном сегменту на којем у развијеним земљама доминирају мала предузећа. Ова се констатација заснива на подацима датим у табели 1.

ТАБЕЛА 1.

УДЕО ЗАПОСЛЕНИХ У МАЛИМ ПРЕДУЗЕЋИМА У УКУПНОМ БРОЈУ ЗАПОСЛЕНИХ⁶⁾

Земље	Удео запослених у предузећима до 100 радника	Удео запослених у предузећима преко 100 радника
СФРЈ	8%	92%
Социјалистичке земље	5%	95%
Развијене западне земље	60%	40%

Када учешће запослених у малим предузећима у укупном броју запослених узмемо као параметар за упоређивање са развијеним земљама, види се да је ово учешће код нас мање за 7,5 пута, што је веома јасан показатељ по коме се разликујемо од развијених земаља.

Економски посматрано, оваква структура наше привреде указује на следеће:

- Прво, да се онај производни асортиман и услуге, који се у развијеним земљама реализује у малим предузећима код нас не производи, па га увозимо. На овај начин, југословенска привреда постаје све зависнија од увоза, како у области репроматеријала тако и технологије и опреме.
- Друго, део производа и услуга које развијене земље производе у малој привреди, код нас се производи у постојећим великим предузећима, претежно за своје потребе, чиме се директно доприноси поскупљењу ионако скупе производње.
- Треће, уместо стимулисања мале привреде у нашој земљи на трајнију и организовану сарадњу са већим привредним системима, мала привреда се бави производњом истог или сличног асортимана, опонашајући веће привредне субјекте.
- Четврто, мере економске политике не стимулишу самосталне привреднике да своје активности усмере на попуњавање постојеће празнине у производњи роба и услуга.
- Пето, спорадични случајеви стимулисања мале привреде су усмерени у првом реду на друштвени сектор, при

⁶⁾ Извор: Теа Петрин и Алеш Вахчић, Развој мале привреде, кључни елемент стратегије развоја словеначке привреде у наредних десет година, Љубљана, 1987.

чему се занемарују бар две битне чињенице. Наиме, предности приватног предузетништва у области мале привреде су постале јасне чак и идеолошким далтонистима, а, са друге стране, многе анкете указују да су основне поставке развоја мале привреде у друштвеном сектору усмерене да постану велики привредни субјекти. Овоме треба додати да организације мале привреде у друштвеном сектору у преко 60% случајева имају застарелу опрему и технологију, око 30% просечну, а једва 10% ових организација је савремено опремљено.

У целини посматрано, може се констатовати да је развој мале привреде у нашој земљи далеко испод свих захтева привредног развоја наше земље. Затим, у условима када не постоји јасна развојна политика, политичка и научна опредељења ни за друштвени ни за приватно власништво, када се ништа значајније не мења у привредној структури земље, не могу се очекивати ни значајнији резултати у развоју мале привреде.

Један од путева изласка из оваквог стања јесте и измена односа према приватном сектору у области мале привреде. И поред одређених промена у области правне регулативе у овој области, приватно власништво представља најконтраверзније подручје нашег развоја. Привређивање засновано на сопственим средствима за производњу разапето је — упркос јасним законским опредељењима — између идеологије и стварности, па отуда још увек тражи своје место у процесу наше друштвене репродукције. Велики потенцијали самосталних привредника се не користе, олако се прелази преко чињенице да данас, у условима осиромашеног друштвеног сектора, становништво располаже значајним износима квалитетних средстава за улагање у промену привредне структуре. С друге стране, приватни сектор има традиционално значајну улогу у услужним делатностима и мањој производњи.

4. ФАКТОРИ РАЗВОЈА МАЛЕ ПРИВРЕДЕ

4.1. УСЛОВИ ПРИВРЕЂИВАЊА КАО ФАКТОР РАЗВОЈА МАЛЕ ПРИВРЕДЕ

Општи услови привређивања у послератном периоду, нарочито материјални, карактеришу се изразитом нестабилношћу. Неуједначеност привредног раста имала је за последицу негативан утицај на развој мале привреде. Наиме, развој мале привреде је директно зависан од потражње за овим производима и услугама на тржишту, док је тражња за производима и услугама мале привреде, како по обиму тако и по структури, резултат степена развијености одређене друштвене заједнице. Потврду ове

претпоставке налазимо у степену развијености мале привреде у земљама рационалних економија. У овим земљама предузећа мале привреде су технички савремено опремљена, а такође развијају се нове делатности мале привреде као последица континуираног техничког напретка.

Развој индустрије у нашој земљи, посебно њене могућности за подмирење потреба широке потрошње, утицали су негативно на развој мале привреде у нашој земљи. Могући облик развоја мале привреде налазио се у њеном повезивању са предузећима у друштвеној својини — тзв. удруженим радом. Овако одређење у развоју мале привреде последица је дугогодишње заблуде у нашем друштву, по којем је друштвена својина представљала једини облик својине примерен социјалистичким продукционим односима.

Други, али не и мање значајан, разлог спорог развоја мале привреде у нашој земљи налази се у друштвеним одређењима, по којима привредни развој треба усмеравати на стварање великих привредних система. Концепцијски посматрано, ови системи требало је да покривају читаво подручје друштвене репродукције, чак и на оним сегментима где мала предузећа, кадровски и технички добро опремљена, имају несумњиве економске предности.

Објективно посматрано, индустрија и друге привредне гране својим развојем не само да не угрожавају, већ поспешују развој мале привреде. Потврду овог приступа налазимо у свим развијеним земљама света, посебно западне Европе.

ТАБЕЛА 2.

СТРУКТУРА ЗАПОСЛЕНИХ

З е м љ а	Број запослених у малој привреди на 1000 актив. становника
СР Немачка	268
Аустрија	249
Италија	238
Швајцарска	234
Белгија	219
Југославија	72

Подаци из табеле два јасно указују да развијена индустрија не само да не спутава развој мале привреде већ напротив, представља значајан фактор успешног развоја мале привреде. Неопходност развоја мале привреде схваћена је задњих годину-две и у нашој земљи, па отуда мала привреда почиње да добија своје место.

4.2. ВЛАСНИЧКО ПРЕСТРУКТУИРАЊЕ КАО ФАКТОР РАЗВОЈА МАЛЕ ПРИВРЕДЕ

Већ дуже време је јасно да процес репродукције у једном друштву — када се базира на друштвеном власништву над средствима — не даје задовољавајуће резултате. За целовитије сагледавање овог проблема неопходно је размотрити питање концепта друштвеног власништва одређеног Уставом из 1974. године, као и питање објективне реализације ове концепције у пракси.

Концепција друштвеног власништва је теоријски разрађена до нивоа уставног законодавства, па треба очекивати да се тако детаљно разрађена теорија једноставно преточи у праксу. Међутим, ова концепција у пракси није остварена. Оно што је у привреди наше земље постојало, представљало је полицентрично државно власништво, и то државе, односно њених органа који су се понашали као илегалци, без икакве одговорности за учињено или неучињено. Наиме, овде се ради о облику друштвене својине без икакве стварне друштвене контроле. Последице оваквог односа су многоструке а огледају се, у првом реду, у нерационалности коришћења друштвених средстава и односа према тим средствима. Ова се средства нису користила више од 65% у просеку, радила су у 1,5 — 1,7 смена, ефективан рад у оквиру смене износио је око четири сата у просеку, а новчани износ амортизације једва је достигао 50% реалне вредности истрошених средстава рада. Ако се овоме дода однос према раду, у којем нерадници и незналице веома често доминирају над креативним радницима, комплетира се мозаик друштвене својине.

Анализом текстова који се критички односе према друштвеној својини, уочавају се одређене разлике, али и велики степен сагласности да се основни узроци за наведене негативности налазе у подручју економије, а манифестују се кроз:

- одсуство или значајно ограничавање тржишног облика привређивања;
- занемаривање деловања тржишних закона;
- негирање предузетништва и предузећа, као облика непримерених социјалистичким продукционим односима;
- неусклађеност Устава и законске регулативе са степеном развоја производних снага;
- одређену редукцију демократије у политичком животу.

Без претензија за целовитим набрајањем, из наведених показатеља може се добити одговор на питање зашто концепција друштвеног власништва није дала очекиване ефекте. У наведеним условима ниједан облик социјализације власничких односа не може прерасти у општедруштвено власништво, што је био и основни циљ наведене теоријске и уставно-правне регулативе.

С друге стране, и поред социјализирања власничких односа остављена је обавеза да друштвеним средствима управљају чла-

нови колектива. При овој се превидела чињеница да тржиште и робна производња као основни услов подразумевају правну и економску самосталност економских субјеката способних за међусобну конкуренцију, у првом реду између титулара власништва.

Наведени услови и последице који су произишли из настојања да се развија облик друштвеног власништва над средствима за производњу, указују на неопходност приступа значајним променама у власничким односима у процесу репродукције. Одређене позитивне промене у области власништва над средствима су присутне, али се може поставити питање смера и темпа ових промена.

Најновија кретања у друштвеном и привредном животу наше земље су добрим делом усмерена ка трансформацији значајног дела друштвеног власништва у приватно. Ова тенденција добија све више присталица готово у свим слојевима нашег друштва. Мотиви, разлози и интереси за приватизацију друштвеног власништва су веома различити. Поред тога, значајне су разлике и у самом схватању овог процеса трансформације друштвеног власништва.

Поједине тенденције за приватизацијом су производ носталгије за изгубљеним и тежњом да се отклони неправда. То се претежно односи на оне који су национализацијом и експропријацијом изгубили сву или већи део своје имовине. Други у приватизацији виде шансу за реализацијом својих предузетничких способности и амбиција. Сасвим сигурно има и оних који променама власништва, односно у трансформацији друштвене својине виде ту крупну промену која ће донети нешто ново, чиме би се остварила обећања својим бирачима за време предизборне страначке кампање. Интензитет ових захтева сигурно је повећан због чињенице да је друштвена својина показала значајне недостатке у процесу репродукције.

Са аспекта развоја мале привреде, стварни интерес за приватизацијом друштвеног власништва може бити само у отклањању неефикасности привређивања и развоја друштва а, са друге стране, усаглашавање друштвено-власничких односа са степеном развијености производних снага. За развој мале привреде, као значајног фактора развоја читавог друштва, потребно је успоставити такве власничке односе, укључујући и њихове специфичне облике, који ће отворити просторе стручном раду, стваралаштву и предузетништву.

4.3. ПРОМЕНЕ ПРИВРЕДНЕ СТРУКТУРЕ КАО ФАКТОР РАЗВОЈА МАЛЕ ПРИВРЕДЕ

Посматрано са макроекономског аспекта, привредна структура земље има своју подлогу, односно привредни систем и економску политику који својим институцијама и инструментима

опредељују правце структурних промена економских субјеката. Међутим, истраживања у овом раду усмерена су на микроекономски аспект промена привредне структуре, које се манифестују кроз измену техничко-технолошких, економских организационих и кадровских карактеристика економских субјеката.

Битно обележје структуре наше привреде у послератном периоду јесте стабилност, која се граничила са статичношћу. Ова се констатација односи у првом реду на организациони аспект. Наиме, са аспекта организационе структуре, наша привреда је функционисала по моделу који се базирао на чврстој формално-правној регулативи.

Са формално-правног аспекта, сви облици организовања у нашој привреди били су веома прецизно дефинисани и обавезујући. У случајевима када је било очигледно да прописана организациона структура не даје ефекте, приступало се новом преструктурирању. Једна од битних карактеристика у организационом преструктурирању наше привреде у послератном периоду, јесте тзв. „тражење“ адекватног облика организације наше привреде, којим би се исказале све специфичности нашег привредног система. Све ове промене су, у ствари, биле измене са формалног аспекта, уз напомену да се, са једне стране, тежило разбијању предузећа као економског субјекта, а, са друге, стварању великих система чије је функционисање било засновано на формално-правним, уместо на економским везама и интересима.

У земљама са рационалним економијама, привредна структура се базира на прилагођавању — кроз промене у суштинском — економском смислу. Облици, структура и карактеристике економских субјеката се не прописују, већ прилагођавају деловању тржишта и економских закона. Битна карактеристика структурних промена у овим земљама су процеси диференцијације, раста и опадања, настајања и одумирања.

„Нека предузећа се више не могу спасти. Она су организациони диносауруси. То су корпорације које су изгубиле моћ прилагођавања и многе ће од њих, до не тако далеког краја столећа, нестати.”⁷

Наша земља ако жели држати било какав корак са развојем мора предузећа и друге економске субјекте да стави пред исти избор. Савремена економска кретања веома јасно показују да је преструктурирање привреде неминовност и да се то мора заснивати на иницијативи и предузетништву милиона појединаца и колектива, ослобођених окова и административне тираније државних и политичких структура.

Са аспекта поделе рада, као значајног чиниоца преструктурирања привреде, изражен је темпо специјализације, али са нешто измењеним карактеристикама. Развој технике, технологије и тржишта, као и побољшање квалитета живота, све више намећу захтеве за напуштање великосеријске и масовне производње фи-

⁷) Alvin Toffler, The adaptive corporation, Лондон, 1985, стр. 4.

налних производа. Наиме, што је свет богатији све мање тежи ка типизирању у било којој сфери живота, а све више је усмерен субјективним компонентама квалитета, ка функционалности и рационалности.

Бурни развој информационе технологије, не само да подржава ова кретања, већ отвара нове могућности за њихово убрзање. Чак и у оним делатностима које су представљале синоним масовне производње, долази до индивидуализације производње. Неки се производи практично већ сада производе у малим предузећима као малосеријски или чак уникатни, као што су обућа, конфекција, намештај и др. Овај се тренд веома брзо проширује на читаву гаму финалних производа. Основна карактеристика ове производње јесте да се одвија у мањим, флексибилним капацитетима, веома прилагодљивим променама на тржишту, а истовремено добро опремљеним и технички и кадровски.

Као и код производње финалних производа и у производњи репроматеријала, компонената и других елемената који се користе у финалној производњи, као произвођачи се све више јављају мали и средњи производни капацитети, који су својом оријентацијом ка флексибилној производњи оспособљени за прилагођавање диверзификацији готових производа. Овде се ради о производњи усмереној ка тзв. модуларном систему уграђивања. Овај приступ у производњи делова створио је велике могућности да се исти или слични модули уграђују у различите производе и да се изводи више комбинација готових производа.

Посматрано у целини, процес промена привредне структуре у нашој земљи мора прећи на прави пут на којем економске законитости добијају већи значај, а формално-правне одредбе своде се на неопходни минимум. Само овим приступом може се доћи до суштинске измене привредне структуре у којима ће огромне хале са бескрајним покретним тракама бити замењене флексибилним линијама на којима се уграђују готови склопови, компоненте и сл., при чему се број потребних радника драстично смањује.

4.4. ИНОВАЦИЈЕ КАО ФАКТОР РАЗВОЈА МАЛЕ ПРИВРЕДЕ

Ефикасан привредни раст сваког привредног субјекта у великој мери зависи од услова које тај економски субјект ствара за иновационе активности и њихову практичну реализацију. У ствари, сваки привредни систем, који не поспешује иновативне активности, усмерен је ка спорим променама, рутини и значајном успоравању развојних процеса. Иновације су по својој садржини усмерене на акције за промену постојећег стања, па су отуда веома често изложене отпорима. Када се овоме дода и чињеница да су иновације у основи изложене високом степену ризика и неизвесности — комплетира се палета фактора који утичу на успоравање иновативних процеса.

Битан услов за егзистенцију иновативних активности представља креативност и храброст иницијатора ових активности. Отуда је мали број људи спреман и способан да се суочи са изазовом ризика и неизвесности, посебно у условима привредне кризе код нас, која погодује пружању отпора за мењање укорених навика и схватања. Нестабилни услови привређивања отежавају објективну квантификацију параметара, битних за исправну одлуку о реализацији иновативних активности. У таквим условима иноватори су изложени високом степену ризика за сопствени економски и социјални положај.

У условима које нуде предузећа у друштвеном власништву, где је процес одлучивања уопште, а о иновацијама посебно, гломазан и неефикасан, иновације као фактор развоја су сведене на маргиналне активности. И они ретки примери који оспоравају ове тврдње изузеци су, који су или последица случаја, или изузетне храбрости појединаца спремних на заиста велики ризик очувања свог угледа, како у предузећу тако и у друштву.

У савременим условима привређивања, који се у основи карактеришу динамиком и смањеном могућношћу предвиђања смера промена, значајан фактор развоја представља прихватање иновативних понашања, предузетништва и стална брига за подизање пословности, као основних поставки на којима базира развој.

Да би се у нашем друштву осигурао довољан број иноватора, потребних за брже промене и динамичнији раст, неопходне су корените промене у односу према иновационим процесима. Иноваторима се мора у значајној мери олакшати реализација иновација, смањити ризик и гарантовати довољна материјална стимулација. У садашњим условима у предузећима са друштвеном својином ове је захтеве веома тешко испунити. Једна од битних карактеристика већих привредних субјекта у нашем друштву јесте инертност према променама које нису у веома оштрој форми наметнуте понашањем окружења у којем предузеће егзистира.

Привредни субјекти мале привреде су у својој концепцији функционисања усвојили принцип флексибилности, па уместо отпора променама настоје да се, што је могуће пре, прилагоде захтевима тржишта. Ако се овоме дода ефикаснији метод одлучивања и стална тежња за подизањем пословности, сасвим је нормално да је иновационе активности знатно једноставније и ефикасније реализовати у предузећима мале привреде. Иновације у процесу привређивања су у првом реду усмерене на повећање ефеката пословања, па тиме и добити, што је иначе и циљ сваког привредног субјекта. Отуда је и нормално да се циљеви предузетника у малој привреди могу реализовати и иновационим активностима. Како је мала привреда, у целини посматрано, лишена могућности да социјализацијом губитака решава проблеме у пословању, то се као нормална последица јавља уважавање значаја иновација. Предузетник у малој привреди је прихватио чи-

њеницу да иноватор мора бити сигуран да ће знатан део користи од иновација припасти њему, или да ће на други начин добити компензацију. Без великих стимулација и очекивања значајне добити мало ко је спреман да се упусти у ризичне акције. Управо у овом сазнању и прихватању овог постулата налази се одговор на питање значаја иновација за развој мале привреде.

4.5. ТРЖИШТЕ КАО ФАКТОР РАЗВОЈА МАЛЕ ПРИВРЕДЕ

Потребе тржишта опредељују развој сваке привредне делатности, па тако и мале привреде. Послератни период привредног и друштвеног развоја земље карактерише раст животног стандарда. Пораст животног стандарда, повећање куповне моћи становништва и појава стандардне индустријске робе створили су, на одређени начин, вакуум на тржишту, јер понуда стандардних производа није могла да задовољи тражњу која се све више оријентише на тзв. ексклузивне производе, производе рађене у малим серијама и са специфичним карактеристикама. Појава нових облика тражње последица је укупних измена које су се посебно манифестовале кроз степен урбанизације, кретање животног стандарда, трансформацију села, развој туризма и сл.

Степен урбанизације и кретање становништва у градовима у директној је зависности од достигнутог развоја земље. Темпо урбанизације у нашој земљи показује кретање становништва у градовима. У послератном периоду у нашим градовима живело је око 20% укупног становништва у земљи, крајем шездесетих година у градовима је живело око 30% становништва, осамдесетих година број градског становништва попео се на око 40%, а процењује се да ће 2000. године у градовима живети око 55% укупног становништва у земљи.

Како живот у условима градске средине у много чему мења навике и начин живота људи, то је нормално да се повећавају захтеви становништва за занатским делатностима, посебно за занатским услугама. Отуда је и основана тврдња да брза урбанизација, каква је била у послератном развоју наше земље, сама по себи уноси значајне промене у тражењу производа и услуга мале привреде. При овом је значајно истаћи да ће се тражња за овим делатностима наставити и у будућности. Ова се поставка базира на квалитативним обележјима урбанизације код нас. Наиме, многи градови, насеља и села у нашој земљи веома су оскудно снабдевена комуналном инфраструктуром и сличним условима, неопходним за савремене услове живота. Највећи део ових потреба у савременом свету подмирује се управо из делатности мале привреде.

Кретање животног стандарда се, као фактора развоја мале привреде, манифестује чињеницом да већи доходак значи, по правилу, и већи животни стандард, односно, конкретније рече-

но, већу потрошњу материјалних добара и потпуније задовољење укупних потреба човека. Виши ниво животног стандарда захтева веће коришћење техничких апарата и уређаја у домаћинствима, у привреди и друштву у целини. Битан услов успешног коришћења савремених техничких средстава јесте и постојање различите мреже делатности мале привреде за пружање разноврсних услуга — без којих се не може успешно развијати и одржавати достигнута развијеност, као и одговарајући лични и друштвени стандард.

Трансформација села, са којом се рачуна у наредном периоду развоја наше земље, треба да буде последица пораста дохотка на селу. Као и у градским срединама тако и на селу треба очекивати пораст потреба за техничким апаратима и уређајима. С друге стране, процес пољопривредне производње подложен је динамичном развоју и увођењу механизације. Досадашња кретања на селу у овој области указује на присуство израженог тренда развоја, а услов за настављање овог развоја свакако је и развој пратећих делатности из области привреде. Развоју мале привреде на сеоским подручјима доприноси и очекивана позитивна измена старосне структуре овог становништва.

Развој туризма — и повећање значаја туризма за укупни развој земље — постаје значајан фактор даљег развоја мале привреде. Туристички промет се у многим својим сегментима заснива на капацитетима мале привреде. Проширење хотелских капацитета, ангажовањем капацитета и индивидуалном власништву, већ даје резултате. На сегменту употпуњавања садржаја туристичке понуде мала привреда има значајну улогу, па отуда успешан развој туристичке привреде представља све значајнији фактор за развој мале привреде.

Последњих десетак година постигнути су у нашој земљи извесни резултати у развоју мале привреде, али ипак се може констатовати да је достигнути степен развоја ове делатности привређивања у нашој земљи још увек недовољан. Ова констатација базира се на чињеници да је присутан интензиван раст потреба становништва и привредних субјеката за производима и услугама мале привреде као и недовољно улагање у развој ове области привређивања. Последица оваквог стања је све већи несклад између укупне понуде и тражње за производима и услугама из области мале привреде. Овај проблем још више добија значај када се зна да је присутна и неравномерност у нивоу развијености делатности мале привреде по ужим републичким и регионалним целинама у нашој земљи.

Развој делатности мале привреде по републикама и покрајинама детерминисан је и темпом привредног развоја ових друштвено-политичких заједница. Подаци о кретању друштвеног производа, броју запослених, величини основних средстава указује на изузетно неуједначен развој делатности мале привреде по републикама и покрајинама. Посматрано кроз просечну стопу ра-

ста друштвеног производа у сектору мале привреде, за период од 1965. до 1987, стање развоја мале привреде по републикама и покрајинама се креће:

— СФРЈ	—	—	—	—	—	—	—	—	5,1
— Словенија	—	—	—	—	—	—	—	—	6,8
— Хрватска	—	—	—	—	—	—	—	—	5,8
— Босна и Херцеговина	—	—	—	—	—	—	—	—	5,0
— Македонија	—	—	—	—	—	—	—	—	4,7
— Црна Гора	—	—	—	—	—	—	—	—	3,9
— Србија (ван САП)	—	—	—	—	—	—	—	—	4,2
— Војводина	—	—	—	—	—	—	—	—	4,5
— Косово	—	—	—	—	—	—	—	—	3,7 ⁸⁾

Када се посматрају подаци о броју запослених у малој привреди у односу на број становника види се да је у развијеним деловима наше земље присутан већи број запослених у области мале привреде.⁹⁾

Број запослених у малој привреди на 1000 становника у 1988 години:

— Словенија	—	—	—	—	—	—	—	33,9
— Хрватска	—	—	—	—	—	—	—	19,7
— Босна и Херцеговина	—	—	—	—	—	—	—	11,3
— Македонија	—	—	—	—	—	—	—	11,8
— Црна Гора	—	—	—	—	—	—	—	11,5
— Србија (ван САП)	—	—	—	—	—	—	—	15,3
— Војводина	—	—	—	—	—	—	—	16,3
— Косово	—	—	—	—	—	—	—	5,8

Наведени подаци указују да ниво развијености сектора мале привреде прати укупну развијеност на ниво земље. Оваква заступљеност делатности мале привреде у укупној привредној структури свакако је неадекватна са достигнутим нивоом развоја. То је последица више фактора, али у првом реду опредељења за изградњу што комплекснијих производних капацитета у индустријским центрима, као и непостојањем конкретних дугорочних мера које би стимулисале развој мале привреде.

Проблеми бржег развоја мале привреде и усклађивања ових капацитета са потребама укупне привреде и становништва, у тесној су вези са развијеном политиком, како на нивоу земље тако и других друштвено-политичких заједница. При овоме од посебног је значаја чињеница да стабилнији привредни развој, подела рада и специјализација упућују на равномерност облика у организацији мале привреде.

⁸⁾ Извор података: билтени СЗС и Годишњак за 1988.

⁹⁾ Извор података: билтени СЗС и Годишњак 1989.

Развојни приоритети у оквиру мале привреде у основи су опредељени растом животног стандарда, већом опремљеношћу привреде, посебно домаћинства савременим апаратима и уређајима. Присуство високе стопе раста потрошње трајних добара у наредном периоду, произилази из чињенице да је опремљеност становништва овим добрима још увек нижа него у развијеним земљама.

ТАБЕЛА 3.

СНАБДЕВЕНОСТ СТАНОВНИШТВА ТРАЈНИМ ПОТРОШНИМ ДОБРИМА¹⁰⁾

СРЕДСТВО	Јед. мере	1960	1970	1980	1985	1989
Аутомобил	1000 ком.	12,7	192	641	826	1084
Телевизори	„	8	477	1208	1631	2380
Електрични штедњаци	„	—	500	1384	1823	2410
Фрижидери	„	—	500	1274	1815	2754
Машине за прање рубља	„	—	170	930	1319	1986

Развој мале привреде у савременим привредним системима представља значајан фактор укупног развоја земље. Свесни ове чињенице, у развијеним земљама развоју мале привреде се поклања значајна пажња. Наиме, развој мале привреде је одавно превазишао стихијски карактер, па данас уместо да представља само неискоришћени потенцијал, мала привреда је постала значајан фактор, који својом активношћу битно доприноси развоју савремених система.

Висок степен развоја мале привреде у „западним” земљама достигнут је у првом реду изменом односа друштва према свим сегментима развоја ове делатности привређивања. Развој мале привреде у савременим условима се заснива на свестраном стручном и научном разматрању развојне и опште проблематике из области мале привреде. У земљама Заједничког европског тржишта постоји низ научних институција и института које се баве проучавањем укупне проблематике мале привреде. Питање финансирања, пореза, пословног простора, кадрова и свега што доприноси развоју ове делатности решено је на дугорочној основи тако да је, што се ових питања тиче, неизвесност сведена на објективни минимум.

Разлога за овако успешан развој мале привреде у овим земљама има више, али сви спадају у област економских предности које ова делатност пружа. Шире гледано неминовност развоја делатности из области мале привреде произилази и из чињенице да је опремљеност трајним потрошним добрима достигла веома висок ниво.

¹⁰⁾ Извор података: билтени СЗС

ТАБЕЛА 4. ОПРЕМЉЕНОСТ ТРАЈНИМ ПОТРОШНИМ ДОБРИМА НА 1000 СТАНОВНИКА

ЗЕМЉЕ	Аутомобили	Телевизори	Радио апарати
Аустрија	132	134	293
Белгија	159	188	333
Француска	177	200	367
Италија	140	146	222
СР Немачка	187	239	482
СФРЈ	18	50	153

Очигледно је да развијене земље западне Европе имају много више аутомобила, телевизора и радио-апарата по становнику у односу на стање у нашој земљи.

Степен привредног па и укупног друштвеног развоја једне земље исказује се, поред осталог, и променама у структури радне снаге. Земље на нижем степену привредног развоја карактерише стални убрзани пораст запослених у индустрији. С друге стране, у савременим привредним системима, у савременим привредама које су достигле висок степен у развоју, присутан је пораст запослености у услужним делатностима.

ТАБЕЛА 5. СТРУКТУРА РАДНЕ СНАГЕ У ВОДЕЊИМ ИНДУСТРИЈСКИМ ЗЕМЉАМА

ЗЕМЉА	Индустрија	Пољопривреда	Услуге
СР Немачка	50%	10%	40%
Велика Британија	45%	5%	55%
Француска	40%	15%	45%
Шведска	38%	7%	55%
Јапан	35%	15%	50%
САД	32%	5%	63%

Интензиван раст и развој делатности мале привреде у развијеним земљама последица је и деловања тржишта на привредни развој. Заоштравање конкуренције, како на сегменту понуде тако и на сегменту тражње, уз недостатак сировина и енергије, условили су да флексибилност у привређивању постане надребени критеријум у оцени успешности привређивања. Овај услов данас могу да задовоље само мањи привредни капацитети који су кадровски, технички и технолошки савремено опремљени, што је случај са капацитетима мале привреде у развијеним земљама.

Концепција развоја земље са значајним учешћем мале привреде привлачи све већу пажњу привреде и друштвених фактора у нашој земљи. Последње конкретне иницијативе у нас показују

да то интересовање није само начелне природе, већ да се поклања све већа пажња дефинисању и практичној реализацији коришћења привредних потенцијала и смишљеном развоју ове привредне делатности.

Оправдано се сматра да мала привреда мора да буде интегрални део целокупне привредне структуре земље. У ствари, без мале привреде и њеног бржег развоја тешко је замислити функционалност развоја макро-привредне структуре, јер су већа предузећа у великој мери зависна у свом развоју од одговарајућег развоја у области мале привреде.

Два су основна правца у развоју производних капацитета делатности мале привреде:

- према успостављању односа са индустријском производњом и
- на производе потрошног карактера који су веома подложни променљивим захтевима тржишта.

У савременим условима пословна сарадња сектора мале привреде са осталим привредним делатностима веома се успешно развија применом франшизинг система, кога теорија сматра „комерцијалном револуцијом”. Франшизинг се дефинише као „метода уговорне сарадње између странака правно независних и једнаких. С једне стране је предузеће давалац франшизе (франшизант) — а са друге једно или више предузећа корисника франшизе (франшизати)”.¹¹⁾

Осавремењавање кооперантских односа сектора мале привреде са индустријском производњом применом искустава развијених франшизинг системом, условљено је ефикасним решавањем теоријских дилема које код нас постоје у овој области. С друге стране, неопходно је ослободити се идеолошке хипотеке, како у погледу могућности коришћења средстава личног рада, тако и примене франшизинг система за наступе на домаћем и страном тржишту.

Развој мале привреде у правцу производа потрошног карактера условљен је пре свега изменама извесних карактеристика које успоравају развојне процесе у малој привреди, а пре свих:

- уситњеност капацитета,
- неравномерни распоред капацитета,
- недовољни капацитети,
- недовољна улагања,
- ниска техничка опремљеност и
- недовољна кадровска опремљеност.

Да би се организације мале привреде што успешније уклопиле у савремена привредна кретања, а пре свега у техничко-економска, неопходно је да се развојним плановима мале при-

¹¹⁾ Jean Paul Clement, La franchise commerciale et industrielle, Париз, 1983, стр. 121.

вреде предвиде и потребе коришћења научних достигнућа и њихове примене у одговарајућој области мале привреде. Колико су истраживачки рад и резултати тога рада значајни за развој делатности мале привреде, најбоље показују примери високоразвијених земаља, које имају већи број научних институција за питања развоја и унапређење мале привреде.

4.6. НЕИСКОРИШЋЕНИ КАПАЦИТЕТИ КАО ФАКТОР РАЗВОЈА МАЛЕ ПРИВРЕДЕ

Проблем капацитета и њихово оптимално коришћење представља својеврсни феномен наше свакодневице. Наиме, налазимо се у озбиљној економској кризи, изузетно се трудимо да је превазиђемо, а при свему томе никако да се посвети одговарајућа пажња питању неискоришћености капацитета и пословног простора. У дневној штампи, стручној литератури, у предузећима и другим друштвеним субјектима, годинама се истиче потреба за ефикаснијим коришћењем производних капацитета и пословног простора. Још пре двадесетак година Б. Чолановић је изјавио да „неискоришћени капацитети вреде колико и годишња потрошња хране”.¹²⁾

У савременим условима привређивања питање оптималног коришћења капацитета представља веома значајан сегмент пословне политике предузећа. Међутим, стање у нашој свакодневној пракси указује да се питању коришћења капацитета прилази изоловано, са потреба позиција конкретног задатка. Степен коришћења капацитета је најчешће познат само одређеним руководиоцима одељења или предузећа, јер се подаци о коришћењу капацитета задржавају у тачно дефинисаним границама предузећа, при чему се они најчешће не исказују ни у извештајима о пословању предузећа.

Проблем недовољног коришћења капацитета и пословног простора данас је веома актуелан, а њихово даље неактивирање неки аутори сматрају једним од веома значајних извора инфлације. „Економске последице недовољног коришћења машинских капацитета увек су негативне. Најмање двојако негативне. С једне стране, машине губе прометну и употребну вредност јер их замењују, у условима техничког развоја, нове квалитетније машине које дају већу производњу и које су за корисника од већег интереса. Са друге стране, недовољно коришћење капацитета машина условљава смањену производњу по обиму и вредности — уз повећање трошкова производње и смањењу репродуктивну способност.”¹³⁾

¹²⁾ Б. Чолановић, дневни лист „Политика” од 25. 9. 1975.

¹³⁾ Николић М., Економске последице недовољног коришћења машинских капацитета у индустрији, Мала привреда, Пећ, 1989.

Што се тиче степена коришћења капацитета исказаног конкретним квантитативним показатељима, мора се указати на чињеницу да не постоје подаци о степену искоришћења капацитета, исказани по јединственој методологији, док се слободни капацитети у пословном простору и не прате организовано. Пошто се при овом истраживању не располаже егзактним цифрама у делу коришћења капацитета, остаје да се проценом добије слика о квантитативном аспект у неискоришћених основних средстава и опреме у друштвеном сектору. Број смена у индустријској производњи се није променио од 1970. године, док је степен коришћења машина у опадању.¹⁴⁾

Када се на бази разних методологија за исказивање степена коришћења капацитета — статистика на бази података добијених од предузећа, метода максималне производње, метода техничких капацитета — покуша створити збирна оцена, са великом извесношћу може се констатовати да је степен искоришћености основних средстава мањи од могућег и потребног 30%. На бази овога није много компликовано прерачунати вредност умртвљеног капитала. „Треба рећи да се јављају тенденције погоршавања у коришћењу капацитета, јер се у појединим гранама степен искоришћености капацитета смањује на величину од 30—40%, као што је случај са рафинеријама нафте. Чак, постоје капацитети који се уопште не користе, а то су тзв. нерационалне инвестиције, као што је Обровац у Хрватској, Фени у Македонији, Фабрика медијапан плоча у Србији, итд.”¹⁵⁾

Приликом анализе узрока за овако низак степен коришћења капацитета може се констатовати широка лепеза, која се креће од субјективних разлога и неадекватне организације рада до предимензионираности и неусклађености производних капацитета.

Сигурно је да значајан део неискоришћених капацитета настаје као последица лошег коришћења радног времена, закашњавања на посао и ранијег напуштања посла. Овај се сегмент узрока недовољног коришћења капацитета може отклонити повећањем радне дисциплине и одговорности за (не)извршавање радних обавеза.

Изузетно значајне узроке непотпуног коришћења капацитета представљају предимензионираност и неусклађеност производних капацитета. Свака од ове две групе фактора самостално посматрана знатно утиче на недовољно коришћење капацитета. Ефекте дејства ових фактора веома је тешко квантификирати, јер информације о узроцима слабог коришћења капацитета, у највећем броју случајева, прикривају се под формом пословне тајне, па тако нису доступне ван строго одређених граница унутар предузећа. Разлога за овакво стање има више, но није редак

¹⁴⁾ Југославија 1945—1985., СЗС, 1986, стр. 70.

¹⁵⁾ Стојиљковић Д., Улога мале привреде у активирању производних фактора и подмирењу потреба становништва, Мала привреда, Пећ, 1989.

случај предимензионираних и неусклађених капацитета, или се ради о специфичним случајевима промашених инвестиција. Познато је са колико потешкоћа информације о промашеним инвестицијама доспевају пред суд јавности.

Један од разлога ниског степена искоришћености капацитета треба тражити и у области дугорочне стратегије развоја у земљи. „Због дужег непостојања стратегије привредног и техничко-технолошког развоја и праве стихије при увозу технологије и куповине лиценце, основна средства наше привреде у појединим гранама и предузећима представљају прави мозаик најразличитијих техника и технологија. Како су различите технологије често инкопатибилне, то прелаз на нову (другу) технологију значи, по правилу, изbacивање из употребе многих ранијих средстава и опреме. Док се тако модернизацијом једних предузећа ранија њихова средства претварају у отпад или остају неискоришћена, у другим предузећима се ради са још застарелијом и амортизованијом опремом.¹⁶⁾

Сем овога, један од узрока недовољног коришћења капацитета налази се и у погрешном схватању, по којем предузеће представља изолован систем. Навикнута на затварање у оурске окви-ре, уз присутну политику социјализације губитака, предузећа су се веома лако одлучивала да за послове, који имају привремен или повремен карактер, набављају скупе машине у власништво. Садашњи кризни услови привређивања императивно намећу раскид са оваквим и сличним понашањима у пословној политици.

„Потпуно је јасно да је садашња привредна структура таква да је нееластична, да се механички не могу користити неискоришћени капацитети. (Очито је потребно учинити неискоришћен простор доступан свакоме под одређеним условима, да може покренути привредну активност, да опрема треба да добије тржишне трошкове, да се размењује, да се на други начин асамблира и омогућава коришћење за нове производне програме.“¹⁷⁾ Чињеница је да наша предузећа немају искуства у пословима заједничког коришћења или уступања слободних капацитета, али ситуација у којој се налази наша привреда, и не само она, намеће потребу оживљавања ових облика пословања.

Један од путева за излазак из економске кризе у којој се налазимо јесте повећање физичког обима производње. Како се физички обим може увећати новим капацитетима или бољим коришћењем постојећих капацитета, то, са аспекта наше стварности, нема дилеме око опредељења, јер је боље коришћење постојећих капацитета императив времена и наше економске стварности. „Ако би се искористила само половина процењених резерви

¹⁶⁾ Секуловић М., Инвентивношћу компензирати оскудност акумулације, Мала привреда, Пећ, 1989.

¹⁷⁾ Шефер Б., Неискоришћени капацитети опреме и пословног простора у функцији развоја мале привреде, Мала привреда, Пећ, 1989.

у производним капацитетима и ако би се 1/3 од оствареног повећања друштвеног производа издвојила за производне инвестиције, то би у периоду 1981—1985. било довољно за запошљавање 180.000 радника.”¹⁸⁾

За практичну реализацију одређења за уступање слободних капацитета или њихово заједничко коришћење има доста проблема, који се манифестују како са суштинског тако и са формално-правног аспекта. За реализацију укупног програма ефикаснијег коришћења капацитета, који уопштено посматрано изгледа доста једноставно, у садашњим условима постоје два основна правца:

- уступање или заједничко коришћење слободних капацитета са другим сродним предузећима друштвеног сектора и
- уступање или заједничко коришћење слободних капацитета предузећима мале привреде.

Што се тиче сарадње за боље коришћење капацитета између предузећа у друштвеном сектору, са формално-правног аспекта — не постоје сметње. Међутим, садашња економска криза, уместо да поспешује ове активности, има за последицу одређене деформације у мотивацији и радном моралу, у расподели и дисциплини у раду, у већим привредним системима. С друге стране, изражена је тенденција погоршавања услова привређивања због све већих захватања из привреде. Овакво стање је веома погодно за развијању климе инертног понашања и тромости у решавању проблематике пословања. Управо такве појаве блокирају све евентуалне напоре за решавање проблема бољег коришћења капацитета.

Заједничко коришћење или уступање слободних капацитета и пословног простора предузећима мале привреде је, на жалост, још увек недовољно дефинисано са формално-правног аспекта. Међутим, са суштинске, економске стране, овом облику коришћења слободних капацитета треба дати апсолутно предност. У ствари, економски гледано, веома је јасно да неискоришћен пословни простор и опрема могу бити веома погодни за развој малих привредних субјеката и нових програма производње, чији би носиоци биле те мале привредне јединице. Већ је истакнуто да поједина опрема за постојеће програме у већим предузећима може бити технолошки застарела или чак и неупотребљива. Имајући у виду да се мала привреда развија на технологијама свих нивоа — од класичне занатске индустрије до најсавременије компјутеризоване, то је за њу готово свака опрема још употребљива. Ако се уз ово створе услови за технолошко оплемењивање поменутих опрема, која би се наменила малој привреди, тада би се она определила за нове програме, за чије производе постоји тражња на тржишту.

¹⁸⁾ Врцељ Б., Коришћење капацитета и продуктивност, Зборник радова Конференције о продуктивности, Сарајево, 1986.

Сасвим је извесно да би са неискоришћеном опремом друштвеног сектора требало рачунати у развојној политици, као извором опремања малих фирми, и од почетка тај процес комбиновати са средствима из иностранства која су понуђена за развој мале привреде. За реализацију ових опредељења неопходно је изменити приступ овој проблематици, тако да се коначно схвати да је нужност отварања малих фирми са широком лепезом производних програма — изузетно велика. Овим се приступом отвара стварни процес реструктурирања привреде, а мала привреда у том процесу треба, и може, да одигра значајну улогу.

Посматрано са овог аспекта, не може се олако прећи преко проблема слабог коришћења капацитета и не изнаћи све могућности да се за развој мале привреде искористе неискоришћен пословни простор и опрема у друштвеном сектору. Овим процесом треба обухватити све облике организације малих фирми друштвеног и приватног сектора. На овај начин дошло би до растеређења дохотка, преношења кредитних обавеза, стварања новчаних средстава, повећања акумулације, а створио би се и простор за реализацију технолошких иновација у већим привредним јединицама.

И поред несумњивих економских предности за наведени облик побољшања коришћења капацитета, у садашњем систему постоје значајне препреке за такве процесе. Тешкоће су веома разноврсне: од подручја уставног дефинисања друштвене својине, преко многобројних законских ограничења, закључно са чињеницом да економски инструменти нису утицали да се предузећа рационално ослобађају средстава која нису у употреби.

Истицање правне регулативе као отежавајућег фактора има своје оправдање до одређене границе. Сигурно је да, гледано на дужи рок, правне регулативе немају намеру да оспоре малој привреди а укључивање у решавање проблема бољег коришћења капацитета. У прилог овој тврдњи иду одређене економске чињенице. Наиме, мала привреда, посебно када се ради о приватном власништву, не познаје губитке и губиташе у пословању. Ова предузећа или успешно привређују и егзистирају, дајући одређени допринос развоју друштва, или не егзистирају, односно само престају да раде када не остваре позитивне резултате. Код ових предузећа нити има губитака, нити принудних управа и санација.

При разматрању могућности укључивања субјеката мале привреде у решавање проблема бољег коришћења производних капацитета и пословног простора, олакшавајућа је околност што се уложена средства у области мале привреде амортизују, по правилу, у релативно кратком року, што изградња објекта мале привреде не траје дуго, и да су улагања по запосленом мања у односу на привреду друштвеног сектора.

Успешно укључивање предузећа мале привреде у ефикасније коришћење расположивих производних капацитета подразумева и увођење реда у допунском ангажовању запослених у

друштвеном сектору привреде. Наиме, данас цвета бесправан рад великог броја људи, који не само да остварују знатна материјална средства без икаквог опорезивања, већ тиме нелојално конкуришу, у првом реду занатлијама који уредно испуњавају своје обавезе у погледу плаћања пореза и других законских обавеза. Бесправни рад је, са друге стране, један од веома значајних узрока због којег самосталне занатлије не запошљавају сталне раднике.

Досадашњи развој мале привреде, иако у последње време бележи одређене резултате, има, у основи, стихијски карактер развоја. За стабилност развоја мале привреде мора се поћи од чињенице да они који се опредељују за бављење делатностима мале привреде морају у том опредељењу видети сигурност, стабилност и перспективу. У противном то ће и даље остати на кампањским опредељењима којима се прилази када је конјуктура, када се може на релативно лак начин зарадити доста новца, а затим се прелази на нову делатност, или се запослење тражи у предузећима друштвеног сектора.

За даљи успешан развој мале привреде и њено укључивање у побољшање коришћења капацитета неопходна је измена односа према развоју мале привреде, у смислу њеног планирања и координације са свим заинтересованим субјектима у друштву. Планови развоја мале привреде морају бити усаглашени са плановима друштвено-економског развоја, и на тим основама дефинисати мере за њихов развој. Основни смер развоја мале привреде и њеног укључивања у боље коришћење капацитета у предузећима друштвеног сектора треба да се реализује кроз уступање и ослобађање делова производних процеса који се недовољно користе, уступање мањих, недовољно рентабилних серија и сл. Само се на овај начин може обезбедити чвршће повезивање и јединство интереса већих предузећа и субјеката мале привреде, што представља праву основу за бржи и потпунији развој у овој области. Што се тиче идеолошких предрасуда око укључивања мале привреде у решавање проблема бољег коришћења капацитета и пословног простора, сада је, коначно, постало јасно да нема никакве опасности по друштвени систем, ако се приватни сектор мале привреде слободније и брже укључује у сарадњу и кооперацију са предузећима друштвеног сектора. Фабрике у систему „БРАБА КАРИБ“ и поред тога што на фирми стоји да је приватна, улазе у трајно друштвено богатство ове земље, а када поред својих власника запошљавају и одређени број радника, онда оне обављају и ширу социјалну функцију.

4.7. ПЛАТНИ БИЛАНС КАО ФАКТОР РАЗВОЈА МАЛЕ ПРИВРЕДЕ

Положај националне привреде сваке земље у међународној подели рада и размени у знатној мери одређен је начином и облицима укључивања у међународне токове размене роба и ус-

луга. Искуства развијених земаља показују да је за успешан раст, развој и положај земље у међународној подели рада неопходно постојање целовитог концепта и решења за укључивање у међународне токове привређивања. Истовремено одсуство таквог концепта у пословању неразвијених земаља представља једну од најслабијих тачака у њиховим економским односима са иностранством.

Прелазак са класичног облика међународне трговине на савремени концепт пословања у спољној трговини најмање је ствар конвенције. То може бити само резултат процеса развоја сваке националне привреде и њених привредних субјеката. У том контексту може се говорити о различитим степенима и облицима развоја економских односа са иностранством.

Основна карактеристика спољнотрговинског пословања наше земље јесте велика задуженост према иностранству. Отуда задуженост наше земље све више постаје брига сваког грађанина, јер се директно одражава на његов животни стандард. Превелика задуженост наше земље усмерила је чак и теоријска разматрања више према последицама задужености, а знатно мање на истраживање узрока ове појаве. Зна се само да су дугови према иностранству 1970. године износили 1,1 милијарда долара, а већ 1975. дуговања су удвостручена. У 1980. години дуговања су троструко већа и износе 6,5 милијарди долара, а у 1981. за само годину дана дугови према иностранству се утростручују на 18,4 милијарде долара, док 1983. године достижу 20 милијарди, итд.

Изношење конкретних података о задужености наше земље нема циљ да се о спољнотрговинском пословању расправља употребом конкретних бројки, него о положају наше земље у условима задужености, као и о могућностима које могу допринети лакшем раздуживању.

4.7.1. Теоријске основе платног биланса

Процес спољнотрговинске размене мора се посматрати са два основна аспекта:

- кроз његов физички показатељ, који представља основицу за утврђивање материјалног биланса земље и
- са аспекта сагледавања финансијског ефекта спољнотрговинског промета у процесу репродукције (Овај аспект ће доминирати у овом раду).

Финансијски односи са иностранством у знатној мери утичу на финансијску ситуацију у земљи преко платног биланса који конкретна земља остварује.

Биланс плаћања или платни биланс једне земље је, у ствари, билансни преглед којим се изражавају финансијски односи једне земље према иностранству у одређеном временском периоду, по правилу, у току једне календарске године. По својој суштини, платни биланс, посматрано за земљу у целини, представља укупан новчани прилив и одлив у одређеном временском периоду,

по робном и неробном основу. Највећу ставку у платном билансу сваке земље представља робни промет, па се, због претежног учешћа у платном билансу, назива и трговински биланс. Трговински биланс није ништа друго него преглед извезене и увезене робе изражен у финансијским ефектима у одређеном временском периоду.

По својој суштини платни биланс може бити:

- активан,
- пасиван и
- уравнотежен.

а) Уколико је сав ефективни новчани прилив из иностранства већи од целокупног новчаног одлива према иностранству, платни биланс је активан.

б) Супротно овоме — када су сви ефективни новчани одливи према иностранству већи од ефективних новчаних прилива из иностранства — платни биланс је пасиван.

ц) Када су новчани приливи и одливи изједначени, платни биланс је уравнотежен.

Посматрајући спољнотрговинску размену наше земље у макроаспекту, на стање платног биланса највећи утицај има стање трговинског биланса који, изоловано посматран, такође може бити активан, пасиван и уравнотежен.

Сва иностранна плаћања обављају се преко овлашћених банака (кореспондената) које имају међусобно отворене рачуне. Плаћање у платном промету са иностранством може се реализовати на више начина:

- плаћање слободним девизама,
- плаћање преко клириншких рачуна и
- плаћање компензацијом.

Под слободним или конвертибилним девизама подразумевају се потраживања у оној страни валути чија земља гарантује замену своје валуте за неку другу страну валуту. Да ли ће једна земља имати конвертибилну валуту зависи најпре од стабилности домаће валуте и активности платног биланса према иностранству. Плаћање конвертибилним валутама значи и већу слободу избора тржишта у међународној размени.

Плаћање клириншким девизама карактерише се тиме што се укупан платни промет између земаља учесница у међународној размени обавља преко једног рачуна, са којег се у одређеним роковима узајамним пребијањем дуговања и потраживања врши нивелација обавеза које проистичу из робног промета са иностранством. На овај начин долази се до коначног стања у дужничко-поверилачким односима израженог у једном збиру.¹⁹⁾

¹⁹⁾ Идеју за билатерална клириншка плаћања дао је председник Аустријске банке др Рајш, на девизној конференцији новембра 1931. год. у Прагу. Повод су били поремећаји у међународним плаћањима до којих је дошло услед велике економске привредне кризе.

Као клириншке валуте јављају се националне валуте земаља учесница у међународној размени, валута једне земље или валута треће земље. Наши клириншки рачуни отварају се, најчешће, у обрачунским доларима. (ОС)

Плаћање компензацијом подразумева размену роба, при чему извозник извози своју робу, а у замену за извоз добија и увози другу, инострану робу за сопствену потражњу или продају.

4.7.2. Утицај економске политике на платни биланс земље

Основна карактеристика економске политике наше земље у послератном периоду заснивала се на моделу у којем су доминирале административне одлуке државних и партијских органа. Критеријуми отвореног тржишта, савремених техничко-технолошких решења и глобалне поделе рада нису били присутни при овом начину одлучивања. У целини посматрано, досадашња опредељења у нашој економији била су оријентисана на сировинске капацитете, на капитално-интензивне примарне прераде, на велике комбинате, на стварање монопола преко самоуправних споразума и сл.

У таквим условима расположиви капацитети нису били довољно велики, па се тежило ка интеграцији у велике системе, не водећи рачуна о величини система коју диктира тржиште, ни о технолошким условима и савременој конкуренцији. Заправо, конкуренција — као савремена карактеристика тржишног привређивања, није била присутна ни у једном нашем званичном документу из области економске политике. Логична последица оваквог става у економској политици земље јесте привредна структура, која се значајно разликује од привредних структура земаља са развијеном привредном и тржишним механизмом.

Овакви модели економске политике и њихови ефекти привређивања директно су утицали на платни биланс наше земље и превелику задуженост према иностранству. Аналитички посматрано, овакво стање платног биланса земље условљено је са више фактора, али се по степену дејства издвајају два узрока:

а) Задуживање у земљи у време галопирајуће инфлације дало је могућност да се дужници обогате, јер су дуг плаћали са мање вредним динаром. На овај начин се формирала навика задуживања, па је та домаћа навика пренета у иностранство. Међутим, направљен је превид, па се при томе није водило рачуна да је тамо инфлација мања од камате на позајмљена средства, те су постигнути супротни ефекти од ефеката задуживања у земљи. Чак и добро уложена средства из иностранства, нису у почетку могла отплаћивати ни камате, а камоли основни дуг.

б) Децентрализација права на задужење уз присутну централизовану отплату дуга, довела је до ерупције задуживања у 1981. години (12 милијарди долара). На овај начин самосталност је погрешно схваћена, јер је дуг било којег привредног субјекта

или друштвено-политичке заједнице, пре или касније постајао обавеза федерације, односно осталих привредних субјеката и друштвено-политичких заједница, мада они у моменту задужења нису имали ни статус жираната.

Једно од опредељења у нашој економској политици, ради остваривања суфицита у платном билансу земље, јесте и „ослањање на сопствене снаге.” Под овим се, у првом реду, подразумеваало ослањање на лични фактор у процесу репродукције. И овде је направљен превид, јер се прешло преко чињенице да је правна регулатива у овој области условљавала привредне субјекте да процес репродукције реализују у условима у којима никог не могу отпустити са посла, иако ништа не ради или чак и смета у обављању радних задатака.

Излаз из оваквог стања тражио се у репрограмирању неких дугова, што у основи значи одлагање неприлика у платном билансу, јер се повећавају камате а главни дуг остаје. Наша зависност од туђе помоћи може престати само онда када девизни суфицит буде већи од доспелих анuitета, камата и доспелих рата отплате. За остваривање девизног суфицита неопходно је знатно увећање извоза. Чак и стопа повећања извоза од 20% годишње није довољна, али је, у нашим условима и она недостижна.

Значајан допринос побољшању платног биланса земље може се обезбедити променом извозне политике и укупних односа према извозно оријентисаним субјектима. Уместо става да треба инвестирати у велике пословне системе, како би се оспособили за извозну продукцију, исправнији став је да приоритет добијају програми који објективно имају услова за пласман на иностраном тржишту. При овоме је без утицаја фактор припадности програма великом систему или малој привреди.

4.7.3. Утицај мале привреде на платни биланс

Мала привреда, својом флексибилношћу и способношћу за промене, за нове идеје и за брзину реакције, својом мотивацијом за развојне и иновативне процесе, представља управо онај фактор који може допринети динамичнијем развоју наше привреде. На ову констатацију упућују више међусобно условљених претпоставки, као, на пример:

1. Оснивање нових предузећа мора се вршити не само на пољу високих и нових технологија, већ и у постојећим секторима, посебно у услужном.²⁰⁾
2. Трансформација постојећих сложених привредних субјеката у добро организована предузећа која ће смелије ула-

²⁰⁾ Ако се жели реструктурирати наша привреда у наредних пет година — како је нова влада прогнозирила рок за остваривање циља — онда би то значило оснивање око 20.000 предузећа годишње. Ако се овоме дода 25% неуспешних, то значи 25.000 нових предузећа годишње.

зити у тржишне односе и предузетничко понашање, отварају се за иновативне процесе уз истовремено напуштање одређених производних програма.

3. Затварање оних предузећа или њихових делова који се више не могу иновирати и који треба безболније да уступе место другима.

За реализацију ових опредељења неопходне су одређене предуслови:

- квалитетни финансијски извори;
- професионално и предузетно оријентисани кадрови, не само у привреди, него и свим друштвеним и управним функцијама;
- активна политика друштвене заједнице, односно државе, која би својим мерама, целовито гледано, активно учествовала у овим процесима;
- отвореност привреде према кретањима у савременој, тржишно оријентисаној, светској привреди.

Посебно значајан фактор у реструктурирању наше привреде и у развоју мале привреде представљају предузетнички кадрови и њихова оспособљеност за обављање предузетничке делатности. Предузетник је онај који покреће, остварује, мења или укида одређене пословне подухвате, све са циљем да се оствари максимална добит. У том смислу, интениција спојена са материјалним средствима представља само потребан услов, али се никако не може нити сме сматрати и довољним.

Таленат и интениција, а донекле и воља су особине урођене човековој личности. С друге стране, знање је фактор који се стиче, који се учи и стално иновира. Отуда је неопходно да се на нивоу друштва приступи организовању оспособљавању кадрова за обављање предузетничких активности. У садашњим условима, однос према овој проблематици је на маргинама друштвених интереса. Власници средстава су углавном припуштени сами себи. Прикупљање информација, које ће предузетнику обезбедити успешан почетак привређивања и реализацију одређених подухвата, потпуно су неорганизовани. Свака идеја захтева техничку конкуренцију, комплетну производњу, тржишно истраживање потреба и могућности пласмана, економски прорачун трошкова производње и цене, инвестициони и извођачки пројекат и сл. Ако све ово треба да инвестира предузетник — власник средстава, а да је при том резултат несигуран, он преузима велики ризик.

Правовременим стручним образовањем предузетника, веома брзо би се прешло са нивоа скупих импровизација на савремене моделе и методе планирања, правовремено одређивање циљева и оптималних решења.

Осмишљено и на научним основама постављено предузетништво може да представља озбиљан ослонац за побољшање платног биланса земље. Ову идеју није тешко реализовати, тим

пре што цела Југославија, њени субјекти привређивања и све банке одговарају за уредно плаћање обавеза према иностранству. Отуда и није тако тешко схватити нужност сваког привредног субјекта да је обавезан да се брине о девизном суфициту. Свако одступање од овог начела, посредно или непосредно, представља атак на заједничке интересе, а тиме и обавезу сношења последица.

4.8. СТЕЧАЈ И ЛИКВИДАЦИЈА КАО ФАКТОР РАЗВОЈА МАЛЕ ПРИВРЕДЕ

У савременим условима привређивања, који се поред осталог карактеришу израженом конкуренцијом како на сегменту понуде тако и на сегменту тражње, дешавају се такве промене у захтевима окружења, у којима ни успешна предузећа нису сигурна за сопствени опстанак. Укупан процес измена услова привређивања допринео је битној промени односа према стечају, ликвидацији и другим облицима престанка предузећа. Може се са потпуном извесношћу изрећи тврдња да је време мирног и затвореног тржишта, у којем су се промене одигравале веома успорено, прошло а са њиме је отишло и схватање по којем су стечај и ликвидација представљали друштвену срамоту, крај живота предузећа а понекад и његовог власника.

Оснивање и правно брисање предузећа из регистра, као самосталних привредних субјеката, данас су саставни део савремених економских процеса који се правним актом престанка не прекидају, али се зато квалитативно мењају. Таквим схватањима се морају прилагођавати и правне институције, које нормативно и процесно регулишу ова подручја.

Овакав однос и размишљања о стечају и ликвидацији последица је и промена у односима власништво — предузетништво — пословодство — радници, или јасније речено односима капитал — предузетник — директор — радници, који сваку од ових категорија специјализирају на одређени начин, вертикално и хоризонтално их повезују на нове начине прилагођене савременим тржишним кретањима. Из ових односа произилази и ново понашање у пословању предузећа. Пословодство у циљу што веће активности отвара структуре својих предузећа потпуно према тржишту, тако да сваки производ или услуга морају бити директно под утицајем тржишне конкуренције. Онај део предузећа који не може да издржи конкуренцију директно се продаје на тржишту, при чему мера вредности није књиговодствена вредност средства него тржишна вредност њихових производа.

Данас у индустријски развијеним земљама умирање предузећа, пре свега, представља промену у некој од његових битних карактеристика. Што се наше земље тиче ови процеси су спори, површни и неефикасни. Наиме, у нашим предузећима иновативност је умртвљена, подстицаји за промене слаби, а отвори про-

менама изразито снажни. Предузетништво и иновације су у високом степену отуђени од креативних носилаца и стављени у надлежност бирократских структура.

У формирању нових и престанку старих предузећа и односа у њима, код нас се готово ништа значајније не догађа, чак ни сада у овако израженој економској кризи. Напротив, постоји још увек изразита склоност да се ако је икако могуће сва предузећа одржавају у животу, на рачун онога што би требало стварати, а што би у веома кратком временском периоду почело да даје ефекте. Привредни живот се, поред осталог, карактерише корелационим законитостима између оснивања и престанка привредних субјеката. Ако нема конкуренције постојећим предузећима, тада нема ни фирми које се тек треба да докажу.

Ако би се као показатељ тржишности наше привреде узимао број новонасталих и ликвидираних предузећа, као и могућност да предузећа аутономно и по тржишним критеријумима одлучују о својим правима настанка и престанка, дошло би се до закључка да нисмо далеко одмакли од административне привреде. Оправдање за овакво стање у нашој пракси се тражи у негативним ефектима које стечај и ликвидација имају на социјалном плану. Чињеница је да сваки престанак функционисања предузећа представља одређени социјални проблем, најчешће локалне друштвено-политичке заједнице и становништва. Отуда је нормално да свако друштво настоји да минимизира ову врсту проблема, до нивоа објективно могућег. Овде се не поставља питање оправданости настојања да се социјални трошкови сведу на што је могуће нижи ниво, али се у нашим условима може поставити питање начина на који се ти трошкови смањују.

Престанак једног предузећа не може, нити сме, значити и комплетан прекид свих пословних активности у фабричком кругу предузећа које нестаје. Ако престанак предузећа прати оснивање другог предузећа, тада се социјални трошак битно смањује и своди се углавном на трошкове преквалификације радника и смањења вредности имовине предузећа у стечају. Ако нема оснивања другог предузећа трошак је многоструко већи а изглед за решавање проблема који настају престанком предузећа постају крајње неизвесни. Управо из ових разлога се и повећава социјални притисак да се одржава нерационална производња.

Оснивање нових предузећа знатно би помогло реструктурирању и оних предузећа којима не прети непосредна опасност од гашења. Многа предузећа су, у садашњим условима кризе, постала свесна неопходности рационализације свог пословања, али она то не могу реализовати ако та рационализација укључује високе социјалне трошкове. Та предузећа принудно обављају функцију социјалне стабилизације одређеног подручја, али на штету сопствене пословности и развоја.

Излаз из оваквог стања треба тражити у измени односа према процесима нестајања и настајања предузећа. Садашње ста-

ње у којем доминантну улогу и права у процесу настајања и настајања предузећа имају државне и политичке институције, мора се заменити стањем економске логике по којој ова права припадају искључиво привредним субјектима.

Настајање нових предузећа се мора, у савременим условима, реализовати креативном ефикасношћу. У том процесу посебну улогу морају добити предузетници у области мале привреде. Наиме, они са својим креативним идејама и способношћу привређивања финансијских средстава, морају представљати главне покретаче оснивања нових предузећа. Та мала новооснована предузећа не морају нужно остати мала, њихово успешно пословање може довести до њиховог раста или повезивања у систем малих предузећа. Економски посматрано никаквог оправдања за ограничавање развоја малих предузећа нема, али је у раним фазама развоја предузећа неопходно да се тај процес одвија под непосредним управљањем индивидуалних предузетника. При овоме се мора поједноставити не само улазак у економске активности, већ и излазак из њих. Отуда је потребно максимално поједноставити слободну циркулацију облика власништва. У условима пословања где ни највећи нису сигурни мора постојати спремност на брзе и неочекиване промене. Свако отежавање и компликовање административних поступака при оснивању, преносу и ликвидацији предузећа значи директне губитке времена и новца.

За успешност процеса оснивања нових предузећа, ефикасно и брзо омогућавање њиховог стечаја има велики значај. Оснивање новог предузећа, увек је изложено ризику да ли ће или неће тржиште верификовати одређену идеју, која се реализује оснивањем предузећа. Ако већ не постоји начин који апсолутно осигурава од ризика дејства тржишта, односно пословног неуспеха, сасвим је логично да се обезбеди могућност да се уложена средства што пре и са што мање губитака извучу и пласирају у нове пројекте.

Савремена схватања о стечају или ликвидацији нису нашла место у стратегији развоја наше земље, што је на индиректан начин имало за последицу заостајање у развоју мале привреде. Оваква схватања — уз присуство концепције о изолацији југословенске привреде, могу се сматрати значајним узроцима садашње кризе и још увек недовољног схватања значаја мале привреде за бржи развој.

У ствари, основни узрок за многе слабости нашег привредног система јесте занемаривање деловања отвореног тржишта и тржишне валоризације система који се заснива на економским критеријумима. У нашој привредној стварности тржиште и критеријуми, засновани на поставкама економске науке, потиснути су од арбитарно договорних критеријума ефикасности пословања. Само на овај начин статистичке структуре су могле да усмеравају развој и пословање југословенске привреде. Потискивањем конкуренције, административним утврђивањем цена, административним обезбеђивањем друштвеног капитала, као и све

већом присутношћу административног и политичког интервенционизма, од општине до федерације, спречаван је већ у самом почетку развој креативности, спонтаности и предузетништва.

Нетржишност привређивања, уз присуство концепције индустријализације преко великих пословних система, створила је, слично као и у другим социјалистичким земљама, велику празнину на оном сегменту привреде на којем су тржишне привреде развијених земаља развијале малу привреду и достигле остварену предност у привредном развоју. Сама чињеница да је учешће малих предузећа у укупном броју запослених 4 до 7 пута мање него у развијеним земљама, довољно говори који су то главни пропусти наше стратегије привредног развоја.

Упозорења одређеног броја економских стручњака да је непостојање малих предузећа, предузетништва и предузетничког понашања уопште, кључни структурални проблем социјалистичких привреда, нису била уважавана.²¹⁾ Социјалистичка дебата око плана и тржишта, каматних стопа, курса динара и сл. за које се сматрало да су основни предуслови за прелазак са бирократско статистичког координирања привреде на тржишно, није се настављала према структурним проблемима, међу којима је доминантан проблем представљао развој мале привреде. Сасвим је извесно да смо, на овај начин, удаљени од деловања тржишта и економских критеријума, као и утицаја информатике и техничког прогреса.

Истраживања показују да је у нашим условима још увек сигурније да предузећа сама за себе и своје потребе раде велики број позиција и делова, а да се нерационалности настале из оваквих понашања, манифестоване кроз увећање трошкова, могу покрити инфлаторним кретањима. Скромна искуства са кооперантима мале привреде оптерећена су неодржавањем рокова, једностраним отказивањем, кршењем уговорних обавеза без могућности санкција и интервенција ионако неефикасног правног система у земљи. При томе се заборавља да нема ни аутономије привредних субјеката, нити развијеног тржишта без поузданог правног система.

5. МЕСТО И УЛОГА НАУКЕ У РАЗВОЈУ МАЛЕ ПРИВРЕДЕ

Свако друштво у свом развоју пролази кроз одређене фазе, које се међусобно разликују по кључним темама о којима се у одређеном времену говори или по акцијама које се воде. Глобална анализа послератног развоја у нашој земљи показује да су се кључне теме смењивале ујединаченим ритмом, са трајањем

²¹⁾ У организацији система „БРАБА КАРИБ“ у Пећи су одржана три научна симпозијума посвећена проблематици развоја мале привреде. На симпозијумима су учествовали најеминантнији стручњаци за област мале привреде. Међутим, поруке ових симпозијума, иако по свом садржају веома креативне, оригиналне и упутне, познате су само малом броју ентузијаста, поборника развоја мале привреде.

од десетак година. Послератни период до педесетих година посвећен је проблемима обнове и изградње земље и уништене привреде. Педесете године су усмерене на самоуправљање и демократију. Привредна реформа доминира педесетим годинама. За седамдесете године је карактеристична расправа о систему удруженог рада и, на жалост, веома познатој ООУР-изацији, као и слободној размени рада. Доминантне активности осамдесетих година односе се на кризу, стабилизацију и технолошки развој.

Садашњи период је окупиран питањима научно-технолошке револуције и глобалним трансформационим процесима. Како је скинут вео са тзв. табу-тема, то се веома интензивно руше одређене заблуде и догме, а многе до јуче актуелне и скоро универзалне теорије и гледишта доживљавају корените промене. Традиционална подела светске економије на капиталистичку и социјалистичку све више уступа место подели на технолошки развијене земље и технолошки колонизирани. Све се више говори о рационалним економијама и економијама које рационалност још увек сврставају у теоријску категорију.

Преглед ових периодизација нема претензије целовитости, јер подразумева већи степен апстракције детаља, али се ипак може користити за целовито сагледавање са аспекта места и улоге науке. Један од трендова који се може уочити јесте свакако, да су појмови знање, нове идеје и предузетништво — у порасту. Наука је успела, коначно, да се издвоји из окриља дневне политике и да се усмери на креирање нових идеја научно заснованих, на стваралачки рад и напуштање свега застарелог — не само у области технологија и производа, већ и старих идеја, преживљених концепција и застарелих метода. Динамични услови привређивања уопште, а у кризним временима, какво је наше, могу се пратити само савладавањем релевантних информација, што значи знањем, које је адекватно датој проблемској ситуацији. При овоме треба истаћи да је знање потребно не само за савладавање тренутних проблема и тешкоћа, већ још више за креирање и конципирање дугорочног развоја, као трајног услова за опстанак предузећа. Предузеће функционише у одређеној средини — окружењу, па је за успешно пословање од изузетног значаја поседовати савремено знање о трендовима који се очекују у окружењу. На садашњем степену друштвеног развоја коначно избија ноторна научна истина да је знање најдрагоценији ресурс сваког друштва и предузећа.

Као што је некада монопол власништва над средствима за производњу представљао основну полугу експлоатације, тако данас монопол над знањем и информацијама представља средство прерасподеле вишка нове вредности од оних са мање знања, према онима који више знају. Дематеријализација власништва као процес још увек није достигао максималне вредности, то је процес који наилази темпом који се до скоро граничио са утопи-

јом. У том правцу веома је значајно уочити чињеницу да савремена научно-технолошка револуција заправо значи стварање производних снага које ће омогућити развој нових продукционих односа.

Однос према знању, развоју и креативности, данас представља у свету усвојен критеријум за диференцирање. Скоро да је постало значајније — за оцену стања у некој земљи — како се посматрана земља односи и организује у односу према научно-технолошком развоју, него како дефинише своје продукционе односе и у какав их плашт огрће. Овакав однос према науци уопште, представља један од битних фактора због чега линија развоја социјализма, као светског процеса, има силазни карактер. И поред настојања да се правац кретања развојне криве прикрије перестројкама, чињенице остају чињенице. У нашем друштву још увек постоји прикривени сукоб између оних који мисле да ће се даље стићи ако се упорно иде у истом правцу истим путем, и оних прогресивних снага које верују да је за савремени изглед потребна и савремена гардероба.

Наведене карактеристике развоја науке, њеног места и улоге у развоју друштва, нису непознате нашој привреди и кадровима који у њој раде. Сасвим логично на ово се надовезује питање: зашто се наведене предности у коришћењу научних сазнања не примењују у нашој пракси? Одговор на ово питање је само на први поглед једноставан, али када се покуша аналитички прићи разматрању овог проблема, тада се увиди његова комплексност.

Основа аналитичког приступа при разматрању питања неадекватног приступа и односа према науци и знању уопште, може се лоцирати у два основна подручја — окружењу система и стањем унутар система.

5.1. ОДНОС ПРЕМА НАУЦИ СА АСПЕКТА ОКРУЖЕЊА СИСТЕМА

Примена знања и науке у решавању проблема функционисања предузећа у нашим самоуправним условима подразумева повољну и адекватну околину, односно окружење у којем се одвија функционисање предузећа. Управо овај фактор је веома негативно деловао на концепцију функционисања предузећа базирану на поставкама науке. Манифестације негативних утицаја су различите, па је узроке могуће размотрити по следећим сегментима окружења система:

- идеолошко окружење
- економско окружење
- друштвено окружење и
- културно окружење.

1. Идеолошко окружење у којем егзистирају наша предузећа карактерише се, у основи, идејама које су наслеђене из државног социјализма. Ова констатација изгледа доста поједностављена, јер се код нас у последње четири деценије велика пажња по-

клања идеолошкој реформи. Међутим, идеје које су наслеђене из државног социјализма, у појединим битним елементима остале су непромењене. Илустрација ове тврдње огледа се кроз:

- негативан став према приватном власништву, које је неспојиво са социјализмом, па отуда и са самоуправним социјализмом;
- негативан однос према предузетништву и приватној иницијативи уопште;
- негативан однос према тржишту и тржишној економији, посматрано са суштинског аспекта;
- негативан став према сељаштву и пољопривреди заснованој на приватном поседу;
- теорију о класној борби и радничкој класи;
- прихватање и развијање једнопартијског система и монопола партије;
- прихватање диктатуре пролетеријала и чврсто заступање демократског централизма и сл.

Системски приступ овом питању указује да су се у идеолошким опредељењима у нашем привредном систему видела само два основна подсистема:

- управљачки подсистем лоциран у државно-партијским центрима и
- подређени подсистем који је обухватао економију, технологију, организацију и друга подручја, која своју основу могу имати само у науци а никако у реализацији активности наложених од управљачког подсистема.

Значајно је истаћи да су у овако конципираној структури система све комуникације и регулационе везе ишле преко државно партијског центра. Постојала је строга хијерархија у систему, при чему извршни подсистеми немају никакву аутономију, већ су строго подређени државно-партијском центру. Овакво конципиран утицај идеолошког окружења на функционисање предузећа и других привредних субјеката, остављао је веома мало простора за укључивање науке у креирање пословне политике. Чак и они ретки изузеци, који су се одважили да измене односа према науци, ефикасно су онемогућавани веома широком лепезом средстава, почев од морално-политичке подобности до техноменаџерских квалификација узетих у негативној конотацији.

2. Економско окружење свој утицај на функционисање предузећа манифестује, у првом реду, преко начина координације економских одлука. У основи, економске одлуке се могу базирати на неколико модела и то:

- традиционални модел, на интуицији и искуству;
- државни модел, на државном плану;
- рационални модел, на примени савремених знања.

Сигурно је да у пракси не постоје чисти модели са строго повученим границама, али у појединим срединама, или периоди-

ма развоја, поједини од ових модела доминирају. Традиционални модел, са аспекта времена примене, је доминантан, јер је трајао неупоредиво дужи од преостала два модела. Међутим, традиционални модел има веома мали значај у савременом друштву. Ово стога што се суштина традиционалног модела састоји у веома поједностављеном и за савремене услове неприхватљивом алгоритму: — регистровање проблема — искуствени модел — решење. Државни модел је типичан продукт државног социјализма. Својом суштином (планско вођење привреде) требало је да замени дејство тржишних закона.

Рационални модел се заснива на научном приступу проблемским ситуацијама, односно на моделима научне анализе, математичко-статистичким и логичким методама. Процес анализе базира се на подели посматраног проблема на његове делове како би се што је могуће прецизније утврдили узроци настанка проблема. Овим приступом у доношењу одлука могуће је прекрити сва битна подручја функционисања предузећа, почев од тржишта ресурса, производа и услуга, закључно са свим производним факторима, као што су капитал, рад, знање, предузетништво и сл.

Рационални модел је компатибилан са самоуправљањем, што се може доказати кроз два битна елемента:

- рационално одлучивање претпоставља и укључивање аутономије привредних субјеката, а економска аутономија је, барем по дефиницији, битна претпоставка самоуправљања;
- само она привреда која функционише на бази рационалног одлучивања може бити ефикасна, а самоуправљање, опет по дефиницији, подразумева ефикасност у привређивању.

По овим поставкама произилази да је државни модел са централним планом или било који облик државне економије неспојив са самоуправљањем. Државни модел не осигурава аутономију економских субјеката, нити ефикасност привређивања, што посебно не треба доказивати.

Привредна опредељења наше земље у 70-тим годинама показују да смо напустили идеју о самоуправној привреди, заснованој на рационалном одлучивању, а са друге стране нисмо се хтели вратити на државно-плански модел одлучивања. Управо у том периоду научна истраживања, базирана на дневној политици, покушавају изнаћи неки „трећи“ модел, који није ни рационално-тржишни нити државно-плански. Тај се модел данас назива договорна економија. Међутим, овај модел није могао практично функционисати, па се зато морало прибећи државној регулацији, али то није била државна економија, већ интервенције од случаја до случаја, усмерене, у првом реду, на отклањање последица изазваних договорном економијом. У основи овај „трећи“ модел представља „недоношче“, које није могло да опстане. У целини посматрано, економско окружење у којем функционишу предузећа, заснива се на поставци да самоуправљање

треба развијати у нетржишној околини, било да је то планска или договорна економија. У таквим условима, сасвим извесно, не постоје основни предуслови за примену науке и научних сазнања, ако се изузме онај сегмент науке који се ставио у службу дневне политике.

3. Друштвено окружење делује на функционисање предузећа преко одређених друштвених групација међу којима се по значају издвајају:

- Политичка бирократија као основни чинилац југословенског самоуправљања. Бирократија је увела самоуправљање снагом сопствене позиције, значи одозго, она је стварни аутор и реализатор идеје о самоуправном пројекту, па се отуда и јавља као заштитник и арбитар самоуправљања.

- Радничка класа која, и поред увијања у плашт авангарде, ради у оквиру традиционалних технологија. Овако третирана радничка класа је далеко од савремене производње у доба електронике и информатике, па се отуда не разликује битно од радничке класе из 19. века.

Концепт друштвеног окружења ослања се на коалицију између ових група, при чему бирократија осигурава радничкој класи запослење, одређени, веома низак лични доходак, као и слободу лошег рада или још прецизније нерада. С друге стране, радничка класа обезбеђује бирократији политички легитимитет и апсолутну слободу управљања друштвом по сопственом нахођењу. У ствари, ова коалиција представља друштвену базу етатизма, спрегу конзервативних политичара и конзервативних радника, односно нерадника. Овом спрегом затворени су сви прилази науци за учешће у одлучивању о било ком релевантном фактору развоја друштва.

4. Културно окружење представља недовољно изражено подручје, посебно са аспекта утицаја на функционисање предузећа. Утицај културе на процес привређивања је вишеструк, али за потребе ове анализе карактеристична су следећа два аспекта:

- Политичка култура, у овој анализи обухвата културу дијалога и право на другачије мишљење, толеранцију у расправама без емоционалних набоја. Само у таквим условима могуће је водити расправу и адекватно разматрати проблематику пословања предузећа. Међутим, стање и у овој области је, у нашој стварности, забрињавајуће.

- Социјална култура, која своју основу, у нашим условима, налази и тзв. уравниловци. Уравниловка је по дефиницији непријатељ свакој индивидуалној креативности, укључујући и предузетништво.

Заједнички ефекти који се добијају дејством наведена два фактора огледају се у нетрпељивости, која је максимално изражена у пословању наших предузећа, у ауторитативности функција а не знања и способности. Ауторитативност је веома компати-

билна са уравниловком на свим сегментима нашег друштва. Само захваљујући спрези ова два сегмента код нас је постало нормално да се ефикасна предузећа кажњавају на тај начин што се одузима од успешних и уступа неуспешним предузећима, што је само специфична манифестација поменуће коалиције, с тим што се она овде реализује кроз сарадњу између политичке бирократије и физичког рада. Нагодба се састоји у томе да радници прихватају званичну идеологију, а бирократија прихвата филозофију нерада, конкретизовану уравниловком.

Сасвим је извесно да овај аспект културног окружења јача етатизам не само у политици већ и економији, а етатизам по својој суштини не прихвата никаква решења изван задатих оквира, макар да се та решења базирају на научним основама. Отуда и овај сегмент окружења има веома негативан став према рационалном одлучивању и давању науци места и улоге која јој припада у савременим условима и индустријским развијеним земљама.

5.2. ОДНОС ПРЕМА НАУЦИ СА АСПЕКТА ФУНКЦИОНИСАЊА ПРЕДУЗЕЋА

Функционисање предузећа се у нашој земљи одвија на поставкама самоуправљања, јер самоуправљање добија своју конкретизацију у првом реду у оквирима предузећа. Теоријски посматрано, самоуправљање је у сваком друштву могуће реализовати на три основна нивоа:

- ниво радне групе, односно микрониво,
- ниво предузећа, односно мезониво и
- ниво друштва, односно макрониво.

Са аспекта организације, поставља се питање који ниво самоуправљања обезбеђује услове за ефикасно функционисање предузећа? Ако се жели рационалан одговор на ово питање, потребно је утврдити критеријуме као помоћно средство за избор оптималног нивоа самоуправљања. Истраживања у овом раду ће се усмерити ка два основна критеријума:

- информисаност и знање о производном и пословном процесу и
- мотивација запослених у предузећу за суделовање у самоуправљању.

Са аспекта информисаности и знања, ниво радне групе има свакако предност, што показују и кретања у партиципацији управљања у индустријски развијеним земљама. Партиципација управљања у скандинавским земљама је доста развијена, а реализује се, у првом реду, на ниво радних група. Насупрот овим кретањима, развој самоуправљања у нашој земљи потпуно занемарује ниво радних група. Било је одређених покушаја почетком шездесетих година када су се појавиле економске — касније радне јединице. Овај покушај није дао очекиване резултате, јер су економске јединице концепцијски биле постављене као мала предузећа унутар предузећа, а не као радне групе.

Основна карактеристика развоја самоуправљања у нашим условима огледа се у занемаривању информисаности, знања и преношења самоуправљања на глобални ниво. Овај се процес одвијао под познатим паролама о „овладавању радника проширеном репродукцијом” и сл. С друге стране, делегатски систем је још више удаљио самоуправљање од информација и знања, па су отуда и ефекти у примени знања у процесу функционисања предузећа тако мали.

Постојећи самоуправни систем у нашем друштву заснива се на погрешним поставкама о мотивацији људи за самоуправљање. У ствари, творци теорије нашег самоуправљања нису теоријски ни разрађивали питање мотивације радника за самоуправљање. Једноставно су пошли од поставке да су радници мотивисани за самоуправљање из следећих разлога:

- учешће у управљању као креативна активност урођена је људска потреба;
- сви радници подједнако су мотивисани за учешће у управљању;
- радници су највише заинтересовани за ону фазу процеса управљања у којој се доноси одлука;
- радници су мотивисани за учешће у управљању, у првом, реду, због дохотка, односно личних доходака.

Наведене поставке нису научно образлагане, већ су прихваћене као нормална појава, с обзиром на природне особине човека. Међутим, озбиљнија анализа не иде у прилог овим тврдњама, посебно када оне треба да представљају основне постулате понашања човека.

Што се тиче мотивације за учешће у управљању као људске потребе, она са аспекта психологије има некаквог основа, али на одређеном степену достигнутог друштвеног и личног стандарда. Човек је по природи мотивисан, у првом реду, за задовољење својих потреба које му обезбеђују егзистенцију. Потребе вишег реда су актуелне тек по задовољењу потреба нижег реда. Како увођење самоуправљања пада у време када егзистенцијалне потребе већег дела запослених нису биле подмирене, то се ова поставка о мотивисаности као природној људској потреби не може некритички усвојити као правило понашања.

Претпоставка по којој су сви људи подједнако заинтересовани за учешће у управљању, такође се може ставити под сумњу. Наиме, веома је слободна и храбра поставка по којој су сви људи једнаки, а посебно када је креативност у питању. Нека истраживања говоре супротно, шта више из ових истраживања произилази да већина људи није креативна — креативна је увек само мањина.²²⁾ Поред тога, неодржива је поставка по којој су сви људи подједнако заинтересовани за сва питања о којима се расправља. Овом се поставком негирају природне разлике међу људима, што најближе речено не треба коментарисати.

²²⁾ Fourastie J., Цивилизација сутрашњице, Загреб, 1986. стр. 10.

Претпоставка да су радници посебно заинтересовани за онај део управљања у којем се доноси одлука, није потврђена психолошким и социолошким истраживањима. Напротив, нека истраживања показују да су радници више заинтересовани за информације о предмету истраживања, него да сами одлучују.²³⁾ Према овим истраживањима, радници су више заинтересовани за консултацију и за контролу над спровођењем одлука, него за сам чин одлучивања.

Теза да су радници заинтересовани за укључивање у процес управљања због дохотка и личних доходака, може се заснивати на науци Тејлоровог доба и најамних односа у класичном смислу. Што се савремене науке тиче, ова претпоставка нема никакву основу. У ствари, ова поставка је део укупног процеса мистификације дохотка и његовог прерастања из економске у чисто политичку категорију.

5.3. НЕОПХОДНОСТ ИЗМЕНА ПОСТОЈЕЋИХ ОДНОСА ПРЕМА НАУЦИ

Анализом наведених питања дејства окружења система и функционисања предузећа на научни приступ развоју у нашем друштву долази се до забрињавајућих података — везаних за укупан однос према знању и науци уопште. Стање у овој области је, гледано из садашње перспективе, забрињавајуће, међутим, проблем показује прави интензитет негативног дејства када му се приђе са аспекта будућности. Чак и у случају да се данас определимо за сустизање достигнућа научно-технолошке револуције, значи опредељење за сутра у којем ћемо бити мање технолошки колонизирани. Неопходна је измена укупних односа према научно-технолошком развоју, не као нечем што је себи самом сврха, већ као средству за трансформацију односа у производњи, као начину за достизање квалитативних промена у развоју друштва. Садашњи тренутак у економији, у светским размерама, карактерише се трансфером технологија, али је такође чињеница да је за реализацију трансфера технологија потребан одређени ниво знања и посебно битно измењен однос према знању.

Посматрано са садашњег аспекта, стање у предузећима са друштвеним власништвом је такво да је веома тешко извршити ефикасне и квалитативне промене односа према науци и знању уопште. Процес одлучивања је још увек спор, мукотрпан и крајње неефикасан. Слична је ситуација и са обезбеђењем потребних финансијских средстава, посебно у условима када се економска криза продубљује.

За разлику од предузећа у друштвеном власништву, сектор мале привреде у укупним напорима за прилагођавање тржишним условима привређивања, значајну пажњу посвећује науци, усва-

²³⁾ Можина С., Заинтересованост самоуправљача за одлучивање, контролу, давање предлога и добијање информација, Социологија бр. 3/78, стр. 27—34.

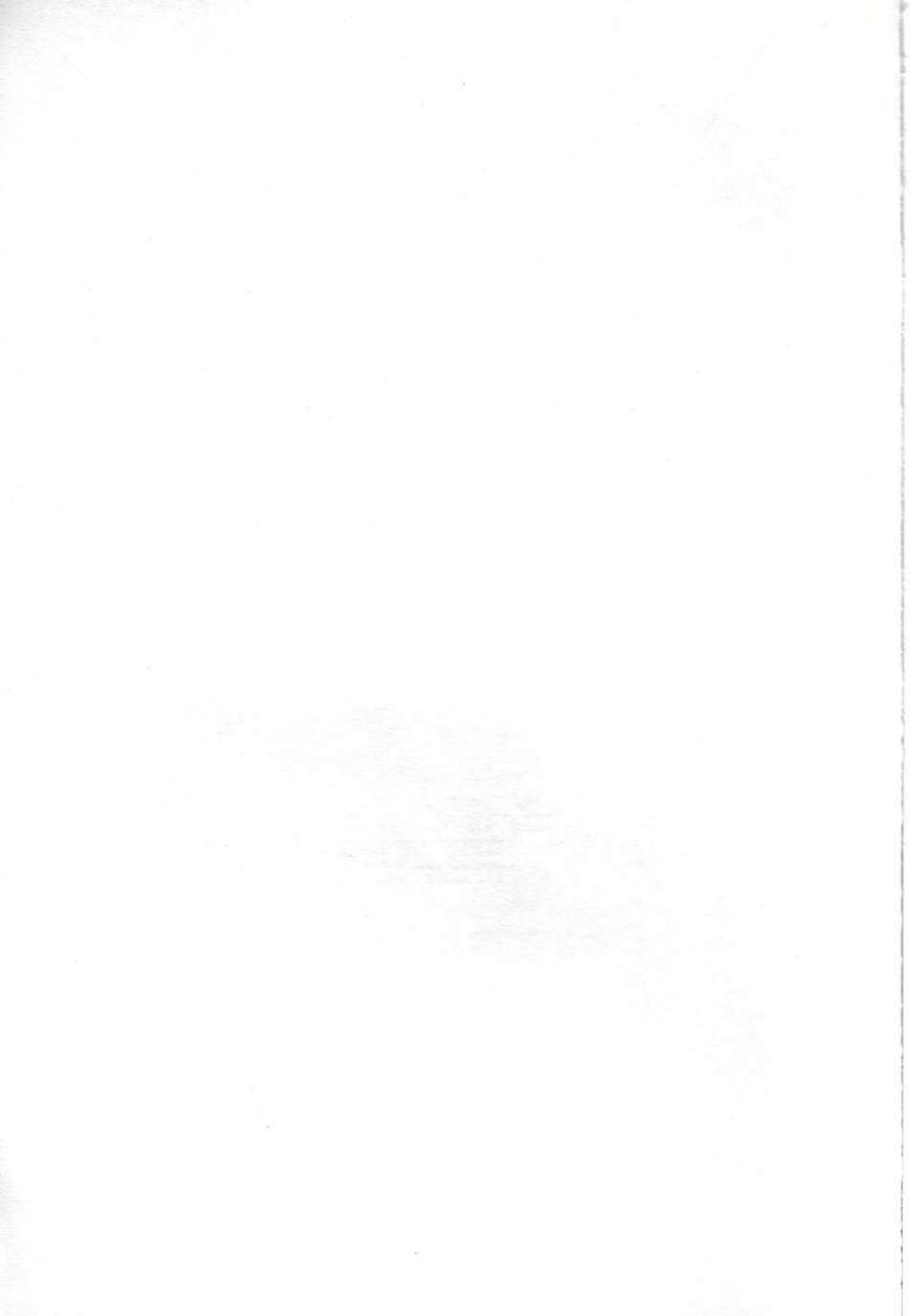
јајући тржиште информација као саставни део укупног тржишта. При томе, полази се од сазнања да су информације роба, и то веома курентна. Овакав однос према знању и науци уопште, довео је до значајних промена у области научноистраживачког рада. Наиме, све је чешћа појава да се као предмет истраживања у многим научноистраживачким пројектима налазе питања из области функционисања система мале привреде.

С друге стране, мала привреда се веома ефикасно ослања на сарадњу са научницима из разних области, при чему се стручњаци одабирају само по критеријуму познавања конкретне проблематике за коју је мали привредник заинтересован.²⁴⁾ Формализација око одлучивања и реализације ове сарадње сведена је на минимум, а међусобне обавезе регулишу се према тржишним критеријумима.

Тенденције у развоју мале привреде, са аспекта места и улоге науке и знања, охрабрују, а показују да се и у нашим условима може прећи на тржишно привређивање, при чему наука има своје, и те како значајно место.

²⁴⁾ Илустрација наведених тврдњи може се наћи и у систему „БРА-БА КАРИБ“ у којем је ангажовано преко 120 научних радника из земље и иностранства, са статусом сарадника, консултанта, реализатора програма или конкретног посла. Поред бројности значаја је лепеза модалитета ангажовања научника.

**III УПРАВЉАЊЕ У
ПРЕДУЗЕЋИМА МАЛЕ
ПРИВРЕДЕ**



1. УПРАВЉАЊЕ У САВРЕМЕНОМ ЕКОНОМСКОМ ПРОСТОРУ

Савремени економски тренутак је, у ствари, период у којем се преламају утицаји два велика раздобља у развоју човечанства. Преламају се утицаји индустријског и постиндустријског друштва, чије се карактеристике толико разликују да једне негирају друге.

Основне карактеристике предузећа индустријског друштва огледају се у стандардизацији, специјализацији, синхронизацији, концентрацији, максимализацији и централизацији.²⁵⁾ Последица ове оријентације у концепцији функционисања предузећа јесте масовна производња у великим серијама реализованим у великим производним капацитетима, у којима се процес одвија по хијерархијској организацији са централизованим управљањем и развијеним штапским службама, рутинским руковођењем и спорим реговањем на промене у окружењу.

У постиндустријском друштву предузећа функционишу у потпуно измењеним условима и њима прилагођеној концепцији организације. Основне карактеристике предузећа у овим условима огледају се у настојању да се правовремено прилагоди динамичним променама, у првом реду, у области тржишта и технологије. Навике потрошача су знатно измењене, па долази до изражене сегментације тржишта, на којем почиње да доминира субјективна компонента квалитета производа. Управо из ових разлога ефикасност, флексибилност и способност за промене — не само производње већ и пословне оријентације, у којој маркетиншки приступ има одлучујућу улогу — представљају надребене критеријуме за успешно пословање. Суштину технолошких промена чине микроелектроника, роботика, информатика и биогенетика. Постиндустријско друштво није више продукт кабинетских прогноза и предвиђања, већ је у индустријски најразвијенијим земљама постало реалност.

Процеси изазвани преласком у постиндустријско друштво доводе до „све веће међузависности привредних субјеката у светским размерама, до глобализације светске привреде, до нових могућности и проблема човека, до могућности хуманизације и

²⁵⁾ Toffler A., Трећи талас, стр. 112.

демократизације друштва, али и до супротних могућности. Будућност остаје отворена и независна, догађају се интензивне промене у згуснутом времену.”²⁶) Под утицајем ових двеју концепција — индустријске и постиндустријске, одвија се процес управљања предузећем у савременим условима. Последице ових утицаја огледају се и на укупно подручје економије. Многа научна сазнања која су у пракси прихваћена долазе под удар критике и промена. Мењају се и такве економске категорије као што су стабилност, дисциплина, дугорочно планирање и сл. Уместо постулата сталности строгости и дисциплине у процесу функционисања предузећа почињу да доминирају променљивост, креативност, иновације и предузетничко понашање. У ствари, значајне су промене на реализацији сталности и промена, концепције и структуре, организованости и спонтаности, централизације и децентрализације, при чему доминантну улогу добијају одређења за јачање динамичности и способности за промене. Искуства из прошлости не могу се користити за сигурну прогнозу, из простог разлога што нема сигурне будућности, јер време сигурне будућности је за нама, припада прошлости. Управо из ових разлога стратегијско управљање у предузећу није усмерено ка великим инвестицијама већ ка креативним и иновативним кадровима.

У целини посматрано, управљање предузећем у савременим условима се мора заснивати на перманентном критичком односу према себи и свом предузећу, при чему основу за дефинисање концепције развоја чине креативност у смислу стварања нових идеја и могућности, и иновативност као конкретизација креативности у производним и пословним акцијама. Реализација ове концепције подразумева смелост и спремност доносиоца одлуке на ризик у практичној реализацији, што подразумева и промену начина размишљања и прилаза проблематици пословања предузећа.

2. УПРАВЉАЊЕ У ЈУГОСЛОВЕНСКОМ ЕКОНОМСКОМ ПРОСТОРУ

Напуштањем или боље рећи искључењем из социјалистичког блока, Југославија је покушала да нађе нови модел друштвеног система који није ни капиталистички ни социјалистички, модел назван самоуправни социјализам. Првих двадесетак година рада на овом моделу карактерише се безуспешним настојањима за реконструкцију наслеђеног државно-социјалистичког модела, уносећи у њега неке елементе економије. Већи заокрет у овом правцу покушао се направити у периоду привредне реформе 1965—1971. Овај покушај се убрзо показао неуспелим, па је зато и напуштен. Настављено је са разрадом новог модела - самоуправ-

²⁶) Групић Д., Постапак и развој предузетништва и предузећа, Информатор, стр. 97.

ног социјализма, а модел је доживео пуну конкретизацију Уставом из 1974. и ЗУР-ом. Тиме је и заокружен грандиозни идеолошко-институционални пројекат тзв. договорне економије, система удруженог рада, делегатског система и слободне размене рада конкретизоване СИЗ-овима.

Непуних десетак година живота овог пројекта било је више него довољно да се увиди заблуда и да се схвати да је тзв. златно доба самоуправљања, уместо подизања друштвеног развоја на ниво који обезбеђује егзистенцијалне потребе човека, довело друштво до кризе која се граничи са подношљивошћу. С друге стране, криза није карактеристика самоуправне Југославије, већ и читавог социјалистичког блока. Ова подударност у времену и узроцима кризе, показује да, у ствари, Југославија није никада престала да буде део тог света, као и да њен економски, друштвени и политички систем има све карактеристике реалсоцијализма.

При давању оваквих оцена о карактеру и резултатима пројекта самоуправног социјализма, било би коректно да се најпре изнесу биланси његових резултата, ако се тако уопште могу назвати његови промашаји. Међутим, резултати ове недопустиво скупе авантуре толико су познати да свако њихово приказивање изазива досаду. Са аспекта управљања, знатно је упутније покушати пронаћи разлоге бродолома самоуправљања по нашем рецепту.

Један од значајних пропуста пројекта самоуправног социјализма свакако је у чињеници да је управљање предузећем дефинисао као аматерску непрофесионалну делатност коју врше сви радници, без изузетка, било директно или индиректно преко одговарајућих органа (само)управљања. Потврду бесмислености овог опредељења могуће је наћи у земљама са рационалним економијама где се менаџмент све више професионализује.

Када се говори о менаџерству овај се концепт конкретизовао и у пројекту самоуправног социјализма, али не као професионални већ као политички менаџмент. Овај се менаџмент интерполирао и у избору директора, и у процесу управљања. Основни критеријум успешности управљања и руковођења предузећем огледао се у политичкој лојалности према локалној бирократији.

Овакав приступ управљању је, поред осталог, и последица лошег превода изјаве декана једне пословне школе у Berkley, који је рекао: „Проблем са партиципативним управљањем јесте у томе да то једноставно добро функционише.”²⁷⁾ Последице нашег модела партиципативног управљања су потпуна неефикасност предузећа. Разлози за овакво стање су вишеструки, али се по значају издвајају:

- базирање менаџерских процеса не на стручности, већ на политичким и социјалним компонентама;

²⁷⁾ „Фортуне”, бр. 8/87.

- политички манџмент је по суштини усмерен на одржавање социјалног мира и преживљавање предузећа, а не према максимирању ефеката исказаних и развојем;
- процес доношења одлуке у овим условима веома је компликован, дуготрајан и надасве неефикасан, па је предузеће онемогућено да брзо реагује на промене у окружењу;
- наша предузећа су усмерена и на спољнотрговинско пословање, па је сасвим јасан исход преговора између нашег управљача и професионалног менаџера.

Једна од карактеристика пројекта самоуправљања јесте да се базира на поставци о јединству и хармонији интереса у самоуправно организованом предузећу, међу свим запосленим и на свим нивоима. Међутим, социјални конфликт између оних који руководе и оних којима се руководи је једна од карактеристика предузећа у развијеним земљама. Овај конфликт је, у основи, конфликт на релацији предузеће као тржишни инструмент и колектив као друштвена категорија. При овоме се мора уважити чињеница да се конфликти не могу укинути, али се зато могу веома успешно регулисати, приписивањем одређених правила и њиховим санкционисањем.

Целовит приступ регулацији конфликта подразумева и аутономни синдикат, који уместо да представља школу самоуправљања, мора преузети активну улогу при дефинисању правила за регулисање конфликта. Данас у време интензивних штрајкова најбоље се види шта значи оставити нерегулисане конфликте.

У целини посматрано, излет у самоуправни социјализам је пропао, што и није некаква новост. И сами творци овог пројекта изјављивали су да је пројекат добар, чак је добијао епитете савршеног, али се никако нису могли створити услови за његово заживљавање.

Када се анализирају субјективни фактори значајни за реализацију пројекта самоуправног социјализма, онда је ове факторе могуће лоцирати на два основна сегмента друштва — на народ или његово руководство.

Теза по којој је пројекат добар, али народ не ваља, је вишеструко апсурдан. Људи се једноставно не понашају у складу са пројектом само у случајевима када пројекат није прилагођен тим људима, њиховим потребама, ставовима и мотивацијама. Ако пројекат није прилагођен разним потребама људи онда то није добар пројекат, он представља утопију. При покушају реализације пројекта самоуправног социјализма олако се прешло преко чињенице да се ниједна велика друштвена промена у историји, није реализовала по шеми: пројекат-реализација. Пројекат је могуће реализовати само онда када су његови елементи прилагођени и систему у окружењу система у коме се пројекат реализује.

Друга теза која се односи на руководство народа може се свести на поставку по којој је пројекат добар, али његову реализацију онемогућавају политичко-бирокупатске структуре. Ова се

теза заснива на теорији завере, при којој се може поставити питање зашто би бирократија понудила пројекат, који ће морати сама да саботира? Зашто се власт одмах не би определила за пројекат који је у складу са њеним интересима. Ако се може говорити о погрешкама овог фактора, онда су оне у превиду о континуитету развоја људског друштва, тј. понуђени пројекат је значио општар прекид са постојећом стварношћу.

Из наведеног произилази да су неосноване тврдње по којима се самоуправљање не остварује зато што субјекти не реализују пројекат. Разлоге треба тражити у погрешним поставкама — у економској, идејној и политичкој сфери.

3. ВЛАСНИШТВО НАД СРЕДСТВИМА КАО ДЕТЕРМИНАНТА УПРАВЉАЊА

Период после другог светског рата, у нашем привредном животу, карактерише се синтагмама: деприватизација, национализација, експропријација, капитализација, социјализација и сл. Ови су изрази били присутни у комуницирању међу свим деловима нашег друштва, почев од политичара и научника, преко сељака и радника, до обичних људи и руководиоца, уз напомену да, са појмовног аспекта, ови термини нису имали исто значење код свих учесника у комуницирању. За једне су представљали победу и прогрес, а код других су изазивали разочарање и пораз.

Садашњи тренутак привредног живота карактерише се појмовима супротног значења, са тенденцијом да се потпуно обезвреде и они релативно скромни ефекти, уз веома наглашено генералисање негативности, посебно када се одређене појаве посматрају издвојено из времена и простора у којем су се збивале. Наставак оваквих понашања веома погодује одвајању организационог понашања од објективне стварности, уместо да се стварност што више разуме и изражава.

Осврт на ова питања не циља на целовиту расправу о овој проблематици, већ служи као основа за сагледавање трансформационих процеса власништва у нашем друштву и, у том склопу, управљања предузећем.

Трансформациони процеси у области власништва над средствима за производњу у нашој земљи условљавају измену односа према управљачким активностима у предузећу. Међузависност облика власништва и функције управљања веома је изражена, и то не само са аспекта садашњице, већ и историјски посматрано. Наиме, јединствена функција управљања, чији је носилац у условима натуралне производње, била једна особа која је истовремено била и извршилац, доживела је значајне промене. На основу развоја производних снага и других трансформационих процеса у друштву, уопште, долази до раздвајања функције управљања и извршења. Како је текао даљи развој производних снага, посебно са аспекта тржишта и техничке опремљености, дошло је до

даљег трансформисања функције управљања, при чему се јављају два њена сегмента — управљање и руковођење. Овде се још увек не ради о посебним функцијама, већ о управљању као целомитом друштвеном односу, чије су активности у различитим периодима друштва и различитим односима власништва имале различите носиоце.

Шема носилаца функције управљања, односно појединих њених делова, са друштвеног аспекта има историјску закономерност, али са појединачног аспекта предузећа — трајну актуелност. При овоме се мора поћи од чињенице, да — без обзира на облике власништва у којем се разматра питање управљања као друштвеног процеса — управљање припада власницима над средствима за производњу. С друге стране, извршавање, по правилу, спада у надлежност невласника. Руковођење се интерполира као трансмисија између извршавања и управљања па, према томе, има карактеристике и једне и друге активности.

Са аспекта трансформационих процеса у нашем привредном животу значајно је дефинисати ко су носиоци наведених функција. Како се процес управљања, коначно и у нашој привреди, реализује у предузећу као основном облику организовања, то се при анализи овог питања мора поћи од чињенице да је предузеће продукт капиталистичких продукционих односа и слободе привређивања. Предузеће се развија на принципима имовинске самосталности, производње за тржиште и на самосталном сношењу ризика за своје пословање.

Полазећи од наведених поставки, потребно је дефинисати функцију управљања предузећем у нашим условима, с тим да се овом питању не прилази са аспекта теоријских сазнања, већ са аспекта праксе функционисања, прецизнијег и јасног дефинисања функције управљања, руковођења и извршења.

Ако се у нашим условима покушају анализирати принципи на којима се базира функционисање предузећа у рационалним економијама, са извесношћу се може констатовати да предузеће у условима друштвеног власништва не може егзистирати. Садашња концепција организације предузећа и појединих функција у њему заснива се на обједињавању управљачке и извршне функције, као основе самоуправног система. Значи, у условима самоуправљања, управљање се враћа извршиоцима који су уједно и управљачи. Управо у овој, највећој тековини самоуправног социјалистичког друштва, треба тражити и основне узроке и слабости за неефикасно функционисање предузећа, па и целокупног привредног система.

Посматрано са аспекта наведених поставки о предузећу и управљању, може се са извесношћу констатовати да је у самоуправном концепту дошло до трансформације власништва, као основе управљања, у „квази власништво“ и управљања у „квази управљање“! Ово стога, што се управљање мора заснивати на праву власништва на средствима за производњу. Само онај ко је власник средстава за производњу тај је, истовремено, носилац

функције управљања. Сва настојања у нашој теорији, а посебно у области законске регулативе, да се изнађе неко „средње” решење — остала су у домену недоречености. Проблем власништва и управљања остао је нерешен и у Закону о предузећима, а све док се ово питање не реши немогуће је очекивати ефекте од управо започетих реформи.

Одговор на питање титулара власништва на средствима у друштвеном предузећу јесте приоритетно питање, без чијег решења нема ни решавања укупне проблематике функционисања привредног система у земљи. При овоме, однос између функција управљања, руковођења и извршења у предузећу, као и компетенције надлежности њихових носилаца морају бити веома прецизно дефинисане. Само таквим приступом могуће је изаћи из стања нередица, нерада и неодговорности у стању реда, рада и креативности.

Овим се приступом омогућује остваривање предузетничке улоге руководиоца у предузећу. Уместо нерационалног трошења времена за решавање питања, која најчешће не спадају у домен руководиоца, предузетнички начин усмерава руководиоца на обављање оних послова које је на њега пренео власник — управљач. У ствари, руковођење је функција која произилази из положаја у процесу рада, а условљена је друштвено-техничком поделом рада. Сваки рад за чију је реализацију потребна подела, подразумева функцију контроле и руковођења.

Руковођењу се може прићи са више аспеката, па када се руковођење посматра са аспекта непосредних извршилаца, оно има карактер управљања, јер је власник, у односу на извршиоце, пренео функцију управљања на руководиоца. Када се руковођење посматра у односу на власника средстава, тада руковођење има карактер извршне функције, јер руководиоца представља извршни орган управљања.

Улога руководиоца — управљача подразумева већа права и овлашћења, али и одговорност за обављање послова. Како се активности руковођења конкретизују више координацијом других људи, а ређе непосредним обављањем посла, то у домену руковођења спадају: предузетништво, контрола, распоред ресурса и посредовање.

Руководилац у улози предузетника има изузетно значајну улогу, па отуда улогу предузетника све више у име власника преузимају професионални управљачи — руководиоци, односно менаџери. Разлоге за ангажовање специјалиста у области предузетништва треба тражити, у првом реду, у турбулентним променама, у окружењу у којем предузеће функционише. Време када се успешно пословање обезбеђивало по моделу у чијој се основи налазила механизација и тејлористичка организација рада, припада прошлости.

Слично постојању животног циклуса производа могуће је дефинисати и животно циклус предузећа, у којем се разликује више фаза, при чему свака од њих захтева различите приступе

у процесу руковођења. У фази изградње предузећа од руководиоца се тражи одлучност и спремност уласка у пословни ризик. У фази раста предузећа, менаџер се карактерише амбицијом и ауторитетом. У фази иновације и диференцијације предузећа, руководиоца се мора карактерисати способношћу за стратешка предвиђања. Заједничка карактеристика за руководиоце — са аспекта предузетништва у савременим условима — јесте њихова спремност и способност за прихватање промена.

У литератури се функцији руковођења додељују различити задаци. „У оквиру руковођења врше се рашчишћавање укупног задатка радне организације и обезбеђење иницијативе и координације свих учесника у извршењу јединственог циља. У том смислу задаци функције руковођења могу се дефинисати као:

- претварање укупног задатка у делимичне задатке и одређивање послова за свако радно место;
- покретање иницијативе и давање импулса за извршење конкретизованих задатака;
- повезивање свих акција у извршавању појединачних послова на свим радним местима и њихово међусобно усклађивање ради остварења основног задатка”.²⁸⁾

Сасвим је извесно да на одређеним нивоима руковођења доминирају поједине од наведених активности, па је отуда и структура активности руководиоца на појединим нивоима различита. Врхунско руководство доноси мањи број одлука, али се ове одлуке карактеришу изразитом комплексношћу. Међутим, нижи руководиоци прецизније одређују конкретне проблеме у функционисању предузећа, па су отуда у ситуацији да веома често доносе одлуке, које су по свом карактеру мање сложене.

Савремени услови привређивања, с једне стране, а раст и развој предузећа са друге, повећавају организациону проблематику предузећа и по ширини и по дубини. Отуда се од савременог руководиоца тражи познавање вештине делегирања послова, с тим да се то делегирање реализује како у области потребних овлашћења тако и неопходне одговорности. То је један од значајних фактора успешности разлагања укупног задатка предузећа на све запослене. Заправо могло би се рећи да се у савременим условима привређивања, успешност руковођења манифестује у значајној мери кроз успешност делегирања задатака.

Када се пође од наведених поставки о управљању и савремених кретања у области управљања и руковођења, поставља се питање како је могуће спојити улогу директора — менаџера са овим кретањима, уз неизмењене власничке односе, посебно када се говори о предузећима у друштвеном власништву. Са аспекта садашњих поставки и постојеће праксе, улоге руководиоца, а посебно директора је противуречена са савременим кретањима у

²⁸⁾ Јовановић Н., Организација удруженог рада, Градина, Ниш, стр. 125.

области управљања. Противуречност је толико изражена да озбиљно угрожава реализацију савремених концепција из области управљања и руковођења.

У ствари, концепција руководиоца — директора у нашим условима и поред јасних формално-правних опредељења, разапета је између идеологије и стварности. У сфери идеолошких опредељења чине се покушаји да се приближимо руковођењу које се професионализира, док смо у сфери реализације још увек веома близу политичком менаџменту, чији су резултати веома видљиви — потпуна неефикасност предузећа.

Уколико наше друштво заиста жели значајне промене у области управљања предузећем, а савремена кретања у области управљања као и наша економска стварност указују да мора доћи до суштинских промена, основ промена се мора наћи на релацији власништво — управљање. Власник или власници су носиоци функције управљања, они бирају руководство и на њега преносе предузетничке функције. За свој рад руководство одговара власнику, он га смењује ако нису остварени очекивани — планирани пословни резултати.

Само овим приступом могуће је прецизно и јасно разграничити компетенције власника као управљача, менаџера као руководиоца и радника као извршиоца. На овај начин се успоставља један, на економској логици заснован природан однос у погледу хијерархије надлежности које имају силазну кривуљу - од власника закључно са извршиоцем. При томе је управљачка функција коју поседује власник, без обзира да ли је власник остварује директно или посредно, надређена свим осталим функцијама.

У предузећима са друштвеним власништвом, према Закону о предузећима, извршиоци и управљачи налазе се у истој личности, јер су, чланови радничког савета радници који оцењују и контролишу рад пословног органа. Поставља се питање како онда директор од њих може тражити савестан и одговоран рад, када њега као директора, ти исти радници оцењују, па му могу неосновано ускратити или продужити мандат. У томе и јесте кључни проблем функционисања предузећа по савременим концепцијама. Није редак случај у нашој привредној пракси да се управо због наведених релација у предузећу формира прећутна коалиција између радника и руководства, која се реализује тактиком међусобног незамерања.

Заједничка карактеристика обе наведене могућности — неоправдано смењивање или продужење мандата, као и коалиција, не нуди ни предузећу, а ни друштву у целини перспективу која води изласку из постојеће кризе, већ је напротив само продубљују. Све док наше друштво не реши, на економским поставкама, питање власништва над друштвеним средствима, нема изласка из овог, за сада, затвореног круга неефикасног привређивања у друштвеним предузећима.

4. ОБЛИЦИ ОРГАНИЗОВАЊА КАО ДЕТЕРМИНАНТА УПРАВЉАЊА

4.1. ОБЛИЦИ ОРГАНИЗОВАЊА ПРЕДУЗЕЋА У ТРЖИШНОЈ ПРИВРЕДИ

Основне поставке на којима је изграђена концепција организовања предузећа у земљама са развијеном тржишном привредом усмерене су на обезбеђење предузетничког функционисања предузећа. Како се предузетништво базира на приватном власништву капитала, аутономији предузећа, тржишној конкуренцији, на потпуном сношењу ризика пословања и праву на остварени профит, то је логично да је и организовање привредних субјеката усмерено на задовољење ових критеријума.

Институционално организовање предузећа је у већини европских земаља (изузев Швајцарске и Италије) регулисано посебним, тзв. трговачким законом, који садржи одредбе везане искључиво за власника и предузетника, али не и за радника у предузећу. Уређење међусобних односа препуштено је предузећу које ове односе регулише тзв. уставом предузећа. Уставом предузећа се регулишу односи моћи, као и сукоб интереса руководилаца и радника, као нормалне појаве у тржишној економији. На бази основног акта доносе се и друга нормативна акта, којима се ближе регулишу понашања послодаваца, радника и радничких представника.

Са аспекта управљања, значајну улогу има величина предузећа. У мањим предузећима власник — предузетник, најчешће, непосредно управља укупним процесом пословања предузећа. Насупрот малим предузећима, у сложеним облицима организовања веома је сложена менаџерска структура, при чему генерални директор преузима улогу предузетника. Између ове две крајности јавља се веома широка лепеза модалитета облика организовања предузећа. Избор облика организовања је слободан и представља ствар опредељења власника. Међутим, избором облика организовања предузећа, власник предузећа се мора придржавати одређених минималних прописа за конкретни облик организовања. Најчешће се ти прописи односе на правно регулисање односа међу улагачима сопственог капитала, њиховог односа према туђем капиталу, као и односа према друштву.

Основне разлике међу облицима организовања јављају се, у првом реду, према власништву капитала који је послужео за оснивање предузећа, облику обезбеђења капитала, односно гаранције за позајмљени капитал, према управљању, расподели добитка и губитка као и односу према ризику. Са овог аспекта посматрано, све организационе облике могуће је свести на четири основне групе, и то:

- индивидуална предузећа,
- трговачка друштва,
- јавна предузећа и
- задруге.

Као индивидуална предузећа конституисана су предузећа код којих је власник истовремено и предузетник. То су најчешће мала, а некада и средња предузећа која оснивају више власника предузећа. Једини услов који улагачи треба да испуне за оснивање ове врсте предузећа, састоји се у уговору којим се регулишу међусобни односи улагача, како у делу обавеза тако и у делу права по основу улагања. Садржај уговора у погледу начина и висине улагања, као и учешће у расподели остварене добити препунтвен је апсолутној слободи избора улагача средстава, при чему је за регистровање битно да су ти односи регулисани, а не и начин на који су регулисани.

Трговачка друштва се могу разврстати у две основне групе, као персонална друштва и капитал друштва. У персонална друштва спадају тајна и јавна трговачка друштва и командитно друштво. Власници ових друштава су две или више особа, при чему се управљање реализује по начелу: једнака права — једнака одговорност.

У командитном друштву командитор може бити предузетник. Код капитал друштва, у која спадају друштва са ограниченом одговорношћу и деоничка друштва, извршено је одвајање власника капитала од предузетника. Управљање у овим друштвима реализује се преко скупштине деоничара као највећег органа управљања и преко надзорног одбора. За пословање друштва деоничари гарантују до висине улога, а сразмерно улогу учествују у подели добити.

Руковођење капитал друштвима поверава се менаџеру као професионалцу, који за свој рад прима надокнаду, а власници само врше контролу и учествују у опредељењу стратегије развоја предузећа, посебно у случајевима када је потребно инвестирати у проширење или осавремењавање процеса у предузећу. Предузетничку функцију у деоничким друштвима може обављати управни одбор.

Учешће јавних предузећа и задруга, мерено бројем запослених, у привредном животу развијених предузећа је мало, при чему јавна предузећа бележе стагнацију, а задруге незнатан пораст.

Наведени облици предузећа спадају у основне облике организовања, при чему не значи да су то и једини облици организовања. Напротив у привреди развијених земаља успешно се реализује процес даљег удруживања појединих облика предузећа, уз напомену да се то удруживање или повезивање активности два или више предузећа путем уговора, или повезивањем капиталом. На овај начин настају познати сложени облици предузећа, као што су картели, концерни, трустови, мултинационалне компаније, синдикати и сл. Удруживање има за циљ да обезбеди услове за стварање што је могуће већег јединственог економског простора и слободног деловања предузећа на њему.

Односи моћи засноване на власништву и унутрашњем социјалном уређењу предузећа су се мењали, почев од неограничене моћи власника, до демократизације и структура базираних на

самоуправљању. Тако, на пример у Немачкој, самоуправљање радника се базира на традицији познате Вајмарске републике у којој је још 1920. донет закон о погонским саветима у предузећу. У 1951. години у Немачкој је у предузећима рударства и тешке индустрије уведено комплетно радничко самоуправљање, које је 1956. године усавршено увођењем тзв. радничког директора, а касније и једнотрећински однос учешћа радника у надзорном одбору предузећа.

Увођење самоуправљања има циљ да смањи подређени положај радника, да смањи класне сукобе као и да измени односе у области социјалних питања. У случају спора радника, односно погонских савета са послодавцем, долази до арбитраже, која је састављена паритетно, при чему председник арбитраже мора бити неутралан.

4.2. ОБЛИЦИ ОРГАНИЗОВАЊА ПРЕДУЗЕЋА У НАШОЈ ПРИВРЕДИ

Након дужег периода негирања предузећа као облика организовања непримерног самоуправним односима, предузеће је након усвајања Закона о предузећима постало основни облик организовања у нашој привреди. Закон о предузећима предвиђа оснивање предузећа као основног облика организовања у нашој привреди, при чему се предузећа међусобно могу разликовати, са аспекта власништва над средствима за производњу. Према одредбама овог закона предвиђена су четири основна облика организовања предузећа у нашој привреди:

- друштвена предузећа која послују са средствима у друштвеној својини;
- мешовита предузећа која се оснивају средствима у друштвеној и средствима у приватној својини;
- задружна предузећа, или предузећа у задружној својини;
- приватна предузећа која се оснивају и послују средствима у приватној својини.

У оквиру сваког од наведених облика власништва предвиђене су бројне могућности и модалитети предузетних облика. Закон о предузећима предвиђа и могућност трансформације, односно преласка једног облика власништва у други. Овај процес се, у првом реду, односи на трансформацију предузећа са друштвеном својином у друге облике, при чему је за сада изражена трансформација друштвене у мешовиту својину.

Са аспекта управљања, Закон о предузећима предвиђа значајне измене, које се огледају у оријентацији на предузетништво, конкуренцију, на управљање по основу уложеног капитала и сл. Наведени институти, на жалост, нису били присутни у досадашњој правној регулативи у области организовања наше привреде. Наиме, читав послератни период у нашем привредном животу, концепцијски посматрано, карактерише се одбојношћу према

предузетништву и предузетничком понашању. Социјализација губитака и приватизација ефеката, кроз високе плате и друге видове личне и заједничке потрошње, веома је погодовала идеолошко — економском опредељењу против предузетништва.

Предузетничке одлуке су дефинисали и улогу предузетника су најчешће обављали органи и радници у врху политичких организација, од општине до федерације. Директору предузећа је било значајније да има подршку ових фактора, од остварених резултата у пословању предузећа. Моћник је увек могао заштити неуспешног директора, па у случају изразито лоших пословних резултата, најгоре што се могло десити директору било је премештање директора на неку већу функцију у другом предузећу или друштвено-политичкој организацији.

Овакав однос према предузетништву и управљању предузећем израз је континуитета у развоју нашег друштвено-економског система и самоуправљања. Овај развој се може посматрати по фазама, међу којима се као најзначајније издвајају:

- период државно-власничких односа — административни социјализам;
- увођење самоуправљања у којем се истовремено јављају и државни односи и самоуправни односи;
- период развоја радничког самоуправљања;
- прелазак на социјалистичке самоуправне односе и доходне односе.

У наведеним периодима мењала се и улога директора у предузећу, при чему су и овлашћења директора била изложена трансформацији. Заједничка карактеристика за све наведене фазе је да ни у једној од њих нису постојали објективни критеријуми за утврђивање успешности директора, односно руководеће екипе. Оцењивање директора се увек базирало на субјективним критеријумима, при чему је послушност, као критеријум, знатно доминирала над креативношћу. Управо из ових разлога се послератни развој наше земље може окарактерисати као период у којем су кадровске комисије, на разним нивоима, имале изузетно важну улогу.

Време у коме живимо је време промена када ће се и наша привреда зналачки, стручно и одговорно суочити са изазовима будућности. Задњи је тренутак за измену односа према управљању као битном елементу изградње савремене тржишне привреде, отворене према светским привредним кретањима. То са своје стране захтева веће уважавање дејства економских законитости, као и редифинисање система самоуправљања.

У југословенској теорији и пракси предузетништво, као специфична пословна и развојна функција, лоцирано је само у сегменту мале привреде. Резултати које овај део наше привреде остварује показују да је само предузетничком филозофијом могуће избећи супротности које се, у самоуправном концепту, јављају на релацији интереса радног колектива и интереса ефикасног привређивања. Ове су се супротности посебно манифестовале

кроз перманентни притисак радног колектива на остварену масу дохотка, као и њихова тежња да се што већи део дохотка прелије у личне дохотке, кроз тежњу да раст личних доходака буде бржи од остварене производности рада, кроз процес перманентног гушења предузетничке улоге руководиоца.

Чињеница је да наступа време промена односа према малој привреди и предузетништву и у нашем друштву. Овом процесу се не могу, нити смеју, стављати примедбе, али се може поставити питање о стварању услова да се овај процес одвија, што се темпа и интензитета тиче, на адекватнији начин. Од замисли и опредељења до реализације најчешће је веома дуг пут, а стање у нашој привреди и друштву је такво да не може издржати никаква одлагања и успоравања процеса преображаја концепције функционисања наших предузећа на предузетничкој основи.

Битна предност коју је сектор мале привреде стекао усвајањем предузетничке концепције у приступу управљања предузећем, огледа се у обезбеђивању услова за стваралачко укључивање људи у привредни процес, подстицањем креативности и одговарајућим вредновањем знања. Предузетничка филозофија управљања у малој привреди није заснована на институционалним решењима, већ пре свега, на спремност да се прихвати ризик и неизвесност деловања у променљивим условима тржишне привреде.

Управо у односу према променама показују се значајне разлике између великих привредних субјеката у друштвеном сектору и привредних субјеката мале привреде. Уопштено посматрано са аспекта односа према променама, у решавању стратешких пословних проблема могуће је приступити на два основна начина:

- реаговање на промене само у условима када се оне не могу избећи и
- истраживање могућности за променама.

Велики привредни системи у нашој привреди усвојили су реаговање на промене када су оне наметнуте, што значи да се покретач промена не налази у предузећу као систему, већ у његовом окружењу. Наиме, у овим предузећима концепција управљања се не базира на променама као уобичајеном правилу понашања већ се, у највећем броју случајева, промене схватају као нужност која се избегава док је то могуће.

С друге стране, пословна концепција мале привреде прихвата промене као уобичајено правило понашања у пословању, и управо у променама се траже шансе за ефикасније привређивање.

За разлику од већих привредних субјеката који су усмерени на последице изазване променама, а које могу бити како позитивне још чешће негативне, мала привреда је усмерена на узроке промена, па у зависности од њиховог интензитета, подстиче или ублажава њихово деловање. Управо у компоненти концепције управљања, посебно са аспекта односа према променама, налазе се највеће разлике у функционисању између већих привредних субјеката у друштвеном сектору и предузећа мале привреде.

**IV ПРИВАТНО
ПРЕДУЗЕТНИШТВО И
МАЛА ПРИВРЕДА**

1. ПОЈАМ И НАСТАНАК ПРЕДУЗЕТНИШТВА

Предузелништво као идеја старо је колико и људско друштво, јер се јавља истовремено са првим облицима организоване људске активности. Појмови предузелништво и предузелник у економском смислу, као носиоци одређених привредних делатности, појављују се још пре настанка предузећа, између 12. и 15. века.²⁹⁾

Појам предузелник, у данашњем смислу речи, први је употребио Richard Cantillon 1725. у делу „*Essai sur la Commerce*” објављеном 1755. године. Касније су појам предузелник преузели сви познати теоретичари у области економије, почев од Saya, Smitha, Schumpetera, Marchala и др.

Треба истаћи да схватање предузелништва није било идентично код свих теоретичара економске мисли. Напротив, једни у предузелништву виде посебан фактор производње који уз рад, земљу и капитал представља основне чиниоце производње. Други теоретичари предузелништво третирају као скуп различитих и специфичних функција у области руковођења, организовања и управљања, усмерених на оптимално повезивање, комбиновање и координирање производних фактора.

Управо из наведених разлога не постоји у економској теорији целовита и општеприхваћена дефиниција предузелништва. Постоје бројне дефиниције и њихови модалитети, који одражавају један од два наведена става према предузелништву.

Поред иностраних и домаћи теоретичари су разматрали проблематику предузелништва и покушавали да је појмовно дефинишу. По А. Бајту предузелничка функција обједињава способност предвиђања технолошких и тржишних промена, спошења ризика и иновационе способности.

Уз дозвољени степен апстракције, могуће је као заједничку карактеристику познатих дефиниција извући закључак да се предузелништво може дефинисати као активност усмерена на креативно комбиновање производних фактора, којим се у процесу управљања и руковођења остварују, за дате услове, максимални ефекти функционисања предузећа.

²⁹⁾ Горупић Д., наведено дело, стр. 19.

Са развојем привреде и друштва у целини, предузетништво мења своје место и улогу. Све мање је могуће предузетништво лоцирати у сферу производних или развојних ресурса или функција, јер предузетништво све више постаје специфична пословна и развојна филозофија. Основна карактеристика предузетничке филозофије усмерена је на измену привредне структуре, тако што мањим, савремено кадровски и технолошки опремљеним предузећима, даје предност над великим фирмама и гигантским корпорацијама. С друге стране, овим се приступом мења значај појединих стратегијских ресурса у предузећу, при чему капитал уступа место знању као водећем производном ресурсу. Под утицајем ових промена мења се и окружење у којем предузеће egzистира, долази до експанзије малих предузећа, а велики системи се реструктурирају подстицајући и развијајући предузетничке активности својих чланова.

У развоју предузетништва значајну улогу имао је појединац. Међутим, у садашњој фази развоја друштва, која се карактерише прелазним периодом од индустријског ка постиндустријском друштву, „моћ над привредном иницијативом, а то значи и моћ над друштвом није прешла на појединце, него на организације. Удруживањем људи који поседују знања с различитих подручја ствара се групна личност, надмоћна природној физичкој личности.“³⁰⁾

2. ПРЕДУЗЕТНИШТВО И МЕНАѢМЕНТ

Појмови предузетништво, менаѢмент и успешност привређивања се у задњих десетак година веома често употребљавају у привредном животу и комуницирању, уз напомену да се овим појмовима, веома често, обухватају различити садржаји. За утврђивање повезаности предузетништва, менаѢмента и успешног привређивања неопходно је ближе одредити сваки од наведених термина, гледано са аспекта предузећа и привређивања.

Предузетништво као појам спада у ред често коришћених и општепознатих појмова. Међутим, када се са потребном аналитичком дубином приђе дефинисању предузетништва суочава се са неочекиваним проблемима. Наиме, у литератури је присутна веома широка лепеза дефиниција предузетништва, које под овим појмом подразумевају фактор производње (грађански економијски, скуп различитих способности и функција и сл.).

Без претензије за дефинисањем, а посебно целовитим, под предузетнишвом ће се за потребу ове анализе, подразумевати, мање или више, аутономно људско деловање у друштвено-економским процесима са циљем да се расположиви економски чиниоци најрационалније употребе. Основу предузетништва чини власништво и свесно опредељење за сношење ризика при обављању

³⁰⁾ Galbraith K., Нова индустријска држава, Загреб, 1979. стр. 68.

привредне активности. По својој суштини предузетништво је мера испољавања утицаја појединаца на доношење одлука значајних за стратегију развоја предузећа. При овом треба истаћи да предузетништво не може да се поистовети са „развојном функцијом” или другим облицима комбинација фактора производње, јер предузетништво све више прераста ове оквири и постаје својеврсни облик пословне и развојне филозофије.

И поред чињенице да предузетништво датира од најранијих почетака организоване људске активности, научно разматрање ове проблематике је новијег датума. Анализа западне литературе показује да је пораст интересовања науке за проблеме предузетништва почео 1980. године када је дефинисан коначан став науке по којем је предузетништво стуб ефикасности и успешности привреде у земљама са рационалним економијама. Код нас се о предузетништву почело озбиљније говорити уназад три — четири године, па са овог аспекта не заостајемо много за развијеним земљама.

Предузетништво као способност човека да покрене неку активност у сврху постизања одређеног циља представља својеврсну синтезу знања и способности појединаца. Досадашњи развој наше привреде, посебно до доношења Закона о предузећима, није пружао повољне услове за спровођење предузетништва. Разлог за овакав однос према предузетништву треба у првом реду тражити у следећим елементима:

- већина предузећа је у друштвеном власништву;
- кредитно-монетарни систем је недовољно развијен и нестабилан па није у стању да прати предузетнике у реализацији њихових пројеката;
- порески систем је такође нестабилан што значајно отежава предузетнике у остваривању очекиваних резултата;
- политичке прилике у земљи са нестабилним кредитно-монетарним и пореским системом значајно отежавају улагање страног капитала у нашу земљу;
- бирократско понашање администрације које одобрава, контролише и опорезује предузетнике усмерено је више на спутавање, него на поспешивање предузетничких активности;
- научне и стручне институције се још увек предузетнишвом баве маргинално, јер не постоје социјализоване институције које проучавају и помажу развој предузетништва.

Овом стању у великој мери доприносе и услови у којима егзистирају друштвена предузећа. Највећи број друштвених предузећа има своје изворе постојања у друштвеном капиталу и банкарским кредитима. С друге стране, основни мотиви који доминирају код запослених у друштвеним предузећима су повећање свих облика личних доходака, новчаних погодности и сигурности запослења. У тим срединама превладава убеђење да од добити

у друштвеном предузећу нико нема никакве користи. Последица оваквих схватања су неоптимални резултати, чак и у предузећима која се, по важећим критеријумима, сврставају у успешна. У условима тржишне привреде, у међусобној конкуренцији, пословна филозофија која доминира у друштвеним предузећима доживљава свој крах. У овим условима рентабилно пословање се може остварити само уз присуство предузетничког духа у предузећу. Само предузетник може повећати рационалност коришћења елемената производње, посебно када се зна да предузетник планира на основу захтева тржишта, а не обрнуто. Само предузетник има храброст и способност да се новац, радне снаге и памет искористе на нови начин и учине ефикасним за стицање профита.

На истом нивоу актуелних теоријских анализа у сфери привређивања налази се све израженији нагласак на место и улогу менаџмента у савременим условима. Менаџмента као појам је веома присутан при разматрању проблематике привређивања, уз напомену да се и под овим појмом подразумевају различити садржаји. Појам менаџмента је по својој садржини вишезначан, јер представља специфичну дисциплину која прекрива широко подручје процеса и делатности, носиоца и реализаторе, укупног знања и праксе. Теоријски утемељивачи организације сматрају да је менаџмент посебна и најважнија функција у оквиру организације. Веома је тешко дати једнозначан одговор на питање „шта је менаџмент“ и поред чињенице да само питање делује веома једноставно.

Дефиниције овог појма су бројне и различите, а са друге стране све дефиниције тек заједно пружају праву слику о садржају појма *management*. Заједно за већину од познатих дефиниција менаџмента је што указују да је менаџмент процес који се јавља у свим врстама организације, на свим организационим нивоима, да је усмерен на реализацију циљева организације кроз одлучивање, комуницирање, координацију и повезивање све са циљем да се обезбеди ефикасност и успешност организације.

За разлику од предузетништва у чијој је основи власништво, менаџмент се базира на знању као основном фактору. Основни захтев који се поставља менаџменту јесте знање у дефинисању програма који ће омогућити да се остваре максимални резултати у пословању предузећа. Сасвим је извесно да се знање добија редовним школовањем, али је постојећи систем образовања код нас неприлагођен специјализованом образовању менаџера. Ово образовање је и те како потребно, али на посебно промишљен начин. Потребно је правовремено откривати склоности и способности младих људи за бављење менаџментом.

Анализа протеклог периода показује да је појам знања у порасту. Све више се инсистира на новим идејама јер је преовладало схватање да је критични фактор привређивања веома брзо напуштање свега застарелог — не само производа и технологије, већ и старих идеја, преживелих концепција и застарелих метода организовања.

Савремена сазнања из области менаџмента полазе од поставке да успешност пословања зависи од флексибилности управљачког система. Менаџмент који не успева да прати динамику промена доводи до „убиства” идеја, а са друге стране организације којима нема спаса, које су осуђене на стечај и ликвидацију.

Савремени услови привређивања захтевају менаџере прилагођавања, односно трансформацијске вође. Савлађивање ових захтева могуће је само поседовањем адекватних информација, што значи знањем, које одговара свакој проблемској ситуацији. Сасвим је извесно да је знање неопходно за тренутни опстанак предузећа, али је оно још више потребно за дугорочни развој, као трајни услов опстанка предузећа.

Поред знања менаџмент се може посматрати и са аспекта способности, односно вештине. Треба истаћи да је вештина значајна компонента менаџмента, али само у случају када се вештина односи на способност претварања знања у акције. Глобалном анализом могуће је вештину као фактор успешног менаџмента посматрати са три основна аспекта: стратегијски, социјални и технички.

Стратегијске вештине укључују способност менаџера да предузеће посматра као целину код које је изражена међузависност различитих функција унутар предузећа, а са друге стране међузависност предузећа и окружења у којем предузеће функционише. Ова категорија вештина је посебно потребна највишим менаџерским позицијама, од којих савремени услови привређивања захтевају да своје одлуке базирају на стратешком размишљању, стратешком одлучивању и стратешком понашању. Основни циљ стратешке компоненте вештина менаџера је да у предузећу, као целини, развија стратешке промене да развој предузећа усмери ка будућности.

Суштина социјалних вештина менаџера огледа се у способности да успешно мотивише, комуницира и води појединце и групе, све са циљем изградње сарадничких односа и тимског рада. Социјалне вештине, односно способности рада са људима, битна је на свим нивоима менаџмента, али је ипак на средњем и нижем нивоу поседовање ових вештина, веома често, пресудан фактор успешности пословања и остварења циљева предузећа.

Техничке вештине подразумевају специјализована знања и способности употребе одређених техника и средства. Ове вештине захтевају добро познавање посла и стручно-техничких проблема посла којим се руководи. Ове вештине имају посебан значај на нижим нивоима менаџмента, док на вишим нивоима ова вештина губи значај.

У теоријским разматрањима присутна су истраживања усмерена на утврђивању разлика између предузетника и менаџера, при чему се полази од поставке да су то особе различитих улога, интереса и карактеристика. С друге стране, савремена пракса све више намеће потребу интеграције ових активности, захтевајући да успешни менаџери буду истовремено и способни преду-

зетници. Разлога за ово стање у пракси има више, али се по значају издваја променљиво и турбулентно окружење у којем предузеће функционише, а које захтева од менаџера да мисле и делују предузетнички.

Предузетнички менаџер активно тражи могућност, прилике промишљено рескира уводећи промене и побољшања." Предузетнички менаџмент се не манифестује само на врху менаџерске пирамиде, већ напротив прекрива све нивое менаџмента, јер само на тај начин организација као целина делује предузетнички. Суштина предузетничког менаџмента је да се сви учесници у процесу привређивања усмере на изналажење могућности за побољшање ефикасности и успешности остваривања циљева предузећа. Један од основних задатака предузетничког менаџмента јесте да у предузећу спречи тренд ка осредњости, усмеравајући функционисање предузећа ка максимуму могућности. Овај се циљ може постићи само оним менаџерским активностима које су усмерене на сталне промене, на стратегију перманентних иновација у условима динамичких промена у окружењу. Предузетнички менаџмент тражи и користи могућности које се јављају настајањем промена у окружењу, не чинећи при том узалудне напоре да измени трендове у окружењу.

Битна карактеристика услова у којима се одвијају активности предузетничког менаџмента јесте несигурност и ризик. Наиме, несигурност је увек присутна када се суочавамо са неизвесношћу, односно увек када се доноси одлука. Погрешно је уверење да се *неизвесност може елиминисати* савременим информатичким средствима³¹⁾ јер никакви информациони системи, математички модели, рационалне анализе не могу у потпуности искључити неизвесност при доношењу одлука. Способност за прихватање ризика представља значајну карактеристику предузетничког менаџмента, јер се само на тај начин може искористити шанса или избећи опасности које долазе из окружења. Разумевање природе ризика, истраживање фактора ризика су, са друге стране, битни фактори успешности одлучивања у предузетничком менаџменту.

Предузетнички менаџмент је по својој садржини усмерен на успешност привређивања. За детаљније упознавање ових односа и међузависност потребно је дефинисати појам успешности привређивања, јер се веома често под појмом успешности подразумева ефикасно обављање производних активности. Чињеница је да се ефикасност као појам користи када се жели утврдити да ли се неки посао добро обавља. Ефикасност се може и математички изразити, као количник улагања и резултата, али овај однос још увек не представља показатељ успешности привређивања посматране са предузетничко-менаџментског аспекта. За предузет-

³¹⁾ Mescon Albert, Khedouri, Management individual and organizational effectiveness, 1985, стр. 25.

нички менаџмент добро обављање посла је само потребан услов, при чему је много значајније да се обавља добар посао. Овај захтев, само на први поглед може представљати игру речи, а по својој суштини овај захтев упућује не на ефикасност, већ на успешност, као водећи захтев у предузетничком менаџменту. Успешност као појам, овако посматрана, се исказује у правилном избору активности којим се предузеће бави. За предузетнички менаџмент, сасвим је извесно сама ефикасност, без успешности није довољна.

Замена теза односно поистовећивање ефикасности и успешности привређивања није изолована појава у нашем друштву. Код нас се развој поистовећује са адаптирањем при чему добит мало зависи од квалитета идеје предузетника, односно активности менаџмента. У литератури тржишних привреда постоје детаљно разрађени профитни циљеви, како краткорочни тако и дугорочни. Наша теорија и пракса не само да нису усмерена у овом правцу, већ се служе концепцијом анализе финансијског пословања предузећа као основним показатељима успешности привређивања. При овом се прелази преко чињенице да у савременим условима привређивања економија обиља све више уступа место економији разноликости. Тежња ка нижим трошковима, као основној конкурентској предности, све више се замењује напорима за стварање новог, односно иновацијама.

Један од кључних фактора успешности привређивања јесте постизање и очување конкурентске предности као средства организовања привредних активности за успешније остваривање циљева предузећа. Постизање конкурентске предности предузећа захтева увођење нових производа, облика и метода рада, а са друге стране подразумева спремност на живот са ризиком, а у појединим случајевима и са неизвесношћу. Суштину конкурентске предности предузећа чини жеља предузетника — менаџера да ради нешто друго и боље, чиме обезбеђује различитост као битну компоненту конкурентске предности предузећа. Питање различитости се не може, нити сме, поједноставити до мере да представља само себи циљ, већ се различитост мора посматрати са аспекта купаца. Купац-потрошач је тај који треба да запази и прихвати различитост и награди је својим опредељењем за куповину.

Постизање конкурентске предности предузећа се уобичајено везује за производ или процес производње, што са аспекта предузетничког менаџмента представља искувише скучен оквир и простор. Са овог аспекта знатно шири простор за остваривање конкурентске предности налази се у сфери управљања, при чему су потенцијални ефекти једнаки или већи од оних које нуде техничке иновације. Ова се поставка базира на чињеници да будућност предузећа није условљена мноштвом фактора који делују независно један од другог, већ напротив дејство ових фактора се манифестује развијеном мрежом међузависности, снажно делују-

ћи у правцу измена у вођењу предузећа, како би се правовремено искористиле могуће предности, а евентуални штетни утицај sveli на објективни минимум.

Нестабилност и неизвесност дају специфичну димензију простору у којем предузеће мора тражити путеве за опстанак и развој. Управо из ових разлога флексибилност постаје значајан стратегијски фактор обезбеђења конкурентске предности предузећа. При овом су поставке предузетничког менаџмента усмерене на тзв. офанзивну флексибилност, која је усмерена на логику шанси и прихватању ризика. Концепција предузетничког менаџмента не прихвата дефанзивну флексибилност, која се заснива на логици минимизирања ризика.

Предузетнички менаџмент поклања значајну пажњу структурним кретањима светске привреде, која показује тенденцију смањења просечне величине предузећа. Овај облик реструктурирања представља значајан фактор успешности привређивања. Процес смањења просечне величине предузећа у земљама са тржишном привредом започео је седамдесетих година. Сасвим је извесно да је процес смањења просечне величине предузећа због појаве малих предузећа, једна од значајних компоненти реструктурирања светске привреде. Успешност предузећа на светском тржишту није више везана за величину предузећа, јер су мала предузећа постала једнако конкурентна. Конкурентност малих предузећа, огледа се у првом реду, кроз стратегију непрестаних побољшања усмерених на производ и дизајн. Како стратегија перманентних побољшања није зависна од величине предузећа, већ од предузетничког менаџмента, то мања предузећа ефикасније могу реализовати побољшања и иновације у процесу привређивања.

С друге стране, организациона концепција малих предузећа, базирана на предузетничком менаџменту, омогућава стална побољшања у процесу привређивања, почев од производних метода и поступака закључно са производом. На овај начин се постиже конкурентска предност у брзини прилагођавања променама односима у окружењу предузећа. Треба истаћи да је у нашој привреди присутна изразито структурна неравнотежа посматрана са аспекта величине предузећа. Учешће малих предузећа у структури наше привреде је занемарљиво мало. Досадашња концепција развоја наше привреде се заснива на развоју великих привредних система. Ови системи су због свог, најчешће дужег постојања усвојили филозофију недостижности, а свој развој базирају на тзв. „великим идејама“. У нашим условима величина предузећа је директно пропорционална тромости и неблаговременим реакцијама на промене у окружењу. Одбојност великог предузећа према иновацији и предузетничком менаџменту изазвана је из више фактора, међу којима се по значају издвајају бирократске структуре, организационе баријере, жеље људи да раде оно што су навикли, незаинтересованост за препознавање проблема.

Велико предузеће настоји да промене сведе на могући минимум, док мања предузећа вођена предузетничким менаџментом управо у променама виде шансу на успех, улазећи при том свесно у одређени ризик. Битна карактеристика успешности предузетничког менаџмента огледа се кроз одбацивање тејлористичких схватања о подели радника у предузећу на оне који мисле и оне који извршавају наредбе. Концепција предузетничког менаџмента у области кадрова је усмерена, у првом реду, ка тимском раду и сарадњи сваког појединца у предузећу, почев од врхунских менаџера закључно са непосредним извршиоцима. С друге стране, предузетнички менаџмент полази од поставке да правовремено прилагођавање променама у окружењу захтева, веома често, нова знања, способност и спремност запослених, па отуда и настаје мисаоно укључивање сваког појединца у процес рада. Предузетнички менаџмент настоји да развије сопствени концепт развоја кадрова, узимајући у обзир стање, постојеће могућности и услове. С друге стране предузетнички менаџмент има веома изражен интерес за мотивацију и креативно потврђивање појединаца који носе знање и иницијативу.

Систем предузетничког менаџмента подразумева максимално ангажовање свих сарадника на извршавању послова и задатака који су им додељени, јер се само на тај начин ризик предузетничко-менаџерских активности може смањити на објективни минимум. С друге стране, концепција предузетничког менаџмента укључује адекватан начин награђивања, који омогућује задовољење личних аспирација у погледу висине животног стандарда, испуњења сопствених потреба и интереса, као и постизање жељеног статуса у предузећу. У ствари, систем предузетничког менаџмента настоји да усклади захтеве које има према запосленима у предузећу са очекивањима запослених да својим радом могу обезбедити потребан ниво егзистенције. Овим приступом се не умањује значај објективних околности и осталих мотивационих фактора, већ се њихово дејство поспешује.

У целини посматрано предузетнички менаџмент је својом концепцијом усмерен на значајне измене у приступу проблематици успешног привређивања. Измене су усмерене на другачији приступ у прилазу и значају фактора који утичу на успешност привређивања, што за резултат има нову пословну филозофију. Овај приступ радикално кида везе са робовањем производној филозофији према којој је суштина привређивања у неком новом производу. Нови производ ма колико савршен, може опстати на тржишту и донети одговарајућу добит, само ако је његова производња усаглашена са захтевима понуде и тржишта и других тржишних законитости. Предузетнички менаџмент је свакако веома битан фактор успешности и развоја у економски успешним и високоразвијеним земљама.

Како предузетнички менаџмент обједињава, с једне стране власништво, као битну детерминанту предузетништва, то је сасвим разумљиво да је концепција са започетим процесом дематери-

јализације власништва у светској привреди. Ови процеси, још увек, нису добили место које им припада у нашем привредном развоју и то како по обиму тако и по дубини и интензитету измена. Још увек се процес привређивања у нашој земљи одвија под стакленим звоном државне регулативе. У образовању из области економије доминирају теорије које се нигде у свету нису потврдиле као успешне у пракси. Ризик као категорија је потиснут са наших економских простора, а успешност се прикрива правовременим обезбеђењем буџетских позајмица за исплату личних доходака.

Садашња друштвена реформа, представљена као свестрана промена у политичком и економском систему, мора се усмерити на озбиљније захтеве у правцу обезбеђења економских права предузетничком менаџменту. Неопходна је коренита измена улоге стручних руководиоца, који морају постати одговорни за поседовање знања и организационих способности, неопходних за удовољавање захтевима производних снага треће технолошке револуције. Крајње је време да се постојеће технологије привређивања престану проглашавати „најсавременијим“ „највећим дометом људског ума“, све са циљем да се избегну покушаји, напори, ризик и одговорност за даљи развој и унапређење. Уместо да свака савремена технологија служи као подстрек за још савременијом, она у нашим условима најчешће „умирује савест“ да се доста постигло, што је са аспекта предузетничког менаџмента сигуран пут у стагнацију и странутицу изласка на развијена тржишта.

Теоријски посматрано оптимални предузетник, као економски субјект у тржишној привреди, карактерише се ефикасношћу и иновацијама, а са друге стране представља носиоца привредног развоја и прогреса у целини. Овако схваћен предузетник делује аутономно на тржишту, при чему и сноси ризик своје активности. Овакав став предузетника последица је његове борбе за економску егзистенцију у привредном животу, који је подложен динамичном развоју и променама.

3. ФАКТОРИ РАЗВОЈА ПРИВАТНОГ ПРЕДУЗЕТНИШТВА

3.1. ОБЈЕКТИВНИ ФАКТОРИ РАЗВОЈА ПРИВАТНОГ ПРЕДУЗЕТНИШТВА

Опредељење за давање пуне слободе привредним субјектима у нашем друштву има циљ да подстиче приватне иницијативе за оснивање мањих и средњих предузећа, како би започети развој мале привреде добио неопходне импулсе, а предузетништво место и улогу која му припада на достигнутом степену привредног развоја друштва. Преласком на тржишни начин привређивања логично је очекивати да ће ефикаснији својински облици предузећа потиснути, у наредном периоду, оне мање ефикасне. Отуда се може очекивати да даљи развој тржишне привреде доведе до гашења у потпуности, или бар у највећој мери, друштвених пре-

дузећа. Сасвим је извесно да друштвена својина не може издржати тржишну утакмицу са приватном својином, уз услов да се у потпуности реализује опредељење о истим условима привређивања за све облике својине.

У досадашњем развоју приватног предузетништва биле су присутне бројне блокаде које су се у првом реду огледале кроз:

- потиснуте тржишне критеријуме пословања,
- имобилизацију фактора производње,
- претерани нормативизам,
- потцењивачки однос према приватном предузетништву,
- неосноване оптужбе за спремност према миту и корупцији,
- недостатак квалификованих кадрова опредељених за приватно предузетништво.

У контексту даљег развоја приватног предузетништва веома је значајно да се измени однос према награђивању предузетништва, изградњом потпуно новог система награђивања. Основни циљ у измени система награђивања треба да се оствари на подручју мотивације за стваралаштво, креативност и стручно усавршавање. Буђење иницијативе, развој стваралаштва и бржи продор нових идеја основни су предуслови ефикасности привредних субјеката уопште, па тиме и мале привреде.

Значајан фактор развоја предузетништва у малој привреди представља уградња принципа ефикасности и рационалности у привредне токове друштва. Ови се принципи морају базирати на менаџерству, тржишту рада, новца и капитала. Међутим, у нашим условима немогуће је увести интегрално тржиште роба, новца и радне снаге. Највећу сметњу развоју овог тржишта представља друштвени капитал, који нема власника у облику правног или физичког лица.

Промет и располагање друштвеним капиталом је дефинисан законским актом, али још увек није до краја решено питање трансформације друштвеног капитала. За прелазак на тржишну привреду и приватно предузетништво неопходно је да уместо анонимног капитала, буду познати власници трајних извора средстава предузећа на нивоу читавог привредног система. У условима власничког плурализма питање анонимног капитала и дефинисање носилаца власничког права остаје трајно отворено. Овакво стање не доводи до сигурности, већ, напротив, до нестабилности за развој правих категорија приватног предузетништва.

3.2. СУБЈЕКТИВНИ ФАКТОРИ РАЗВОЈА ПРИВАТНОГ ПРЕДУЗЕТНИШТВА

Недостатак стручних предузетнички опредељених кадрова у малој привреди је веома изражен. Изузетак чине они кадрови који су провели по десетак и више година у већим привредним системима код којих се, због општих услова привређивања и неса-

гледавања сопствене перспективе у друштвеном сектору, јавила потреба за бављењем неким самосталним послом. Ови кадрови располажу одређеним теоријским знањем, које употребљено праксом може представљати основу за прелазак на послове са предузетничком основом.

Када се проблему оспособљавања кадрова из области предузетништва приђе са аспекта усклађености са потребама за овим профилем кадрова, ситуација је апсолутно незадовољавајућа. Наиме, важећа политика у области образовања кадрова не налази, још увек, за потребно да предузетништву додели припадајуће место у образовању. Постоје у нашем високом школству одређени изузеци, који су плод ентузијазма појединаца и њиховог става да наука мора да прати кретања у развоју привреде и друштва. Међутим, и ови усамљени примери још увек су друштвено неверификовани, или је њихова верификација последица личних ауторитета људи који су реализовали овакве иницијативе.

С друге стране, у земљама са рационалним економијама питању образовања кадрова за област предузетништва посвећује се веома велика пажња. У прилог овој тврдњи може се навести низ примера, а као карактеристичан, издваја се однос према оспособљавању предузетничких кадрова у САД. Данас се у Америци на преко шездесет универзитета организују предавања из области предузетништва. На Харвардској високој школи за привредно пословање обучава се генерација пословних лидера. Анкета спроведена на Харвардском универзитету показује да је 80% брџоша изјавило да једног дана желе да имају сопствено предузеће и да њиме лично управљају.³¹⁾

Изменама у систему образовања, које су у току, неопходно је створити услове који би допринели ширењу идеје предузетништва, на начин да се кроз учење и праксу развијају пословне, креативне и инвентивне способности људи, да се подстичу њихове амбиције и жеља за успехом.

Тврдња да је човек једини креативни чинилац у процесу репродукције, тек са предузетничким понашањем добија свој пуни смисао. Човек по својој природи има отворен став према променама, јер се читав живот састоји из одређених промена. Поред овога, промене представљају основу предузетничког идентитета, јер предузетник увек трага за променама, одговара на њих и користи их као шансу за успех. Стварање повољне климе према променама није могуће без везивања предузетника за судбину предузећа. У условима приватног власништва ова се веза одржава, поред емотивних и материјалних нитима.

Када се разматра лични став предузетника према предузећу, у невластичким односима, предузеће може предузетнику да послужи за остваривање личних амбиција. Амбиције су, у основи, пожељна карактеристика, али онај који води предузеће искључиво ради остварења личних амбиција не може успешно да води

³¹⁾ Wayne L., Нови предузетници, „Преглед” Београд, бр. 230, стр. 6.

предузеће, јер такви људи најчешће нису господари већ робови свог афекта, они су детерминисани принудом, па отуда нису слободни за креативне активности.

Субјективне карактеристике приватног предузетника су веома сложене, али се, уз допуштену апстракцију, могу сврстати у четири основне компоненте, и то: заинтересованост, одговорност, респект и знање.

Без заинтересованости нема приватног предузетништва. На основу овог исказа може се констатовати да је за успешно и ефикасно решавање проблема пословања, посебно стратешких, неопходно да предузетник има изражену компоненту заинтересованости. Због природе власништва, сасвим је логично да је ова компонента израженија код приватног власништва у односу на друштвено. Човек је по својој природи сигурнији када се лично укључи у решавање одређеног проблема, него када проблем решава неко са стране.

Одговорност као компонента предузетништва се не може нити сме схватити као некакава спољна карактеристика, наметнута у виду дужности. Одговорност мора имати карактеристике добровољног чина, као способност и спремност да се одговори на уочене шансе или претње. Предузеће не може бити брига неких спољних фактора, макар се они конкретизовали у лицу одговорних друштвено-политичких заједница. Предузеће мора представљати, у првом реду, бригу људи у предузећу, а посебно предузетника. Сасвим је логично да и ова компонента у приватном сектору има више услова да дође до изражаја, него што је то случај са друштвеном својином.

Респект, као трећа компонента предузетника, не треба схватити ни као страх, ни као строхопоштовање, већ као способност да се особа види онаква каква јесте, односно да се прихвата њена индивидуалност. Са аспекта предузетништва, мора се схватити, да одређено — дуже радно искуство у предузећу које је консолидовано, чини појединца ментално окошталом за прихватање промена, које се траже у динамичном предузећу. Респектовање специфичности предузећа представља оријентацију ка решењима која је објективно могуће реализовати. Умерени скептицизам представља противтежу превеликом оптимизму, па је присуство ове две, само на први поглед некомпатибилне категорије у предузетништву, не само могуће већ и пожељно. Овим се приступом обезбеђује поштовање елементарне истине предузетничког понашања по којој је битно оно што се може учинити, а не оно што се не може.

Поседовање знања представља само по набрајању четврту компоненту карактеристика предузетника, али по својој суштини, знање је потребан услов за реализацију и претходне три компоненте. Са аспекта предузећа и предузетништва знање се може, у основи, посматрати кроз више нивоа. Први ниво представља тзв. објективно знање које се манифестује кроз познавање чињеница битних за пословање предузећа. Поседовање знања овог нивоа је

услов за продирање у суштини знања везана за пословање предузећа. Ово се знање може постићи само саживљавањем и сједињењем са предузећем. Објективно знање је знање о чињеницама, док се продубљивање знања базира на знању у односу на специфичности предузећа. Сасвим је извесно да се у друштвеним предузећима критеријуми потребног знања најчешће завршавају на нивоу познавања чињеница, док се приватно предузетништво све више усмерава на поседовање знања везаних за тајне предузећа, његове предности и могућности коришћења ових знања у тржишној конкуренцији.

Наведене компоненте су посматране одвојено само са аспекта бољег схватања њиховог значаја, док се дејство ових компоненти у приватном предузетништву карактерише израженим међусобним утицајима и повезаношћу. Респект се заснива на знању, исто као што су заинтересованост и респект међусобно повезани, а заједно базирани на знању. С друге стране, знање долази до изражаја само ако се конкретизује, а наведене компоненте су управо погодна подручја за манифестацију знања.

Анализа наведених компоненти које карактеришу приватно предузетништво нема циљ да открива непознате чињенице, већ анализу услова, са аспекта власништва, који погодују коришћењу њихових предности. Друштвена својина је, по својим основним карактеристикама, неадекватно подручје у којем анализиране компоненте не могу доћи до изражаја. Само у условима приватног власништва, међусобно обједињене, ове компоненте дају зrelu, предузетнички оријентисану особу чије су жеље усмерене на оно што је предмет активности, а не на основе о свезнању и свемоћи.

4. УПРАВЉАЧКА ТЕХНОЛОГИЈА ПРИВАТНОГ ПРЕДУЗЕТНИШТВА

4.1. ПОЈМОВНА РАЗЈАШЊЕЊА

Појмовно посматрано, управљачка технологија приватног предузетништва обухвата сплет метода и поступака који омогућавају предузетнику утицај на догађаје у предузећу и његовом окружењу. Основне поставке ове технологије управљања базирају се на поставкама познатих технологија, с тим што се при дефинисању ове технологије покушало да се отклоне слабости постојећих и уградња нових карактеристика и особина.

Разлози за посебно дефинисање управљачке технологије у области приватног предузетништва су, у првом реду, сложеност проблематике са којом се приватни предузетници сусрећу у пословању предузећа. За разлику од друштвених предузећа, која узроке проблема у пословању најчешће траже у окружењу предузећа, приватни предузетници су оријентисани да ове узроке

траже унутар предузећа. Чињеница је да је окружење предузећа у постиндустријском друштву све више турбулентно, али је приватни предузетник правовремено био принуђен да схвати да су захтеви окружења предузећа, захтеви вишег система и да им се предузеће као подсистем тог система мора правовремено прилагодити.

Мала привреда приватног сектора је свесна свог маргиналног положаја у стратешким опредељењима привредног развоја у нашем друштву. Приватни предузетник не може очекивати ни један облик социјализације губитака, већ, напротив, често нема ни оне услове пословања које има друштвени сектор. Ово се односи на укупну проблематику пословања приватног сектора мале привреде. Посебно се манифестује у прибављању средстава за оснивање приватног предузећа, непостојању кредитно-монетарног система усмереног на развој приватних предузећа, нестабилном пореском систему уопште, а у приватном сектору посебно, неадекватној политици у области пословног простора намењеног приватном сектору мале привреде и сл.

Турбулентно окружење постиндустријског доба, као и реални услови привређивања, поставили су пред приватним предузетништвом потребу иновирања управљачке технологије. Основне поставке од којих треба поћи при иновирању технологије управљања јесу:

- Утицај окружења на предузеће је веома изражен, али овај утицај поред наметања обавеза, пружа и знатне могућности, па отуда представља изазов приватним предузетницима. Овом изазову није могуће прићи са искуствима из индустријског друштва.
- Комплексност проблема недвосмислено показује да стечена управљачка технологија није довољна и да се мора изнаћи технологија које је примерена сложености проблема.
- Поред сложености проблеми савремених услова привређивања карактеришу се динамичношћу, па је отуда потребно технологију управљања прилагодити свакодневним изненађењима.

У таквим условима технологија управљања у приватном предузетништву губи обележја конкурентског понашања, при чему се све више усмерава на стратешко пословно понашање. Ова опредељења представљају нужност, јер се управљање усмерено на конкурентско понашање, заснива, пре свега, на претходним искуствима, а савремени услови захтевају да се управљање базира на иновацијама, дисконтинуитету и повећаном ризику.

Прелазак са конкурентске основе управљања на стратешко пословно понашање у управљању захтева измене у свим битним обележјима управљачких активности. Међу најзначајнијим изменама треба истаћи:

- Конкурентско понашање полази од поставке да у постојећим условима и постојећим пословима дефинише максимум профита.
- Стратешко пословно понашање полази од поставке по којој је потребно дефинисати услове за остварење профитног потенцијала.
- Конкурентско понашање је окренуто садашњости, а стратешко-пословно понашање будућности.
- При дефинисању циљева конкурентско понашање се базира на екстраполацији протеклих циљева, а пословно-стратешко понашање при обликовању циљева полази од очекиваних потреба усклађених са могућностима и способностима.
- У области стимулисања, конкурентско понашање је усмерено на стабилност и ефикасност, при чему кажњава одступања, док је стратешко-пословно понашање усмерено на стимулисање креативности и иницијативе, и кажњавање недовољне иницијативе.
- У проблемским ситуацијама конкурентско понашање полази од искуства и ранијих сазнања, док се стратешко-пословно понашање опредељује за нова решења базирана на прогнозама о понашању у будућности.
- Што се тиче организационе структуре, код конкурентског понашања она се карактерише стабилношћу и активностима усмереним према процесима, док се стратешко-пословно понашање базира на текућим променама организационе структуре, и усмерености структуре према проблемима.
- При решавању проблема конкурентско понашање се карактерише пасивним односом према променама, што за последицу има дуго регулационо време и свођење ризика на минимум. Стратешко-пословно понашање је усмерено ка активном односу према променама, изналажењу повољних шанси у променама, брзо реаговање и уз услов повећаног ризика.

Наведена листа потребних измена у технологији управљања у приватном предузетништву, нема за циљ целовитост, али јој се исто тако не може оспорити илустративност. За реализацију концепције управљања засноване на стратешко-пословном понашању неопходан услов је, у првом реду, присуство власника капитала. У друштвеном сектору, где је власник капитала, посматрано са овог аспекта, непознат, не постоје услови за примену ове концепције управљања. С друге стране, не постојање навике друштвеног сектора да поштује и да се прилагођава захтевима окружења, што је омогућило да се у друштвеним предузећима јави синдром нееластичности и одбојности према променама. Наиме, друштвени сектор се определио за концепцију отклањања пос-

ледица изазваних дејством окружења, па се из тога формирала навика да се узроци проблема траже, у првом реду у окружењу.

Приватно предузетништво, напротив, своју концепцију управљања усмерава ка правовременој идентификацији промена окружења, прогнозирању ефеката дејства окружења и припремању предузећа да се позитивна дејства максимално користе, а негативни ефекти сведу на објективни минимум.

4.2. СТРУКТУРА УПРАВЉАЧКЕ ТЕХНОЛОГИЈЕ

По својој структури управљачка технологија приватног предузетништва карактерише се континуираним процесом прилагођавања захтевима како окружења тако и унутар предузећа. Са аспекта структуре, могуће је ову управљачку технологију посматрати кроз неколико садржаја:

- управљање помоћу контроле,
- управљање помоћу прогнозирања,
- управљање у сусрет догађајима и
- управљање помоћу брзог и флексибилног реаговања на догађаје.³²⁾

1. Управљање помоћу контроле развило се у време индустријског друштва које карактерише стабилна околина. Овај аспект управљања у савременим условима усмерен је на повећање ефикасности унутар предузећа и на обављање траженог задатка у одређеном времену и при одређеним условима. Основни циљ овог приступа управљања јесте задовољење познатих потреба и захтева окружења.

2. Управљање помоћу прогнозирања конкретизује се коришћењем разних метода екстраполације. Погодно је за услове мирнијег и стабилнијег окружења, а усмерено је, у првом реду, на сагледавање будућег развоја, на основу познатих понашања из претходног периода.

3. У условима турбуленције окружења јавља се потреба за управљањем помоћу прогнозирања догађаја. Прогнозирање има циљ да предвиди наступање догађаја у окружењу и да дефинише могуће начине прилагођавања на очекивано дејство из окружења. Прогнозирање као средство управљања нема своје место, не само у нашој привредној пракси већ и у теорији. Овде се испушта из вида чињеница да се све значајније одлуке доносе на бази прогнозирања. При овоме је значајно да ли се прогнозира на основу релевантних информација, или на бази интуиције и искуства.

4. Када предузетник није у стању да прогнозира понашање окружења због изражене турбуленције, приступа се управљању

³²⁾ Ansoff I., *Implanting Strategic Management*

које брзо и флексибилно реагује на догађаје. Приватни предузетник мора концепцијом управљања да оспособи предузеће за брзо реаговање на изненадне и непредвиђене догађаје.

Наведени садржаји технологије управљања немају циљ да рангирају по значају и важности квалитет управљања, јер не постоји универзално најбољи управљачки садржај. Сваки од наведених садржаја има приоритете у описаним условима. Оптимална је она управљачка технологија која за дате услове обезбеђује максималне ефекте. Сасвим је секундарно да ли су ефекти остварени једним или другим садржајем, или њиховим комбинацијама, што је иначе у пракси најчешће случај.

4.3. СТРАТЕШКИ НИВО ТЕХНОЛОГИЈЕ УПРАВЉАЊА

Стратешко управљање предузећем има посебан значај за реализацију технологије управљања у приватном предузетништву. Оно представља неопходан услов за реализацију континуитета успешности пословања предузећа, уз напомену да је код предузећа са приватним власништвом овај услов још израженији, с обзиром на чињеницу да приватни предузетник и у нашим условима не може рачунати на социјализацију губитака. С друге стране, преласком на тржишну економију, мења се и циљ функционисања предузећа, па приоритет у циљевима добија опстанак и континуитет функционисања, а профит се сели у последице добро одабраног и реализованог циља.

Управљачка технологија стратешког нивоа веома је комплексна, али и недовољно изражена за наше услове пословања. Веома често се стратешко управљање поистовећује са стратешким планирањем. Стратешко планирање прекрива једно подручје, и то веома значајно подручје технологије стратешког управљања, али се не може поистоветити са стратешким управљањем. Технологија стратешког управљања обухвата следећа подручја:

- планирање стратешког развоја,
- дефинисање стратешке позиције предузећа,
- реаговање на изазове и изненађења.

Планирање стратешког развоја се не може поистоветити са добро познатим појмом и садржајем дугорочног планирања. Разлике су суштинског карактера, јер се дугорочно планирање базира на екстрапласији протеклих догађаја, док код планирања стратешког развоја екстраполација протеклих догађаја не представља једину претпоставку. Напротив, основу планирања стратегије развоја чини анализа могућности предузећа, са аспекта окружења у којем функционише. Тек на бази ове анализе приватни предузетник може тражити нове развојне могућности, које не могу остати у оквирима глобалних опредељења, већ се морају разрадити до нивоа најзначајнијих задатака неопходних за реализацију развојних опредељења.

Сасвим је извесно да ће се проблематици планирања стратешког развоја у будућности посвећивати већа пажња. У земља-

ма са развијеном индустријом, критеријум односа према планирању стратегије развоја постаје водећи критеријум за одвајање успешних од мање успешних предузећа.

Планирање стратешког развоја основни је предуслов за дефинисање стратешке позиције предузећа. Дефинисање стратешке позиције, са аспекта стратешког управљања, подразумева висок степен флексибилности и спремности преласка на нове, на први поглед непримерне послове. Само креативне и инвентивне одлуке позитивно утичу на стратешку позицију предузећа. Ове одлуке захтевају, с једне стране, осавремењавање знања пословних структура, а, са друге, прилагођавање организационе структуре. Управо из ових разлога одлуке усмерене на побољшање стратешке позиције предузећа веома често, због своје оригиналности, изазивају отпоре у предузећу. За ефикасно савладавање ових отпора неопходно је увести управљање базирано на власништву, па отуда предузећа у друштвеном сектору веома тешко савладавају ове отпоре, уз напомену да је скоро немогуће, у условима самоуправљања, донети правовремено одлуку оваквог карактера.

Управо из ових разлога приватни предузетник је у предности, јер — што се тиче субјективних фактора — може да утиче на очување или побољшање стратешке позиције предузећа. За тржишне услове привређивања, којима је опредељен наш привредни развој, ова предност је и те како значајна.

У условима окружења подложног динамичним променама није увек могуће прецизно предвидети развој у окружењу и његове потребе па је отуда често неопходно донети управљачке одлуке стратешког карактера, које су усмерене на настале изазове окружења. Стратешко управљање својим садржајима треба да је усмерено на континуирано праћење догађаја у окружењу, оцењивање изазова са аспекта њиховог значаја за предузеће и хитности реаговања. С друге стране, то је потребно оценити и са аспекта њихове важности, чак и у случају када предузећу није нужно да на њих реагује, а посебно у случајевима када предузеће мора реаговати у веома кратком временском периоду.

У пракси нису ретки случајеви да, и поред свих праћења очекиваних изазова, дејство окружења изненади предузетника. У овим случајевима ради се о управљању у тзв. кризним ситуацијама. Ова област је најслабије изражено подручје технологије управљања на стратешком нивоу. Ова констатација важи како за сазнање у савременој пракси тако и за теоријско познавање ове проблематике.

Анализа стратешког управљања показује ширину подручја које прекрива стратешко управљање. Које ће подручје доминирати у конкретном случају зависи од положаја у којем се предузеће налази у односу на окружење. Појединачна анализа има циљ да укаже на специфичности као и на целину, која се манифестује кроз укупни сплет управљачке технологије.

4.4. ТЕХНОЛОГИЈА УПРАВЉАЊА И ОБЛИКОВАЊЕ ОРГАНИЗАЦИЈЕ

Обликовање организационе концепције и структуре у приватном предузећу спада у основне задатке предузетника. Предузетник има задатак да изабере ону концепцију и структуру организације, која је примерена циљевима и стратегији предузећа. Када је у питању обликовање организације, постоји значајан степен сагласности између теоретичара организације и руководиоца предузећа да се организација обликује одозго према доле. Због тога и приватни предузетник при обликовању организационе структуре предузећа, треба најпре да дефинише глобалне организационе целине у предузећу, а тек на крају да приступи дефинисању специфичних задатака.

Изложена технологија обликовања организације помаже приватном предузетнику да добије одговор на питање шта урадити приликом обликовања организације, што вероватно и сам приватни предузетник зна. Међутим, проблеми настају када се постави питање како конкретизовати наведена решења. Проблеми су условљени чињеницом да је организациона структура предузећа подложна утицају многобројних фактора, како у предузећу тако и у његовом окружењу.

Анализи фактора значајних за обликовање организације, уопштено посматрано, научна организација посвећује значајну пажњу. Истраживања из ове области су бројна а резултати различити. Истраживањем је идентификовано преко двадесет фактора који битно утичу на обликовање организације. Сви фактори су груписани у две основне групе — унутрашње и спољне факторе. С друге стране, указује се на индиректну зависност организације од појединих фактора.

И поред чињенице да истражени фактори, који утичу на обликовање организације, важе и у условима нашег привредног система, основни фактор обликовања организације у нашим условима представљају институционални услови. Овај је фактор толико фаворизован да се највећи део наше научне мисли из области организације усмерио управо на област институционалног организовања, подручје које у нормалним условима тржишне привреде спада у маргинална подручја обликовања организације. Ефекти ових истраживања наше науке у области обликовања организације свде се на интерпретацију и примену законских одредби у области организације привредних субјеката.

Док предузећа у индустријски развијеним земљама спроводе перманентне организационе промене, условљене променама у области технологије, раста предузећа, диверзификације производног програма, освајања нових тржишта и сл., у нашим привредним субјектима највеће организационе промене су изазване потребом прилагођавања новим законским прописима. У последњих тридесетак година те промене у нашим предузећима су се дешавале, у просеку, сваке две до три године, а има предузећа у којима су спровођене скоро сваке године.

Анализирајући узроке промена у нашим привредним субјектима уочава се апсурдна чињеница да се као фактор промена јавља подручје, које у рационалним економијама представља фактор који је најмање подложен променама и који незнатно и веома ретко изазива промене у обликовању организације. С друге стране, фактори који највише утичу на измену организације, у нашим условима су веома ретко изазивали промене организације предузећа.

Управо у овим условима доминације институционалног фактора на обликовање организације требало је да се развија мала привреда и приватно предузетништво.

Како је за успешно обликовање организације поред теоријских знања неопходно поседовање и одређеног практичног искуства, приватни предузетници су лишени могућности за стицање тих искустава у нашој привредној пракси. И оно мало искуства што су стекли, стекли су, најчешће, за време привременог боравка и рада у земљама са развијеном привредом. Управо ове чињенице намећу неопходан захтев да се питању обликовања организације посвети значајна пажња, како у области теорије тако и у пракси.

Уопштено посматрано, теоријска истраживања у науци о организацији дошла су до закључка да не постоје универзална начела за конкретизацију обликовања организације. Сви логични системи који се нуде имају и добрих и лоших страна. Општи став ових истраживања упућује на констатацију да је најбоља организациона структура у конкретном предузећу, она која је базирана на факторима релевантним за то предузеће.

При дефинисању конкретне организације, у сваком предузећу ће се поставити питање на којим начелима и на који начин рашчланити укупне задатке предузећа на први организациони ниво, на основне организационе јединице. Овај се задатак мора решавати тако што ће се уважити два основна критеријума за рашчлањавање укупног задатка. То су критеријум извршавања и критеријум објекта.

По критеријуму извршења основно рашчлањавање задатка се усмерава на оне организационе делове који ће обављати одређене функције. С друге стране, када је обликовање организације усмерено на производњу одређених производа или пружање одређених услуга, приоритет се даје критеријуму објекта.

Савремени услови привређивања намећу приватном предузетнику да формира свој лични став према обликовању организације. При формирању овог става предузетник ће користити општа знања и основне постулате обликовања организације. Међутим, утицај окружења намеће приватном предузетнику императивну потребу да одступи од класичних поставки организације, не примењујући ни чисту линијску ни штапску организацију, већ ону организацију која је усмерена на задатке. За реализацију овог става предузетник мора да користи сазнања из области савремених приступа организацији, у првом реду сазнања из обла-

сти пројектне, а посебно матричне организације. Организациона структура која се заснива на поставкама матричне организације лакше је прилагодљива променама које изазива турбулентно окружење.

Са аспекта управљања приватном предузетнику је веома значајно опредељење у вези са поделом рада и распонима руковођења. При овоме, треба поћи од познатих правила организације, по којима детаљнија и дубља подела рада утиче на повећање сложености послова руковођења. Што се тиче распона руковођења, научна сазнања нису успела да дефинишу оптималне распоне руковођења, који би се могли универзално применити. Наука је успела да дефинише битне факторе који утичу на распон руковођења, међу којима се по значају истичу: природа задатка, карактеристике подређених и способност руководиоца.

Савремени правци у области теорије организације се опредељују за смањење могућег броја организационих нивоа на објективни минимум. Наиме, тежи се ка стварању организационе структуре предузећа која би била слична симфонијском оркестру којим управља диригент, значи обликовати организациону структуру од људи који поседују довољан квантум знања, при чему ће сваки члан колектива бити специјалиста за свој инструмент, на који може изводити музичке нумере усаглашене са жељама оних који слушају оркестар.

Сасвим је извесно да се управљачке активности приватног предузетника на обликовању организације морају одрећи бирократске структуре, као основног полазишта за дефинисање организационе концепције и структуре. Уместо приоритета складу и симетрији појединих организационих целина, организационо структурирање треба усмерити ка информационој основи, како би се обезбедио жељени проток информација, као основне подлоге за успешну реализацију управљачке технологије приватног предузетништва.

V ЗАКЉУЧАК



ЗАКЉУЧАК

Савремени привредни развој се заснива на складној економско-технолошкој комбинацији предности великих и малих привредних јединица, при чему је основни критеријум за опредељење ка једнима или другим базиран на економској ефикасности. Посматрано са овог аспекта, у привредном развоју наше земље постоје изразите потребе, значајне могућности и шири друштвени интерес за бржи развој мањих привредних јединица, познатијих под називом мала привреда.

У условима законитости робне производње, неопходан је усклађен привредни развој базиран, са једне стране, на савременим достигнућима организације, технологије, информатике, тржишног комуницирања и сл., а са друге, на адекватној структури великих и малих привредних субјеката. Привредни развој наше земље достигао је онај ниво који, безусловно, захтева да се одређеним структурним променама створе услови за даљи развој производних снага, на квалитетно новим основама, у чему мала привреда има значајно место.

Битна закономерност друштвеног развоја привреде у рационалним економијама представља раст учешћа мале привреде у друштвеном производу. Отуда је тврдња, по којој развој мале привреде треба да представља дугорочну оријентацију и нужни део развоја наше привреде, све мање производ кабинетских размишљања, а све више економска неопходност.

Место и улогу мале привреде у нашој земљи опредељују, у првом реду, следећи фактори:

- достигнути ниво привредног развоја даје нове материјалне оквире за развој оних делатности за које је карактеристична просторно-дисперзиона мрежа малих привредних субјеката.
- Подела рада, као битно обележје савремене производње, уско је повезана са постојањем шире лепезе комплементарних производњи, од којих се велики део може реализовати у малим специјализованим производним јединицама.

- Савремена кретања у привредном развоју све више напуштају поделу рада руку, као значајног фактора досадашњег привредног развоја, а све више се базирају на подели рада глава.
- Велики привредни системи остављају знатан број специфичне робе и услуга чија се продукција лакше прилагођава потребама тржишта ако се обавља у мањим производним јединицама.
- У време стваралачког разграђивања индустријске ере, битне претпоставке за привредни развој представља слобода инвентивности, креативности, иновација и свега оног што је усмерено ка променама. Мала привреда представља веома погодно подручје за реализацију ових опредељења.

Сваки од наведених фактора, а и сви заједно указују на неопходност да се развој мале привреде планира и остварује као саставни део укупног друштвено-економског развоја земље, јер у суштини развој мале привреде је усмерен ка непосредним и ширим интересима радних људи и грађана наше земље.

Анализа места и улоге мале привреде, са аспекта изазова времена и потреба привредног развоја наше земље, указује да се положај мале привреде у привредној структури мења, али исто тако да нема суштинског заокрета у њеном развоју. Наиме, последњих година постигнути су одређени резултати у развоју мале привреде, међутим, ипак се може констатовати да је достигнути степен развоја ове области недовољан. Све веће потребе становништва и привредних субјеката за производима и услугама мале привреде, с једне, и немогућност подмирења ових потреба због недовољне развијености ове области, са друге стране, узрок су све већем нескладу између укупне понуде и тражње. Када се овој констатацији дода чињеница о присутном неравномерном регионалном развоју, односно разлике у нивоу развијености делатности мале привреде у нашој земљи, посматрано по републикама и у же, тада проблем развоја мале привреде добија праву оштрину.

Анализа развоја мале привреде у индустријски развијеним земљама показује да је овој проблематици посвећена адекватна пажња, што је омогућило ширење личне иницијативе и постизање значајних резултата. Коначни став земаља са рационалним економијама изражен је у опредељењу и реализацији политике привредног развоја у којој мала привреда представља значајан фактор просперитета ових земаља. Незадовољавајући однос према малој привреди и поред друштвених опредељења исказаних на разне начине, последица је више фактора, а за илустрацију наводе се они најважнији.

1. Основни проблем досадашњег развоја мале привреде не налази се, на жалост, у сфери економије, већ је идеолошке природе. И поред начелно јасних уставних и политичких опредељења за развој мале привреде, посебно средствима у својини грађана, у

практи и даље постоје отворени и прикривени отпори развоју мале привреде. Друштвено-економски односи код нас су под снажним утицајем догме, према којој лични рад средствима у својини грађана ствара капиталистичке односе, који надаље угрожавају друштвену својину и социјализам уопште.

Посебно забрињава чињеница да су оваква схватања веома изражена у срединама које се карактеришу недовољним привредним развојем, управо у срединама у којима би развој мале привреде могао да представља изузетно значајан фактор успешног развоја. При овоме се олако прелази преко чињенице да је свака привредна активност, која је усмерена на превазилажење привредне и друштвене кризе, на линији друштвеног прогреса.

2. Недовољна повезаност великих привредних система са сектором мале привреде представља, свакако, значајан фактор слабог развоја мале привреде. Могућности ове сарадње су значајне, а односе се, у првом реду, на она подручја која велики системи не могу да прекрију, или их не прекривају у складу са тржишним захтевима.

3. Усмеравање радних људи на запошљавање у друштвеном сектору, као сектору који пружа социјалну сигурност грађанима. Овај процес је имао за последицу напуштање личног рада средствима у приватној својини, чак и у оним привредним гранама које се у свим рационалним економијама базирају искључиво на приватној иницијативи, што је посебно изражено у области пољопривреде.

4. Формално-правна регулатива која се односи на малу привреду, посебно на њен део у приватном власништву, ни по садржини ни по начину регулисања ове проблематике није на нивоу који улива сигурност и поверење, као услов за ефикасан развој мале привреде.

5. Непостојање дугорочног програма развоја мале привреде, са неопходним елементима за његову реализацију.

6. Нерешено питање финансирања мале привреде знатно успорава њен развој. Кредитирање програма мале привреде није сврстано у приоритете а, са друге стране, веома је мали број банака које су издвојиле наменска средства за кредитирање мале привреде.

7. Политика цена не уважава економски положај различитих привредних субјеката мале привреде. Овде се испушта из вида чињеница да мала привреда представља, са аспекта захтева тржишта, друштвену потребу.

8. Пореска политика, која је за област мале привреде најчешће у домену општина, својом садржином, висином пореских стопа и нестабилношћу веома неповољно утиче на развој мале привреде.

9. Неискоришћени капацитети и пословни простор у друштвеном сектору представљају значајне могућности за развој

мале привреде. Међутим, у пракси никако да се — уступањем ових слободних ресурса малој привреди, докаже опредељеност за развој ове привредне делатности.

10. Оспособљавање кадрова досадашњим системом школовања не одговара потребама развоја мале привреде. Посебно је занемарен у политици развоја образовања онај профил кадрова који би се оспособљавао за занимања у сектору рада личним средствима. Овом политиком власници радњи су дестимулисани за оспособљавање нових кадрова.

11. Политика обезбеђења пословног простора није у складу са захтевима мале привреде. Капацитети мале привреде морају се лоцирати што је могуће ближе корисницима.

12. Однос науке према малој привреди није на задовољавајућем нивоу. Ова се констатација посебно односи на део науке који се ставио у службу дневне политике, па је по том основу доминирао над стварном науком.

Наведени фактори који отежавају развој мале привреде указују да је неопходно уложити значајне напоре како би развој мале привреде дошао у склад са друштвеним опредељењима и прокламацијама.

С друге стране, укључивање наше привреде у светску привреду представља неопходан услов привредног развоја. Повећана присутност наше земље на светском тржишту зависи од конкурентске способности, која даље зависи од способности наших предузећа да освоје организациона и производна знања значајна за конкуренцију. Како су приватна предузећа, у нашим условима, од свог оснивања морала да се конкурентно оспособљавају, то је логично да њихов допринос укључивању наше земље у светске привредне токове не сме бити занемарен.

Процеси дегломеризације светске привреде, такође указују на неопходност развоја мале привреде. Наиме, процес раздруживања великих предузећа, са циљем рационалнијег коришћења економских ресурса, а посебно менаџмента, све је израженији у земљама са развијеном индустријом. Последица овог процеса је успешнија специјализација и подела рада у оквиру појединих струка, док се, истовремено, вертикално конципирани велики економски системи замењују мрежом кооперантских система. (У систему „Мерцедес“ укључено је преко 12.000 коопераната).

Смањивање просечне величине предузећа, њихово раздруживање и појава нових малих предузећа је, свакако, основна карактеристика преструктурирања светске привреде. Како је основно опредељење наше економске политике укључивање у светску привреду, то је само разлог више да се малој привреди поклати одговарајућа пажња у процесу преструктурирања наше привреде.

За реализацију опредељења за бржи развој мале привреде неопходне су значајне измене у свим сферама привредног живота у нашој земљи.

За измену односа према малој привреди неопходно је схватити да рационалне економије не познају поделу привреде на малу и велику, већ се привреда дели на ефикасну и мање ефикасну. Америчка аутомобилска индустрија не може успешно конкурисати јапанској, иако је просечна величина америчког предузећа већа од јапанског. Организација производног процеса који омогућује сталне измене како у процесу производње тако и у производу и дизајну, представља основу ефикасности предузећа. Истраживања у овом раду показују да су, са овог аспекта, очигледне предности на страни мале привреде, посебно њеног дела који се заснива на приватном власништву.

Одредбама Закона о предузећима изједначени су услови половања за предузећа свих облика својине. Међутим, веома је наивно схватити да ће се стварне измене догодити изменом законских прописа. Нормативно изједначавање облика својине је само потребан, али никако и довољан услов да дође до изједначавања услова привређивања. Морају се изменити схватања људи који одлучују о битним питањима из привредног живота. Ово се у првом реду односи на питања обухваћена факторима који успоравају развој мале привреде.

При конципирању стратегије привредног развоја, предузетничка филозофија треба да добије своје место. Битан услов за измену стања у нашој привреди, па тиме и у односу на малу привреду, јесте усвајање предузетничког начина размишљања, односно понашања приватног предузетника. У раду је указано на логичну везу између власништва над средствима и права на управљање предузећем. Отуда се под појмом предузетништво, углавном, третира приватно предузетништво, у којем су такође све предности на страни мале привреде.

Оно што одваја предузетнички вођено предузеће од традиционалног руковођења, јесте обликовање унутрашње организације предузећа. Предузетнички вођено предузеће је организовано тако да омогућава стална побољшања усмерена на постизање конкурентских предности.

Залагања у овом раду за развој мале привреде се не могу схватити као негирање потреба за великим привредним системима. Велики привредни системи имају своје место у привредном развоју наше земље, али се организационо морају реструктурирати на потпуно новим поставкама. Овако реструктурирани велики пословни системи се у значајној мери ослањају на сарадњу са малом привредом, с тим што се више не ради о сарадњи великих и малих на принципу – ко је имућнији тај је и моћнији. Напротив сарадња треба да се одвија на консултантско-добављачком односу између малог предузећа-кооперанта и великог предузећа-купца. Само такав однос омогућава организациону флексибилност и стратегију усмерену на бржи развој.

Треба истаћи да се због структурне неравнотеже у нашој привреди, појавила тзв. „социјалистичка црна рупа”. Усмеравање економске политике у попуњавању ове рупе није само потреба већ, у првом реду, нужност.

Започети процеси трансформације власништва и преструктурирања наше привреде представљају основу за прелазак на тржишну привреду. Овим процесима се не сме прилазити кампањски, како је то рађено код нас и у скоријој прошлости. То значи да се у реализацији ових процеса мора истрајати, при чему се треба ухватити укоштац и са проблемима који нису ни мало пријатни, нити једноставни. Исправан однос према малој привреди, њеном организовању и развоју на поставкама економских законитости и искуствима развијених земаља, не може представљати проблем у реализацији започетих процеса преструктурирања, већ, напротив, солидан ослонац за њихову реализацију.

SMALL BUSINESS AND ENTREPRENEURSHIP

— Summary —

The work of Bogoljub Karić, B. A., M. A., besides introduction and conclusion, consists of the following four parts: place and role of small business, development of small business in Yugoslavia, management in small business enterprises and private ownership and small business.

The first part of the work includes a short survey of place and role of small business in our country, as well as in countries with developed economy. Small business in industrial countries is a significant factor of those countries development. In Japan, for example, 90% of total number of enterprises are enterprises with mostly 300 employees. Over 12,000 cooperants are included in the „Mercedes“ system, and Swedish „Volvo“ with 75,000 workers has an organized cooperation with some 2,500 small firms and workshops, and that ensures more than 50% of Swedish exports et... In spite of the appropriate comparative advantages, small business in Yugoslavia, with some 10% employees from the total number of workers, has not got even approximately such a significant role. Therefore, much faster and far more significant incorporation of the small business enterprise into the strategy of general economic development is unavoidable.

The content of the second part deals with detailed working out of small business development in Yugoslavia. In addition, it is appropriate significance of handicrafts, as a basis of small business development, that is pointed to. As handicraft has a very long tradition, its development is given from the first forms of organization to development in the post-war period in our country.

Special attention is paid to place and role of science in modern conditions of economic activity, the characteristic of which is appropriate transformation process and scientific and technology revolution. Dissatisfactory treatment of science in our country is result of negative movements in ideological, economic, social and cultural environment of the enterprise as a system. That is why attitude to scientific and technological development must be greatly changed to provide conditions for corresponding qualitative changes.

Management problem in small business enterprises is dealt with in the third part of the work. Management is looked upon both from the point of view of modern movements in industrially developed countries and in socio-economic conditions of our country. One of the significant reasons why the project of self-managing socialism has been a failure is to be found in attitude to management, for management is defined as a nonprofessional activity performed by all employees in the enterprise.

In order to solve all the problems of the economic system functioning in our country the priority task is setting „titular of ownership“ over social enterprises resources. In the scope of the form of ownership transformation and restructuring of our economy, enterprises in small business are getting significant advantage taking into account the fact that they have been orien-

ted toward entrepreneurship form the very beginning and, in that sense, they have achieved certain experiences which enable them to be better adopted to changes caused by turning into market economy.

The fourth part deals with private enterprises in small business. In contrast to enterprises in social ownership, private enterprises are directed, first of all, toward the application of the principle of efficiency and rationality in economic activities. Those principles are realized over the managerial relation to work, money and capital. To turn to entrepreneurship form of economic activity it is necessary to be known, instead of anonymous capital, owners of capital and permanent sources of capital goods and financial resources of the enterprise on the level of the entire economic system.

In modern economic conditions entrepreneurship is growingly oriented toward strategic business operation. Basic characteristics of the orientation in the enterprise management are seen in definition of conditions necessary for achieving profit. Private entrepreneur does not start from the assumption of securing maximal profit from the existing conditions, but from finding conditions in which maximal profit is to be achieved. In that way, private entrepreneur coordinates needs with possibilities, and in those innovation processes have a significant role. So, private entrepreneur's activity is directed toward changes which are results of creative initiatives and innovations.

Management technology holds a very important place in the analysis of private entrepreneurship, and it is viewed over a group of methods and procedures which enable private entrepreneur to influence on business activities in the enterprise and its environment. Management technology of the private entrepreneurship is mainly based on general assumptions of management technology, but this technology also includes some specific characteristics, in accordance with management requirements in small and medium-sized enterprises.

In conclusion the author, again, stresses role and significance of small business and needs for securing harmonious combinations of big and small economic units, as an essential precondition of the entire economy development. After that he points out to factors which influence negatively on small business development. Besides, he specially stresses necessity of faster ownership transformation and advantages of private entrepreneurship, that is, entrepreneurship management over the enterprise.

KLEINE WIRTSCHAFT UND UNTERNEHMUNG

— Zusammenfassung —

Die Arbeit enthält neben der Einleitung und dem Schluss wort folgende vier Teile: Stellung und Rolle der kleinen Wirtschaft, Entwicklung der kleinen Wirtschaft in Jugoslawien, Verwaltung in den Unternehmen der kleinen Wirtschaft, Privateigentum und kleine Wirtschaft.

Ein erster Teil umfasst eine kürzere Darstellung der Stellung und Rolle der kleinen Wirtschaft in unserem Lande als auch in den Ländern mit entwickelten Ökonomien. Die kleine Wirtschaft stellt in den industriell entwickelten Ländern einen wichtigen Entwicklungsfaktor dieser Länder dar. In Jaapn z. B. bilden die Unternehmen mit maximal 300 Beschäftigten 90% der Gesamtzahl der Unternehmen. Im System „Mercedes“ sind über 12000 Koooperanten eingeschlossen, und bei der schwedischen Firma „Volvo“ gibt es eine organisierte Zusammenarbeit mit etwa 2.500 kleinen Betrieben und Werkstätten, was über 50% der schwedischen Ausfuhr ermöglicht. Neben den entsprechenden komparativen Vorzügen spielt die kleine Wirtschaft in Jugoslawien mit etwa 10% Beschäftigten von der Gesamtzahl der Arbeiter keine sogar annähernd wichtige Rolle. Deshalb ist eine schnellere und bedeutendere Einschliessung der Unternehme der kleinen Wirtschaft in die Strategie der allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung unbedingt erforderlich.

Eine detaillierte Ausarbeitung der Entwicklung der kleinen Wirtschaft in Jugoslawien stellt den Inhalt des zweiten Teils der Arbeit dar. Dabei weist man auf die entsprechende Bedeutung des Handwerkswesens als der Grundlage der Entwicklung der kleinen Wirtschaft hin. Da das Handwerkwesen eine ziemlich lange Tradition hat, wird die Entwicklung des Handwesens von seiner ersten Organisationsformen bis zur Entwicklung in der Nachkriegsperiode in unserem Lande dargelegt.

Eine besondere Aufmerksamkeit richtet der Autor auf die Rolle und Stellung der Wissenschaft unter den gegenwärtigen Erwerbsbedingungen, die durch entsprechende Transformationsprozesse und wissenschaftlich-technologische Revolution gekennzeichnet werden. Eine nichtbefriedigende Behandlung der Wissenschaft ist in unserer Gesellschaft die Folge der negativen Bewegungen in der ideologischen, ökonomischen, gesellschaftlichen und kulturellen Umgebung der Unternehme als Systeme. Deshalb muss man die wissenschaftlich-technologische Entwicklung beträchtlicher verändern, um die Bedingungen zu den entsprechenden qualitativen Veränderungen zu sichern.

In einem dritten Teil der Arbeit wird die Problematik der Verwaltung in Unternehmen der kleinen Wirtschaft behandelt. Die Verwaltung wird sowohl von dem Standpunkt der gegenwärtigen Bewegungen in den industriell entwickelten Ländern aus als auch unter den gesellschaftlich-ökonomischen Bedingungen unseres Landes betrachtet. Einen unter den wichtigeren Gründen für den Misserfolg des Projekts des Selbstverwaltungssozialismus findet man im Verhältnis zur Verwaltung, denn man definiert die Verwaltung als unprofessionelle Tätigkeit, die alle Arbeiter im Unternehmen ausüben.

Zur Lösung der gesamten Funktionierungsproblematik des Wirtschaftssystems in unserem Lande, die Feststellung des „Eigentumsinhabers“ an den Mitteln der gesellschaftlichen Unternehmen, stellt eine Prioritätsaufgabe dar. Im Rahmen der Transformation der Eigentumsform und der Restrukturierung unserer Wirtschaft haben die Unternehmen im Bereiche der kleinen Wirtschaft einen bedeutungsvollen Vorzug — ausgehend von der Tatsache, dass sie seit ihrer Entstehung unternehmerisch orientiert sind, dass sie in dem Sinne bestimmte Erfahrungen gesammelt haben, was eine erfolgreiche Anpassung an die Veränderungen ermöglicht, die durch den Übergang auf die Markterwerbung hervorgerufen werden.

Ein vierter Teil bezieht sich auf die private Unternehmung in der kleinen Wirtschaft. Zum Unterschied von den gesellschaftlichen Unternehmen ist das private Unternehmen in erster Linie auf die Anwendung des Wirksamkeitsprinzips sowie auf die Rationalisierung im Erwirtschaften gerichtet. Diese Prinzipien werden mit Hilfe des Managementverhältnisses zur Arbeit, zum Geld und zum Kapital realisiert. Für den Übergang zur Unternehmungserwerbung ist es erforderlich, anstatt des anonymen Kapitals die Eigentümer des Kapitals und ständige Quellen der Mittel eines Unternehmens auf dem Niveau des gesamten wirtschaftlichen Systems bekannt zu machen.

Unter den gegenwärtigen Erwerbungs Umständen orientiert sich die private Unternehmung auf das strategische Geschäftsbetragen. Die Grundcharakteristiken dieser Orientierung spiegeln sich in der Verwaltung des Unternehmens in der Definierung der Bedingungen zur Profitrealisation. Der private Unternehmer geht nicht von der Voraussetzung aus, dass man aus den bestehenden Bedingungen das Profitmaximum sieht sondern aus der Erfindung von Bedingungen, in welchen das Profitmaximum realisiert wird. Auf diese Art und Weise stimmt der private Unternehmer die Bedürfnisse mit den Möglichkeiten überein, wobei Informationsprozesse eine bedeutende Rolle spielen. So wird die Aktivität des privaten Unternehmers auf die Veränderungen gerichtet, die das Resultat der kreativen Initiativen und Innovationen sind.

Eine sehr bemerkte Stellung in der Analyse der privaten Unternehmung nimmt die Verwaltungstechnologie ein, die durch die Verflechtung von Methoden und Verfahren betrachtet wird, die einem privaten Unternehmer einen bestimmten Einfluss auf die Geschäftsereignisse in den Unternehmen und in ihrer Umgebung ermöglichen. Die Verwaltungstechnologie der privaten Unternehmung basiert in der Hauptsache auf den allgemeinen Voraussetzungen der Verwaltungstechnologie und enthält spezifische Charakteristiken im Einklang mit den Erfordernissen der Verwaltung in den kleinen und mittleren Unternehmen.

In dem Schlusswort wird die Rolle und Bedeutung der kleinen Wirtschaft sowie die Notwendigkeit zur Sicherung der im Einklang stehenden Kombination der grossen und kleinen Wirtschaftseinheiten als der wesentlichen Vorbedingung in der Entwicklung der gesamten Wirtschaft betont. Danach weist man auf die Faktoren hin, die auf die Entwicklung der kleinen Wirtschaft ungünstig einwirken. Es wird ausserdem besonders auf die Notwendigkeit einer schnelleren Eigentumstransformation und — vorzüge der privaten Unternehmung bzw. Unternehmungsverwaltung des Unternehmens hingewiesen.

МЕЛКОЕ ХОЗЯЙСТВО И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

РЕЗЮМЕ

Труд м-р Боголюба Карича содержит, кроме введения и заключения следующие четыре части. Роль мелкого хозяйства, Развитие мелкого хозяйства в Югославии, Хозяйствование в предприятиях мелкого хозяйства и Частная собственность и мелкое хозяйство.

Первая часть охватывает короткий разбор положения и роли мелкого хозяйства в нашей стране, как и в странах с развитыми экономиями. Мелкое хозяйство в промышленно развитых странах представляет значительный фактор развития этих стран. В Японии, на пример, 90% всех предприятий представляют предприятия с максимално 300 работающих. В системе „Мерцедес“ включено свыше 12000 кооперантов, а шведский „Вольво“ с своих 75000 рабочих, имеет организованное сотрудничество с около 2500 маленьких фирм и мастерских и обеспечивает свыше 50% шведского экспорта итд. Наряду с соответствующим сравнительным преимуществом, мелкое хозяйство в Югославии с около 10% работающих, от совокупного числа рабочих, не имеет ни приблизительно такую значительную роль. Поэтому нужно быстрее и значительнее включение предприятий мелкого хозяйства в стратегию обще хозяйственного развития.

Содержание второй части труда представляет подробная разработка развития мелкого хозяйства в Югославии. При этом, указывается на соответствующее значение ремесленничества, как основы развития мелкого хозяйства. Как у ремесленничества большая традиция, это его развитие разработано с его начальных фаз организации, заключительно с развитием в послевоенном периоде в нашей стране.

Особое внимание автор уделяет положению и роли науки в современных условиях приобретения, характеризующие соответствующие трансформационные процессы и научно-техническая революция. Недостаточное уважение науки в нашем обществе вследствие отрицательных движений в идеологическом, экономическом, общественном и культурном окружении предприятия как системы. Поэтому отношение к научно-техническому развитию нужно значительнее изменять, чтобы обеспечить условия для соответствующих качественных изменений.

В третьей части труда обработана проблематика хозяйствования в предприятиях мелкого хозяйства. Хозяйствование рассматривается, как с точки современных движений в промышленно — развитых странах, так и в общественно-экономических условиях нашей страны. Одна из значительных причин неуспешного проекта самоуправляющегося социализма состоит в отношении к хозяйствованию, потому что хозяйствование определяется как непрофессиональная деятельность которую выполняют все рабочие в предприятии.

Для решения совокупной проблематики функционирования хозяйственной системы в нашей стране, утверждение „титюляра собственности“ над средствами в общественных предприятиях представляет важнейшую

задачу. В рамках трансформации формы собственности и реструктурирования нашего хозяйства, предприятия в области мелкого хозяйства получают значительное преимущество, имея в виду факт что они с самого основания предпринимательски ориентированы, что в этом смысле получили определённые искусства, обеспечивающие успешное приспособление изменениям вызванных переходом на рыночный способ приобретения.

Четвёртая часть относится к частному предпринимательству в мелком хозяйстве. В отличие от предприятий в общественной собственности частное предпринимательство направлено на применение принципов эффективности и рациональности в приобретении. Эти принципы осуществляются менеджерским отношением к работе, деньгам и капиталу. Для перехода на предпринимательский способ приобретения необходимо, вместо анонимного капитала, быть известны собственники капитала и долгосрочные источники средств предприятия на уровне совокупной хозяйственной системы.

В современных условиях приобретения частное предпринимательство всё больше ориентируется к стратегическому деловому поведению. Основные характеристики этой ориентации в хозяйствовании предприятием отражаются в определении условий для осуществления прибыли. Частному предпринимателю не главное предположение обеспечить максимум прибыли из существующих условий, а из нахождения условий в которых осуществляется максимальная прибыль. Этим способом, частный предприниматель согласовывает потребности с возможностями, и этим инновационные процессы имеют значительную роль. Так деятельность частного предпринимателя направлена к изменениям являющимся результатом креативных инициатив и инноваций.

Очень значительное место в анализе частного предпринимательства занимает технология хозяйствования, которая рассматривается рядом методов и поступков обеспечивающих частному предпринимателю влияние на деловые события в предприятии и его окружении. Технология хозяйствования частного предпринимательства, обосновывается на общих предположениях технологии хозяйствования так что она содержит и особые характеристики, в соответствии с требованиями хозяйствования в малых и средних предприятиях.

В заключении автор снова подчёркивает роль и значение мелкого хозяйства, нужность обеспечения складной комбинации крупных и мелких хозяйственных единиц, как важного предварительного условия в развитии совокупного хозяйства. Затем подчёркиваются факторы неблагоприятно влияющие на развитие мелкого хозяйства. Кроме этого, в заключении особенно подчёркивается нужность быстрой трансформации собственности и преимущество частного предпринимательства, то есть предпринимательское хозяйствование предприятиями.

Л И Т Е Р А Т У Р А

- Ansoff I., Business Strategy, Midlseks, 1969. Inplanting Strategic Management, Prentice Hall, 1984.
- Бајт А., Самоуправни облик друштвене својине, Загреб, 1988.
- Барачкаи И., Одлучивање о пословним стратегијама, Сарајево, 1987.
- Чалић Д., Мала привреда у функцији великих техничко-технолошких система, Пећ 1988.
- Drucker P., Брзо одлучивање, Београд, 1990. О предузетницима, „Преглед“ Београд, 1985. Пракса руковођења, Загреб, 1961.
- Fourastié, Цивилизација сутрашњице, Загреб, 1978.
- Fromm E., Умеће љубави, Загреб, 1989.
- Galbraith J., Економика и друштвени циљеви, Ријека, 1979.
- Галогаша М., Догме о великој и заблуде о малој привреди, Пећ, 1988.
- Горупић Д., Постанак и развој предузетништва и подuzeћа, Загреб, 1990.
- Грбић Ч., Идејна питања и дилеме у развоју мале привреде, Пећ, 1988.
- Гроздановић Д., Секуловић Б., Неки аспекти самоуправног организовања и доходовног повезивања субјекта мале привреде, Пећ, 1988.
- Jean-Paul C., Franchise commerciale et industrielle, Pariz, 1983.
- Јовановић Н., Организација удруженог рада, Ниш, 1978.
- Јунг К., О психологији несвесног, Београд, 1986.
- Карић Б., Искусства „Браће Карић“ у развоју мале привреде, Пећ, 1988.
- Klein B., Dynamic Economic, Combridge, 1977.
- Kotler P., The New Competencion, New Yersey, 1985.
- Кулић Д., Правна регулатива и мала привреда, Пећ, 1988.
- Марковић М., Манифестације процеса предузетништва у малој привреди Југославије, Пословна политика, 5/90
- Можина С., Вођење предузећа, Љубљана, 1990. Заинтересованост самоуправљача за одлучивање, контролу, давање предлога и добијање информација, „Социологија“ 3/78
- Николић М., Економске последице недовољног коришћења машинских капацитета у индустрији, Пећ, 1989.
- Новак М., Организација рада у социјализму, Загреб, 1984.
- Nystrom H., Creativiti and Innovation, Sons, 1979.
- Паравина Д., Проширивање могућности за запошљавање и мала привреда, Пећ, 1988.
- Перић А., Мала привреда кроз призму пореског система и пореске политике, Пећ, 1988.
- Петрин Т., Ванчић А., Развој мале привреде, кључни елементи стратегије развоја словеначке привреде, Љубљана, 1985.

- Quinn J., Managing innovation, Harvard Business Review, 1985.
- Рељин С., Мала привреда у агрокомплексу, Пећ, 1988
- Рожич М., Успони и падови у развоју мале привреде, Пећ, 1988.
- Сарић С., Мала привреда и развој неразвијених подручја, Пећ, 1988.
- Секуловић М., Инвентивношћу компензирати оскудност акумулације, Пећ, 1988.
- Стојановић Д., Друштвена и приватна својина у савременим условима, Пећ, 1988.
- Стојиљковић Д., Друштвена и приватна својина у савременим условима, Пећ, 1988. Улога мале привреде у активирању производних фактора и подмирењу потреба становништва, Пећ, 1989.
- Шефер Б., Неискоришћени капацитети опреме и пословног простора у функцији развоја мале привреде, Пећ, 1989.
- Toffler A., Трећи талас, Београд, 1983.
- Врцел Б., Коришћење капацитета и продуктивност, Сарајево, 1986.
- Wayne L., Нови предузетници, „Преглед“ Београд, бр. 230.
- Whyte L., Човек организације, Београд, 1987.
- Wolters F., Пета генерација, Загреб, 1986.
- Здравковић Д., Истине и заблуде о малој привреди, Пећ, 1988.
- Златковић Ж., Класична суштина мале привреде и могућности њеног развоја применом франшизинга, Пећ, 1988.
- Жарковић Д., Развој мале привреде — услов изласка из кризе, Пећ, 1988. Статистички годишњаци и публикације СЗС

Часописи:

- Економика — Ниш
- Пословна политика — Београд
- Директор — Београд
- Производња — Београд
- Наше теме — Загреб





У раду мр Богољуба Карића "Мала привреда и предузетништво", обрађена је веома актуелна проблематика, имајући у виду да се, као друштвена заједница, налазимо у изузетно тешким и кризним временима, што захтева хитне промене привредне структуре, унапређење производње и продуктивности рада, да би се омогућила стабилизација и успешније пословање предузећа и опоравак читаве привреде.

На неопходност развоја мале привреде указује и процес "раздруживања" великих предузећа у циљу рационалнијег коришћења економских ресурса и менаџмента, као све израженије појаве у индустријски развијеним земљама. Тако се вертикално конципирани велики економски системи замењују мрежом кооперантских система, на основу детаљније специјализације и поделе рада у оквиру појединих делатности.

Посебну вредност рада представљају ставови и закључци у односу на управљање малим и средњим предузећима, поготову што у нашој економској и организационој теорији ова проблематика није на одговарајући начин третирана. Овде је у питању и логична веза између власништва на средствима и права на управљање предузећем. За разлику од традиционалног руковођења, предузетнички вођено предузеће је тако организовано да омогућује стално унапређење пословања и постизање конкурентске предности.

Може се рећи да је аутор, захваљујући овим истраживањима и свом богатом практичном искуству, успео да укаже на бројна апликативна решења, која могу допринети бржем развоју мале привреде, као и унапређењу пословања, не само мањих и средњих, већ и великих предузећа.

Др Н. Јовановић

Др Д. Симоновић

