

# Franz Mathis

## PODUZETNICI I PODUZEĆE. ŠTO NAS UČI POVIJEST?

S njemačkog jezika prevele: **Azra Plićanić Mesić**, prof. **Mirela Landsman Vinković**, prof.

Opće je poznato da je moderni društveni razvoj bio nošen procesom industrijalizacije. Doveo je do neprekidnog porasta radne produktivnosti, uz koju je tek bilo moguće rastuće blagostanje modernih društava. Industrijski proces počeo je u kasnom 18. stoljeću u Velikoj Britaniji, nastavio se u 19. stoljeću, prije svega u preostalom dijelu zapadne i srednje Europe, u SAD-u, Kanadi i Australiji, a obuhvatio je prije 1900. godine još i Japan. Taj proces je od sredine 20. stoljeća vidljiv u pojačanom opsegu i u istočnoj i južnoj Europi, kao i u nekim zemljama tako zvanog „trećeg svijeta.“ Odvijao se u novim oblicima poduzeća, u mehaniziranim i sve više automatiziranim tvornicama, čiji su se strojevi sve više, umjesto ljudskom i životinjskom radnom snagom, pokretali novim, beživotnim energentima, kao što su ugljen, elektricitet i nafta. U njima je radilo neusporedivo više ljudi nego u predindustrijskim obrtničkim poduzećima. Tvornice su podizali i preuređivali poduzetnici, a njihovo socijalno i regionalno podrijetlo, potrebni okvirni uvjeti za njihove investicije, kao i vlasničke strukture i strategije rasta njihovih poduzeća, pojasnit će se detaljnije u daljnjem kontekstu.

### I. SOCIJALNO I REGIONALNO PODRIJETLO

Povijest nastanka modernih tvorničkih poduzeća pokazuje da je osnivačima poduzeća bio potreban određeni, ali ne i iznadprosječno visok kapital. Najveći broj tvornica započinjale su s radom relativno skromno, i tek su postepeno narasle (uz pomoć reinvesticija dobiti i dodatnog priljeva kapitala izvana) do tipične veličine od nekoliko stotina do nekoliko tisuća zaposlenika. Za eventualno osnivanje tvornice bilo je stoga

manje važno postojanje kapitala kao takvog, već je važnija bila spremnost potencijalnih poduzetnika za investiranje kapitala u izgradnju takvih tvornica.

Od dviju predindustrijskih grupa stanovništva koje su najranije raspolagale s raspoloživim kapitalom, takva vrsta „poduzetničkog duha“ manje je bila rasprostranjena među plemstvom i visokim službenicima uposlenima u vladama ili upravama, kao i među plemićima građanskim veleposjednicima, a znatno više kod predstavnika trgovine. Za razliku od prvih, koji su svoja primanja radije konzumirali, drugi su bili naviknuti da stečeni novac uvijek iznova investiraju u svoja trgovačka poduzeća. Kada su se uz to pojavili obrtnici kao osnivači tvornica, koji su doduše donijeli svoja obrtnička stručna znanja sa sobom, bio im je potreban kapital, a ukoliko sami njime nisu raspolagali, u obilju su im ga mogli ponuditi trgovci, s kojima su u tu svrhu ušli u partnerstvo. Trgovina i obrt su se ponajprije, iako ne isključivo, razvili u gradovima, koji su u Europi i Aziji nastali u ranijim stoljećima, dok su se na drugim kontinentima u većem broju pojavili tek nakon ranog novog vijeka (16.-18. stoljeća). Iz toga se može zaključiti, da su područja s većom gustoćom gradova nudila bolje preduvjete za industrijalizaciju od manje urbaniziranih područja.

Potencijalni industrijski poduzetnici isticali su se visokom mobilnošću. Posljedica toga je bila činjenica, da su nositelji industrijskog procesa bili, ne samo domaći osnivači tvornica, nego i veliki broj doseljenih poduzetnika. Oni su, doduše, dolazili više iz susjednih, nego iz udaljenih područja, iz gospodarski razvijenijih, a ne iz manje razvijenijih regija, i napokon iz istog, a ne iz nekog drugog govornog područja. Uz njihovu spremnost na migraciju, barem jednako tako je bila važna i njihova motivacija da se okušaju u gospodarskom uspjehu u nekoj drugoj zemlji, kamo su ih privlačile njezine gospodarske mogućnosti. Doseljeni, kao i domaći poduzetnici, mogli su investirati svoj novac u različite gospodarske aktivnosti, ali za investiranje u tvorničko postrojenje bila je potrebna posebna motivacija, koja u ranijim stoljećima i u mnogim dijelovima svijeta dugo vremena nije u dovoljnoj mjeri postojala.

## 2. POTREBNI OKVIRNI UVJETI

Kod pitanja o okvirnim uvjetima koja su pogodovala industrijskim investicijama treba razlikovati potrebne i dovoljne preduvjete. Pored cijelog niza potrebnih, ali ne i dostatnih uvjeta, proizašao je, prije svega, jedan preduvjet kao potreban i dostatan, a to je, naime, postojanje masovnih tržišta.

### 2.1. SIROVINE

Izvan je sumnje, i to leži u prirodi industrijske proizvodnje, da su sirovine svakako potreban preduvjet za osnivanje i rad tvornica. Doduše, mnogi primjeri pokazuju da se sirovine ne moraju nužno nalaziti na licu mjesta. Tako su se počeci industrijalizacije u Europi temeljili na mehanizaciji industrije pamuka, čija se sirovina – pamuk – skoro u potpunosti dopremala iz južnih država SAD-a. Mogu se navesti još neke zemlje koje su raspolagale malim ili gotovo nikakvim važnim industrijskim sirovinama, a koje su, kao primjerice Japan ili Švicarska, postale visoko razvijene industrijske države. Možemo, međutim, vidjeti i obrnute primjere zemalja, kao što su Indija ili Brazil, u kojima je industrijalizacija dugo vremena izostala, ili se javila samo u tragovima. Tako,

primjerice, postojanje željezne rudače nije bilo dovoljno za ranije nastajanje željezne i čelične industrije, dok se ona već razvijala u Europi i SAD-u.

## 2.2. RADNA SNAGA

Spremnost ljudi na manje atraktivan rad u tvornicama u njihovim počecima, proizlazila je prije svega iz relativne prenaseljenosti pojedinih područja, dok je dovoljna zaposlenost u poljoprivredi očito otežavala prelazak na tvornički rad. Jedna takva relativna prenaseljenost postojala je u dijelovima Europe već prije 19. stoljeća, a u mnogim zemljama Trećeg svijeta javila se tek prije nekoliko desetljeća. No, sama ta prenaseljenost nikako nije dovela do osnivanja tvornica u svim zemljama. Stoga i za radnu snagu vrijedi rečeno, da je osnivačima tvornica morala biti na raspolaganju (a tek će se kasnije radna snaga uvoziti i iz drugih zemalja), ali da njezino postojanje na licu mjesta, samo po sebi, nije bilo dovoljno za osnivanje tvornica. Inače se u mnogim zemljama ne bi mogle objasniti neprekidne migracije iz sela u grad sve do današnjih dana. Vanjskim migracijama imigranti su se, između ostalog, nastojali domoći radnih mjesta u industriji, koja im nisu bila na raspolaganju u njihovim zemljama. Što se tiče kvalificirane radne snage, koja je za industrijalizaciju bila isto tako važna kao i nekvalificirana, ona je u dovoljnoj mjeri postojala u Europi prije industrijske revolucije. Ta radna snaga je prije svega regrutirana iz grupe gradskih, a djelomično i ruralnih obrtnika. Gradovi su u većem broju pojavili u Europi već od sredine srednjeg vijeka, ali samo njihovo postojanje nije bilo dostatno za nastanak tvornica.

## 2.3. INFRASTRUKTURA

Zasigurno nije potrebno nikakvo opširno obrazloženje da stanovita prometna mreža u vidu cesta, plovnih rijeka i kanala olakšava nabavu sirovina, kao i plasman gotovih ili polugotovih proizvoda. Prometna mreža je, dakle, osiguravala jedan daljnji povoljni okvirni uvjet za industrijalizaciju. Prometni putovi nastali su kao posljedica trgovine, koja se mogla razviti tek kada su se ljudi počeli specijalizirati. Podjela rada stvorila je tržišta, koja je trgovina opskrbljivala. Zamjetljivo mjesto takvih tržišta bili su opet gradovi, pa se u područjima bogatim gradovima u pravilu prije razvila mreža prometnih putova, nego u drugim područjima. Ona su pružala povoljnije infrastrukturne preduvjete za industrijalizaciju od ostalih.

## 2.4. IZUMI

Očigledno je da se industrijalizacija bez tehničkih izuma nije mogla dogoditi, jednako kao ni bez sirovina. Upravo je prelazak s manualnog rada na strojnu proizvodnju postao osnova industrijske proizvodnje i gotovo revolucionarne ljudske produktivnosti. No, strojevi su tek trebali biti izumljeni. I to se zbilo u procesu koji je, nakon svojih početaka u kasnom 18. stoljeću, poprimio stalno rastući trend, što je imalo za posljedicu sve obuhvatnije širenje strojeva na sve više gospodarskih grana i područja industrijske proizvodnje. Za izume, doduše, vrijedi slično kao i za sirovine. Do njih se nije moralo dolaziti u svakoj zemlji zasebno, već su se mogli posvuda širiti odnosno iz raznih strana preuzeti. Kako se izumi nisu posvuda na svijetu primijenili za izgradnju industrijske proizvodnje, proces industrijalizacije je dugo vremena ostao ograničen na mali broj

regija. Razloge za ovakav scenarij valja ponovno tražiti na drugom mjestu. Izumi su kao i sirovine, poduzetnici, radna snaga i infrastruktura, bili nužan, ali ne i dostatan preduvjet industrijalizacije.

## 2.5. TRŽIŠTA

Ne samo nužna, nego i dostatna, bila su tržišta, za koja se tek isplatilo proizvoditi industrijsku robu. Industrijska masovna proizvodnja, koja je na početku bila povezana s dodatnim troškovima za nabavku strojeva i podizanje tvornice, a oni su bili znatno veći nego što su ih imali zanatski proizvodi, bila je isplativa i profitabilna samo tada, kada se mogla plasirati na masovna tržišta. Ona nisu postojala ni u predindustrijskoj Europi – barem ne do novijeg doba – niti u mnogim izvanoeuropskim prostorima. Masovna tržišta mogla su nastati ponajprije u velikim gradovima s više od 100.000 stanovnika, a daleko teže u srednjim i manjim gradovima kakve je poznavala Europa od srednjeg vijeka. Takvi velegradovi nastali su u Europi u većem broju tek nakon sredine 18. stoljeća, kada je ubrzan porast stanovništva uzrokovao da sve više ljudi sa sela potraži posao izvan poljoprivrede, prvenstveno u velikim gradovima.

Ni pojava sve većeg broja gradova nije bila dovoljna za industrijalizaciju, nego je odlučujuća uloga u industrijalizaciji pripala razvitku velegradova, budući da su oni nudili potrebno masovno tržište u koncentriranom vidu. U Europi je negdje oko 1750. godine bilo 15 velegradova sa više od 100.000 stanovnika; sto godina kasnije njihov je broj narastao na oko 42 grada, a oko 1900. godine bilo ih je već 135. Bili su, doduše, raspoređeni po cijeloj Europi, ali ih se posebno često nalazilo u zapadnoj i srednjoj Europi. Gusta mreža velegradova – od kojih je London, kao prvi grad, oko 1800. godine prekoračio broj od 1 milijuna stanovnika – predstavljala je zasigurno masovno tržište, koje je industrijsku proizvodnju potencijalnim poduzetnicima učinilo profitabilnom. U prilog ove tvrdnje mnogo govori činjenica da je upravo relativno velika gustoća velegradova u Velikoj Britaniji, omogućila početak procesa industrijalizacije baš u toj zemlji, a potom i u ostalim dijelovima zapadne i srednje Europe. Drugi dijelovi Europe i svijeta mnogo su kasnije stupili u taj proces. I u zemljama koje su se izvan Europe industrijalizirale ranije od drugih, kao primjerice SAD, Kanada ili Japan, u drugoj polovici i prema kraju 19. stoljeća, imale su kao osnovu gustu mrežu velegradova. Doduše, industrijalizacija se u SAD-u i Kanadi ograničila na sjeveroistok i istok obiju država, ali su upravo ta relativno mala područja bila ona, u kojima se rano i dugotrajno nalazilo težište kasnije industrijalizacije.

## 3. RAST PODUZEĆA

Iako u svim zemljama industrijsku proizvodnju nosi veliki broj malih i srednjih poduzeća, posvuda postoje i vrlo velika poduzeća s više stotina do više tisuća zaposlenih. Ona, doduše, u pravilu nisu osnovana kao velika poduzeća, nego su proizašla iz isprva manjih poduzeća s jednom tvorničkom zgradom, koja su se tek postupno – mada ponekad i vrlo brzo – razvila u velika poduzeća. Njihov je rast – uz dužno poštovanje iznimkama – u suštini obilježavalo više aspekata.

### 3.1. INTERNA EKSPANZIJA PRIJE EKSTERNE EKSPANZIJE

Početni se rast odigravao većinom reinvestiranjem dijela dobiti u proširenje prvobitnih proizvodnih postrojenja. Pri tome su u obzir dolazile, kako prvobitna lokacija, tako i nove lokacije na kojima su podignute daljnje tvornice. U velikoj mjeri interna ekspanzija se sve više financirala i upotrebom stranog kapitala, bilo podizanjem kredita, bilo sudjelovanjem daljih dionika u imovini poduzeća. Ovo je potonje moglo završiti u osnivanju dioničkog društva s različito velikim brojem dioničara.

Eksterna ekspanzija – to znači preuzimanje drugih, već postojećih poduzeća – odigravala se u pravilu tek kasnije, nakon što je neko poduzeće već doseglo određenu veličinu. Cilj je bio postići učinke sinergije, kojima se štede troškovi na tržištu koje možda više ne pokazuje brzi rast; osvojiti dodatne tržišne udjele te na taj način omogućiti daljnji rast. Često su iza takvih kupnji i spajanja stajali i vanjski interesenti, pri čemu je prije svega riječ o bankama. One su se nadale da će takvim udruživanjem poduzeća, s kojima su bili povezani u funkciji kreditora, spriječiti njihovu potencijalnu štetnu međusobnu konkurenciju.

### 3.2. VERTIKALNA INTEGRACIJA PRIJE HORIZONTALNE INTEGRACIJE

Neka, posebice veća poduzeća, poslužila su se u različitoj mjeri takozvanom vertikalnom integracijom. Pripojili su si predproizvodan ili postproizvodan stupanj proizvodnje, a u nekim slučajevima i obje faze proizvodnje, da bi poduzeća na taj način bila što neovisnija, kako pri nabavi sirovina, tako i pri daljoj preradi i prodaji svojih proizvoda. Vertikalna je integracija mogla obuhvaćati samo dvije ili nekoliko manjih stupnjeva proizvodnje, ali se u ekstremnim slučajevima mogla pružati od nabave sirovina i energenata pa sve do prodaje finalnih proizvoda u vlastitim trgovinama ili prodajnim podružnicama.

Teško je reći u kojoj je mjeri vertikalna integracija pogodovala rastu. Nema sumnje da je mogla olakšati prvotnu proizvodnju robe kao i njezinu prodaju, te na taj način povećati obujam proizvodnje. S druge strane afilijacija predproizvodnog i/ili postproizvodnog stupnja proizvodnje imala je smisla samo ako se mogla zajamčiti odgovarajuća iskoristivost, za što je prvotna proizvodnja već morala doseći određeni minimalni obujam. Može se stoga govoriti o međusobnom utjecaju, a da se generalno ne može reći je li vertikalna integracija potaknula rast ili je neka već dosegnuta veličina poduzeća potaknula vertikalnu integraciju. Oboje je bilo moguće i dosta se često događalo.

Horizontalna diversifikacija se, nasuprot tome, mnogo rjeđe javljala u prvim fazama rasta. Prividno atraktivni pokušaj da se rizik raspodijeli proizvodnjom različitih proizvoda, moguće je s jedne strane zapaziti kod vrlo malog broja velikih poduzeća, a s druge je strane takav pokušaj malo ili gotovo ništa pridonosio rastu poduzeća. Češće se, naravno, moglo naići na međusobno bliske proizvodnje, kao što su proizvodnja papira i tiskanje knjiga ili novina, nego li na nepovezanu diversifikaciju koja ne pripada određenoj gospodarskoj grani, poput primjerice, povezivanja proizvodnje vijaka i bojica ili duhanskih proizvoda i teniskih reketi. Ne samo da su diversifikacije malo doprinosile rastu, nego su se one, poput eksternih ekspanzija, više mogle zamijetiti tek kasnije, nakon što je poduzeće već doseglo određenu veličinu. Posljednjih se godina, u kontekstu nepovezane diversifikacije većih razmjera, govorilo o konglomeratima koji su se, međutim, suprotno nekim očekivanjima, pokazali manje uspješnima. Očigledno je da

snaga poduzeća leži u daljem razvoju tradicionalne palete proizvoda uz samo umjerenu i, prije svega, gospodarski povezanu diversifikaciju, jer ono u tom području raspolaže nedvojbeno boljom stručnošću i iskustvom nego u slučaju nepovezane proizvodnje.

### 3.3. OD VLASNIČKOG KA MENADŽERSKOM PODUZEĆU

Istraživači su i prije ispitivanja koja je proveo Alfred D. Chandler vjerovali da mogu ustanoviti postojanje općeg trenda kretanja – od vlasničkog ka menadžerskom poduzeću. U vlasničkim poduzećima vlasnik ili vlasnici poduzeća donose sve odluke – kako one kratkoročne, svakodnevne, tako i one dugoročne, strateške. Tijekom razvoja vlasnik u početku donosi još samo strateške odluke, da bi u menadžerskim poduzećima konačno i to prestao činiti. U menadžerskim poduzećima su vlasništvo i strateško vodstvo odvojeni, jer niti jedan, od često tisuću dioničara, ne raspolaže dovoljnim udjelom kapitala da bi mogao utjecati na središnje odluke. Uprava, koja minimalno ili uopće ne sudjeluje u vlasništvu, donosi odluke ne obazirući se u pravilu previše na skupštinu dioničara, koja samo preko izbora nadzornog odbora može voditi brigu o tome da se postave sposobni, a razriješite dužnosti oni manje uspješni menadžeri.

Ako pogledamo posljednjih sto do dvije stotine godina gospodarskog razvoja, možemo ustanoviti da trend kretanja od vlasničkog ka menadžerskom poduzeću predstavlja manje opći gospodarski proces, a više proces specifičan za poduzeća. Još je uvijek riječ – i nakon više desetljeća – u većini slučajeva o vlasničkim poduzećima. Samo su veća i velika poduzeća u međuvremenu dosta često prihvatila karakter menadžerskih poduzeća. Jedan ili mali broj vlasnika sve je manje mogao sam financirati rastuću veličinu poduzeća. Povećavanje kapitala poduzeća imalo je za posljedicu povećanu podjelu na brojne male dioničare. Apsolutan, a možda i relativan porast menadžerskih poduzeća je, stoga, manje posljedica procesa industrijalizacije u cjelini, a više rezultat individualnog rasta poduzeća.

Možda je ipak zanimljivije pitanje vezano uz tijek ovih promjena, razlikuju li se vlasnička i menadžerska poduzeća u svome rastu? Pri tome treba razlikovati između početnog rasta, s jedne, i očuvanja postignute veličine, s druge strane. Početni se rast – kako ranije tako i danas – odigravao prije svega u vlasničkim poduzećima. Dioničkih društava, sa široko raspršenim dioničkim kapitalom, bilo je na početku osnivanja nekog poduzeća, u pravilu, isto tako malo kao i poduzeća koja je utemeljila banka ili država, koja je s njihove strane nosio veliki broj malih dioničara ili poreznih obveznika. Osnivanja državnih planskih gospodarstava u Istočnoj Europi predstavljala su u tom pogledu poslovičnu iznimku koja potvrđuje pravilo. No, kad se radilo o očuvanju jednom već postignute veličine, onda je to bolje polazilo za rukom menadžerskim nego vlasničkim poduzećima, zahvaljujući široj bazi kapitala.

Povijesno iskustvo, međutim, pokazuje da vlasnici kao voditelji poduzeća nisu bili ni načelno uspješniji ni načelno manje uspješni od ovlaštenih menadžera. Bilo da je u prvom planu stajao kratkoročni rast ili dugoročni uspjeh, niti jedno niti drugo se ne može isključivo ili ponajviše pripisivati vlasnicima ili menadžerima. Odabrane strategije su se, doduše, mogle pokazati različito dobrima, ali puno više iz osobnih i individualnih razloga, nego iz razloga koji bi bili specifični za jednu ili drugu skupinu. Nisu se različito ponašali kao vlasnici ili kao menadžeri, već kao pojedinci koji djeluju različito, a koji su se mogli naći i u jednoj i u drugoj skupini.

To vrijedi i za podržavljena poduzeća, ukoliko su se nalazila u tržišnom, a ne u planskom gospodarstvu s državnim smjernicama. U tom su slučaju – dakle u tržišno gospodarstvenom okružju – menadžeri koje je postavila država – što pokazuje austrijsko iskustvo nakon Drugog svjetskog rata – djelovali u pravilu gotovo isključivo kao privatni menadžeri. U jednom i u drugom slučaju oni teže za gospodarskim uspjehom i u oba slučaja moraju računati da će biti smijenjeni s funkcije i da će ih zamijeniti drugi menadžeri ukoliko dožive gospodarski neuspjeh.

### 3.4. DOMAĆA I STRANA PODUZEĆA

Kod nacionalnosti poduzeća situacija je slična kao i kod vlasnika i ovlaštenih menadžera. Ekonomska razmišljanja orijentirana na profit igraju, u pravilu, važniju ulogu pri donošenju njihovih odluka od nacionalnih interesa – iako u javnosti sve do razine vlada često prevladava drugo mišljenje. Stvaranje i širenje proizvodnje manje ovisi o nacionalnim razlozima, a puno više o isplativosti investicija u jednoj ili drugoj zemlji u usporedbi sa svjetskim gospodarstvom.

Doprinos stranih poduzeća koja u različitim domaćinskim zemljama proizvode preko svojih „kćerinskih“ društava može biti različit. Njihovo djelovanje je, naravno, veće ako se izgrade nova proizvodna postrojenja, nego ako se preuzimaju već postojeće tvornice. No, i pri preuzimanju već postojećih tvornica može se profitirati, ako je zajedno s preuzimanjem uslijedio i transfer dodatnog kapitala, dodatnog iskustva i znanja (*know-how*) ili dodatnih tržišta. Promatrani na taj način, poduzetnici i poduzeća postaju nadnacionalni sudionici koji se manje obaziru na političke granice, što su one fleksibilnije. Odluke gdje će ulagati i proizvoditi ovisе, pored čisto gospodarskih mogućnosti i rizika, manje o granicama kao takvima, a više o socijalno-političkim i ekološkim uvjetima, koji su ovisno o zakonskom okviru različito oblikovani unutar tih političkih granica.

Sve u svemu, za poduzeća su i ranije, a i danas, po pitanju stranih direktnih investicija, postojale tri misli vodilje: tržište, sirovine i radna snaga. Početkom pojačanog angažmana američkih i europskih tvrtki u inozemstvu, krajem 19. stoljeća, u prvom su planu bila razmišljanja koja se odnose na tržište. Tvrtke su ulagale – dosta često nakon početnog uređenja vlastite prodajne podružnice – u zemlje u kojima je dovoljno veliko tržište obećavalo očekivani dobitak za vlastitu proizvodnju. Direktnе investicije orijentirane na sirovine su, doduše, postojale, prije svega kad domaća nalazišta više nisu bila dostatna, ali je njihova uloga nedvojbeno bila manja.

Isto je vrijedilo i za radnu snagu. S obzirom da su bruto troškovi plaća dugo vremena, u gotovo svim zemljama, bili podjednako niski, jedva da su dolazili u pitanje kao poticaj za direktnе investicije u inozemstvu. To se promijenilo posljednjih nekoliko desetljeća, prije svega nakon Drugog svjetskog rata, kada su bruto troškovi plaća u industrijskim zemljama toliko porasli, da je bilo isplativo prebaciti proizvodnju u zemlje s nižim troškovima plaća – u Istočnu i Južnu Europu, isto kao i u izvaneuropske zemlje takozvanog Trećeg svijeta.

U konačnici će, međutim, i u tim zemljama biti potrebna dovoljno velika tržišta, kako bi se inicirao široki proces industrijalizacije koji bi nosili strani i domaći poduzetnici i poduzeća, s ciljem poticanja jednih i drugih investicija. Budućnost će pokazati u kojoj mjeri takva tržišta mogu nastati sama od sebe, ili u kojoj mjeri njihovo nastajanje mogu potaknuti vlade.



Pro Tempore



# Pro Tempore

ČASOPIS STUDENATA POVIJESTI BROJ 8/9, 2010.-2011.

# Pro Tempore

Časopis studenata povijesti  
godina VII, broj 8-9, 2010-2011.

Glavni i odgovorni urednik  
Filip Šimetin Šegvić

Počasni urednik  
André Burguière

Uredništvo  
Tomislav Brandolica, Marko Lovrić,  
Andreja Piršić, Filip Šimetin Šegvić,  
Nikolina Šimetin Šegvić, Stefan  
Treskanica

Urednici pripravnici  
Marta Fiolić, Kristina Frančina, Sanda  
Vučićić

Redakcija  
Tomislav Brandolica, Marta Fiolić,  
Kristina Frančina, Marko Lovrić,  
Andreja Piršić, Nikolina Šimetin Šegvić,  
Filip Šimetin Šegvić, Stefan Treskanica,  
Sanda Vučićić

Tajnica uredništva  
Martina Borovčak

Recenzenti  
dr. sc. Damir Agičić  
dr. sc. Ivo Banac  
dr. sc. Zrinka Blažević  
dr. sc. Ivan Botica  
Miodrag Gladović, d.i.e.  
dr. sc. Borislav Grgin  
dr. sc. Mirjana Gross  
dr. sc. Željko Holjevac  
dr. sc. Nenad Ivić  
Branimir Janković, prof.  
dr. sc. Bruna Kuntić-Makvić  
mr. sc. Hrvoje Klasić  
dr. sc. Isao Koshimura  
dr. sc. Mirjana Matijević Sokol  
dr. sc. Hrvoje Petrić  
dr. sc. Radivoj Radić  
Danijel Rafaelić, prof.  
dr. sc. Drago Roksandić  
dr. sc. Relja Seferović  
dr. sc. Boris Senker  
Marina Šegvić, prof.  
dr. sc. Božena Vranješ-Šoljan

Lektura i korektura  
Marta Fiolić  
Ana Jambrišak  
Vedrana Janković  
Nikolina Kos  
Marko Pojatina  
Tihomir Varjačić  
Tajana Vlasiavljević

Dizajn i priprema za tisak  
Tomislav Vlainić  
Lada Vlainić

Prijevodni s engleskog jezika  
Tomislav Brandolica  
Jelena Krilanović  
Tina Kužić, prof.  
Marko Lovrić  
Marija Marčetić  
Judita Mustapić  
Andrea Pečnik  
Marko Pojatina  
Prijevodi s njemačkog jezika  
Sara Katanec  
Mirela Landsman Vinković  
Azra Plićanić Mesić, prof.  
Filip Šimetin Šegvić  
Prijevodi s francuskog jezika  
Marta Fiolić  
Tea Šimičić  
Marina Šegvić, prof.  
Mihaela Vekarić  
Prijevodi sa slovenskog i srpskog jezika  
Krešimir Matešić  
Prijevodi s talijanskog jezika  
Marina Šegvić, prof.

Izdavač  
Klub studenata povijesti - ISHA  
Zagreb

Tisak  
ZT ZAGRAF

Naklada  
Tiskano u 300 primjeraka

ISSN: 1334-8302

Tvrđnje i mišljenja u objavljenim  
radovima izražavaju isključivo stavove  
autora i ne predstavljaju nužno stavove  
i mišljenja uredništva i izdavača.

Izdavanje ovog časopisa financijski su  
omogućili:  
Odsjek za povijest Filozofskog fakulteta  
Sveučilišta u Zagrebu,  
DTM GRUPA d.o.o.,  
NARCOR d.o.o.,  
TRANSPORTI KRAJAN d.o.o.,  
HEMA d.o.o.,  
KEMOKOP d.o.o.,  
EUROGRAF d.o.o.,  
Privatne donacije: S. S., M. F., prof.  
dr. Drago Roksandić, Marko Lovrić,  
Filip Šimetin Šegvić, Nikolina Šimetin  
Šegvić, Tomislav Brandolica.

Redakcija časopisa Pro tempore svim  
se donatorima iskreno zahvaljuje na  
financijskoj podršci!  
Redakcija se također posebno  
zahvaljuje gospodinu Zlatku Ožboltu,  
dia na trudu i pomoći. Zahvaljujući  
njemu, put do izdavanja ovog broja  
bio je mnogo lakši. Gospodinu Zoranu  
Ivankoviću isto tako dugujemo veliku  
zahvalu što nam je izašao u susret  
prilikom tiskanja časopisa.

Časopis se ne naplaćuje.

Adresa uredništva:  
Klub studenata povijesti - ISHA  
Zagreb  
(za: Redakcija Pro tempore),  
Filozofski fakultet  
Sveučilišta u Zagrebu,  
Ivana Lučića 3, 10000 Zagreb

E-mail:  
pt.redakcija@gmail.com  
phillip.simetinsegvic@gmail.com