

Duljko Hasić*

UDK 338:338.97(497)

Izvorni znanstveni rad

ANALIZA OGRANIČENJA POSLOVANJA U BOSNI I HERCEGOVINI

Autor je ispitivao faktore koji najdirektnije pridonose razini ekonomske slobode i prosperitetu jedne zemlje. Tretirao je veliki broj varijabli koje pripadaju u 10 širokih kategorija: politika trgovine, oporezivanje, vladine intervencije u ekonomiji, monetarna politika, tokovi kapitala i politika stranih ulaganja, bankarstvo, kontrole cijena i plaća, prava vlasništva, regulacije i crno tržište.

Uvod

Proveli smo duboko ispitivanje faktora koji najdirektnije doprinose razini ekonomske slobode i prosperitetu jedne zemlje. Tretirali smo veliki broj varijabli koje pripadaju u 10 širokih kategorija: politika trgovine, oporezivanje, vladine intervencije u ekonomiji, monetarna politika, tokovi kapitala i politika stranih ulaganja, bankarstvo, kontrole cijena i plaća, prava vlasništva, regulacije i crno tržište.

Zaključak je analize jasan. BiH još uvijek pred sobom ima velike izazove, ali zemlja napreduje u mnogim područjima reformi. Veliki se naponi ulažu u unapređenje pravne i makroekonomske klime. Financijski je sektor u fazi reforme i privatizacija je u tijeku. Jačaju nove političke strukture. Ozbiljna nasilna kriminalna djela opadaju. Unutrašnje kretanje roba i ljudi ponovo je uspostavljeno. Inflacija cijena i javna potrošnja u velikoj su mjeri pod kontrolom.

Očigledno, ovisno o tome gleda li netko čitav film ili samo brzu sliku BiH. Nažalost, nacionalistička politička struktura nastavlja se petljati u ekonomiju i tako povećava nekomercijalni rizik svakog investitora zainteresiranoga za BiH.

* D. Hasić, magistar znanosti, izvršni direktor Škole privatizacije Privredne komore Bosne i Hercegovine, Sarajevo. Članak primljen u uredništvu: 17. 10. 2000.

Analiza, dakle, uveliko ovisi o podatku istraživanja poduzeća provedenoga u godini 2000.¹

Lokacijski faktori investiranja

Odluka firme da investira u inozemstvo ili da se prelocira strateški je motivirana. Osvajanje rastućeg ili obećavajućeg tržišta najčešća je motivacija, osim odluka o lokaciji. Druge strateške motivacije jesu racionalizacija operacija (tjerano troškovima) ili nedovoljnost postojećih kapaciteta. Motivacije su, prema tome, povezane sa snagama, slabostima, prilikama i sa strahovima kompanije. Svaki sektor karakterizira set kritičnih faktora uspjeha. Kompanija može raditi dobro ili loše u ovim kritičnim faktorima uspjeha, a odluka da se investira u inozemstvo ili da se prelocira u novu regiju može biti odgovor na slabosti, prilike ili prijetnje. Masovna literatura postoji o faktorima koji utiču na mobilnost ekonomskih aktivnosti, tj. na lokacijske odluke investitora i transnacionalnih kompanija. Ti faktori utječu ili na sklonost prema pomicanju (npr. tehnologija) ili, na impuls pomicanja (npr. ekonomski razvitak).

Sklonost prema promicanju vezana je uz sektor aktivnosti i tehnološku razinu. Ključni faktori u koje menadžeri gledaju jesu: razlikuju li se od prirode investicijske odluke: otvaranje proizvodnoga pogona, otvaranje uprave, postavljanje objekata za istraživanje i razvitak, stvaranje distribucijske mreže, razvijanje uslužnih aktivnosti (npr. financijske usluge i softvere). Dostupnost kvalificirane radne snage, telekomunikacije i blizina aerodroma, zaštita intelektualnih kapaciteta očito su važniji za farmaceutske pogone za istraživanje i razvitak nego za mljekaru. Sklonost prema pomicanju također varira s tehnološkim razinama specifične industrije. Što je niži tehnološki intenzitet sektora, niža je sklonost za traženje jakih strateških partnerstava u inozemstvu. Kompleksni aranžmani i akvizicije zajedničkih ulaganja jesu oblici visokog stupnja partnerstva, uglavnom u srednje-tehnološkim i visoko-tehnološkim sektorima, uglavnom da bi se osigurala kontinuirana kontrola nad tehnološkim ili upravljačkim prednostima. U niskotehnološkim, marginalnim sektorima oblik koji preuzima investiranje u inozemstvu manje je kompleksan i može biti limitiran na razvitak distribucijske mreže ili jednostavnih podugovora (kao konfekcijskoj industriji).²

¹ Pedeset je poduzeća Bosne i Hercegovine ispitano u istraživanju. U uzroku su pokrivena i Federacija i Republika Srpska. Format upitnika bio je prije testiran još u Ukrajini 1995., ali je dodano nekoliko pitanja zbog specifičnosti BiH. Upitnik se sastoji iz dva dijela: prvi provjerava faktore koji su imali kritičnu ili važnu ulogu u investitorovu donošenju odluka, drugi dio opisuje investitorovo razumijevanje lepeze poslovnih ograničenja.

² Sklonost prema pomicanju niska je, kada je proizvodnja na postojećem mjestu profitabilna, kada su troškovi transporta mali i kada postoji malo barijera za trgovinu na regionalnom ili svjetskom tržištu. Zaista, ekonomisti su uvijek indicirali da je slobodan promet roba (trgovina) parcijalna zamjena za slobodan promet faktora (pogotovo kapitala).

Na strani impulsa, rezultati raznih istraživanja iniciraju da u Evropi menadžeri pridaju veliki značaj faktorima s direktnim utjecajem na procijenjeni povrat iz njihovih investicija. Trenutna veličina i priroda tržišta i njihov očekivani razvitak nose najveću trećinu. Mikroekonomski uvjeti kao što su stopa ekonomskoga razvitka, sektorski srednjo-terminski izgled i industrijska politika najpozitivnije su procijenjeni u očuvanju kompetitivnosti. Tu klasu faktora po važnosti slijede drugi operacijski faktori, kao što su cijena i ponuda kvalificirane radne snage, infrastruktura, poslovne usluge, porezi itd. Tek poslije tih dolaze subjektivniji, eksterni faktori, kao što su uvjeti za život.

Kada kompanija razmišlja o mobilnoj investiciji (otvoriti novi pogon ili ga preseliti) tipično je da napravi dugu listu potencijalnih lokacija. Interna radna grupa potpomognuta eksternim savjetima evaluirati će relativnu privlačnost raznih lokacija. Poslije nekoliko rundi sve podrobnije istrage, duga se lista reducira u kratku listu i na kraju u preporuku direktoriju.

Zasnovani na reviziji postojeće literature, mi smo sumirali najčešće spomenute lokacijske faktore i relativnu težinu (od jedne do tri zvijezde) svakoga faktora (pogledati ANNEX - 2.). Tržišni uvjeti generalno prevladavaju nad operativnim faktorima, pogotovo kad se lokacijska odluka donosi između mjesta u raznim zemljama. Očito se, u Evropskoj uniji težina faktora koji operiraju na nacionalnoj razini smanjuje s kreiranjem jedinstvenoga tržišta i s harmonizacijom makroekonomske i monetarne politike. Isto tako, kako cijena jedinice operacije počinje zadirati u ekonomiju, nekoštovni lokacijski faktori dobivaju na važnosti, dijelom lokacijski faktori zasnovani na znanju koji prate od trenda prema novim inovacijama, do veće kvalitete, većega izbora i bržeg dostavljanja proizvoda.

Kvaliteta života i osobni faktori bitni su u lokacijskim odlukama za rukovodstvo i za pogone za istraživanje i razvitak. Ti su faktori osobito važni za projekte od kojih se očekuje da se veliki broj menadžera ili zaposlenih preseli ili gdje kompanije žele regrutirati iz širih nacionalnih ili internacionalnih tržišta radnu snagu. Dalje valja zapamtiti da kvaliteta funkcioniranja zračnih, putnih i željezničkih mreža i telekomunikacija također utječe na kvalitetu osobnoga života. Pojedine su regije simpatičnije i primamljivije od drugih.

Često, investitori iniciraju podržavanje države, fiskalne i finansijske poticaje kao važne faktore kod donošenja odluka. U stvarnosti, ta je tvrdnja jača u zemljama za koje su investitori malo zainteresirani zbog nepovoljne i nesigurne makroklime. U veoma poremećenim ekonomijama beneficije od fiskalno-financijskih poticaja ne nadvladavaju probleme koji rezultiraju iz generalne antiposlovne politike i odnosa. U zapadnoj Evropi menadžeri pridaju tek drugorazredni značaj finansijsko-fiskalnim beneficijama. No, onda kada je zemlja izabrana na lokacijsku destinaciju, postupnost poticaja može utjecati na lokacijsku odluku - među kratkom listom regija. Ta realnost ponekad dovodi do nezdravih kompetencija između regija unutar

jedne zemlje koje pokušavaju privući investitore sa skupim novčanim pomoćima ili poreznim olakšicama.

Promocija koju provode nacionalne ili lokalne vlade može pomoći da se regija dovede na kratku listu. Stavovi državnih ili regionalnih tijela mogu biti signifikantni u utjecanju na odluku o krajnjoj lokaciji, kada su razlike između lokacija na kratkoj listi relativno male.

Privlačenje inoinvestitora nosi veliku nagradu, ali je skup i vremenski dug proces. Vjerojatno za privlačenje stranih ulagača u periferalne zemlje uvijek će biti manja, osobito kada je ekonomija opterećena političkim previranjima. U svijetu se broj transnacionalnih kompanija procjenjuje na oko 50.000. To je prilično mali broj, kada se ima na umu da samo u EU ima više od 17 milijuna poduzeća.

Rezultati istraživanja: lokacijski faktori

Prvi dio analize odnosi se na istraživanje lokacijskih faktora bosansko-hercegovačkih firmi.

Trideset osam posto ispitanih firmi industrije su na osnovi sirovina. Dvije su trećine u počecima i dvije su trećine pridobile nove proizvode svojim paletama.³ Jedna je trećina izjavila da im je lokacijska odluka bila vođena troškovima, a dvije su trećine izjavile da su i troškovi i kvalitativni faktori motivirali njihovu lokacijsku odluku.

Gotovo su svi investitori (90%) zadovoljni njihovim sadašnjim investicijskim lokacijama. Dvadeset posto bi razmislili o operiranju na drugome mjestu, ili zbog ekspanzije ili zbog realokacije. Nijedna firma iz Republike Srpske ne bi se preselila u Federaciju. Suprotno od toga, četvrtina firmi iz Federacije razmišljala je o operacijama u Republici Srpskoj. Dvadeset dva lokacijska faktora bila su predložena firmama na razmatranje. Faktori su sistematizirani kao “kritični - 2”, “važni - 1”, ili “nevažni - 0” s nekoliko iznimaka⁴.

Najvažniji lokacijski faktori koje su proglasile ispitane firme ne razlikuju se od onih proglašanih u zapadnoj Evropi: dostupnost, prostor, radna snaga, transport. Bosanski investitori ne razlikuju se bitno od kolega u Zapadnoj Evropi.

Prvih 8 lokacijskih faktora, (svi su predstavljeni u Aneksu-3).

³ Ova dva kriterija nisu međusobno isključiva.

⁴ Podložnost EU tržištu” (važnija za firme iz Federacije), “povoljne cijene zemljišta” (važnija za firme iz Federacije), “dostupnost dobavljača” i “opća kvaliteta rada”.

Faktor	Intenzitet
1. Postojanje odgovarajućih klijenata	0,78
2. Dostupnost prostora	0,72
3. Radna snaga - dostupnost	0,67
4. Dostupnost dobavljačima	0,67
5. Stanje regionalnoga BiH tržišta	0,66
6. Kvaliteta radne snage	0,66
7. Niski troškovi transporta	0,64
8. Dostupnost specifičnim znanjima	0,64

Napomena: Intenzitet varira od 0 do 1.

Rezultati istraživanja: poslovna ograničenja

Drugi dio upitnika istražuje poslovna ograničenja klasificirana u šest širokih kategorija: Opća poslovna klima, Vlada, Fiskalije, Radna snaga, Infrastruktura, Potporni poslovni sistem. Ograničenja su rangirana na ovaj način: glavna barijera za razvitak poslova: hitna akcija ili poboljšanje potrebno - 2; zona zabrinutosti: akcija potrebna ili se možemo nositi zasada - 1; ne predstavlja barijeru - 0.

PROSJEČNA JE GRUPA STAVILA FISKALIJE NA VRH

Faktor	Intenzitet
1. Fiskalije	0,66
2. Potporni poslovni sistemi	0,53
3. Opća poslovna klima	0,51
4. Vlada	0,37
5. Infrastruktura	0,35
6. Radna snaga	0,31

Napomena: Intenzitet varira od 0 do 1.

Federacija i Republika Srpska slažu se u prve tri kategorije

Individualno, prva četvrtina poslovnih ograničenja ovako izgleda:

GLAVNA OGRANIČENJA U POSLOVANJU

1. Razina kamata na domaći kredit (0,92)
 2. Osobni porezi (0,90)
 3. Mogućnost dugoročnoga kreditiranja (0,85)
 4. Postojanje finansijskih poticaja/podrška države (0,83)
 5. Plaćanje klijenata (0,81)
 6. Infrastruktura putova (0,91)
 7. Jeftin uvoz (0,77)
 8. Porezi na proizvodnju (0,77)
 9. Birokracija
 10. Porezi na profit (0,75)
 11. Napajanje energijom cijena režija
 12. Mogućnost kratkoročnog kredita
 13. Nepoštena domaća konkurencija (0,71)
 14. Opći stav vlasti prema privatnom sektoru
 15. Carine (0,65)
 16. Implementacija zakona i odredaba
 17. Funkcioniranje platnoga sistema (0,63)
 18. Opća zakonodavna konstrukcija
 19. Dostupnost bankarskih usluga
 20. Osjećaj (ne) sigurnosti (0,60)
 21. Korupcija
 22. Raspletne rezolucije u poslovnim konfliktima
 23. Pronalaženje partnera za posao (0,58)
-

Napomena: * Pokazatelj intenziteta (u zagradama) varira od 0 do 1.

* konačni su rezultati izneseni u ANEKS-u 4.

Druga značajna ograničenja s kojima su se ispitane firme suočile: kreiranje proizvoda u bivšu Jugoslaviju, rad poreznih vlasti, rad carinskih vlasti (0,54), nemoćnost pružanja izvoznih usluga (0,56).

Ograničenja koja se odnose na tržište ne smatraju se glavnom brigom, možda zato što je tržište još uvijek tržište poslodavaca (objašnjeno pretežno visokim stupnjem nezaposlenosti). Iako je tako, najčešće spomenuta ograničenja jesu nedovoljno kvalificiranih inženjera (0,42) i motivacija radnika (0,42)

Resursno zasnovane aktivnosti formiraju odvojenu kategoriju, jer se manje susreću s ograničenjima: resursno zasnivanje firme na donjem je dijelu skale, na 61. ograničenju (od mogućih 88). Njihova zabrinutost, vezano uz radnike je manja kao i za sisteme za poslovnu podršku za kojima je njihova potražnja manja. Ali resursno zasnovane firme ipak su izložene nekim ključnim ograničenjima: samo u

pet slučajeva od spomenutih dvadeset tri top-ograničenja, gdje su resursno zasnovane aktivnosti na znatno nižem stupnju.

Interpretacija poslovnih ograničenja

Skala poslovnih ograničenja jednostavno je takva. Stoga smo zamolili upućene da daju svoje mišljenje: Zakon opominje: mišljenja su kvalitativna.

- (1) Stav vlasti u odnosu na privatni sektor relativno je slab. Na poslovni uspjeh gleda sa sumnjom. Vlast se smatra ubojicom kokoši koje legu zlatna jaja. To sve stimulira neiskrenost.
- (2) Porezi se smatraju nekom vrstom kazne. Oni ohrabruju prijevare i izbjegavanje plaćanja. Poduzeća mogu voditi dvostruko knjigovodstvo. Uspješni su poslovi onemogućeni takvom finansijskom politikom.
- (3) Lokalne se vlasti upliću u poslove, osobito u one koji se odnose na državna poduzeća. Kantonalne su vlasti još uvijek u mogućnosti imati uvid u poslovanje kroz platne biroe.
- (4) U državnim se poduzećima procedure za prekid radnih ugovora teško primjenjuju. Rezultat je tisuće radnika na čekanju. Poslovanje je regulirala Federacija koja je odredila minimalni broj radnika što ih jedno poduzeće može zaposliti. Službeni je cilj poticati zaposlenje, a skriveni je cilj prikupljati porez. Mjera je kontraproduktivna.
- (5) Plaćanja od klijenata izuzetno je teško provesti. Dani su razlozi: spori promet, špekulacije, kompenzacija, nelikvidnost (posebno u državnim poduzećima), nepažljiva poslovanja s kupcima (niska isplativost kredita). Trenutno pravno okruženje takvo je da je veoma teško prikupiti novac od klijenta. Pravni je sistem neefikasan (suci su izloženi prijetnjama ili su jednostavno potkupljeni).
- (6) Poduzeća se žale na jeftin uvoz. To je rezultat krijumčarenja, Hrvatski uvoz bez plaćanja carina, rad Arizona-pijace, potkupljeni carinski službenici. Ipak, jeftin je uvoz relativan pojam u zemlji gdje domaći proizvođači nemaju konkurencije.
- (7) Nepravedna se konkurencija događa onda kada su konkurenti politički povezani ili kada poslovi dolaze u kontakt s nabavljačem koji drži monopol.
- (8) Osjećaj nesigurnosti povezan je s nestabilnom poslovnom okolinom. Menadžment je podložan (fizičkim) prijetnjama koje dolaze od radnika i mafije (iznuđivanje).
- (9) Poduzetnici se žale na korupciju. Da bi se ikakav posao mogao obaviti (ugovori s Vladom, dozvole, carinski kliring), potrebna je neka vrsta potkupljivanja. Vozači kamiona sustavno su njihova meta.

- (10) Kompanije koje ne poštuju ugovore i pregovaraju s menadžerima kompanija također su ograničene. Menadžeri ne posjeduju znanje vezano za poslovne običaje u okviru tržišne ekonomije. Kompanije koje ne poštuju specifikacije i uvjete ugovora suočit će se s teškoćama pri sklapanju ugovora za izvoz. Bosanska su poduzeća zato izložena ogromnom nedostatku povjerenja.
- (11) Sudska rješenja nisu zadovoljavajuća. Pravne obveze, pisani dogovori/ugovori teško su primjenjivi, sporovi o vlasništvu su česti. Bosanski su poduzetnici ponekad žrtve stranih nabavljača. Edukacija menadžmenta očito je potrebna.
- (12) Novi su bosanski poduzetnici nekvalificirani. Neki su od njih trgovci, rade na crnome tržištu, ratni profiteri koji su prešli na proizvodnju. Ta kategorija ljudi nema znanja u menadžmentu i inženjerskim vještinama, pa je razina uspjeha očekivano niska.
- (13) Pronalazak partnera težak je posao. Poduzetnici često nalaze partnere u krugu svoje obitelji.
- (14) Kamatne su stope visoke, iako je razina inflacije u Federaciji niska. Poduzetnici se žale na visoke bankarske naknade, na nedostatak profesionalizma i na usluge bankarskog sektora. Odnos bankarskog menadžmenta i klijenata nije uvijek transparentan.
- (15) Nedostaci u sistemu plaćanja dobro su dokumentirani. Pristojbe biroa za plaćanje visoke su, a standardi usluga niski. PBS ne funkcionira u skladu s uvjetima tržišne ekonomije i kao rezultat su financijska intermedijacija (posredništvo) i poslovni napredak generalno ograničeni.
- (16) Motivacija radnika i proizvodnost rada niski su u odnosu na zapadne standarde. Plaćanje i proizvodnost nisu povezani. Ugovoreno plaćanje obično nije isplaćeno. Poduzeća se žale na nedostatak kvalificiranih inženjera. Bosna je žrtva odlaska kvalificiranih ljudi u inozemstvo. Isto tako ispitanici smatraju da mlada populacija nije baš posebno motivirana.
- (17) Kretanje proizvoda u sklopu Bosne i Hercegovine ponekad nailazi na prepreke. Kamioni s pokvarljivom robom često se zaustavljaju. Političke vlasti čine psihološki pritisak na kupce - da ne kupuju proizvode iz drugih entiteta. Hrvatska čini lagani pritisak na trgovce iz Federacije da ne trguju s Republikom Srpskom. Bosanski će poduzetnici radije trgovati s nabavljačima koji su udaljeniji od Bosne, nego s onima koji su blizu, tj. oni su alternativni nabavljači.
- (18) Troškovi logistike ogromni su. Razni faktori pridonose visokim troškovima. Kvaliteta cestovne mreže loša je, veliki kamioni nailaze na probleme u kretanju. Usluge željeznica nedovoljne su. Usluga luke u Pločama minimalna je. Luka ne omogućuje promet kontejnera. Transportno je osiguranje visoko. Postoji nedostatak odgovarajućih špeditera (otpremnika).

(19) Troškovi poslovnih prostorija i prostora u tvornicama veći su nego što je potrebno, jer da je prostor smješten u državnim poduzećima na raspolaganju. Potražnja/ponuda za poslovnim prostorima i prostorima u tvornicama ne funkcionira normalno. Novi su poduzetnici prisiljeni da sami grade poslovne prostore, a to stvara probleme vezane uz likvidnost.

Očito je da je kada se svi problemi zbroje, rezultat veliki trošak poslovanja. Cijena koju uspostave lokalni proizvođači veća je od normalne cijene. Kvaliteta je obično manja od one razine koja se zahtijeva na izvoznom tržištu.

Razlika u troškovima iznosi od 30% do 50%, čak i u onim poslovima gdje je BiH konkurentna. Vanjske prepreke i unutrašnji nedostaci pridonose velikim skrivenim porezima.

Strani su investitori veoma osjetljivi kada se radi o nesigurnim poslovnim okruženjima - svjesni su i situacije u BiH. Registriranje, stjecanje menadžerske kontrole nad poduzećima, izbjegavanje neprilika s poreznom inspekcijom, carinom, potiče perspektivne ulagače da ulažu negdje drugdje.

Zaključak

Veoma su slična istraživanja o poduzećima proveli strani investitori u Ukrajini, 1995. Ukrajina je od 1991. podložna ekonomskim reformama. Zbog nedostatka cenzusa u rasporedu ekonomskih reformi. Ukrajina je sporo napredovala u pravnim reformama i ekonomskoj stabilizaciji.

Liste top-poslovnih prepreka predstavljene su u ANEKS-u 5

Tu je potrebno da postoji određeni stupanj sličnosti između Ukrajine i Bosne i Hercegovine. U isto vrijeme faktori, kao što su zakonodavni okviri rada, implementacija zakona i odluka, politička nestabilnost, birokracija, pravne aktivnosti, miješanje lokalnih vlasti u posao, kriminalne aktivnosti niže su u Bosni nego u Ukrajini. Zbog toga Bosna neće biti manje privlačna za obavljanje poslovanja od Ukrajine, iako indeks Ekonomske Slobode stavlja Ukrajinu na 124. mjesto.

Bosna i Hercegovina: pola puna čaša, ili pola prazna čaša? Vjerojatno pola puna.

LITERATURA:

1. *Dhliwal, J.*: "An Empirical Review of Application of Business Process Reengineering", Proceedings of the fifth International Conference Integreating Technology Human Decistions, Athens, Greece, July 1999.
2. *Harrington, H. J.*: "Business Process Improvement", Mc Grow Hill, New York, 1991.
3. *Ioc Kson, B.*: "Reengineering the Sense of Self: The Manager and the Management Guru", Journal of Management Studies, 33, 1996.
4. Privredne novine: Specijalno izdanje od 100 najvećih i najuspješnijih bosanskohercegovačkih poduzeća, 20. 07. 2000., Sarajevo.
5. Državni zavod za statistiku: Godišnjak, 1999., Sarajevo.

Napredak BiH u poboljšavanju okruženja za investiranje

Kategorije vanjskih faktora	Pod-kategorije	Napredak
A. Tržišni uvjeti	a. Veličina domaćeg tržišta i povezanosti sa stranim tržištima	rekonstrukcija i ponovni početak operacija vodi obnavljanju
1. Projicirani zahtjevi	b. Makroekonomske smjernice koje utječu na zahtjeve	smanjena inflacija cijena napori za kontrolu budžeta
	c. Politička stabilnost i odgovornost partnera	ograničenje kontrole cijena reforma finansijskog sektora
2. Konkurentna situacija	d. Karakteristika konkurenata	oformljena nova politička struktura
	e. Stabilnosti industrijske situacije	otežani napori za jačanje demokracije i “
3. Tržišna ograničenja	f. Vladina kontrola tržišta i stabilnost “pravila igre”	vladavine zakona” smanjenje ozbiljnih kriminalnih, nasilnih aktivnosti
	g. Kontrola tečajnih stopa	novi pravni okvir
	h. Ograničenja kod nekih posebnih industrija	poboljšano kretanje roba i ljudi
	i. Funkcionalno sudstvo, provođenje zakona/ugovora	predstavljena i konvertibilna marka nadziranje nediskriminacijskih radnji u sudstvu
	j. Stimulacija shema/nacrta	
	k. Administrativni sustavi (procedure koje je teško razriješiti)	nastavak progressa u administracijskoj reformi

Nastavak tablice

<p>B. Operacijski faktori</p> <p>1. Izvori (troškovi i dostupnost)</p>	<p>a. Prostor (dozvole/prostorije)</p> <p>b. Kvalificirana radna snaga</p> <p>c. Sirovine i dobavljači (povezanosti s dobavljačima)</p> <p>d. Prednosti i povezanosti usluga</p> <p>e. Transport</p> <p>f. Telekomunikacije</p> <p>g. Specijalizirane usluge</p> <p>h. Snaga i stav sindikata/radnih odnosa</p> <p>i. Stav prema radu/efikasnosti</p> <p>j. Regulacije okruženja</p> <p>k. Stavovi poslovnih zajednica</p> <p>l. Kvalitete menadžmenta</p> <p>m. Visina pristojbi</p> <p>n. Carinske prednosti</p> <p>o. Potreba za javnim informiranjem</p>	<p>popravci su u toku</p> <p>povratak izbjeglica</p> <p>ponovni početak operacija</p> <p>popravak putova i ponovni početak pružanja željezničkih usluga</p> <p>poboljšanje u pružanju telekomunikacijskih usluga</p> <p>radni odnosi nisu ograničeni</p>
<p>2. Ograničenja u poslovanju</p>		
<p>3. Uvjeti rukovođenja</p>		
<p>4. Financiranje</p>		
<p>C. Pojedinačni uvjeti života</p> <p>1. Prevelike privlačnosti stranih zemalja</p>	<p>a. Klimatski uvjeti</p> <p>b. Kvaliteta življenja (stanovanja, obrazovanja, zdrav. zaštita, prehrana, zabava)</p> <p>c. Stupanj gostoljubivosti</p> <p>d. Sličnosti (npr. u jeziku i kulturi)</p> <p>e. Efektivne pristojbe na osobni dohodak</p> <p>f. Provizija na osobni dohodak</p>	<p>oblikovanje carinskih operacija</p> <p>poboljšanje životnih uvjeta</p>
<p>2. Pristojbe na osobne dohotke</p>		

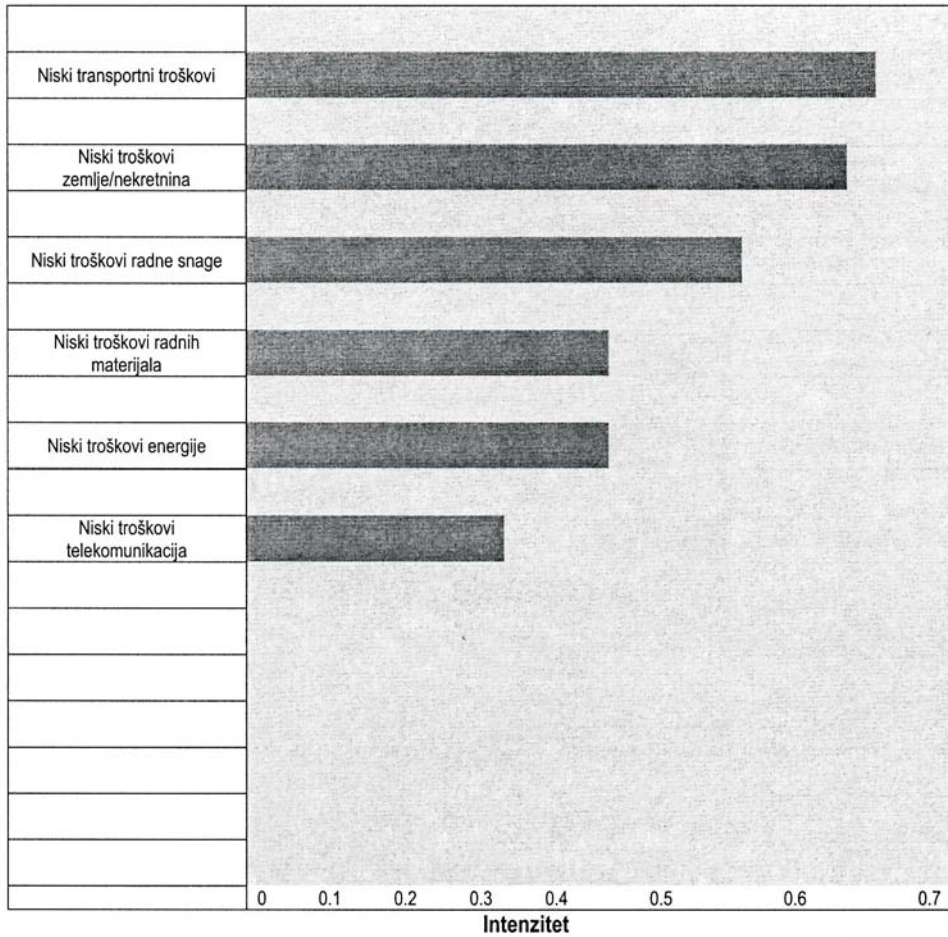
ANEKS-2

FAKTORI LOKACIJE INVESTIRANJA U EUROPI

Faktori lokacije investiranja u Europi		
Kategorija vanjskih faktora	Podkategorije	Ocjena faktora
A. Tržišni uvjeti		
1. Projicirani zahtjevi	a. Veličina domaćeg tržišta i povezanosti sa stranim tržištima	★★★
	b. Makroekonomske smjernice koje utječu na zahtjeve	★★☆
	c. Politička stabilnost i odgovornosti partnera	★☆☆
2. Konkurentna situacija	d. Karakteristike konkurenata	★★☆
	e. Stabilnosti industrijske situacije	★★☆
3. Tržišna ograničenja	f. Vladina kontrola tržišta i stabilnost "pravila igre"	★★★
	g. Kontrola tečajnih stopa	★★★
	h. Ograničenja kod nekih posebnih industrija	★☆☆
	i. Funkcioniranje sudstva, provođenje zakona/ugovora	★☆☆
	j. Stimulacija shema/nacrta	
	k. Administrativni sustavi (procedure koje je teško razriješiti)	★☆☆
B. Operacijski faktori		
1. Izvori (troškovi i dostupnost)	a. Prostor (dozvole, prostorije)	★☆☆
	b. Kvalificirana radna snaga	★★★
	c. Sirovine i dobavljači (povezanost s dobavljačima)	★★
	d. Prednosti i povezanosti usluga	★★
	e. Transport	★☆☆
	f. Telekomunikacije	★☆☆
	g. Specijalizirane usluge	★★☆
2. Ograničenje u poslovanju	h. Snaga i stav sindikata/radnih odnosa	★☆☆
	i. Stav prema radu/efikasnosti	★☆☆
	j. Regulacija okoline	★
3. Uvjeti rukovođenja	k. Stavovi poslovnih zajednica	★
	l. Kvaliteta menadžmenta	★★★
4. Financije	m. Visine taksi	★★
	n. Carinske prednosti	★★
	o. Potrebe za javnim informiranjem	★☆☆
C. Pojedinačni uvjeti života		
1. Prevelike privlačnosti stranih zemalja	a. Klimatski uvjeti	★
	b. Kvaliteta življenja (stanovanje, obrazovanje, zdrav. zaš. preh., zabava)	★
	c. Stupanj gostoljubivosti	★
	d. Sličnosti (npr. u jeziku i kulturi)	★☆☆
2. Pristojbe na osobne dohotke	e. Efektivne pristojbe na osobni dohodak	★☆☆
	f. Provizije na osobni dohodak	★☆☆

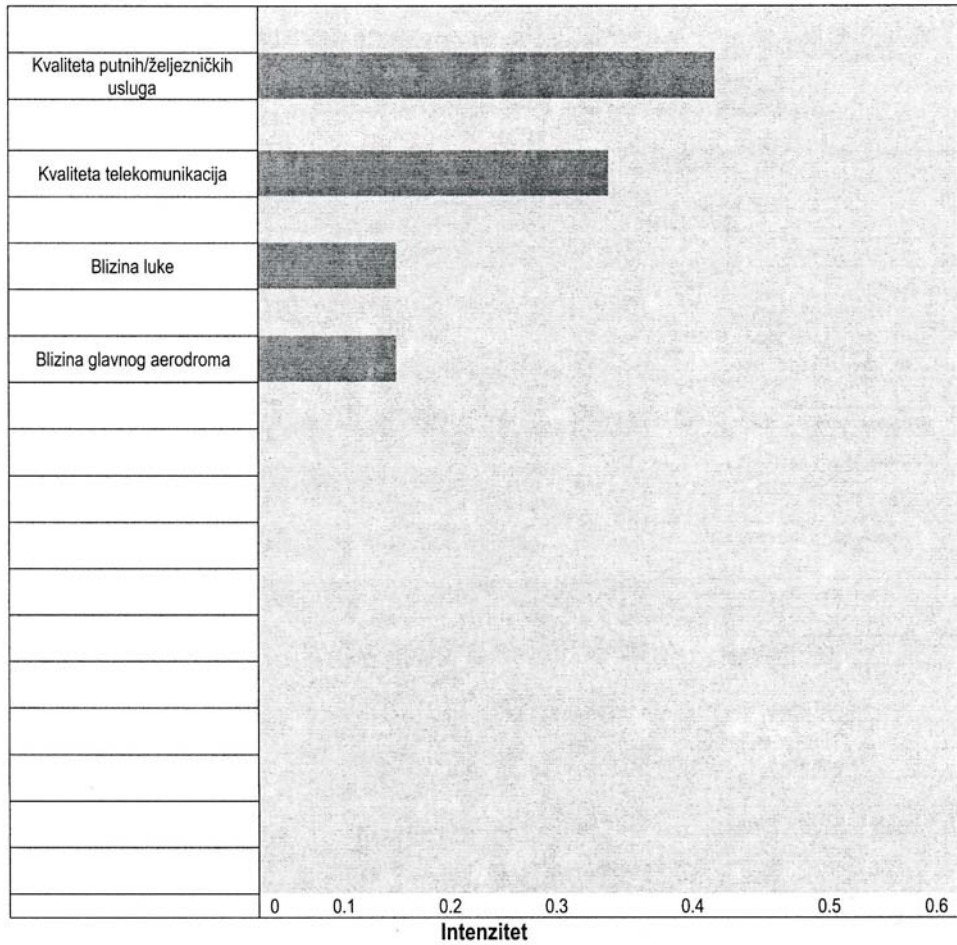
Slika 2.

ODABIRANJE LOKACIJE ZA INVESTIRANJE: FAKTORI TROŠKOVA



Slika 4.

ODABIRANJE LOKACIJE ZA INVESTIRANJE: INFRASTRUKTURA

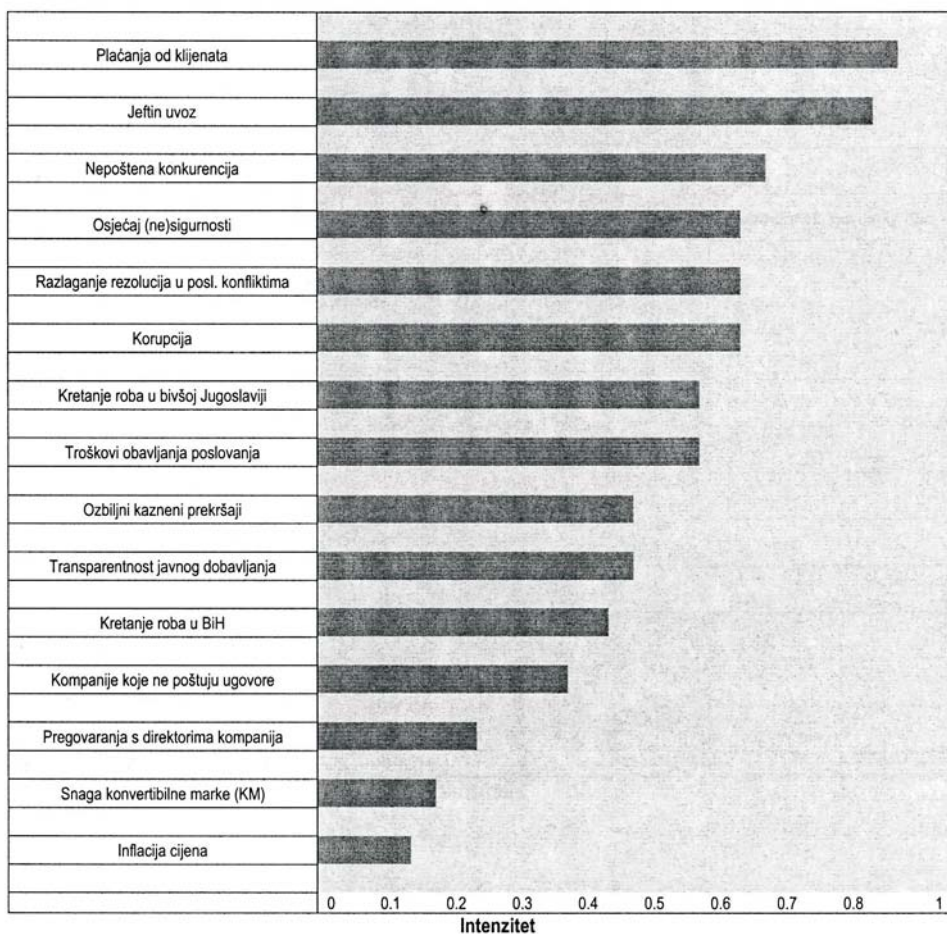


ANEKS-4

REZULTATI ISTRAŽIVANJA: OGRANIČENJA U POSLOVANJU BIH

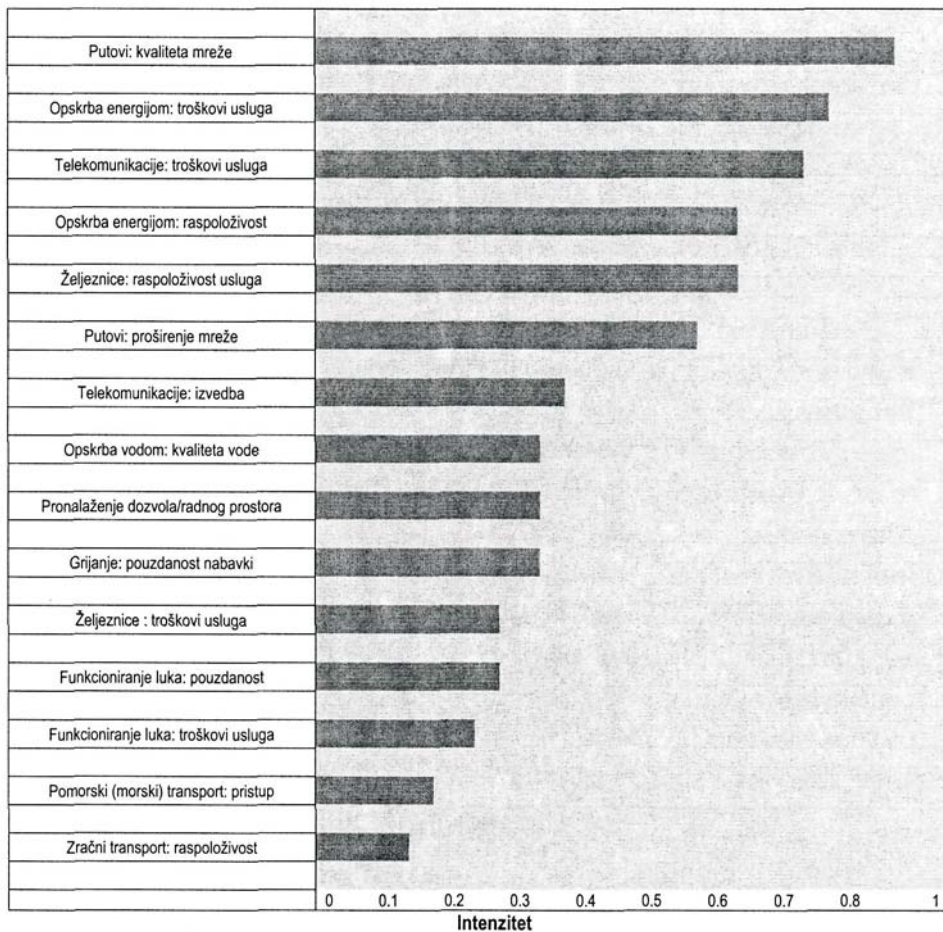
Slika 5.

OGRANIČENJA U PRIRODI OPĆEG POSLOVANJA



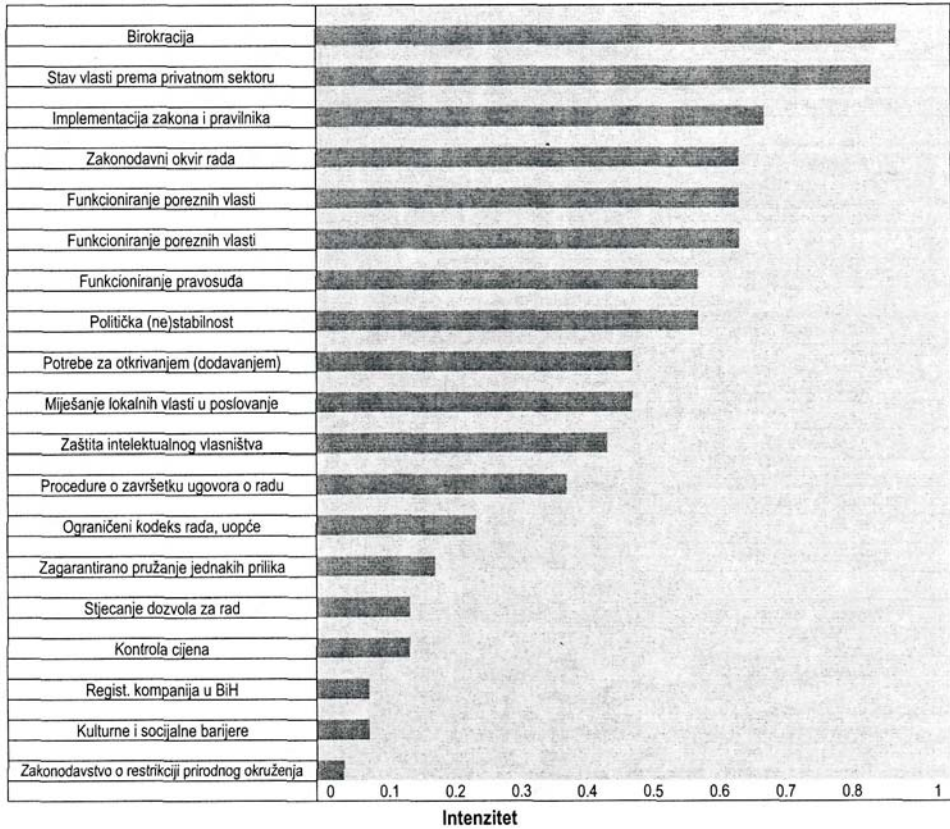
Slika 6.

POSLOVNA OGRANIČENJA: INFRASTRUKTURA



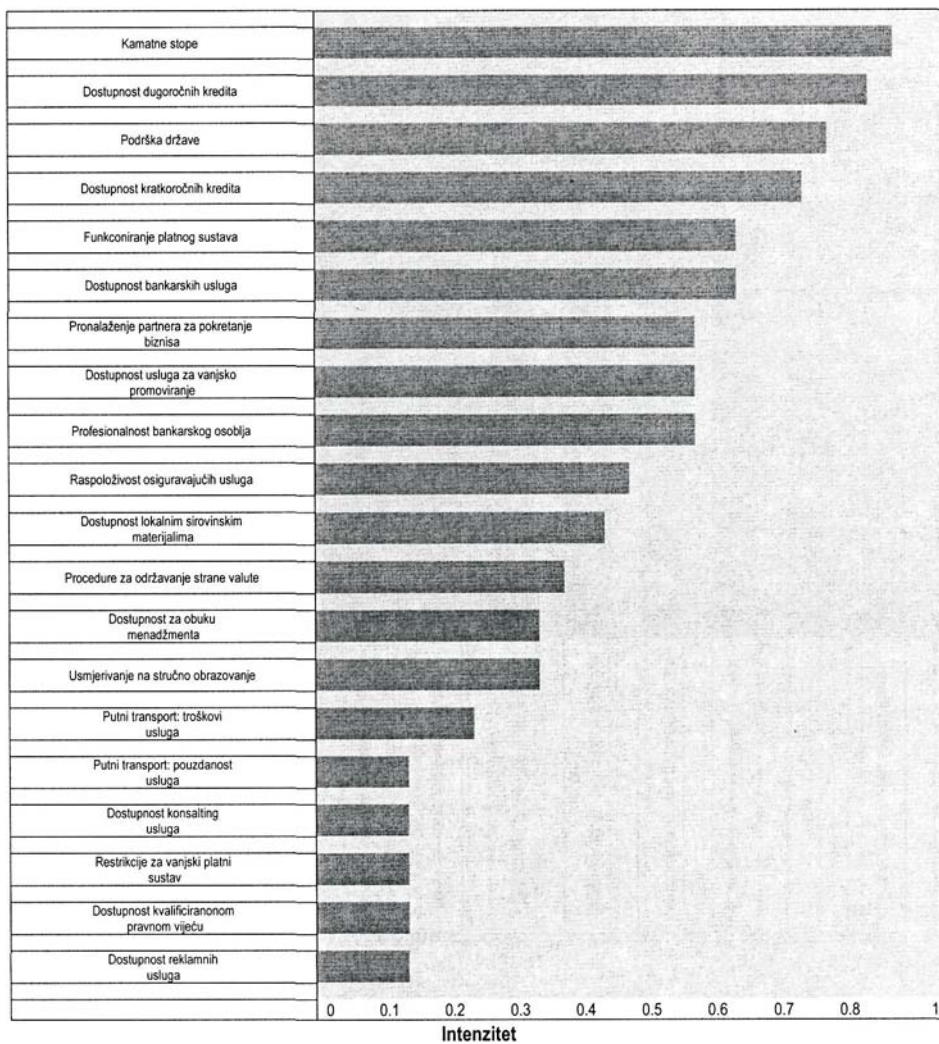
Slika 7.

POSLOVNA OGRANIČENJA: VLADA



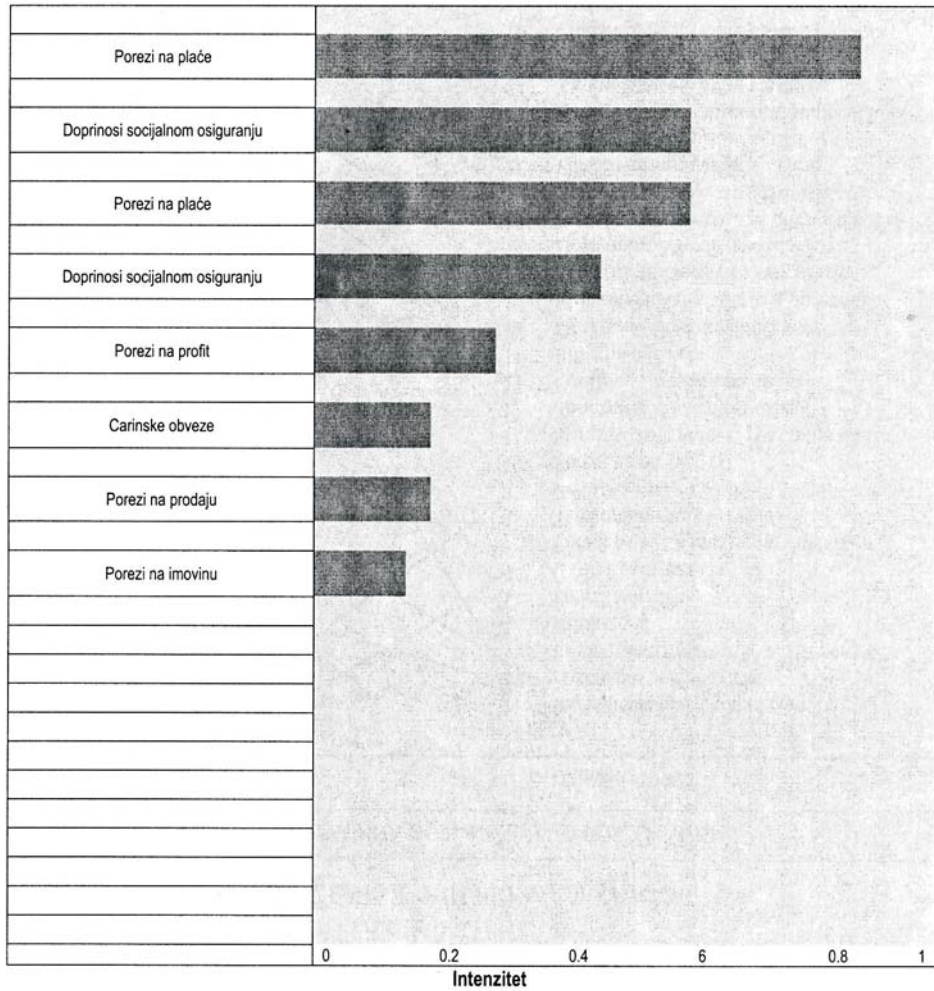
Slika 8.

POSLOVNA OGRANIČENJA: USLUGE PRUŽANJA PODRŠKE U POSLOVANJU



Slika 10.

POSLOVNA OGRANIČENJA: FISKALNA



ANEKS-5

POSLOVNA OGRANIČENJA U BIH PREMA UKRAJINI
NAIČEŠĆE SPOMENUTA PRESUDNA OGRANIČENJA U POSLOVANJU

Bosna i Hercegovina (2000.)		Ukrajina (1995.)			
score		score			
1	Kamatna stopa	0.92	1	Implementacija zakona i odredba	0.90
2	Porezi na plaće (na osobni dohodak)	0.90	2	Zakonodavni okvir rada	0.86
3	Dostupnost dugoročnih kredita	0.85	3	Infrastruktura putova: kvaliteta mreže	0.83
4	Podrška države	0.83	4	Birokracija	0.74
5	Plaćanja od klijenta	0.81	5	Podrška države	0.71
6	Putovi: kvaliteta mreža	0.81	6	Carinske obveze	0.82
7	Jeftin uvoz	0.77	7	Porezi na plaće (na osobni dohodak)	0.69
8	Doprinosi za socijalno	0.77	8	Telekomunikacije: izvedba	0.69
9	Birokracija	0.75	9	Politička (ne)stabilnost	0.69
10	Porez na profit	0.75	10	Porezi na profit	0.66
11	Nepoštena konkurencija	0.71	11	Infrastruktura putova: proširenje mreže	0.64
12	Opskrba energijom: troškovi	0.71	12	Željeznica: dostupnost usluga	0.63
13	Dostupnost kratkoročnih kredita	0.71	13	Ozbiljni kriminalni prekršaji	0.61
14	Stav vlasti prema privatnom sektoru	0.65	14	Inflacija cijena	0.60
15	Carinske obveze	0.65	15	Opskrba vodom: kvaliteta vode	0.60
16	Implementacija zakona i odredbi	0.63	16	Miješanje lokalnih vlasti u poslovanje	0.59
17	Funkcioniranje platnog sustava	0.63	17	Troškovi prostorija/ radnog prostora	0.59
18	Osjećaj (ne)sigurnosti	0.60	18	Dostupnost osiguravajućih usluga	0.58
19	Zakonodavni okvir rada	0.60	19	Pronalaženje partnera za pokretanje nisa	0.58
20	Dostupnost bankarskih usluga	0.60	20	Telekomunikacije: troškovi usluga	0.58
21	Korupcija	0.58	21	Funkcioniranje carinskih vlasti	0.56
22	Razlaganje rezolucije u pos. konfliktima	0.58	22	Firme koje ne poštuju ugovor	0.56
23	Pronalaženje partnera za pokretanje biznisa	0.58	23	Firme za putni transport:dostupnost luga	0.56
24	Troškovi obavljavanja poslovanja	0.56	24	Zaštita intelektualnog vlasništva	0.54
25	Kreditiranje roba u bivšim Jugoslaven.Republ.	0.56	25	Funkcioniranje sudstva	0.53
26	Funkcioniranje carinskih vlasti	0.56	26	Pronalaženje prostora/radnog prostora	0.52

ANALYSIS OF BUSINESS RESTRICTION IN BOSNIA AND HERZEGOVINA

Summary

The author carried out a profound research of factors which most directly contribute to the level of economic freedom and prosperity of a country. It is treated a large number of variables which belong to ten broad categories: trade policy, taxation, government interventions in economy, monetary policy, capital flows and foreign investment policy, banking, price and wages control, property rights, regulations and black market.

The conclusion of the analysis is evident. Bosnia and Herzegovina is still faced with great challenges, but the country is making progress in many spheres of reform. Great efforts are made in improvement of legal and macroeconomic climate. Financial sector is in a phase of reform and privatization is underway. New political structures are strengthening. Serious and violent criminal actions decrease. Internal movement of commodities and people has been again established. Price inflation and public consumption are to a large extent under control.