

ELEMENTI RAZVOJNE POLITIKE PODUZEĆA

Rad obrađuje razvojnu politiku poduzeća sa stajališta društveno - ekonomskih uvjeta i uvjeta koje stvara samo poduzeće. Ostala pitanja koja rad tretira jesu razvoj, rast i akumulacija kao uvjet razvoja.

Razvojna politika; razvojni horizont; razvoj i rast.

1. OPĆENITO O RAZVOJNOJ POLITICI

Razvojna politika, kao dio opće poslovne politike poduzeća, pod utjecajem je niza različitih uvjeta ili faktora (kako to kod nas većina autora prihvaća).

To su vanjski uvjeti (prirodni, znanstveni, društveno-ekonomski sistem, javno mišljenje i dr.), te unutarnji (vrsta poduzeća, njegova veličina, sastav sredstava i ljudi i drugi elementi koji se zovu konstitutivni elementi).

Ipak, razvojna politika poduzeća ima svoje specifičnosti jer svi privredni subjekti u svijetu teže razvoju, jer onaj tko ne unosi nove spoznaje u svoje poslovanje, tko se ne razvija, taj će sigurno svojom statičnošću doći u položaj nazadovanja. Kako god neko poduzeće bilo zadovoljno s postojećim stanjem, ako se ne služi novim spoznajama, ne uvodi inovacije, ono će iza drugih sigurno zaostati.

U ovom radu mi ćemo ova razmatranja suziti na dva ključna pitanja, i to kako razvojna politika zavisi o:

- općem društveno-ekonomskom razvoju s jedne strane i
- razvojnoj politici konkretne privredne organizacije s druge strane.

Ovo valja promatrati u svjetlu općih spoznaja da privredne organizacije djeluju i žive u određenom okruženju koje je od velikog utjecaja na njihov razvoj. To okruženje može djelovati pozitivno - poticajno na njihov razvoj, ili suprotno, sputavati njihov razvoj. U tom smislu valja kazati da razvoj privrednih organizacija u velikoj mjeri zavisi o općem privrednom razvoju neke društvene sredine, odnosno neke društveno - političke zajednice. Kako se te organizacije ne mogu ponašati izolirano od svoje društveno - političke zajednice to politika, odnosno ekonomska politika društveno -

političke zajednice ima snažan utjecaj na razvoj privrednih organizacija koje djeluju u njenom sastavu.

Tu na prvom mjestu valja navesti kretanje društvenog proizvoda, nacionalnog dohotka (odnosno novostvorene vrijednosti) i akumulacije (društvene i individualne). Kretanje tih kategorija iz godine u godinu i tempo njihova rasta, a posebno politika raspodjele novostvorene vrijednosti u velikoj mjeri predodređuju razvoj privrednih organizacija. Ako je politika raspodjele usmjerena tako da privrednim organizacijama ostaje značajan dio rezultata za njihovu (individualnu) akumulaciju, bit će potrebnih sredstava i za razvoj. Ako pak društveni sistem raspodjele veći dio stvorene vrijednosti izvlači iz privrednih organizacija (kao što je to danas kod nas), neće ostati sredstava da se stvori akumulacija potrebna za ulaganje u reprodukciju - odnosno razvoj. To su upravo obilježja naših današnjih društveno-ekonomskih odnosa. Stagnantna situacija u privredi, nemogućnost osiguravanja razvoja i rasta akumulacije uz konstantu društvenih izdvajanja čini privredne organizacije nesposobnima za novi razvoj.¹

Politika proširene reprodukcije, pa i razvoj privrednih organizacija, zavisi, naravno i o politici raspodjele u samoj privrednoj organizaciji. Forsiranje osobne potrošnje u pravilu će biti praćeno smanjenom akumulativnom sposobnošću same organizacije koja je predmet promatranja.

Pored ovih utjecaja postoji i treći izvor sredstava za ulaganje u razvoj. To su sredstva iz inozemnih izvora (inozemni krediti), koji su u pravilu za zemlje u razvoju značajan izvor ulaganja za privredni razvoj. Kod toga, međutim, valja dobro analizirati uvjete pod kojima se dobivaju ta sredstva i voditi računa o usklađivanju zaduženosti s mogućnostima vraćanja tih sredstava.

Tako interpretirane mogućnosti razvoja dovode do spoznaje da razvoj u velikoj mjeri zavisi o općim kretanjima i stanju društveno-ekonomskih odnosa u zemlji, o sposobnosti i poslovnoj politici privrednih organizacija i o stupnju otvorenosti zemlje prema inozemstvu i povjerenju inozemnih izvora prema zemlji u koju se ulaže.

Razvojna politika konkretnog privrednog subjekta tumači se na više načina. Navest ćemo nekoliko karakterističnih.

Drago Gorupić povezuje dugoročnost politike poduzeća s razvojnom politikom te piše: "Dugoročna politika poduzeća je u osnovi razvojna politika i ona u sebi sadržava i kvantitativan rast i kvalitativan razvoj poduzeća".²

Miloš Bogdanović gleda nešto šire na razvojnu politiku i povezuje je s društvenim planovima: "Pod pojmom politike razvoja podrazumeva se prvenstveno: prvo, ustanovljenje pravca razvoja OUR-a u cilju dostizanja nivoa proizvodnje i asortimana

1 Te iste pojave prate i druge socijalističke zemlje, s time da je tamo izvlačenje akumulacije iz privrede stalna politika, ali je tu država zadržala za sebe vođenje politike proširene reprodukcije.

2 Drago Gorupić: Poslovna politika I, Fakultet vanjske trgovine Zagreb, 1975, str. 101.

proizvoda u vremenski određenom intervalu, u skladu sa potencijalnim mogućnostima OUR-a, drugo, predviđanje sredstava odgovarajuće strukture kojom se obezbeđuje dostizanje planiranog nivoa proizvodnje, odnosno obima usluga... Sadržaj politike razvoja proizvodnje u OUR-u treba da odražava opšte smernice privrednog razvoja definirane u društvenim planovima zemlje, republike, ekonomsko-teritorijalnog reiona i komune".³

Janko Kralj piše: "Razvojna politika poduzeća je onaj dio politike poduzeća koji se odnosi na dugoročno poslovanje poduzeća pa predstavlja svjesno prilagođavanje poslovanja poduzeća promjenama koje će nastupiti u budućnosti, a svrha joj je da poduzeće osigura svoj opstanak i poboljša svoj položaj u narodnom i svjetskom gospodarstvu".⁴

Mijo Novak i Žarko Popović koji se u svojoj knjizi pretežno bave razvojnom politikom definiraju je ovako: "Razvojna politika radne organizacije onaj je dio opće poslovne politike koji se odnosi na njeno dugoročno poslovanje. Razvojnu politiku mogli bismo stoga definirati kao svjesnu aktivnost neposrednih proizvođača da poslovanje svoje radne organizacije i svojih asocijacija prilagode promjenama što će se dogoditi u budućnosti kako bi se osigurao opstanak radne organizacije i poboljšao njezin položaj u narodnoj odnosno svjetskoj privredi ... da obuhvaća ukupnu aktivnost radnih ljudi ... da se temelji na najnovijim znanstvenim dostignućima ... da uskladuje interese radne organizacije s interesima društva".⁵

Zajedničko svim ovim formulacijama je to da one razvojnu politiku gledaju kao:

- dio opće poslovne politike,
- dugoročnost u poslovanju privrednih subjekata,
- usmjeravanje pravca kretanja u budućnosti i
- potrebu znanstvenog pristupa u razvoju uopće.

Na osnovi spoznaja do kojih smo došli pozivom na druge autore, kao i na temelju općih spoznaja, možemo reći da je razvojna politika dio poslovne politike koja dugoročno usmjerava razvoj privrednih organizacija, što drugim riječima znači da su to one poslovno političke odluke koje određuju kretanje i poslovanje privrednih organizacija na dugi rok.

Razvojna politika, prema tome, rješava pitanja dugoročnog razvoja privrednih organizacija.⁶

3 Miloš Bogdanović: Poslovna politika OUR-a, Književne novine, Beograd, 1974, str. 412.

4 Janko Kralj: Poslovna politika, Informator, Zagreb, 1972, str. 255.

5 Mijo Novak i Žarko Popović: Razvojna politika, Informator, Zagreb, 1980, str. 13.

6 Podjelom poslovne politike na dugoročnu i kratkoročnu vrlo detaljno bave se neki autori. U biti pod dugoročnom politikom podrazumijeva se razvojna politika i trajnije usmjeravanje poduzeća. Pod kratkoročnom politikom podrazumijeva se općenito tekuća politika, odnosno rješavanje svakodnevnih pitanja tekućeg poslovanja (prilagođavanje tekućoj tražnji na tržištu politikom zaliha, korištenja postojećih kapaciteta, cijenama i sl.).

Razvojne odluke jednom prihvaćene i kada se počne s njihovom primjenom na dulje vrijeme predodređuju pravac kretanja i razvoja neke organizacije. U tome je značenje dugoročnosti takvih odluka jer se ne mogu brzo i u kratkim rokovima mijenjati. Drugim riječima, razvojne odluke, donijete na temelju provedenih istraživanja na duži rok, određuju uvjete za postizanje povoljnih rezultata. Stoga se za takve odluke postavljaju zahtjevi dokumentiranja prijedloga na temelju kojih se one donose.

Stručno i znanstveno izrađenim elaboratima (projektima, proračunima, laboratorijskim i drugim istraživanjima) dokazuje se opravdanost donošenja takvih odluka.

Nasuprot tome odluke donijete po intuiciji (bez istraživanja i proračuna) ako su promašene, ne mogu se brzo ispraviti.⁷

Naprosto ili ponestane povjerenje, ili nema mogućnosti ponovnog ulaganja da se greške isprave. Takvi privredni subjekti osuđeni su na propadanje, ili na životarenje bez razvojnih perspektiva.

2. UVJETI RAZVOJA

Kao što formiranje poslovne politike zavisi o nizu vanjskih i unutarnjih uvjeta, tako i razvojna politika privrednih organizacija zavisi o istim i još drugim uvjetima kao što su:

- opći stupanj ekonomskog razvoja zemlje,
- stanovništvo kao jedan od bitnih uvjeta za razvoj i
- stupanj tehnološkog razvoja zemlje.

Dostignuti stupanj ekonomskog razvoja neke zemlje u velikoj mjeri određuje mogućnosti ulaganja u daljnji privredni i društveni razvoj te zemlje.

Taj opći stupanj razvoja simplificirano se izražava stupnjem industrijskog razvoja (po kriteriju nacionalnog dohotka po glavi stanovnika). Tako se uobičajeno zemlje grupiraju u:

1. zemlje postindustrijske grupe (preko 5000 \$ per capita)
2. zemlje razvijene industrijske grupe (3000 - 5000 \$ per capita)
3. zemlje industrijske grupe (2000 - 3000 \$ per capita)
4. zemlje u procesu industrijalizacije (1000 - 2000 \$ per capita)
5. zemlje predindustrijske grupe (ispod 1000 \$ per capita).⁸

7 Bez Iznošenja pojedinosti postoje mnogi poznati razvojni promašaji koji su se temeljili na neprovjerenim izvorima sirovina, energije, tržišnim mogućnostima i dr. Koliko je samo poznatih promašaja gdje se išlo u razvoj neke proizvodnje na temelju općepoznatih uvjeta (sirovina i drugih izvora), ali se prethodno nije provjerio bonitet tih izvora, moguće godine eksploatacije i slično.

8 Ove odnose valja uzeti kao relativne jer dio zemalja postindustrijske grupe danas već ostvaruje preko 10.000 \$ nacionalnog dohotka po stanovniku. Naravno, još više te odnose relativiziraju promjene vrijednosti dolara.

Veći nacionalni dohodak po stanovniku, zna se, predstavlja veću akumulativnu sposobnost i sposobnost ulaganja u razvoj, istraživanja, nove tehnologije i dr. S druge pak strane, zemlje višeg stupnja razvoja imaju razvijeniju društvenu infrastrukturu, a tu je obrazovanje i znanost, što je temeljna predispozicija za sposobnost ljudskog faktora da shvati, priprema i vodi razvoj zemlje. S druge strane u otvorenim odnosima između zemalja (naročito unutar velikih zajednica, kao što je ekonomska zajednica evropskih zemalja) velika je fluktuacija radne snage.

Kada je riječ o visokorazvijenim zemljama, one privlače naročito visokoobrazovane i stručne kadrove, što zbog materijalnog stimulansa, što zbog mogućnosti istraživanja i afirmacije.⁹

Naravno da bi ovdje valjalo nabrojiti i druge opće uvjete razvoja (pitanje sirovinskih izvora, energije, geografskog položaja zemlje itd.), ali je o njima dosta poznato pod "uvjetima formiranja poslovne politike".

S t a n o v n i š t v o se gotovo uvijek ističe kao mogući izvor bogatstva neke zemlje i kao jedan od uvjeta za razvoj. Danas se stanovništvo kao uvjet razvoja mora promatrati u strukturalno kvalitativnom smislu. Na prvom mjestu to je stupanj obrazovanosti stanovništva, stručno-kvalifikacijski sastav zaposlenih te sposobnost inventivnog i kreativnog djelovanja zaposlenih. Prema tome, stanovništvo kao uvjet razvoja danas se više ne može promatrati kroz masu fizičke radne snage, već stanovništvo koje daje sposobne ljude za vođenje privrednih i društvenih procesa, obrazovane ljude za stručno-kreativan rad, kao i sposobne izvršioce sa složenim sredstvima za rad za koje se traže umne sposobnosti, a ne fizička snaga ljudi.

Da bi ovakve sposobnosti stanovništva došle do izražaja i bile dostupne (mislimo za privredne organizacije prije svih drugih), potrebno je:

- imati izgrađeni adekvatan sustav obrazovanja,
- poticati i organizirati inventivni, kreativni i istraživački rad,
- imati izgrađeni sustav nagrađivanja (radi stimuliranja znanja i kreativnosti).

Samo tako se može očekivati angažiranje stanovništva na stjecanju više znanja, a zatim korištenja znanja u radnom angažmanu stanovništva. Kreativni dio radno angažiranog stanovništva radit će na pronalaženju novih tehničko-tehnoloških rješenja, postupaka i sredstava za rad. Drugi dio, koji će biti angažiran na neposrednom izvršenju radnih i poslovnih procesa, također mora biti obrazovan za složene tehnološke procese i korištenje složenih sredstava za rad.

Takvi odnosi u pogledu udjela stanovništva u razvoju rezultat su velikih društvenih promjena kroz proteklih 150 godina.

9 Takva fluktuacija odvija se ne samo između zemalja unutar zajednice nego i izvan tih zajednica. Poznato je da je poslije drugog svjetskog rata velik broj znanstvenika i stručnjaka iz Evrope otišao u SAD.

Naime, negdje početkom proteklog stoljeća, u danas razvijenim zemljama, još je uvijek velik dio stanovništva živio od rada u primarnom sektoru (pretežno poljoprivredi). Tako D. Gorupić navodi da je:¹⁰

- u SAD 1820. godine u primarnom sektoru bilo angažirano 73% aktivnog stanovništva, a 1950. godine svega 12 %,

- u istoj zemlji tercijarni sektor 1820. godine angažirao je svega 15 %, a 1950. godine čak 54 % stanovništva.

Gotovo kod svih razvijenih zemalja ova tendencija mijenjanja aktivnog stanovništva pokazuje istu zakonitost promjena s nešto drugačijim intenzitetom. Tako možemo kazati kako je zakonitost razvoja rast aktivnog stanovništva u tercijarnom sektoru u odnosu na prva dva. To je poznato kretanje: kada primarni i sekundarni sektor dostignu određeni stupanj razvoja, tada iz njihova razvoja proizlazi potreba za razvojem tercijarnog sektora. Određeni stupanj proizvodnje (industrijske prerade naročito) zahtijeva razvitak trgovine, saobraćaja, uslužnih djelatnosti i dr. To je jedna strana ovog kretanja. Druga strana je ta da angažman stanovništva u primarnom i sekundarnom sektoru omogućava tom stanovništvu određeni nivo standarda koji ih čini potrošačima tercijarnog sektora. Uzmemo li jednu visoko razvijenu zemlju, zapaziti ćemo njezin udio kao potrošača u turističkim, ugostiteljskim i drugim uslugama svojstvenim visokom standardu.

Postavlja se pitanje primjene ovih zakonitosti i u našoj zemlji. Navest ćemo jedan podatak koji dovoljno govori da i naša kretanja idu u tome pravcu. Dok smo poslije drugog svjetskog rata imali 75% stanovništva u poljoprivredi, ono je za 40 godina smanjeno na cca 24 %. O jačanju tercijarnog sektora govore općepoznate činjenice o razvoju turizma kod nas. No k tome svakako treba dodati razvoj saobraćaja, trgovine i drugih uslužnih djelatnosti.

Tehnološki razvoj zemlje u velikoj je mjeri zavisan o prethodna dva, tj. o općim uvjetima razvoja, stanovništvu i drugim, kao što je ekonomska snaga zemlje, akumulativna sposobnost nacionalne privrede, ali i o općoj politici zemlje. Tu na prvom mjestu dolazi otvorenost zemlje prema svijetu i kao rezultat toga razmjena spoznaja i informacija o dostignućima drugih zemalja te njihova korištenja za vlastiti razvoj. Novija povijest samo je potvrdila neke ranije spoznaje, a to je da zatvorene, politički izolirane zemlje zaostaju za svjetskim tehnološkim i općim razvojem. Poduzeća u takvim zemljama ne mogu doći do potrebnih informacija o dostignućima drugih.

10 D. Gorupić: Poslovna politika I, Fakultet vanjske trgovine, Zagreb, 1975. str 133.

3. RAZVOJNI HORIZONT

U vezi s pitanjem razvoja privrednih organizacija javlja se pojam horizonta nekog privrednog subjekta. O tome je kod nas prvi pisao dr. Šimun Babić kao o "tehnološkom horizontu".¹¹

On doslovno piše slijedeće: "Skup tehnoloških metoda za izradu stanovite konkretne vrste proizvoda koji je poznat nekom privrednom poduzeću, odnosno njegovim inženjerima i njegovim drugim savjetnicima može se definirati kao "tehnološki horizont toga poduzeća". Dalje navodi da o širini toga horizonta, tj. o širini ukupnih spoznaja zavisi da li će poduzeće izabrati one metode koje će biti ekonomski najsvrsishodnije ili ne. O izboru metoda zavisiće i to da li će se ostvariti povoljniji rezultati. Onaj tko pozna više mogućih metoda, taj ima mogućnost izbora bolje metode od više poznatih ili dostupnih.

Pojam horizonta privredne organizacije D. Gorupić interpretira kao ekonomski horizont. On piše: "Mogućnost spoznaje činjenica relevantnih za poslovni uspjeh poduzeća i svih faktora poslovne politike poduzeća naziva se ekonomskim horizontom poduzeća".¹²

On ekonomski horizont dalje dijeli na prostorni i vremenski horizont. Pod prostornim horizontom podrazumijeva pregled nad svim pojavama u domaćoj i inozemnoj privredi. Pod vremenskim horizontom podrazumijeva veličinu vremenskog intervala u kojem se mogu predvidjeti određena kretanja privrednih pojava. Ako su pojave iz dalje prošlosti, u pravilu će i rezultati biti manji, a ako su daleko u budućnosti, rezultati su neizvjesni.

Najšire od svih naših autora gleda na horizont privredne organizacije Janko Kralj. On u svojem izučavanju polazi od pojma "razvojni horizont".¹³

O razvojnom horizontu piše kao o potrebi vizije poduzeća za njegov razvoj u budućnosti, čak i do 20 godina (a najmanje 5 do 7 godina).¹⁴

Stavljajući tako razvojni horizont kao širinu spoznaja, kao okvir viđenja budućeg razvoja, na prvom mjestu mislimo na ekonomski razvoj. Dohodovni odnosi u zemlji i komparativno promatrani u odnosu na svjetske domete razvoja treba da budu poticaj naporima za približavanje svjetskim dostignućima razvoja (gledano kao dohodak po glavi stanovnika). Ti dometi trebaju biti ugrađeni u ciljeve razvojne politike privrednih organizacija.

11 Dr. Šimun Babić: Uvod u ekonomiku poduzeća, Školska knjiga, Zagreb, 1971, V izdanje, str. 201.

12 Drago Gorupić: Poslovna politika I, Fakultet vanjske trgovine, Zagreb, 1975. str. 121.

13 Dr. Janko Kralj: Poslovna politika, Informator, Zagreb, 1972. str. 259.

14 U nekim svojim razmatranjima vremensku dimenziju horizonta dijeli na "razvojni horizont" i na "tekući horizont".

Na razvojni horizont valja gledati vrlo široko kao mogućnosti koje on pruža za razvoj nekog privrednog subjekta. Pojam širine spoznaja sada moramo konkretnije odrediti. Stoga valja znati da su to spoznaje:

- ekonomske prirode (o tržištu, financijskoj snazi, sposobnosti ulaganja, o načinu organiziranja i sl.)
- tehnološke spoznaje koje pružaju mogućnost primjene onoga što je novo u tehnološkim postupcima koji se primjenjuju.

U suvremenom smislu to je niz informacija s kojima jedna privredna organizacija raspolaže da bi na temelju njih mogla donositi optimalne odluke za svoj razvoj i uspjeh. To, naravno, mogu biti informacije na temelju vlastitih istraživanja, odnosno vlastite spoznaje, ali mogu biti i tuđe spoznaje. No, čim se radi o informacijama s kojima raspolažu drugi, javlja se pitanje kako doći do tih informacija. Razmjena informacija između različitih subjekata je nužnost, ali se često tome stavlja uvjet plaćanja da bi se steklo pravo korištenja tuđih informacija.¹⁵

I razvojni horizont moguće je promatrati kroz njegovu prostornu i vremensku dimenziju.

Prostorni horizont jednog privrednog subjekta (poduzeća u svijetu, kod nas jedne privredne organizacije) čini skup spoznaja ili informacija koje su mu poznate, odnosno, s kojima raspolaže i koje može koristiti u svojem poslovanju radi ostvarivanja svojih ciljeva. Što je neki subjekt veći ili u svom organizacijskom ustrojstvu ima više organizacijskih dijelova, to je širina njegova prostornog horizonta veća.

Širinu prostornog horizonta nekog privrednog subjekta čine spoznaje, odnosno informacije o:

- postojanju drugih subjekata - poduzeća iste vrste, ili srodnih koje se mogu javljati kao konkurentska (a posebno o njihovoj veličini, kapacitetima, vrsti proizvoda i sl.),
- o stanju na tržištu, kao mogućnosti plasmana i snabdijevanja,
- o cijenama istovrsnih ili srodnih proizvoda,
- o mjerama ekonomske politike zemlje (naše ili drugih zemalja na čija tržišta izlaze konkretni subjekti) u smislu poznavanja mogućnosti ili otežavanja mogućnosti koje mjere ekonomske politike čine), te
- o ostalim uvjetima koji su od utjecaja na razvoj neke privredne organizacije.

15 Da bi neka privredna organizacija došla do potrebnih spoznaja, mora biti sposobna ući u istraživanja da do tih spoznaja dođe. Nema li te sposobnosti, može se koristiti tuđim spoznajama do kojih će doći na način da kod specijaliziranih organizacija naruči da za nju izvrše potrebna istraživanja. Može, doduše, i na temelju informacija kojima raspolažu drugi donositi svoje odluke. Ali je prethodno potrebno doći do tih informacija, za koje se opet najčešće plaća za pravo korištenja tih informacija.

Širinu prostornog horizonta čini skup spoznaja i informacija:

- koje ima jedno poduzeće,
- koje ima skupina poduzeća u složenom sistemu,
- više poduzeća (s njihovim dijelovima i radnim zajednicama) u jednom složenom sistemu.¹⁶

Prostorni horizont jednog poduzeća je u pravilu uzak. Složeniji oblici organiziranja, što valja shvatiti i da su to veći poslovni sistemi, imaju daleko širi prostorni horizont. Ako shvatimo veličinu poduzeća kao širinu prostornog horizonta, onda ćemo najbolje shvatiti kako veličina privrednog subjekta, odnosno složenost organiziranja utječe na širinu spoznaja, informacija i, naravno, na mogućnost izbora najboljih od njih. Nova rješenja Zakona o poduzećima također upućuju na međusobno povezivanje, a naročito na objedinjavanje sredstava raznih subjekata u složena poduzeća, mješovita poduzeća, dionička društva, zadružne organizacije i dr. Za veće razvojne zahvate u pravilu su potrebna objedinjena sredstva većeg broja privrednih subjekata, pa i građana. Prostorni horizont jednoga bio bi vrlo uzak. Složeno poduzeće organizacija ima daleko veći prostorni horizont (to veći što se sastoji iz više dijelova), dok SOUR ima vrlo velik prostorni horizont (pogotovo ako dobro funkcioniraju veze između njih). Međutim, često ni spoznaje jednog poslovnog sistema - SOUR- a nisu dovoljne pa se do potrebnih spoznaja dolazi razmjenom informacija s drugim SOUR-ima unutar jedne čitave asocijacije ili grane privrede neke zemlje. A ako se ni takvom razmjenom ne dođe do potrebnih spoznaja, odnosno informacija, preostaje jedino da ih se potraži u odnosima s inozemstvom (kupnjom licenci ili zajedničkim ulaganjima u novu tehnologiju ili poslovno-tehničkom suradnjom s inozemnim subjektima) i na osnovi toga dođe do novih spoznaja i novih rješenja. To su sve mogući načini kako doći do potrebnih spoznaja, odnosno informacija bez kojih nema razvoja privredne organizacije. Krajnja mjera je, ako se nema vlastitih spoznaja, da se kupnjom dođe do spoznaja koje imaju drugi, ali su ih spremni ustupiti samo uz velike naknade. To je postalo pravilo ovovremene razmjene znanja i informacija. Stvaranje združenih poduzeća, mješovitih poduzeća domaćih i stranih ulagača bit će primjeri širenja prostornog horizonta.

Vremenski horizont je druga dimenzija razvojnog horizonta. Osnova značenja vremenskog horizonta je u pravovremenom raspolaganju potrebnim spoznajama i informacijama o svim pitanjima i uvjetima važnim za razvoj privrednih subjekata.¹⁷

Vrijeme predviđanja, vrijeme planiranja, vrijeme kada se dolazi do neke spoznaje i mogućnosti njezine primjene postaje bitan uvjet za razvoj. A koje su to sve spoznaje

16 Ovo promatramo u kontekstu još uvijek postojećih OOUR-a, a možemo i po poduzećima po novom Zakonu o poduzećima.

17 Janko Kralj vremenski horizont povezuje s dugoročnim planiranjem i razvojnom strategijom privrednih organizacija. Dok Drago Gorupić općenito ističe "... veličinu intervala u kome se mogu predvidjeti kretanje određenih privrednih pojava ..." i to tumači na Gausovoj krivulji. Žarko Popović pak upozorava da ta krivulja "...nema jednaku važnost u svim privrednim granama ...", pogotovo ne kod onih koje imaju proizvode kratkog vijeka.

i informacije od važnosti za razvoj privredne organizacije ili razvoj neke poslovne aktivnosti (izrada proizvoda, plasmana, inovacija i sl.)? To je:

- vrijeme o nekom otkriću ili pronalasku,
- vrijeme o spoznaji da se pojavi neka potreba na tržištu,
- vrijeme o novoj tehnologiji ili novim sredstvima za rad,
- vrijeme o pronalasku novih materijala,
- vrijeme o novim proizvodima,
- spoznaje o novim oblicima energije i mogućnosti njene primjene.

Gledano u prošlost u svemu tome najvažnije je da duljina intervala vremena od nekog događaja u prošlosti (a to je spoznaja ili informacija) do njegova aktiviranja ne smije biti preduga. Ako se radi o nekom otkriću u prethodnom vremenu, spoznaji potreba tržišta, o novoj tehnologiji itd., tu spoznaju ažurno valja primijeniti u razvojnoj politici. U protivnom, ako protekne dulje razdoblje, postoji ozbiljna opasnost da će netko to otkriće primijeniti, podmiriti potrebu tržišta, već izrađivati nove proizvode po novoj tehnologiji itd. pa će onaj, tko je dozvolio da protekne mnogo vremena od spoznaje, zakasniti i neće ostvariti mogući intenzitet razvoja ni one rezultate kakve bi ostvario da je na vrijeme primijenio neku spoznaju ili informaciju.

S obzirom na budućnost vrijedi spoznaja da je događaje koji bi se trebali dogoditi u daljoj budućnosti teško točno predvidjeti. Stoga je važno znati da predviđanje ili planiranje daleke budućnosti nosi u sebi veliki rizik. Daleka predviđanja teško da će se onako odvijati kako su predviđena. To znači što je interval vremena od spoznaje i aktiviranja snaga u cilju realizacije do vremena kada se ona ima ostvariti veći, to je vjerojatnost da će se planirani događaj ostvariti manja. Ako je vrijeme dulje, i rizik za odstupanje od planiranog je veći, ako je vrijeme kraće, vjerojatnost realizacije je također veća.

Planiranje i ostvarenje uvijek dijeli stanovito vrijeme. Ako je to vrijeme realno odmjereno, i događaj će se ostvariti onako kako je planiran. Ako je u nekoj budućnosti (možda predalekoj) planirana vjerojatnost nastupanja nekog događaja, može se dogoditi da nastupi mnogo okolnosti koje će omesti ostvarenje događaja.

4. RAZVOJ I RAST

Sveopće kretanje u svjetskoj privredi, pa tako i našoj, zahtijeva stalne promjene u razvoju privrednih subjekata. Iako u našoj praksi nalazimo da se kvantitativne promjene i svako povećanje (sredstava za proizvodnju i poslovnih rezultata) naziva razvojem, to ipak nije tako. Kada se radi o povećanju unutar utvrđenih ciljeva i s postojećim parametrima elemenata radnog procesa i postojeće strukture proizvodnje, možemo govoriti samo o rastu kao kvantitativnim promjenama u poslovanju, a ne u razvoju.¹⁸

18 Većina autora pojednostavljeno piše da je rast izraz kvantitativnih promjena, a razvoj je u kvalitativnim promjenama. Iako je ta konstatacija točna, ona traži šira objašnjenja.

R a s t kao izraz promjena u nekoj radnoj organizaciji izraz je unutarnjeg narastanja materijalnih i ljudskih resursa. Rezultat tih promjena najčešće jesu:

- povećanje proizvodnje (bez promjene strukture)
- povećanje zaposlenosti (bez promjene kvalitativne strukture zaposlenih)
- veći poslovni rezultati izreženi ukupnim prihodom i dohotkom (kao rezultat prethodno navedenih kvantitativnih povećanja bez promjene strukture)
- povećanje proizvodnih kapaciteta (ali istovrsnih i bez promjene tehnologije).

Naravno da će rezultati toga biti veća količina proizvoda i veći rezultati, što će se u praksi najčešće izražavati indeksima koji će pokazivati relativan rast i svemu tome dati epitet razvoja, što međutim nije razvoj nego jednostavno kvantitativno narastanje.

R a z v o j privrednih organizacija izražava se promjenama kvalitativnih odnosa (sredstava za proizvodnju, kadrova i rezultata). Bez promjena u strukturi nema razvoja. Obilježja razvoja jesu kvalitativne promjene izražene kao:

- nova tehnologija s kvalitetno drugačijim sredstvima za rad nego s dosadašnjim
- nova struktura proizvoda (savršenija i kvalitetnija od dosadašnje)
- izlaženje na nova tržišta (promatrano kao novi prostori i novi slojevi kupaca - veće kupovne moći)
- izmijenjena struktura zaposlenih (nova tehnologija traži obrazovaniju - kvalitetniju radnu snagu)
- nova kvaliteta uspješnosti poslovanja (ne samo kvantitativni rast već i kvalitativne promjene kao što su proizvodnost rada, akumulativnost, istraživački rad i sl.).

Izraz takvih promjena ne moraju biti i neke naročito izražene kvantitativne promjene (količina proizvodnje i sl.). U pravilu posljedice će biti kvantitativno narastanje elemenata i rezultata poslovanja, međutim, to ne mora uvijek biti tako. Razvoj se može postići unutar postojećih granica promjenama strukture proizvodnje, tehnologije, strukture zaposlenih itd., što će se u krajnjoj liniji izražavati kao bolje i potpunije zadovoljavanje potreba društva i tržišta. Takvi procesi u pravilu će imati za posljedicu niz kvalitativnih promjena koje će se naročito izražavati u povećanju proizvodnosti rada i akumulativne sposobnosti privredne organizacije.

Ako bismo sve to htjeli izraziti kvantitativno, onda bismo promjene jedne privredne organizacije izrazili ovako:

REZULTATI	INDEKSI
Ukupni prihod	150
Materijalni troškovi	150
Dohodak I	150
Čisti dohodak	150
Akumulacija I	150

Svi rezultati (izraženi finansijski) od ukupnog prihoda do akumulacije porasli su, ali u njihovoj strukturi do nikakvih kvalitativnih promjena nije došlo. Međutim, ako uz ovaj primjer uzmemo drugi, da je rast ukupnog prihoda izražen indeksom 150, a dohodak indeksom 160 te akumulacija indeksom 170, neminovan je zaključak da su vjerojatno tome prethodile kvalitativne promjene koje su omogućile da raste akumulativna sposobnost radne organizacije, što će reći nova akumulativna sposobnost za razvoj. Do takvih promjena moglo je doći samo smanjenjem troškova poslovanja kao posljedice kvalitativnih promjena (vjerojatno nove strukture proizvoda, nove tehnologije, kvalitetnija radna snaga itd.)

Naravno ovako promatrani uvjeti za razvoj neke radne organizacije izraz su unutarnje politike, unutarnje sposobnosti i snage za razvoj. Međutim, snažan utjecaj na razvoj ima i okruženje u kojem djeluje radna organizacija. Ako se neka organizacija nalazi u grani koja je među prioritetima razvoja nacionalne ekonomije ili oslonac razvoja neke društveno-političke zajednice, tada će ona uživati niz pogodnosti i mjere koje pogoduju njenom razvoju. Uzevši u obzir, dakle, unutarnje stanje i snage s jedne strane te vanjsko okruženje s druge strane, privredna organizacija može se naći u položaju da je:

1. nosilac razvoja
2. prati razvoj
3. stagnira u razvoju.

Nosilac razvoja netko može postati zahvaljujući svojim unutarnjim snagama (sredstva, organizacija, kadrovi), ali u tu poziciju može doći jer joj je ona namijenjena općom ekonomskom politikom zemlje (na primjer energetika, koja kod nas taj plošaj uživa već 40 godina). Još konkretnije to ćemo izraziti ako kažemo da su već desetljećima naše privredne organizacije, koje su se našle u srednjoročnim planovima kao nosioci razvoja jedne privredne sredine, uživale niz pogodnosti, kao što su prostorne (lokacija), finansijske, dobivanje garancija (za zaduživanje u zemlji i inozemstvu).¹⁹

Takva je organizacija onda mogla dolaziti do suvremenih sredstava, primijeniti najnoviju tehnologiju, školovati svoje kadrove itd. S tim svojim položajem neka privredna organizacija može biti nosilac razvoja;

- šire društvene zajednice ili šireg prostora (zemlje, republike, razvoja neke grane, nosilac izvozne orijentacije itd.)
- uže društvene zajednice ili prostora (regije, općine, ili svoje grupacije unutar grane).

19 Ovdje, naravno, mislimo na poziciju koju objektivno zaslužuje neka privredna organizacija, a ne na negativne primjere (kod nas često prisutne), kada društveni i politički moćnici izbere nekoj organizaciji takav status iako ga prema svim vanjskim i unutarnjim uvjetima ne zaslužuje i na koncu se dokaže da ne vodi u razvoju. Iz toga često proizađu situacije koje su primjer privrednih promašaja.

Ekonomski logičan status nosioca razvoja stvara se unutarnjim razvojem same radne organizacije, njenom unutarnjom sposobnošću, a uz to i vanjskim povoljnim okruženjem.

Pratilac razvoja bit će one privredne organizacije koje nemaju toliku moć i sposobnost da budu nosioci razvoja, ali je njihov domet (sredstva, organizacija i kadrovi) takav da se uspješno mogu uključiti u razvoj s drugima. To je u pravilu:

- da se veže na razvoj drugih i koristi njihove spoznaje (o proizvodima, tehnologiji, tržištu i drugo)
- ispunjava slobodan prostor koji ne pokrivaju nosioci razvoja (u smislu proizvodnog programa i tržišta)
- općenito prijenjuje tuđe spoznaje (jer za vlastite nema ni sredstava, ni ljudi, niti se organizacijski osposobila).

Stagnantnost u razvoju ili nesamostalnost, odnosno nesposobnost da se prati razvoj drugih obilježje je onih privrednih organizacija koje:

- nemaju vlastite snage i sredstava za razvoj niti prate druge kako se razvijaju
- u svojem poslovanju oponašale su druge (gotovo u pravilu sa zakašnjenjem)
- nemaju sposobnosti da osiguraju za sebe ni razvoj, ni tržište, ni uvažavanje drugih da ih prihvate i vežu na svoje razvojne programe

Takve organizacije, u pravilu, traže izlaz u integraciji s drugim kako bi sebi osigurale egzistenciju i u povezivanju s drugim našle spas od propadanja.

Da okruženje može imati velik utjecaj na razvojne mogućnosti privredne organizacije, već smo ranije isticali. Taj utjecaj bio je odlučujući u vrijeme kada su društveno-političke zajednice vodile cjelokupnu ili pak pretežnim dijelom politiku proširene reprodukcije. To je bilo u vrijeme administrativnog raspolaganja sredstvima reprodukcije, ili kasnije raspolaganja preko investicijskih fondova, pa još i nakon toga distribuiranjem sredstava reprodukcije putem bankarskog mehanizma (iako je to već vrijeme kada se privredne organizacije tretiraju kao samoupravni i ekonomski samostalni subjekti).

Tijekom vremena mijenjaju se društveno-ekonomski odnosi i položaj privrednih organizacija u njima, tako da raspolažući većim dijelom sredstava za reprodukciju sposobnije privredne organizacije i mogu voditi politiku samostalnog razvoja. U pravilu one organizacije koje su svoj razvoj usmjeravale prema potrebama tržišta - ulagale u razvoj kojem je bio cilj proizvodnja za potrebe tržišta i potrošača postizale su i veće rezultate i imale mogućnost vođenja svoje politike proširene reprodukcije (uz manju zavisnost o društveno-političkim zajednicama). S vremenom orijentacija na tržište i poštivanje ekonomskih zakonitosti postaje temeljno pravilo ponašanja privrednih subjekata. Tako danas tržišne potrebe postaju odlučujući poticaj za razvoj, a manje poticaj neke društveno-političke zajednice. Prateći opći razvoj, a naročito razvoj drugih istovrsnih privrednih organizacija, svaka organizacija za sebe traži

moгуće putove razvoja. No, još uvijek su neke djelatnosti pod posebnim tretmanom društva, kao što je na primjer proizvodnja električne energije, naftna privreda, promet i sl.

LITERATURA:

1. Babić S.: Uvod u ekonomiku poduzeća, "Školska knjiga", Zagreb, 1967.
2. Bogdanović D.: Poslovna politika organizacij udruženog rada, K. N., Beograd, 1974.
3. Gorupić D.: Poslovna politika poduzeća, Fakultet vanjske trgovine, Zagreb, 1975.
4. Kralj J.: Poslovna politika, "Informator", Zagreb, 1972.
5. Novak - Popović: Razvojna politika, "Informator", Zagreb, 1976.
6. Ruža F.: Ekonomika organizacija udruženog rada, Fakultet organizacije i informatike Varaždin, Varaždin, 1981.
7. Zver B.: Proces odlučivanja u organizacijama udruženog rada, "Informator", Zagreb, 1983.

Primljeno: 1989-09-08

Ruža F. Die Elemente der Entwicklungspolitik der Unternehmung

Zusammenfassung

Die vorliegende Arbeit bearbeitet die Entwicklungspolitik der Unternehmung unter dem Gesichtspunkt der gesellschaftlich-ökonomischen Bedingungen und den Bedingungen, die die Unternehmung selbst schafft. Die weiteren Fragen, die in der Arbeit bearbeitet werden sind: die Entwicklung, das Wachstum und die Akkumulation als die Bedingung der Entwicklung.

(Prijevod: Vesna Šimunić)