

FORMIRANJE PREDUZETNIČKOG SLOJA U POSTSOCIJALISTIČKOJ CRNOJ GORI

FORMATION OF ENTREPRENEURIAL STRATUM IN POST-SOCIALIST MONTENEGRO

ABSTRACT The post – socialist transformation period is undoubtedly marked by the growth of the entrepreneurial group and the affirmation of the entrepreneurial activity of an ever wider circle of people. The entrepreneurs represent a new group that has a special responsibility to initiate new economic trends, substantially different from the ones present for years in the era of socialism. Therefore, this is not just an emerging group, but a group which must be a leading force in a society which is based around entrepreneurial activity. Having in mind the importance that entrepreneurs should have in post-socialist societies, we are here trying to point out the ways of their development in the post – socialist Montenegro.

Key words: post-socialist transformation, entrepreneurs, private sector, state.

APSTRAKT Period postsocijalističke transformacije nesumnjivo je u znaku rasta grupacije preduzetnika i afirmacije preduzetničkog djelovanja sve šireg kruga ljudi. Preduzetnici predstavljaju novu grupaciju koja ima posebnu odgovornost za pokretanje privrednih kretanja na način bitno drugačiji od onoga koji je bio godinama u eri socijalizma. Dakle, ne samo da se radi o novoj grupaciji, nego u društvu koje se temelji na preduzetničkoj djelatnosti moraju biti i vodeća snaga. S obzirom na značaj koji preduzetnici treba da imaju u postsocijalističkim društvima, nastojali smo da ukazemo na načine njihovog formiranja u postsocijalističkoj Crnoj Gori.

Ključne riječi: postsocijalistička transformacija, preduzetnici, privatni sektor, država.

Kroz cijeli poslijeratni period u bivšem jugoslovenskom društvu je dominirao administrativno – etatički model privređivanja. Tržište i ekonomski kriterijumi su potisnuti i zamijenjeni voluntaristički utvrđenim kriterijumima efikasnosti poslovanja, preko kojih su etatičke strukture usmjeravale razvoj i poslovanje privrede. U cilju ideoloških interesa nastojali su se izgraditi čitavi industrijski centri, iako stvarna potreba za mnogim od njih nije postojala. Brojni su pokazatelji takvog neracionalnog djelanja. Odlučivanje o upotrebi društvenih dobara i njihovoj raspodjeli je u osnovi bilo političko i centralizovano. Adekvatno je ono poslovanje koje je usaglašeno sa prethodno usvojenim društvenim planom. Pošto je čitav društveni sistem bio centralizovan, tako je i ekonomija bila pod patronatom centralnog upravljanja, od vrha prema dolje. Sasvim je jasno da iz jednog centra koji je daleko od konkretnog ekonomskog dešavanja, birokratija ne može kvalitetno upravljati. Na ovo se nadovezuje i nedovoljan kvalitet onih ljudi koji su upravljali preduzećima. Uglavnom se vodilo računa o tome da rukovodioci preduzeća budu lojalni partijski kadrovi. Time se kriterijum kadrovske politike svodio na izbor poslušnih, a ne sposobnih. Otuda i stal-

na protivurječnost između političke i ekonomske racionalnosti, između interesa političkog i privrednog sistema, odnosno zaposlenih u njima. Cilj zaposlenih nije bio stvaranje profita kao u tržišnim privredama već dohodak. Njihovi interesi da stvaraju materijalno bogatstvo radi bogaćenja suprotni su zadacima koje je pred njih postavljala politička elita. U takvim okolnostima nije se mogla javiti grupacija privatnih preduzetnika koja bi imala snagu suštinskog aktera u budućim događajima.

U socijalističkom periodu skoro da nije bilo preduzetnika u pravom smislu riječi. Postojao je mali broj sitnih privatnika koji su najčešće zapošljavali sebe i članove svoje porodice. Ova grupacija teško da bi se mogla nazvati preduzetnicima jer bi to bilo u suprotnosti sa savremenim poimanjem preduzetnika i njihovom realnom društvenom ulogom i položajem. Oni su bili zastupljeni samo u nekim granama privrede, kao što su: trgovina, sitni zanati, ugostiteljstvo, sitna poljoprivreda. U cjelokupnom socijalističkom periodu njihovo učešće u aktivnom stanovništvu nije prelazilo 3%, a udio u stvaranju društvenog proizvoda iznosio je približno 1% njegove vrijednosti (Mrkšić, 2000). U takvim uslovima mogućnosti za akumulaciju dobara su bile skoro nikakve. Preduzetnici su obično pripadali nižem, u najboljem slučaju, srednjem društvenom sloju. Bili su pod snažnim društvenim pritiskom (političkim, ideološkim, čak i kulturnim) u namjeri da se ograniči njihova ekonomska moći i društveni značaj. Samostalni biznis, u neku ruku, se smatrao devijantnim oblikom ekonomske aktivnosti, neka vrsta privređivanja po modelu zapadnog kapitalističkog oblika, što je bilo ideološki neprihvatljivo. Posebno je mjerama ekonomske politike sprečavan razvoj privatne inicijative u sferi proizvodne djelatnosti. Strah od „bogaćenja“ često je navođen kao opravdavanje politike koja je sprečavala razvoj klasičnog privatnog sektora. Uvid u raspodjelu sredstava za lične prihode u periodu 1960–1990. godine navodi nas na zaključak da su zanatstvo i lične usluge bile u poslednjih pet grana po visini zarade (Novaković, 2006). Prema tome, društvenih uslova za ekonomsko jačanje ovog sloja nije bilo. O stepenu marginalizovanosti ove grupacije posebno nam govore sledeće brojke: učešće tzv. male privrede u ukupnoj jugoslovenskoj privredi je iznosilo 8,6% ukupnih privrednih subjekata, zapošljavala je 4,3% radne snage i rasla po tri puta manjoj prosječnoj godišnjoj stopi rasta od ukupne privrede (Janković, 2011).

Dodatni ograničavajući faktor čini i egalitarizam. Egalitarizam je bio jedna od osnovnih vrijednosti socijalističkih društava, sve u cilju ostvarivanja proklamovane materijalne jednakosti. U tom cilju se uvodi i uravnilovka – ujednačavanje dohotka bez obzira na ostvarenu ekonomsku efikasnost. Tako se gubi interes za dodatnim zalaganjem, jer se ostvareni dohodak svima dijeli jednako. Preduzetništvo u takvim okolnostima nije moglo biti razvijano, a sam sistem je bio osuđen na neminovan krah.

Društveni sistemi se, kako ističe profesor Mladen Lazić, raspadaju na dva načina. Jedan je kad se u društvu jave akteri koji razvijaju svoje strukturalne pretpostavke za uspostavljanje novog oblika društvene organizacije. Kad takav razvoj dostigne tačku na kojoj se novi sistem može reprodukovati na vlastitim

osnovama, ti akteri staju na čelo opšte društvene akcije koja ukida stare forme odnosa i uspostavlja nove. U drugom slučaju sistemi se ne raspadaju kao rezultat formiranja novih društvenih formi unutar starih, već se oni raspadaju na osnovu vlastitih unutrašnjih kontradikcija (pri čemu su spoljni činioci sekundarni). Očigledno je da je socijalizam slijedio ovaj drugi tok (Lazić, 1994). Dakle, u prvom slučaju pitanje aktera se ne postavlja, oni su očigledni. Drugačija je situacija sa sistemima koji se raspadaju usled vlastite slabosti, bez snaga koje žele da uspostave nov način proizvodnje. Takav je slučaj sa raspadom socijalizma. Ovdje ostaje otvoreno pitanje: Ko su ti akteri koji će činiti osnovu preduzetničkog sloja kao okosnice budućeg društvenog razvoja? U poređenju sa drugim socijalističkim zemljama, koje su u to vrijeme takođe započinjale proces transformacije, SFRJ je bila u izvjesnoj prednosti. Tu prednost su činili veća otvorenost prema Zapadu i djelimično postojanje tržišta. U jednom takvom sklopu okolnosti, gdje su preduzeća povremeno imala relativnu autonomiju, realno je bilo očekivati da direktori državnih preduzeća odigraju ključnu ulogu. U cilju ostvarivanja potpune autonomije preduzeća i oslobađanja od tutorstva političara, smatralo se da će direktori biti glavni zagovornici uvođenja tržišne ekonomije i podsticanja preduzetništva. Međutim, do toga nije došlo, i to, kako profesor Lazić ističe, iz više razloga. Direktori su bili potpuno zavisni od političkih instanci koje su ih postavljale, što ih je onemogućavalo da bilo šta urade. Sa druge strane, bili su svjesni da bi u tržišnim uslovima većina njih izgubila svoje pozicije, jer značajan broj preduzeća u njima ne bi mogao da opstane. Razloge za takvu „neaktivnost“ direktora društvenih preduzeća, prema profesoru Bolčiću, treba tražiti u njihovoj nenaviknutosti na preuzimanje pune odgovornosti za svoje odluke. Dakle, oni nijesu mogli biti predvodnici „novog talasa“. Na drugoj strani, kao posledica dugotrajnog stavljanja po strani privatnog sektora njemu su prepuštene niskoakumulativne grane (poljoprivreda, zanatstvo, usluge), pa iz tog razloga njegovi predstavnici nemaju tu snagu da se nametnu kao dominantni akteri promjena.

Transformaciju socijalističkih društava, kako vidimo, karakteriše nerazvijenost onih snaga koje bi bile imanentno zainteresovane za korjenitu promjenu postojećeg sistema u pravcu uvođenja tržišne privrede i razvoja preduzetništva. Državni aparat se opet javlja kao snaga koja to treba da obavi „odozgo“. „Tako se pojavio raniji pomenuti paradoks da se 'političko društvo' razgrađuje putem političke konstrukcije realnosti, dakle na način na koji je samo bilo konstituisano. Iz ovog začaranog kruga izlaz je trebalo da osigura brzo rastuća grupacija preduzetnika.“ (Lazić, 1994: 48). U takvim društvima preduzetništvo, prema tome, ne izrasta kao posledica djelovanja preduzetničke grupacije, jer nje nema ili je vrlo slaba, nego se unosi akcijom države. Za razliku od našeg društva u razvijenim zapadnim zemljama put nastajanja preduzetničke elite i kapitalističke klase imao je svoj prirodan tok. Najprije se formirala nova kapitalistička klasa, a potom su se politička vlast i odnosi moći prilagođavali postojećim društvenim strukturama. Rastao je i ukрупnjavao se privatni sektor. U postsocijalističkim zemljama taj proces je obrnut. U okviru starog sistema nije nastala

nitima nova preduzetnička elita nitima klasa. Država je ta koja ukida socijalistički sistem i oblikuje uslove za nastanak tržišne ekonomije. Međutim, izgradnja kapitalizma bez kapitalističke klase nije ništa novo. Kako ističu Duško Sekulić i Željka Šporer (2000), svi kasno došli u kapitalističku transformaciju grade kapitalizam „odozgo“ (od revolucije Mejdži u Japanu pa do specifičnog puta u kapitalizam koji se tako ne zove u Kini). Takođe, u Centralnoj Evropi i na Balkanu društvo se transformiše u skladu sa modelima i idealima koji dolaze sa Zapada, iako socijalna struktura nije spremna za te promjene.

Sa urušavanjem socijalizma krajem 80-ih godina, kao izraza naraslih društvenih protivurječnosti između proizvodnih snaga i etatističkog proizvodnog odnosa i centralističkog načina upravljanja društvom, otvoren je proces radikalnih promjena u ekonomiji, politici i kulturi. Nakon poluvjekovnog trajanja jednog sistema i brojnih pokušaja da se privredni sektor poboljša, uvodi se vlasnički pluralizam u nastojanjima da temeljito reformiše društvo i privredu. Prvim Zakonom o preduzećima iz 1988. godine široko su otvorena vrata privatnom vlasništvu u skoro svim privrednim djelatnostima. Ukinuta su ograničenja o broju zaposlenih, značajno je pojednostavljen postupak za registraciju privatnih preduzeća, a zaposlenima u društvenom sektoru omogućeno je da otvaraju privatne firme. Zatim je saveznim Zakonom o prometu i raspolaganju društvenim kapitalom (1989) i Zakonom o izmjenama i dopunama zakona o prometu i raspolaganju društvenim kapitalom (1990) omogućena cjelovita transformacija dotadašnjih društvenih preduzeća. O tom procesu govori veliki broj registracija novih, najčešće malih privatnih firmi, kao i „preregistracija“ dojučerašnjih velikih društvenih preduzeća u akcionarska društva, mješovita preduzeća, holdinge i slično, u kojima se mijenja normativni, a u određenom obimu, i realni sistem odlučivanja. Novi privatni preduzetnici su nesumnjivo najekspanzivnija grupacija postsocijalističkih društava, pa tako i našeg. Međutim, sve to se odvija u otežanim uslovima uzrokovanim raspadom zemlje, građanskim ratom, kao i potpunom izolacijom i ekonomskom blokadom od strane ostatka Svijeta.

Pojavljuje se jedan sloj preduzetnika koji relativno uspješno, među prvima, koriste tržišne mehanizme da bi dokazali svoju radinost, stručnost, profesionalnost ili „talenat“. Jedan broj njih ima početni kapital ili odgovarajuće veze i poznanstva u privredi (npr. bivši rukovodioci javnih preduzeća). Neki od ovih preduzetnika koriste nastali privredni i politički kaos da bi manipulacijama i špekulacijama stekli određeno bogatstvo. Profesionalnost, stručnost i talenat su u ovakvim zemljama nedovoljni za uspješno poslovanje i stvaranje dobiti. Istraživanja pokazuju (Lazić, 1994) da su političke funkcije još uvijek najbolja preporuka za rukovođenje u privredi, ali i za početak privatnog preduzetništva.

Budući da nije bilo tržišnog ambijenta, neprestano političko posredovanje u ekonomskim procesima stvaralo je privilegovan položaj određenim grupama. Politički uticajne grupe su svoje interese nametale kao opšte društvene interese. Većina političke nomenklature je zauzimala pozicije direktora velikih preduzeća ili banaka. Stvorena je čvrsta mreža međusobno isprepljetanih interesa. Vrhovi

dojučerašnje socijalističke vlasti nastoje na taj način sačuvati svoje povlašćeno mjesto u svim strukturama moći, bilo da se radi o političkoj ili ekonomskoj sferi. „Grupacije, koje posle sloma socijalističkih sistema osvajaju političku vlast, nužno preuzimaju zbog postojanja podržavljene ekonomske strukture, i ekonomski dominantnu ulogu. To ih, međutim, dovodi u položaj koji je u socijalizmu zauzimala kolektivnovlasnička klasa. Iz tako strukturalno datog položaja, koji se održava zbog nemogućnosti brzog radikalnog preobražaja svojinskih odnosa, razvijaju se posebni interesi njihovih pripadnika: da se očuvaju barem pojedini oblici reprodukcije, uspostavljeni u prethodnom sistemu“ (Lazić, 1994: 11). Dakle, umjesto temeljne transformacije sistema javlja se jedan oblik reetimizacije velikog dijela društvenog kapitala kojim raspolaže elita na vlasti. Istraživanja pokazuju da članovi nomenklature i njihovi srodnici i prijatelji zauzimaju dvije trećine elitnih položaja u zemlji, što je znatno više od ostalih postsocijalističkih zemalja (Lazić, 1994). Nova ekonomska elita nastaje pretežno direktnom transformacijom kolektivnovlasničke klase u privatnovlasničku klasu. Ona nastaje na bazi preraspodjele postojećeg društvenog bogatstva, a ne stvaranjem novog. Bogatstvo, dakle, akumuliraju ne zahvaljujući svojim preduzetničkim sposobnostima i stručnim znanjima, već posredovanjem političkih elita (Lazić, 2011). Polazeći od ovih tvrdnji možemo zaključiti da će najveći dobitnici u procesu transformacije biti upravo pripadnici nomenklature, i konsekventno tome, oni će činiti kičmu novoformirane ekonomske elite. Naravno, ona će mijenjati društvene okvire onako kako to njoj najbolje odgovara i kako bi omogućila još nesmetaniji sopstveni razvoj.

Ovakva situacija se pokazala kao veoma pogodna za transformaciju društvenog kapitala u privatni, naravno u vlasništvo ljudi na vlasti i onih oko njih. „Predivanje“ tog vlasništva često se vrši nekim polulegalnim ili ilegalnim kanalima, što dovodi do složenih i mnogih veza državnog i krupnog privatnog kapitala. Raspad države, građanski rat, sankcije, uticali su da brojne institucije, pogotovo pravne, ne budu previše „revnosne“ u obavljanju svojih funkcija, što je uslovalo brzo i enormno bogaćenje određenog broja pojedinaca iz vlasti i ljudi bliskih njima. Sve ove zemlje potresane su korupcijskim aferama koje ukazuju da se politička moć koristi kao direktni put za sticanje materijalne koristi. Država i politička moć su instrumenti u stvaranju nove ekonomske elite. U zemljama gdje vlada totalni nered to je potpuno evidentno, tako da The Economist (1998) može opravdano napisati za vladajuće stranke pojedinih zemalja na Balkanu da je za njih linija između politike i biznisa nevidljiva. Priče o korišćenju političkog položaja i državne mašinerije za ilegalno bogaćenje daleko nadilaze ono što se događa u stabilnijim i razvijenijim kapitalističkim zemljama. The Economist svrstava političke lidere nekih balkanskih zemalja, među kojima su i politički lideri iz Crne Gore, u najbogatije u Evropi.

Očigledno je da se ovdje radi o prelaznom periodu u kojem država i njena politička moć funkcionišu kao instrument prvobitne akumulacije i stvaranja novog preduzetničkog sloja. Pitanje je kakve posledice može da prouzrokuje ovakav model razvoja. Duško Sekulić i Željka Šporer (2000) ističu dva moguća

modela daljeg razvoja. Jedan se oslanja na klasičnu liberalnu teoriju po kojoj način akumulacije kapitala nije toliko bitan za kasnije funkcionisanje tržišne ekonomije. Ovdje je pitanje moralnosti načina sticanja kapitala potpuno irelevantno. Pošto tržišna ekonomija profunkcioniše, resursi će se locirati tamo gdje je njihova upotreba najefikasnija. Suštinsko pitanje koje se nameće je da li vlasnici kapitala znaju uspješno da slijede logiku tržišta ili ne. Bez obzira kako su stekli kapital oni koji znaju da „igraju“ na tržištu biće ekonomski efikasni, dok će oni koji su neuspješni ostati bez kapitala. Međutim, kako Sekulić i Šporer ističu, opasnost se javlja onda kada država nastavlja da favorizuje one aktere kojima je i pomogla da steknu kapital, a koji mogu funkcionisati samo u monopolističkim uslovima zaštite. Ti preduzetnici ne mogu biti uspješni ako nijesu zaštićeni od države, ako ne dobijaju poslove bez javnog takmičenja i sl. Upravo ovakva sprega države i krupnih preduzetnika, koji nijesu sposobni da opstanu na tržištu bez konstantne pomoći od strane države, na duži vremenski rok mora biti disfunkcionalna i smanjiti ekonomsku efikasnost sistema i uopšte negativno uticati na društveni razvoj. Država kroz kontrolisanu privatizaciju bira pojedince od kojih stvara novu preduzetničku elitu. Naravno, tu se javlja i opasnost od državne zaštite koja se pruža toj vrsti preduzetnika od djelovanja tržišta, što se svakako mora negativno odraziti na ukupan ekonomski i društveni razvoj.

Prethodno opisani način stvaranja nove preduzetničke grupacije možemo nazvati kreiranjem kapitalističke klase „odozgo“, ali to nije jedini način na koji se grupacija preduzetnika stvara. Budući da su ukinute restrikcije privatnom sektoru, preduzetnički sloj se formira i „odozdo“. Sitni preduzetnici nesputani pravnim ograničenjima u svom djelovanju mogu se nesmetano razvijati i rasti. Ulaz u privatni sektor nije više ideološki omražen i to omogućava drugi način stvaranja sloja preduzetnika. Taj dio preduzetnika nije stvaran „odozgo“ niti je zavisen od države kao gore pomenuta grupacija. On predstavlja novu nepolitičku preduzetničku grupaciju. Upravo izrazitu većinu i čine „mali privatnici“, osnivači i rukovodioci malih privatnih preduzeća i radnji. Prema podacima Poreske uprave Crne Gore, broj mikro preduzeća prelazi 87% ukupnog broja privatnih preduzeća (Direkcija za razvoj malih i srednjih preduzeća 2011–2015, 2010: 10). Njihovo preduzetništvo se ogleda u samom osnivanju privatnog preduzeća, gdje bez velike samostalnosti, kreativnosti i upornosti samih osnivača takva firma ne može opstati.

Karakteristike privatnog sektora u postsocijalističkoj Crnoj Gori

Uprkos izuzetno nepovoljnim društvenim okolnostima u Crnoj Gori devedesetih godina (sankcije, rat u okruženju), ekspanzija preduzetništva kao načina djelovanja ekonomskih činilaca postaje dominantna odlika tog perioda. Očigledno je da je institucionalno omogućavanje osnivanja i registracije privatnih preduzeća doprinijelo ovako značajnom širenju preduzetništva. Razloge svakako treba tražiti i u slabljenju do tada dominantnog društvenog sektora. Ranije je „posao“ označavao zapošljavanje gotovo isključivo u društvenim

firmama, danas se to značajno promijenilo. Oslanjanje na državu kao sigurnog garanta stalnog zaposlenja počinje polako da nestaje kod značajnog broja građana koji su u tom periodu izgubili posao u društveno-državnom sektoru ili uopšte nijesu uspjeli da ga nađu. Upravo kao rezultat takvih radikalnih ekonomskih i uopšte društvenih promjena, građani postaju spremniji da se uhvate u koštac sa problemima, da preuzimaju inicijativu i sami se radno angažuju u sticanju sredstava za svoj život i život svojih porodica.

Istraživanje ISIFF iz 2003. pokazuje da su ljudi spremni da češće mijenjaju posao ili istovremeno rade više poslova, pa čak i da rade poslove koji su ispod njihovih kvalifikacija. Takođe, pojačava se i nastojanje da se radi intenzivnije i duže od normalnog radnog vremena, kao i da se napusti stalno zaposlenje da bi se radilo honorarno, pogotovo ako je ukupna zarada veća (Bolčić, 2006). Sve nam to govori da su društvene okolnosti uticale da se za relativno kratko vrijeme promijene i radne navike značajnog broja građana. Svakako da ove promjene predstavljaju važan preduslov uspješnijeg privređivanja. Međutim, rezultati pokazuju da je spremnost na rad kao i produktivnost različita u onim preduzećima koja su u različitom svojinskom aranžmanu. Dok udio privatnog sektora u stvaranju društvenog proizvoda stalno raste, sa druge strane, udio društvenog sektora je u stalnom padu. Na osnovu statističkih podataka utvrđeno je da su u privredama u tranziciji novoformirane privatne firme efikasnije od državnih, takva je situacija i u našem društvu. „U novije vreme privatni sektor povećava učešće u strukturi društvenog proizvoda, kao što postepeno angažuje sve više aktivnog stanovništva. U periodu od 1991 – 1997. godine broj zaposlenih u društvenom sektoru opada sa dve trećine na tri petine aktivnih, dok se angažovanost u privatnom sektoru povećava sa 30% na 36% aktivnog stanovništva“ (Mrkšić, 2000: 241). U posljednje vrijeme u Crnoj Gori je taj procenat i veći, u periodu od 2006. do 2009. godine mala i srednja preduzeća su dala značajan doprinos povećanju broja zaposlenih, o čemu govori i podatak o učešću zaposlenih u MSP u ukupnoj zaposlenosti od 61,83%, i u ukupnom izvozu od 31% (Direkcija za razvoj malih i srednjih preduzeća, 2010: 3). Na to je uticalo nekoliko razloga: prvo, veća motivisanost vlasnika privatnih preduzeća od direktora društvenih preduzeća, a razloge za to, svakako, treba tražiti u određenosti odnosno neodređenosti vlasničkog statusa firme; drugo, glomaznost postojećih društvenih preduzeća i njihova nesposobnost da se snađu u novonastalim društvenim okolnostima, pogotovo u sferi trgovine; treće, ta velika preduzeća bila su opterećena velikim troškovima socijalnog zbrinjavanja značajnog broja tehnoloških viškova; i četvrto, odliv sposobnih i preduzimljivih pojedinaca iz glomaznih društvenih preduzeća u privatni sektor, koji su sa sobom odnosili svoja znanja i iskustva, kao i svoja poslovna poznanstva i veze.

Za razliku od ranijih vremena, kada je privatni sektor pretežno pokrивao zanatstvo i usluge, novi preduzetnici angažovani su gotovo na svim poljima privredne djelatnosti. Međutim, važno je naglasiti da je ogromna većina privatnih preduzeća osnovana u oblasti trgovine i usluga. Dakle, bez obzira što su turizam i poljoprivreda proklamovani kao strateške privredne grane na kojima

je trebalo da se temelji razvoj crnogorske privrede, u praksi se u značajnoj mjeri odstupilo od proklamovanog. Razloga za dominaciju ovih djelatnosti ima mnogo, prije svega za pokretanje biznisa u ovim sferama nijesu bila potrebna prevelika početna sredstva, tako da se u njima najlakše i najbrže mogao započeti vlastiti posao. Slabost dotadašnje društvene trgovine koja nije previše vodila računa o realnim potrebama ljudi stvorila je dosta „slobodnog prostora“ koji su na najbolji mogući način iskoristili preduzetnici koji su se opredijelili za oblast trgovine. Ekonomske sankcije međunarodne zajednice su takođe u velikoj mjeri podstakle rast ovog sektora. Zatvaranje privrede izazvalo je nestašicu brojnih roba i otvorilo prostor za ovu vrstu djelatnosti. U takvim okolnostima bilo je ekonomski racionalno ukinuti unutrašnje barijere biznisu i omogućiti stvaranje prostora za podsticanje i širenje individualne inicijative. Vlast se odlučila za zamrzavanje postojećeg neefikasnog i nefleksibilnog privrednog sistema. Onemogućavanje uvoza mnogih proizvoda na regularan način od strane države, uključujući i one koji su neophodni za svakodnevni život, doprinijelo je da privatnici budu ti koji će raznim zakulisnim radnjama snabdijevati osiromašeno tržište. To je posebno važno za Crnu Goru. „Veća zastupljenost trgovine verovatno je, jednim delom, posledica položaja Crne Gore koji joj podiže važnost uloge 'južne kapije' u blokiranoj zemlji“ (Mrkšić, 1994: 48). Ambijent visokog rizika i sveopšte nesigurnosti, koju karakteriše nepostojanje pravne regulacije društvenih odnosa, uslovio je seljenje kapitala u sektor sa najvećim i najbržim obrtom, a to je u našem slučaju trgovina. U turbulentnim, nesigurnim vremenima neracionalno bi bilo upustiti se u poslovne aktivnosti i ulagati vlastiti kapital u poslove čiji su efekti često bili veoma nepredvidljivi i dugoročni. Upravo sve ove okolnosti uslovile su naglašen trend rasta trgovine i preduzetništva u ovom sektoru (Bolčić, 1994, 2002). Očigledno je da društvene okolnosti ne idu na ruku tzv. preduzetnicima rasta (Tominc, Rebernik, 2006) koji kao osnovni cilj preduzetničke djelatnosti vide dugoročan razvoj preduzeća.

Većina postsocijalističkih društava imaju izvjesna svojstva ranog kapitalizma koga karakteriše prvobitna akumulacija kapitala, dominacija trgovaca kao najbrojnije grupacije preduzetnika, kao i rast materijalne nejednakosti. Možemo primijetiti da se veliki broj preduzetnika ponaša na način karakterističan za „divlji“ kapitalizam gdje se novac zarađuje na razne načine, pri čemu se uopšte ne uvažavaju socijalne posledice ovakvog djelovanja. Na ruku im ide i mek pravni poredak koji dozvoljava nepoštovanje pravnih normi, što omogućava sticanje brze i lake zarade. Dominiraju loši poslovni običaji, nizak nivo ekonomske kulture, kao i nerazvijena preduzetnička etika. Otuda ne treba da iznenađuje što se javlja negativan odnos značajnog dijela građana prema takvom ostvarivanju egoističnih interesa. Mnogi ih vide kao ljude koji se bogate na tuđ račun, ne vodeći računa o drugima, što pogotovo dobija negativno značenje u društvu u kojem je dugo vremena vladao egalitarizam kao dominantan vrijednosni obrazac.

Da bi smo stekli što potpuniju sliku o preduzetnicima, neophodno se upoznati sa bazom iz koje su se oni dominantno regrutovali u postsocijalističkom

periodu. Pošto u Crnoj Gori takva istraživanja nijesu rađena, oslonićemo se na rezultate istraživanja zemalja u okruženje, posebno Srbije. Zbog sličnih društveno – političkih, kao i kulturno – istorijskih okolnosti, možemo opravdano pretpostaviti da je regrutacijska baza slična i u Crnoj Gori. Istraživanja u svim postsocijalističkim zemljama pokazuju da preduzetnici nastaju iz različitih socio-profesionalnih grupacija. Logično je bilo i pretpostaviti da oni kao jedna nova grupacija koja tek treba da se formira moraju u socijalno – strukturalnom smislu biti dosta raznorodni. Osim malog broja vlasnika zanatskih radnji iz socijalističkog perioda, svi ostali preduzetnici morali su se regrutovati iz drugih socijalnih grupacija.

Istraživanja pokazuju da su preduzetnici dosta mlađi od ukupnog radnog stanovništva. Podaci iz nekoliko zemalja Srednje i Istočne Evrope iz prve polovine devedesetih (Kutzi, Lengyel, ed. 1995; Bolčić, 1994) pokazuju da u grupi preduzetnika koji nastaju u tom periodu prednjače upravo mlađe osobe, muškog pola, sa srednjom ili visokom stručnom spremom. Uzroke svakako treba tražiti u specifičnim društvenim okolnostima devedesetih koje su većini mladih ljudi ostavljale jedinu mogućnost zapošljavanja u privatnom biznisu. Takođe, treba naglasiti da i samo preduzetništvo, kao društvena aktivnost, zahtijeva neke osobine koje su svojstvenije mlađim ljudima, kao što je sklonost riziku ili pokretljivost. Kada je riječ o polnoj strukturi uočljivo je da se znatno veći broj muškaraca opredjeljuje za ovu vrstu posla, nego što je to slučaj sa ženama. Razlozi takve disproporcije vjerovatno leže u tradiciji koja ženu „smješta u kuću“ ili u poslove bez prava odlučivanja, dok je muškarac taj koji je zadužen za donošenje ključnih poslovnih odluka, a preduzetništvo podrazumijeva upravo to. Analizirajući stepen obrazovanja preduzetnika primjećujemo da u većem broju postsocijalističkih zemalja dominiraju oni sa srednjim obrazovanjem (Srbija, Mađarska). Ako uzmemo u obzir da većina privatnih firmi spada u grupu mikro i malih preduzeća koja se bave sitnom trgovinom i uslugama gdje nije neophodno visoko obrazovanje, onda je bila i očekivana ovakva obrazovna struktura (Bolčić, 1994, 2006).

Polazeći od ovakve regrutacione baze koju u ogromnoj većini čine mali preduzetnici u trgovini i uslugama, sa dominantno srednjim obrazovanjem, koji su započeli svoju karijeru jer nijesu mogli na drugi način da obezbijede svoju egzistenciju, onda ne treba da iznenađuje što preduzetnici, kao grupacija uzeta u cjelini, nijesu uspjeli da prerastu u vodeću društvenu snagu.

L i t e r a t u r a

- Bolčić, S. (1994), *Tegobe prelaza u preduzetničko društvo*, Beograd: Institut za sociološka istraživanja Filozofskog fakulteta u Beogradu.
- Bolčić, S. (2006), „Preduzetnici i socijalne osnove preduzetništva u Srbiji 1990-ih“, u *Društvo u previranju*, ur. Tomanović, S., ISIFF, Beograd.

- Bolčić, S. (2008), „Preduzetnici i preduzetničke firme u Srbiji 1992-2006. godine“, u *Društvo rizika: promene, nejednakosti i socijalni problemi u današnjoj Srbiji*, ur. Vujović, S. Beograd: ISIFF.
- Direkcija za razvoj malih i srednjih preduzeća (2010), *Strategija razvoja malih i srednjih preduzeća 2011 – 2015*, Podgorica.
- Janković, A. (2011), *Preduzetništvo i mladi, preduzetničke orijentacije mladih u Doboju*, Bijeljina: Slobomir P Univerzitet.
- Kutzi, T., Lengyel, G. (1995), *The Spread of Entrepreneurship in Eastern Europe*, Budapest: University of Economic Sciences.
- Lazić, M. (1994), *Sistem i slom*, Beograd: Filip Višnjić.
- Lazić, M. (2011), „Postsocijalistička transformacija i restratifikacija u Srbiji“, *Politička misao*, god. 48. br. 3, str. 123-144, Zagreb
- Lazić, M. ur. (1994), *Razaranje društva*, Beograd: Filip Višnjić.
- Mrkšić, D. (1994), „Dualizacija ekonomije i stratifikacija društva“, u *Razaranje društva*, Beograd: Filip Višnjić.
- Mrkšić, D. (2000), „Restratifikacije i promene materijalnog standarada“, u *Račiji hod*, Beograd: Filip Višnjić..
- Novaković, N. (2006), „Nastanak nove preduzetničke elite u Srbiji“, *SPM*, broj 1-2, godina XIII, sveska 16, Beograd.
- Sekulić, D., Šporer, Ž. (2000), „Formiranje preduzetničke elite u Hrvatskoj“, *Društvena istraživanja*, Zagreb.
- Tominc, P., Rebernik, M. (2006), „Gender differences in early stage entrepreneurship in three european post-socialist countries“, *Journal of Contemporary Management*, Issues, Vol. 11 No. 1.
- Zakon o izmjenama i dopunama zakona o prometu i raspolaganju društvenim kapitalom, *Službeni list SFRJ*, br. 46/1990.
- Zakon o prometu i raspolaganju društvenim kapitalom, *Službeni list SFRJ*, br. 84/1989.