

Prof. Dr Veselin Vukotić

MVP kao dio integralnog koncepta privatizacije u Crnoj
Gori
-sporovi, dileme i rešenja-

Podgorica, avgusta 2000.

MVP kao dio integralnog koncepta privatizacije u Crnoj Gori -sporovi, dileme i rešenja-

Prethodna napomena

MVP je prihvaćen kao jedan od metoda privatizacije u Crnoj Gori 1996. godine. Ipak, tek usvajanjem zakonskih rešenja u februaru 1999. godine, stvorena je osnovna pravna infrastruktura za realizaciju ovog modela. Mukotrpan i malo vidljiv rad na nizu tehničkih pitanja rezultirao je sadašnjim stanjem koje obezbeđuje tehničke pretpostavke za sprovođenje MVP. Napominjem da je, pored naših međunarodnih savjetnika, najveći dio posla pao na nekoliko pojedinaca i operativnu grupu Savjeta za privatizaciju.

Međutim, sada su stvoreni uslovi da se čitav proces »ubaci« u institucije koje su u međuvremenu formirane ili ranije osposobljene za funkcije u oblasti MVP. U ovom trenutku može se smatrati završenim:

1. Konsolidacija podataka po preduzećima (303 preduzeća) na nivou koji je potreban za MVP, a u većim preduzećima urađene su knjige akcija u elektronskoj formi.
2. Spisak građana za MVP.
3. Način provjere građana da li su na spisku ili ne.
4. Softver za Centralni registar (PRAGMA).
5. Program edukacije stanovništva, koji vode Agencija za prestrukturiranje i strana ulaganja sa konsultantskom kućom za javnu kampanju MVP.
6. Zakonski okvir i uredbе neophodne za sprovođenje MVP (Zakon o privatizaciji, Uredba o dematerijalizaciji HOV, Uredba o privatizacionim fondovima, Instrukcije za konkurs ponuđača,...)
7. ZOP – kao tehnički provajder je u potpunosti spreman za izvođenje operacije MVP: kadrovski, tehnički i prostorno. To potvrđuju i naši međunarodni savjetnici.
8. Formirana je institucija Centralna depozitarna agencija, koja zajedno sa ZOP-om treba da preuzme sve poslove koji su na strani ponude (akcije preduzeća) i organizovanje aukcije.
9. Usvojen koncept dematerijalizacije HOV, kao bazični princip organizovanja tržišta kapitala u Crnoj Gori.

10. Pripremljeni su za štampu svi obrasci za komunikaciju sa građanima (obavještenje, nalog za prenos na člana familije, privatizacioni fond ili za zamjenu akcija preduzeća).
11. Postoje svi zakonski i organizacioni okviri za osnivanje menadžerskih kompanija.
12. Usvojena je kompletna regulativa za privatizacione fondove: dokumenta za osnivanje, dokumenta za licenciranje, dokumenta za regulaciju i nadzor; Statut privatizacionog fonda; ugovor između PF i ostala dokumenta.
13. Osposobljeno, uz pomoć međunarodnih eksperata, pedesetak mlađih ljudi koji su informatički pismeni i govore jezike, za MVP i ukupan proces tranzicije.
14. Planom privatizacije za 1999. a potom i za 2000. godinu utvrđen je spisak preduzeća za MVP i iznos akcija svakog preduzeća koje će se privatizovati kroz MVP.
15. Urađena analiza preduzeća i portfolija za MVP.
16. Formiran menadžment rada i donošenja odluka na liniji Savjet za privatizaciju ostali organi i operativna tijela uključena u MVP.
17. Čitav proces pripreme za MVP rađen je i radi se uz međunarodnu tehničku pomoć USAID-a i Know How Fund-a.
18. Urađene organizacije menadžmenta nadgledanja procesa i kontrola pretvaranja vaučera u akcije.
19. Uspostavljen web-site: www.savjet.org

Zaključak:

I pored veoma nerazvijenog pravnog okruženja u drugim oblastima i neefikasnog državnog okvira, MVP se tehnički može sprovesti! Određeni rizici postoje, ali oni više izviru iz okruženja, iz naše stvarnosti, nego iz same suštine modela. Istina je da će model otkriti mnogo istina o nama, o našim preduzećima, našim nedovoljnim administrativnim kapacitetima. Ali, i to mora da krene da se rešava. Moja je procjena da svi tehnički i pravni problemi koji postoje izvan sfere MVP, ne mogu dovesti u pitanje MVP. Mogu je otežati, usporiti, ali ne i zaustaviti!

Ipak, političke prilike u Crnoj Gori, koje posebno proizilaze iz još uvijek nedefinisanih odluka sa saveznog nivoa i latentna opasnost od konflikata, čine da obazrivost u izboru tajminga održavanja aukcije postaje jasna i razumljiva.

Političke tenzije su objektivna prepreka sprovođenju ovakvog modela, jer, po prirodi on traži opšti koncenzus i stabilne političke prilike.

Međutim, u ovom radu se ne bavimo ovom stranom MVP, što ne znači da ona nije važna, čak presudna za njegovu realizaciju.

Definisanje problema

Kao primjedbe na metod MVP se navode:

1. Metod MVP asocira na to da je privatizacija sama sebi cilj.
2. MVP kao metod privatizacije direktno ne donosi nikakav kapital i novo upravljanje, te da postoji raspršenost vlasništva nakon MVP.
3. Kroz ovakav metod privatizacije građani će saznati da su crnogorska preduzeća loša i glasaće protiv Vlade jer će njihove loše performanse vezati za Vladu!
4. Ne postoje privatizacioni fondovi i pošto nemaju instoriju i tradiciju vrlo je rizično ulagati u njih.

Uz to, iskustva MVP u drugim zemljama daju određena upozorenja:

Empirijski rezultati MVP u drugim zemljama

Što se tiče primjedbe da MVP nije dobar metod privatizacije sam po sebi, mnoga istraživanja o privatizaciji u Istočnoj Evropi daju sledeće poruke:

1. Privatizacija postiže najbolje rezultate kada nakon privatizacije kao vlasnici dominiraju spoljni vlasnici (izvan menadžera i zaposlenih).
2. Veća koncentracija vlasništav povećava ekonomske performanse.
3. Privatizacija povećava strane investicije; Vaučerska privatizacija povjećava povjerenje stranih investitora u opredijeljenost Vlade na privatizaciju.
4. Privatizovana preduzeća imaju veće ekonomske performanse od neprivatizovanih bez obzira na model privatizacije.
5. Preduzeća u Češkoj, dominantno privatizovana (preko 51%) kroz MVP imaju problem sa ekonomskom efikasnošću.

6. Zakonski okvir je preduslov uspjeha privatizacije, posebno MVP (slučaj Rusije i njeno veliko socijalno raslojavanje).
7. Privatizacija, bez obzira na metod, traži novi mehanizam regulacije, jer privatni monopol je isto tako loš kao i državni monopol.
8. Slovenija pokazuje da MVP može dati dobre rezultate.
9. »Privatizacija u Češkoj se odvija nešto sporijim tempom nego u susjednim zemljama...Mnoge od velikih firmi su u lošem stanju i teško će naći kupce i još teže će preživjeti kao nezavisne firme. Jedan od razloga je i vaučerska privatizacija koja je lišila kompanije jasnog vlasništva neophodnog za sprovođenje reformi.... Još jedan problem izazvan vaučerskom privatizacijom ogledao se u nedostatku izvozne baze, usled malobrojnih prodaja inostranim investitorima« (The Economist, Januar 2000. o analizi privatizacije u Češkoj)

Analize koje postoje kao i razgovori sa stranim ekspertima i posjeta zemljama koje su izvršile MVP, u najgrubljem pokazuje da tamo gdje je MVP bila dominantan metod (na nivou preduzeća, na nivou privrede) i u zakonski neregulisanom okruženju, dolazilo do problema. Diverzifikovan pristup je pokazao bolje rezultate (Slovenija, Baltičke zemlje,,)

Sa tog aspekta naš ukupni koncept privatizacije ima taj neophodan mix metoda, čime se smanjuju neki od nedostataka MVP.

Dometi i ograničenja MVP u Crnoj Gori

Da li je MVP sama sebi cilj?

Pitanje koje ovdje raspravljam možda ima teorijski karakter, ali ima snažne praktične posledice: da li od privatizacije, posebno MVP očekivati da se kroz nju obezbijedi rešenje svih problema tranzicije!

Snažan utisak na kritičare MVP ostavio je ostavio tekst Štigleca, bivšeg glavnog ekonomiste u Svjetskoj banci (napustio ili otpušten zbog neslaganja sa politikom banke)! Radi se o veoma obuhvatnom i inteligentnom tekstu, jednom od tekstova koji pokazuje da suštinski razumije Istok. Tekst je veoma izazovan za rasprave i dalja razmišljnja, što mu daje posebnu vrijednost. Taj tekst je na neki način snažan odgovor ideološkom principu tranzicije i privatizacije na Istoku i o skoku preko provalije! Ali, sa druge strane, i sam ulazi u zonu nove ideologije, ideologije

evolucionizma! ¹ Lagano i bez rizika treba graditi siguran most preko provalije! Navodi se primjer Kine, čiji se model preferira u odnosu na model u Rusiji.² Ukratko, Štiglec se zalaže za tzv. spontanu privatizaciju, za decentralizovanu privatizaciju umjesto državnih programa privatizacije, koji se sprovodi »odozgo« kao što je npr. MVP. On, koliko sam ga shvatio preferira privatizacione inicijative iz firme (kupovinom od radnika i menadžera) i poziva se na Šumpeterovu »kreativnu destrukciju« tj. da velike firme treba razbijati na više manjih »privatizovanih«.

Dva važna postulata Štiglecova prilaza su:

- a) Privatizacija nije cilj nego sredstvo.
- b) Za tržišno privređivanje privrede potrebna je nova privredna struktura (novi kapital za razvoj preduzeća, novi menadžment, nova privatna preduzeća nastala na signalima tržišta).

Za one koji razumiju osnovne procese u tranziciji, jasno je koliki je uticaj ova dva načela! Ova dva načela određuju pravac i smjer naših akcija! Kao kad izlazite iz kuće i odlučite: krećete pravo, lijevo ili desno! Ako ne »pogodite« upada te u dugovremenu, da ne kažem stratešku grešku!

Imao sam sreću da sam se sa ovim problemima upoznao davne 1989. godine istupom jednog biznismena, tadašnjeg Predsjednika Savezne Vlade Jugoslavije, Anta Markovića, koji je u govoru povodom programa reformi, između ostalog rekao:

»Privatizacija društvenog kapitala nije cilj već sredstvo izgradnje novog efikasnog ekonomskog sistema... Osnov tranzicije je izgradnja nove privredne strukture na privatnim osnovama.«

Ove ideje sam dalje razrađivao u svojim radovima objavljenim u zemlji i inostranstvu iz ranih devedesetih godina.

Nekoliko poznatih političara i biznismena sa Zapada mi je reklo: »Mi (Zapad) smo htjeli da posadimo ružu (kapitalizam) na kamenoj ploči i sada se čudimo što to nije uspjelo kako smo očekivali.« Odnosno, « Bez živog kapitala i novog menadžmenta nema tranzicije«. Sa tim se potpuno slažem. Ali, da li samo od

¹ Ideja evolucionizma je u koliziji sa teorijom haosa koja se sve više vezuje za danas najpopularnijeg fizičara Stiva Hokinga, ali i sa holističkom paradigmom koja je osnov nove informatičke ekonomije!

² O tome bih već želio dodati ocjenu da se zaista radi o dobrom ekonomisti kojeg sam slušao i upoznao u Berlinu, decembra 1999. godine kada je uspostavljen Global Development Network, i kada sam upoznat sa njegovim tekstom. Inače, ovaj tekst je preveden u Financingu, Novi Sad, u broju decembar 1999. godine i poznat je našoj stručnoj javnosti.

privatizacije tražiti da se kroz nju dolije novi kapital! U tom slučaju privatizacija bi bila sama sebi cilj! Da li je jedini prihvatljiv model privatizacije onaj koji donosi novi kapital i novi menadžment? Da li svu ekonomski neefikasnost socijalizma treba, kroz visoku cijenu, prebaciti na nove vlasnike? Na strance! Da li samo novi vlasnici (kroz privatizaciju) treba da plate propast sistema? Zašto obmanjivati građane da su socijalističke kompanije dobre i efikasne, i da treba da dobiju vaučere koji sami po sebi nose zaradu? Ne! Oni dobijaju vaučere da bi uložili svoju energiju da popravljaju sistem, da se koliko je to moguće, uporedo sa političkom demokratijom razvija i svojinska demokratija, da se, koliko je to moguće posade klice kapitalističkog načina razmišljanja u glavama koje to mogu da prihvate. Razumije se, svi građani ne mogu biti kapitalisti!

Kratko, privatizacija ne može obezbijediti Crnoj Gori, iz mnoštva razloga, neophodan kapital za tranziciju. Pogotovu što je potreba za kapitalom vremenski intenzivnija u odnosu na realne mogućnosti privatizacije (posebno iz političkih razloga, državnog statusa Crne Gore,...). To znači, da se privatizacija treba ubrzati kroz MVP, kako bi se stvorili uslovi za bržu promjenu ekonomskog sistema, nastanku novih institucija i novih ljudi. To podrazumijeva da se kroz pomoć tranziciji u Crnoj Gori obezbijedi dodatni kapital, da bi se preduprijedile mnoge negativne posledice nedostatka kapitala. Ja mislim da je potrebno međunarodnu pomoć, međunarodne investicije u nove projekte i privatizacije sprovesti simultano, zajednički. To bi imalo sinergetski efekat.

Mislim da na ovom stavu insistira Džordž Soros koji zaista ima u praksi tu logiku da je za Zapad mnogo efikasnije da djeluje predupređujuće prije izbijanja krize nego posle da finansira izlaz iz krize! Ulaganje u mir je uvijek efikasnije nego ulaganje u otklanjanje ratnih šteta. Slično je i u ekonomiji: efikasnije je ulagati u spontanu promjenu sistema i restrukturiranje firme nego otklanjati posledice propasti firme! Zar raspad Jugoslavije, Bosna i Kosovo nisu primjer za to!

Da li crnogorski program privatizacije uvažava značaj preduzetništva i novog menadžmenta?

Crnogorski program privatizacije daje u dokumentu: «Inicijativa za ubrzanje i unapređenje procesa privatizacije u Crnoj Gori – preduzetnički pristup». Crnogorski model privatizacije se prije svega želi osloniti na preduzetništvo.³ Isto tako, to pokazuje naša deviza: «Mi ne želimo da prodajemo kompanije već da kupujemo dobre vlasnike». U oblasti turizma to smo ispunili kroz »Nama za turizam nije potreban novac. Nama su potrebni turisti«.

³ Dr Veselin Vukotić: "Inicijative za ubrzanje i unapređenje procesa privatizacije u Crnoj Gori", Fond za razvoj, 1998.

Na taj način smo jasno iskazali da za nas cijena nije najvažniji elemenat privatizacije, odnosno da nam privatizacija nije cilj sam po sebi. Nama je privatizacija sredstvo za izgradnju novog ekonomskog sistema, zasnovanog na tržištu, i internacionalizaciji poslovanja kompanija i svakodnevnog života građana, transparentnosti i političkoj demokratiji. Na taj način želi se stvoriti struktura privrednika i mentaliteta koja bi Crnu Goru vratila u budućnost. O tome svjedoči naša postepenost u procesu privatizacije, koja je sve češće predmet kritike u domaćoj javnosti (ali i pohvala u međunarodnoj javnosti). Isto tako, Crna Gora je jedina zemlja u tranziciji koja je donijela odluku o tome da se privatizacioni prihodi ne unose direktno u budžet (tj. tekuću potrošnju) već da se, prije svega koristi za nove preduzetničke poduhvate i da se ulaže u razvoj! Isto tako, do sada privatizacioni prihodi su ulagani u razvoj nove strukture (novih privatnih preduzeća) a ne u pokrivanje gubitaka i restrukturiranje sadašnjih gubitaša u državnom vlasništvu.

Sve ovo ističem iz razloga da pokažem da smo, ne samo na profesionalnom nivou, već i u praksi pokazali da razumijemo što znači koncept »da privatizacija nije cilj nego sredstvo...«.

Primjedbe o raspršenosti vlasništva nakon MVP

Ključno je shvatiti da je MVP dio ukupnog koncepta privatizacije u Crnoj Gori, njegov integralni dio! To znači, da se ne smije posmatrati izvan ukupnog koncepta privatizacije. Kroz MVP privatizuje se 27% ukupnog kapitala u Crnoj Gori.

Rb	Kategorija	Vrijednost kapitala U DEM	% od ukupnog kapitala
1	Već privatizovano	1,971,566,566	21.65%
2	Za prodaju nameđunarodnom tenderu	3,730,664,244	40.98%
3	Za MVP program	2,463,326,475	27.06%
4	Za prodaju putem BATCH SALE	370,704,920	4.07%
5	Za privatizaciju putem aukcije	282,393,371	3.10%
6	Za privatizaciju kroz stečaj	286,016,791	3.14%
	Ukupan kapital u Crnoj Gori	9,104,672,367	100.00%

Ključno načelo crnogorskog modela jeste privatizacija kroz razmah preduzetništva! To znači kroz nove ideje, novi menadžment, nove proizvode, nova tržišta, novu organizaciju, novi način razmišljanja!

1. Novi vlasnici se mogu dobiti samo kroz tržišnu i transparentnu proceduru.

To znači:

- a) Kroz konkurenciju, koja je po pravilu međunarodnog karaktera, a za najvećih 50 kompanija obavezno;
- b) Transparentnost znači sprovođenje unaprijed poznate procedure i pravila koja važe za svakog, i domaćeg i stranca.

2. Koncept privatizacije u Crnoj Gori se oslanja na strateškog partnera i strateškog preduzetnika. Ovaj koncept se realizuje kroz dva modela:

- a) Model tenderske prodaje;⁴
- b) Batch sale – istovremena prodaja i dokapitalizacija do kontrolnog paketa.

Zapravo, kroz međunarodne tendere želi se privatizovati 20 najvećih kompanija u Crnoj Gori, čija je ukupna vrijednost oko 2/3 ukupnog kapitala u Crnoj Gori.

Kroz »Batch sale« će se privatizovati 34 kompanije, ili oko 10% ukupnog kapitala Crne Gore. Ovaj koncept znači da se za kupovinu oko 1/3 vrijednosti kompanije plus dokapitalizacija do kontrolnog paketa (51%), u ovim kompanijama pojaviti strateški partner ili strateški preduzetnik iz zemlje ili inostranstva, a kroz transparentnu proceduru.⁵

Prema tome, kroz 54 kompanije Crna Gora privatizuje blizu 2/3 ukupnog kapitala! Slobodno procjenjujući, nova vlasnička struktura u tim kompanijama je: 51% strateški vlasnik; 25% MVP; 24% radnici. Svakako, po kompanijama postoje razlike, ali svuda je 51% namijenjeno za strateškog vlasnika (kroz prodaju ili kroz prodaju i dokapitalizaciju).

Ovakav prilaz je potpuno drugačiji u odnosu na većinu zemalja Istoka!

Na ovaj način se modelski izbjegava prigovor o raspršenosti vlasništva! To znači da u ovih 54 preduzeća taj problem modelski ne postoji (kada će se naći strateški vlasnici zavisi od mnogo čeka. Formalno, proces je otpočeo!)

⁴ Tenderska prodaja se odvija uz obavezno učešće angažovanih stranih finansijskih kompanija i međunarodnih pravnih savjetnika, kao i strateškog savjetnika. U ovom trenutku u Crnoj Gori su: Credit-Ajnstal Banka, Raiffesen banka, Deloitte&Touch, Epik, Kondor, Denton Hall, Flag (USA), Barents, USAID, London Economics, Know How Fund, Price WaterHouse, Linclatters&Alliance,...

⁵ Oglas o najavljenoj prodaji svih 34 kompanija objavljen je u Londonskom "The Economist" od 15.08.2000.

3. Portfolio za crnogorski model MVP je sledeći:

Rb	Kategorija	Broj preduzeća	Kapital za MVP u DEM	% od ukupnog kapitala za MVP
1	Preduzeća koja će se privatizovati dominantno kroz MVP program	190	323,243,883	13.12%
2	Preduzeća koja će se privatizovati metodom BATCH SALE	32	475,500,257	19.30%
3	Preduzeća koja će se privatizovati Putem međunarodnog tendera	17	1,664,582,335	67.57%
	Ukupan kapital za MVP	239	2,463,326,475	100.00%

Primjedbe koje se svode, u krajnjem na to ko će sutra biti strateški vlasnik, ne odnosi se na preduzeća koja su na tenderu ili Batch sale. Odnosno, njegove primjedbe se modelski mogu svesti na 190 preduzeća, odnosno 13,12% kapitala koji će se privatizovati kroz MVP.

Znači, za sada ostavimo po strani preduzeća za Tender i Batch sale, na koja se modelski ne odnosi ova primjedba.

Znači, primjedba kako će se objediniti efikasno upravljanje se odnosi na 190 preduzeća koja čine 13,12%. Kakva je struktura tih preduzeća po nekoliko kriterija.

A Zaposlenost

Rb	1	2	3	4	5	6	7	8	Vlasni-ka struktura				
									9	10*	11	12*	13
	Broj zaposlenih	Broj pred.	Broj zaposlenih	% od ukup. zaposlenih	Vrijednost kapitala	% od ukup. kapitala	Kapital za MVP	% od kapit. za MVP	Zaposleni	Privatni investitor	Fondovi	Banke	Za MVP
1	do 25	63	780	4.90%	75,497,875	8.16%	28,206,762	8.73%	31.91%	9.80%	19.71%	1.39%	37.19%
2	26 - 50	35	1,199	7.53%	70,559,590	7.63%	24,003,291	7.43%	28.91%	21.98%	16.82%	0.64%	31.65%
3	51 - 100	38	2,861	17.97%	177,565,949	19.20%	68,502,899	21.19%	25.87%	11.68%	23.26%	1.94%	37.25%
4	101 - 200	36	4,842	30.41%	281,653,551	30.46%	107,732,474	33.33%	28.37%	7.66%	25.23%	1.08%	37.66%
5	201 - 300	9	2,213	13.90%	123,397,994	13.34%	41,537,404	12.85%	28.59%	7.19%	29.21%	1.00%	34.02%
6	300 +	9	4,025	25.28%	196,043,100	21.20%	53,261,053	16.48%	32.70%	16.13%	19.51%	0.00%	31.66%
	Ukupno	190	15,920	100.00%	924,718,059	100.00%	323,243,883	100.00%	29.39%	12.41%	22.29%	1.01%	34.90%

Radi se o manjim preduzećima. Ona ukupno imaju za MVP oko 323 miliona DEM. U ovim preduzećima je zaposleno ukupno 15.920 radnika; sa sjevera Crne Gore je 79, središnjeg dijela Crne Gore 79, iz primorskog dijela 32 preduzeća.

Ukupan kapital preduzeća sa sjevera Crne Gore je 128 miliona DEM, ili 5,23% od ukupnog kapitala za MVP; u tim preduzećima radi 5.896 radnika; u središnjem dijelu oko 112.732 miliona ili 4,58%, sa 6.341 radnikom, dok su na jugu 32 preduzeća sa 81.560 miliona DEM i 3.653 radnika.

Znači, u praktičnom sprovođenju modela posebna politika treba da bude usmjerena na ovih 190 preduzeća, odnosno 13% kapitala namijenjenog za MVP! Iako se kapitalski i po broju zaposlenih ne radi o toliko značajnim preduzećima sa stanovišta ukupne ekonomije, u političkom smislu ona mogu biti veoma važna!⁶

⁶ Ipak treba istaći i to da je u ovih 190 preduzeća se uključuju i 44 preduzeća koja su uglavnom preko kontrolnog paketa u privatnom vlasništvu.

Rb	Broj zaposlenih	Privatni investitor	
		Broj pred.	% vlasništva
1	do 25	12	51.47%
2	26 - 50	14	54.94%
3	51 - 100	8	55.47%
4	101 - 200	5	55.15%
5	201 - 300	2	32.35%
6	300 +	3	48.38%
	Ukupno	44	

Među ovim preduzećima (koja se preko kontrolnog paketa u privatnom vlasništvu) su:

Mljekara, Podgorica; Morača trans, Podgorica; Polipak, Bijelo Polje; Centrojadrab, Bar; Intours, Podgorica Primorka, Bar; Račica IGM, Tivat; Trebjesa, Nikšić; Trgovina AD, Rožaje; Export bilje, Risan; Farma Moravac, Bijelo Polje; Famod, Rožaje; TP Centar, Podgorica

Rb	Broj zaposlenih	banke	
		Broj pred.	% vlasništva
1	do 25	4	21.86%
2	26 - 50	2	11.20%
3	51 - 100	4	18.48%
4	101 - 200	3	13.00%
5	201 - 300	1	9.00%
6	300 +	0	0.00%
	Ukupno	14	

U ovim preduzećima se, prije svega, nalazi rizik da dođe do stečaja, riječju, da građani budu razočarani! I dosadašnji tok privatizacije pokazuje da najviše buke u javnosti »proizvode« upravo ta mala i manja preduzeća (štrajkovi, razne demonstracije,...)

Istina, i u grupi Batch sale i Tendera ima rizičnih preduzeća!

Vrlo jasno, ovo znači: što će se desiti u ovih 190 preduzeća kada se izvrši MVP, jer sa vaučerima nije došao strateški vlasnik, niti novi kapital, niti novi menadžment?

Moguća su dva odgovora na ovo pitanje:

1. Odgovor pitanjem: a šta je alternativa MVP? Što se dešava sa ovim preduzećima ukoliko se brzo ne privatizuju? Koji metod privatizacije je alternativa? Aukcija? Ili čekanje još nekoliko godina? Možda da država pokuša da ih restruktuiru pa da ih privatizuje?
 2. Izvrši se MVP, ulazi se u proces realnog restrukturiranja preduzeća, odnosno stvaraju uslovi za to, što pomaže država i međunarodna zajednica.
-
1. Ukoliko se ne ide u privatizaciju kroz MVP, već se ona odloži, veliki broj preduzeća će propasti i nije moguće sačuvati kapital u njima. Obzirom na njihovu sadašnju vlasničku strukturu: 40% su već privatizovali radnici; oko 40% je namijenjeno građanima a oko 20% je u vlasništvu Fonda PIO i Zavoda za zapošljavanje. Sve više se traži da se prodaje imovina tih preduzeća što drastično smanjuje njihov kapital i ugrožava MVP! Ukoliko se ova preduzeća žele privatizovati kroz aukciju, onda bi ona bila prodana po veopma niskoj cijeni, što bi takođe izazvalo razočarenje građana: sve se prodaje bud-zašto! Zar nije bolje ta preduzeća, i sa ovog aspekta, besplatno dati građanima? Znači, teza je da kapital za MVP u ovim preduzećima nije moguće sačuvati u naredne dvije godine. Doći će do devastacije tog kapitala, a država nema snage da na tako širokom frontu kontroliše stvari. »Nekontrolisana« privatizacija postaje neizbježna!
 2. Ukoliko se preduzeća privatizuju kroz MVP, proces restrukturiranja postaje neizbježan. Ko će da izvrši restrukturiranje? Za očekivati je da će u ovim preduzećima građani doći do vlasništva kroz privatizacione fondove. Pretpostavka je da privatizacioni fondovi, u saradnji sa ostalim vlasnicima, uđu u restrukturiranje menadžmenta, proizvodnje. (Sa ovom pretpostavkom

se Sklar neće složiti, jer na Zapadu institucionalni vlasnici, kao što su fondovi, su pasivni vlasnici).

Da li bi u tom slučaju država mogla pomoći privatizacionim fondovima da uđu u restrukturiranje ovih preduzeća? Da li je moguće razraditi posebne kreditne šeme, posebno za neka preduzeća koja mogu iz socijalnih, regionalnih, političkih i drugih razloga da budu značajna za državu?

Da li bi tu mogla da bude uključena međunarodna pomoć?

Međutim, moj profesionalni stav je nešto drugačiji. Zapravo, ja mislim da tim preduzećima treba pomoći da nađu tržište! Dati im tržišni impuls što ja vidim kroz:

1. Što bržu privatizaciju većih firmi
2. Nove projekte (vodovod, Sozina,...)
3. Specijalne aranžmane za neka preduzeća.

Znači, MVP nema generalno šanse da bude »lider« procesa privatizacije u Crnoj Gori! Ali može da stvori dobre uslove da se lideri prate!

3. Uloga privatizacionih fondova u crnogorskom modelu

Teza da su privatizacioni fondovi pasivni vlasnici te da nemaju istoriju, što građanima otežava da odluče gdje da ulože vaučere.

Istina je da još uvijek nemamo privatizacionih fondova, da oni nemaju svoju istoriju i tradiciju, što otežava građanima izbor: gdje uložiti svoje vaučere. Vrlo je teško čekati da se istorija desi a potom uđemo u privatizaciju! Ono što je iskustvo drugih zemalja u ovoj oblasti bilo je: snažnom regulativom i nadzorom onemogućiti razne špekulativne šeme i tzv. piramide, kako se dešavalo npr. u Rusiji. Crnogorska regulativa, rađena uz učešće eksperata USAID-a, prema stručnim ekspertizama obezbjeđuje taj nivo rizika. Posebno se polaže na fazu dobijanja licenci za osnivanje fondova, te da će renome osnivača biti jedna od implicitnih informacija za građane.

Crnogorski privatizacioni fondovi imaju tzv. investicione jedinice koje se ne mogu prodavati u prvoj godini, da bi se izbjegle špekulacije!

Iskustva iz drugih zemalja pokazuju da privatizacioni fondovi mogu biti aktivan institucionalni akcionar, za razliku od prakse na Zapadu, gdje su

institucionalni investitori pasivni vlasnici sa aspekta upravljanja kompanijom.

Naša pretpostavka je (kao npr. u Sloveniji, Češkoj i Poljskoj) da će privatizacioni fondovi koncentrisati vlasništvo velikog broja građana i kao institucionalni investitor biti »pravi« spoljni vlasnik. Ova pretpostavka se može sporiti, ali iskustvo nekih zemalja pokazuje da ona uz manje ili veće teškoće radi!

4. Učešće vaučera u ukupnoj privatizaciji preduzeća

Primjedba je da su u drugim zemljama privatizacioni fondovi izvlačili korist tako što su, npr. prodavali imovinu ili su ih namjerno dovodili u stečaj.

Sem nekoliko slučajeva, vaučerska privatizacija neće dovesti do privatizacije kontrolnog paketa (preko 51%). Za donošenje odluka biće uvijek potrebna koalicija sa nekim od postojećih vlasnika, ili će privatizacioni fondovi prethodno morati da na tržištu kupe akcije od ostalih vlasnika u preduzeću (radnika, Penzionog fonda, Zavoda za zapošljavanje). Ovo otežava neke špekulacije sa prodajom aktive preduzeća i istiskivanjem iz preduzeća onog što je vrijedno!

5. Promet sa vaučerima

»Vaučeri će se prodavati bud-zašto. U Rusiji su se prodavali za flašu piva«⁷

Promet sa vaučerima nije dozvoljen. To smanjuje mogućnost njihovog prodavanja u bescijenje, mada je nemoguće izbjeći razne terminske i druge prodaje.

6. Vrijednost vaučera

»Niko ne zna kolika je vrijednost vaučera«

U našem modelu vaučeri nemaju vrijednost i za njih se ne mogu kupovati akcije kao što je to slučaj npr. u Federaciji BiH. Ukoliko vaučeri imaju karakter novca (nominalna vrijednost jednaka procijenjenoj vrijednosti

⁷ Na stranu to što ja mislim da niko ne smije ograničavati moju slobodu raspolaganja mojom imovinom. Ako je vaučer "moja" svojina ja sa njim mogu da radim što hoću, pa i da ga prodam za flašu piva. Ja lično ne prihvatam ovaj paternalistički odnos prema kojem je država pametnija od individue. Zašto ne zabranimo ljudima da prodaju svoje kuće, jer postoji opasnost da ih prodaju za flašu piva?

akcija) onda su moguće razne špekulacije, što je već slučaj u Federaciji BiH. Npr. kupovina Holiday-Inn-a.⁸

7. Aukcija

»Građani nemaju dovoljno informacija da bi na jednoj aukciji mogli da znaju gdje da ulože svoj vaučer«.

Naš model jedne aukcije stvara maksimalno pojednostavljivanje u izvođenju, izbjegavaju se razne moguće špekulacije, ali sa druge strane ima velikih nedostataka jer mi kao građani nemamo nikakve informacije o mogućoj tražnji za pojedinim preduzećima i ulaže se, sa tog aspekta, dosta na sreću! Ima karakter »ruskog ruleta«. Ipak, pripremljene su detaljne informacije o svakoj firmi čije akcije se daju za MVP.

8. Neki dodatni razlozi za MVP političkog karaktera

8.1. Građanima su obećani vaučeri. Ukoliko ih ne dobiju biće razjareni i ljuti na vlast! Istina, biće ljuti i kada saznaju da njihovi vaučeri, a to znači naša preduzeća, ne vrijede mnogo. Da li će biti više ljuti kad ne dobiju ništa, a obećano im je, ili kad dobiju makar nešto, pa makar koliko je to ispod očekivanja, to treba da procijene politički analitičari i analitičari javnog mnjenja!

8.2. Ako su već radnici u fabrikama dobili akcije, zašto da ih ne dobiju i ostali građani Crne Gore. »Zašto jedan zaposleni u fabrici drveta je dobio akcije a policajac koji čuva tu fabriku ih nije dobio, kao ni nastavnik koji je osposobio mehaničara«. I ovo ima političku pozadinu i politički uticaj!

⁸ Privatizacija Holiday-Inn-a se napada u »Dnevnom avazu« od 22.06.2000. godine, i kaže da je nekom omogućeno »da se objekat ukrade lažnim novcem«. Zapravo, privatizacija je urađena potpuno po Zakonu i transparentno. Međutim, hotel Holiday-Inn je kupljen za »džaba«. Njegova procijenjena vrijednost je bila oko 20.000.000 DEM. 35% je plaćeno u kešu a 65% u certifikatima. Ove certifikate je novi vlasnik kupio za manje od 10% njihove vrijednosti, tako da je novi vlasnik za hotel, potpuno transparentno, to Zakon dozvoljava, platio ne više od 8.000.000 DEM. Ove cifre su samo aproksimativne jer mi je cilj da ukažem da je određivanje vaučera kao novca opasno i da smo to mi izbjegli. Ali, kad izbjegneš jedno, ulaziš u drugu opasnost. To naše je ruski rulet. Ulažeš, pa šta bude!

Umjesto zaključka

1. Kada je moguće obaviti MVP:

Odgovor na ovo pitanje treba da uzme u obzir najmanje dva momenta:

- a) Nesprovođenje dovodi do devastacije kapitala i sve je teže sačuvati kapital za MVP;
- b) Politički faktor – parlamentarni izbori u Crnoj Gori 2002. godine

Isto tako provjera tehničke strane, tj. sprovođenje projekta i javne kampanje mora biti do sitnice sprovedena. Ovo je najveći projekat koji je ikad realizovan u Crnoj Gori.

2. Što je potrebno da prethodi MVP:

- a) Otpočinjanje nekoliko privatizacija, prije svega Telecoma, hotela, prerađivačkih kapaciteta;
- b) Menadžment contract u turizmu (nekoliko hotela);
- c) Sve što je na Batch sale-u otvoriti u prodaju prije nego što se ide na MVP;

Riječju, potrebno je uvesti što više strateških partnera i na taj način umanjiti rizik upravljanja.

3. Zakon o restituciji⁹

Potrebno je da Vlada usvoji sledeće:

- a) Nema fizičkog vraćanja;
- b) Vlada garantuje vraćanje imovine svima onima koji na to imaju pravo;

Ovo znači da treba odvojiti restituciju od operativne privatizacije, jer bi je to potpuno usporilo.

⁹ Nacrt Zakona o restituciji je predat Skupštini Crne Gore

4. Privatizacioni fondovi

U ovaj proces se već mora ući i raditi na nalaženju sponzora za njihovo osnivanje. Isto tako, važno je da se izvrši obuka ljudi koji će raditi.

Bez tačnih rokova o aukciji neće doći do osnivanja PF.

Ipak, otpočeo je proces obuke za PF.

5. Strani konsultanti

Proces MVP ne bih rizikovao da izvedemo bez stranih konsultanata, tim prije što je sve do sada rađeno uz njihovo aktivno učešće.

6. Javna kampanja

Usvojen je plan. Angažovan je strani konsultant. Potrebna je potpuno nova kampanja, koja bi povratila povjerenje u ovaj metod privatizacije.

7. Tržište kapitala

Obezbijediti softver za tržište kapitala. Bilo bi najbolje da to bude slovenački, a u okviru projekata kroz Pakt stabilnosti o Jugoistočnoj Evropi. Za Crnu Goru je važno da kao malo područje bude integralna sa tržištem kapitala okolnih zemalja (posebno bivše SFRJ).

Ukoliko ne dođe do ozbiljnijih političkih poremećaja, predlaže se sledeći vremenski hod:

1. Osnivanje menadžerskih kompanija – do kraja septembra 2000.
2. Obuka za PF (septembar 2000.)
3. Osnivanje investicionih fondova i njihova kampanja – do februara 2001.
4. Podjela vaučera – decembar 2000.
5. Prenos vaučera na fondove i članove porodice – decembar - februar 2000.
6. Aukcija – april - maj 2001.
7. Istovremeno, građanima će se ostaviti mogućnost da izvrše provjeru da li su na spisku (septembar, oktobar) i da ukoliko ne dobiju vaučere to pravo ostvare (decembar).

8. Cjelokupnu aktivnost prati javna kampanja. Njen plan je usvojen i to traje 4-6 mjeseci, od septembra 2000. do marta 2001.!

Po mom mišljenju ovo je period dovoljan za transparentnost procesa!