

Duljko Hasić*

UDK 334.012.61
JEL Classification L25
Pregledni rad

**POTENCIJALI MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA:
IZVOR EKONOMSKOG PROGRESA
BOSNE I HERCEGOVINE
- REZULTATI EMPIRIJSKOG ISTRAŽIVANJA -**

Autor razmatra problematiku razvoja malih i srednjih poduzeća u Bosni i Hercegovini sa ciljem utvrđivanja njihove sposobnosti za prilagođivanje budućim velikim izazovima u poslovnoj okolini, uzrokovanim aktivnim uključivanjem Bosne i Hercegovine u proces globalizacije. Pitanje malog i srednjeg poduzetništva, s jedne strane, predstavlja značajno pitanje politike regionalnog razvoja, a sa druge strane, predstavlja sastavni dio nacionalne ekonomske politike države, kojom se definiraju okviri za provođenje razvojne politike. Predmet ovog rada veoma je važan i za ekonomsku revitalizaciju BiH i njezinu uspješnu konkurentsku utakmicu u užem regionalnom i širem okruženju. Mala i srednja poduzeća u BiH najlošija su komponenta ukupne organizacione strukture gospodarstva, pa je utoliko urgentnija njihova ubrzana razvojna orijentacija, finansijska konsolidacija i konkurentnost. Zaključci autorova istraživanja ukazuju na nedovoljan stupanj razvoja malih i srednjih poduzeća za poduzimanje značajnijih organizacijskih promjena, a u okviru analize pojedinih komponenti njihovoga organizacijskog potencijala, niska razina sposobnosti predstavlja kočnicu bržem ekonomskom rastu.

Ključne riječi: mala i srednja poduzeća, globalizacija, ekonomski rast, administrativne barijere, zaštita investitora, konkurentnost, jačanje poduzetništva, jačanje gospodarskog menadžmenta, implementacija reformi, radna snaga

* D. Hasić, mr. sc., direktor Sektora za makroekonomski sistem u Vanjskotrgovinskoj komori Bosne i Hercegovine. Prva verzija rada primljena u uredništvo 6. 4. 2005., a definitivna 4. 4. 2006.

I. Uvod

Općenito se može reći da zaostajanje u razvoju malih i srednjih poduzeća (SME) u BiH ima historijsku kategoriju. Ono počinje sa vrlo sporim priznavanjem uloge i značaja malog biznisa u ekonomiji ove zemlje. Razlog je za to činjenica da se u tijeku cijelog predratnog perioda privredna struktura zemlje zasnivala na velikim kompanijama i složenim integriranim privrednim sistemima. Socijalistički model ekonomije negirao je privatno vlasništvo, biznis i slobodno poduzetništvo i u tom kontekstu ne samo da taj sektor nije podržavan sistemskim mjerama, već je istim tim mjerama i ograničavan. Nakon rata, međutim, u stručnim i političkim krugovima prilično je dugo trajao sukob teza u smislu da li je potrebno insistirati na predratnoj privrednoj strukturi i u tom kontekstu staviti u prvi plan velike privredne sisteme ili uvažiti ulogu i značaj malih i srednjih poduzeća i ostvariti procese podrške njihovog razvoja po modelima koji su prepoznatljiviji u razvijenim zemljama.

U tom smislu može se reći da BiH ne predstavlja tipičan primjer razvoja malih i srednjih poduzeća za zemlju u procesu postsocijalističke ekonomske tranzicije. Nepostojanje jasnog opredjeljenja trajalo je dugo, a mala i srednja poduzeća kao faktor razvoja zemlje ubrzano dobivaju značaj zahvaljujući pozitivnom utjecaju međunarodne zajednice, utjecaju iskustva susjednih zemalja i manjeg broja stručnjaka i političara. Može se reći da danas postoji konsenzus i ekonomista i političara da je podrška malim i srednjim poduzećima u svim segmentima željena smjernica budućeg ekonomskog razvoja BiH.

Druga nezaobilazna činjenica koja je negativno utjecala na razvoj malih i srednjih poduzeća jest sporost procesa privatizacije i tranzicije ekonomije BiH ka ekonomiji tržišnog karaktera. Budući da tranzicija dovodi u prvi plan poduzetništvo i samoupošljavanje po pravilima tržišne ekonomije, postaje sasvim vidljivo da će rezultati tranzicije pozitivno, i to izravno, utjecati na razvoj malih i srednjih poduzeća.

Treći važan faktor vezan je uz nekonzistentnost ekonomske politike i zakonskih mjera na nivou BiH, jer su strateški pristup, zakonski okviri i drugi instrumenti razvitka malih i srednjih poduzeća dosada uspostavljeni na isključivo entitetskim okvirima, bez odgovarajuće koordinacije i usaglašavanja na razini države.

II. Metodologija

Za potrebe ove analize, korištena je kombinacija istraživanja i intervjuva. Da bi se identificirale praznine odnosno nedostaci između međunarodnih standarda i realnosti u oblasti malih i srednjih poduzeća u Bosni i Hercegovini, upotrijebljena su dva standarda: 1) procjena nedostataka razvoja malih i srednjih poduzeća

bila je koncentrirana isključivo na buduće potrebe SME, 2) stimuliranje budućeg razvitka malih i srednjih poduzeća u Bosni i Hercegovini moralo je biti tržišno orijentirano.

Svrha je analize je da se identificiraju nedostaci - dispariteti između međunarodnih standarda i SME realnosti u BiH, da se oni analiziraju i utvrde prioritete kojima će se pristupiti njihovom rješavanju.

Prilikom prikupljanja podataka za mjerenje vremena i troška pokretanja poduzeća razgovori su obavljani sa 20 funkcionera vlasti, sa državnim službenicima, sudijama i poslovnim ljudima. Ankete su prosljeđene funkcionerima vlasti (na određenim razinama) i vlasnicima poduzeća i poslovnim ljudima koji žive i rade na lokacijama: Sarajevo, Mostar, Banja Luka, Zenica, Tuzla i Bihać. Razgovori su vođeni s investitorima u Sarajevu i Banja Luci. Učinjena je i široka analiza raspoloživih statističkih podataka.

Obavljeni intervjui i istraživanja pružili su važne uvide u otkrivene potrebe samih SME. Komentari koje su dala mala i srednja poduzeća pružili su osnovu za izgradnju skale prioriteta bazirane na njihovim zahtjevima, jednako kao i osnovu za analizu percepcije i shvatanja problema s kojima se SME suočavaju u Bosni i Hercegovini.

Nailazili smo i na određene probleme prilikom prikupljanja podataka, a ponekad i na značajne poteškoće. Sustavi evidentiranja značajno se razlikuju od jedne lokacije do druge, a također se razlikuju po kvaliteti.

Primjerci upitnika, zabilješke/zapisnici razgovora i podaci prikupljeni prilikom pregleda dokumentacije čuvaju se u Vanjskotrgovinskoj komori Bosne i Hercegovine, Sektor za makroekonomski sustav.

III. Analiza stanja SME u BiH

Postoji mnogo slabosti u BiH koje se odnose najviše na pravno okruženje, na institucionalni okvir ili na druga pitanja koja predstavljaju prepreku, kako za razvoj SME, tako i za dobivanje odgovarajućih statističkih podataka o SME u Bosni i Hercegovini.

III.1. Vanjske su barijere na strani SME slijedeće:

- Postojeći pravni okvir nije povoljan za SME,
- Ne postoji konzistentan zakonski okvir o SME na nivou BiH,

- Trenutno ne postoji nikakva definicija SME koja je priznata u bilo kojem pravnom okviru u BiH,
- Informacijska tehnologija ne primjenjuje se u administrativnim procedurama,
- Nema definicije o mehanizmima za povratne informacije od SME (u relaciji institucija za podršku razvoja SME kao korisnika usluga),
- Vladine institucije na nivou BiH nemaju ni jasno određenu niti definiranu ulogu prema sektoru preduzetništva i razvoja SME, a ni ulogu odnosa i načina aktivnosti podrške SME između nacionalnih i entitetskih ili regionalnih razina,
- Monetarna, kreditna i fiskalna politika još su uvijek neizgrađene i tek su u fazi stvaranja strategija prilagođivanja potrebama i afirmaciji poslovnih subjekata,
- Na razini BiH ne postoji institucionalni okvir za podršku SME, a i na razini entiteta ili distrikta Brčko postojeće institucije ne zadovoljavaju potrebe i očekivanja SME. Posljedica je te činjenice stanje u kojem nema programa ni mjera konkretne podrške razvoju SME,
- Rigidnost pravnog okruženja posebno se ogleda u slijedećem:
 - o predimenzionirana i birokratizirana administracija, koja kontraproduktivno djeluje na pokretanje biznisa i efikasnost poslovnog procesa firmi,
 - o pravni su okviri neizgrađeni i tek se nalaze u fazi unapređenja i sinkronizacije s pravnim okvirima koji se primjenjuju u Europskoj uniji,
 - o sistem zaštite privatnog vlasništva, prava i potraživanja u komercijalnim sudskim procesima neizgrađen je i djeluje u suprotnom pravcu u odnosu na prirodu tržišne ekonomije,
 - o predimenzioniranost korupcije i privrednog kriminala, koji se neefikasno sankcionišu.

Na temelju informacija (SWOT analiza) izvađenih iz različitih regionalnih¹ i drugih strategija² i analize SME u BiH³ koje su dostupne o trenutnoj situaciji u BiH, možemo dodati i ove eksterne prepreke ili slabosti u razvoju SME:

¹ EURED – European Union Regional Economic Development Project in BiH. 2004.:

- Regional Economic Development Strategy of the Sarajevo macro economic region, Socio-economic audit of Sarajevo macro region;
- Regional Economic Development Strategy of the North-West BiH Economic Region, Socio-Economic Analysis of the North-West BiH Economic Region;
- Regional Economic Development Strategy of the Herzegovina Economic Region, Indicators, Trends and SWOT elements i SWOT Analysis of the Herzegovina Economic Region;
- Regional Economic Development Strategy of the Central BiH Economic Region, Socio-Economic Audit and SWOT Analysis of the Central BiH Economic Region;
- Socio-economic Audit and SWOT Analysis of the North-East BiH Economic Region.

² Poverty Reduction Strategy Paper (PRSP) – BiH Medium-term Development Strategy 2004.-2007.

³ Dostić, Milenko, 2004.:” Ima li šanse za mala i srednja poduzeća u FBiH”

- visok nivo birokracije za SME
- slab fokus na proizvodna poduzeća
- nema razvijenih industrijskih grana na koje bi se vezala SME
- nedostatak usmjerenog obrazovanja i nerazvijen sistem za obrazovanje odraslih
- nedovoljno investicija u perspektivne sektore koji se temelje na znanju.

III.2. Interne su barijere na strani SME sljedeće:

- nizak nivo znanja i vještina u oblasti novih tehnologija, IKT, menadžmenta, itd.,
- zastarjela tehnologija u većini postojećih SME,
- snažna usmerjenost malih i srednjih poduzeća na tradicionalne proizvodnje koje se baziraju na veoma niskoj proizvodnosti i niskom stupnju tehnologije,
- usmjerenost SME na lokalna tržišta.

Uprkos svim preprekama, odnosno barijerama koje se spominju u prethodnom tekstu, svake se godine osniva relativno veliki broj novih firmi.

IV. Struktura malih i srednjih poduzeća

Zbog nepostojanja dosljednih izvora podataka korišteni su raznovrsni izvori za podatke o broju SME u BiH. Iz USAID-ove Analize intervencija i nedostataka malih i srednje velikih poduzeća iz lipnja 2004.⁴ evidentno je da postoji približno 60.000 registriranih poduzeća i nepoznat broj biznisa koji posluju u svojoj ekonomiji. Prema definiciji EU o SME većina tih kompanija u BiH mala su i srednja poduzeća.

⁴ USAID. 2004. Small and Medium Enterprise Intervention and Gap Analysis: Final Report. Sarajevo: USAID.

Tablica 1.

STRUKTURA MSP U BIH:

Broj uposlenih	Ukupan broj pravnih lica i poduzetnika	% u ukupnom broju
1 - 5	88.508	85,4 %
6 - 10	5.815	5,6 %
11 - 50	6.927	6,7 %
51 - 250	2.394	2,3 %
UKUPNO	103.644	100 %

Izvor: Vanjskotrgovinska komora BiH, Glasnik 12, 2004.

Iz podataka se vidi da je u BiH najveći broj tzv. mikropoduzeća (broj uposlenih do uključivo 5), koji predstavlja 85,4 % svih SME. To je i najosjetljivija grupa, kojoj je potrebna sva podrška na svim područjima i na svim razinama.

Veličina sive ekonomije predstavlja poseban problem. Prema procjenama koje su napravile EC i Svjetska banka siva ekonomija obuhvata oko 36% ukupne ekonomije u zemlji. Imajući u vidu veličinu stanovništva i gradova, postoji više kafića i mini trgovina mješovitom robom nego u većini drugih mjesta na svijetu. Te se djelatnosti suočavaju s oštrom konkurencijom i s niskom profitnom maržom, tako da one jedva opstaju, a ponekad samo nekoliko mjeseci. Iz sektorske je perspektive⁵ trgovinski sektor (bilo na nivou veleprodaje ili maloprodaje) dominantan. Pored trgovine, prerađivačka industrija (posebno u prehrambenom i drvnom sektoru), a i rudarska industrija, smatraju se jakim. Pretpostavljamo da velika većina SME radi u sektoru trgovine.

Preferiranje trgovine i nekih uslužnih djelatnosti u procesima osnivanja poduzeća nastaje zbog više razloga, i to: potrebno je manje kapitala za pokretanje biznisa, potrebe za strogim standardima i procedurama poslovanja nisu izražene kao u slučaju proizvodnje, manji su poslovni rizici, a veće mogućnosti za sivu ekonomiju. Proizvodnja, pak, traži veći stepen kvalificiranosti kadrova, adekvatan i konkurentan nivo tehnologije i opreme i samim time i veći obim ulaganja. Zbog nedostatka kapitala i zbog njegove visoke cijene postaje logično da je broj registriranih poduzeća u proizvodnji manji nego u drugim sektorima.

Taj će se problem početi rješavati na efikasniji način tek kada država uspostavi strategiju podsticaja intenzivnog korištenja komplemenarnih prednosti resursa kojima raspolaže BiH, kao što su, npr., energija, poljoprivreda, šume, turistički potencijali i sl. Takva bi strategija podstakla porast broja MSP i u sektoru proizvodnje.

⁵ Usvojeno – zasnovano na Socioekonomskim studijama regionalnih razvojnih strategija EURED.

U Boni i Hercegovini postoji velika razlika između registriranih i aktivnih SME. Tačan je podatak nepouzdan zbog navedenih statističkih manjkavosti, ali je poznato da je ekspanzija registracije poduzeća u nekim periodima bila bezuspješna, bilo zato što mnoga od njih nisu postala samoodrživa na tržištu ili zato što su poslije propadala zbog poslovnih neuspjeha.

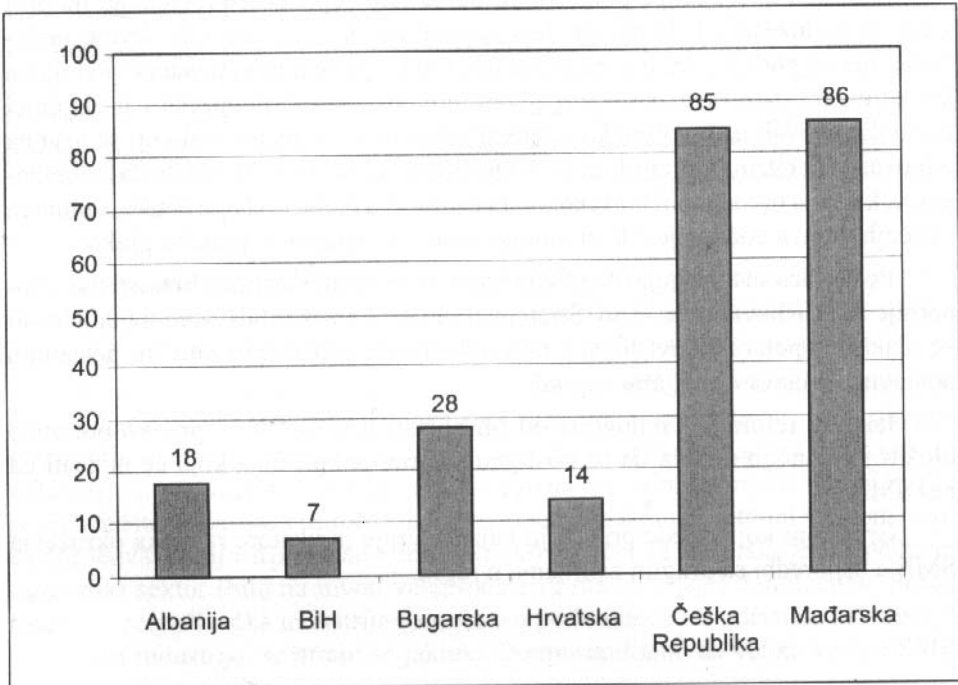
Rezultati ove analize pokazali su da su najveći uzroci propadanja malih i srednjih poduzeća u BiH neizgrađenost poslovne klime i pravnih okvira, nedostatak realne podrške države, nedostatak kapitala po realnim cijenama i neloyalna konkurencija. No, razlozi su propadanja novoosnovanih poduzeća i u činjenici da su ih osnovali nedovoljno kompetentni stručnjaci ili menadžeri koji se nisu na odgovarajući način pripremili za vođenje vlastitoga biznisa. Poduzetničko obrazovanje, kako na nivou redovnog školovanja, tako i na nivou dodatne obuke, seminara i sličnih vidova edukacije išli su mnogo sporije u odnosu na potrebe prakse.

Posljedica su toga pojave velikog broja neformalnih biznisa i biznisa sive ekonomije i zapošljavanja na crno. Strategijski pristup i zakonodavstvo u budućnosti će olakšati i potaći da ovi biznisi uđu u formalnu ekonomiju zato što posjeduju poslovna iskustva i inicijalni kapital.

Iako su reforme u mnogima od tih oblasti u toku, bit će prijeko potrebno uložiti još mnogo napora da se postignu stvarna poboljšanja koja će utjecati na rad SME.

Grafikoni koji slijede prikazuju najznačajnije indikatore razvitka okruženja SME u usporedbi sa drugim zemljama u regiji.

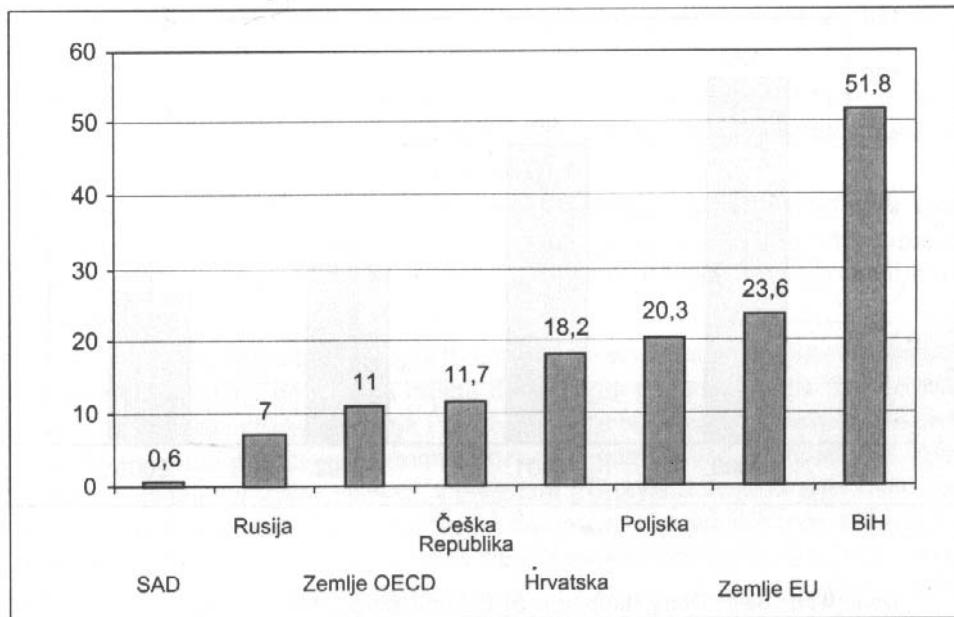
Grafikon 1.

BROJ PODUZEĆA U JUGOISTOČNOJ EVROPI
(NA 1000 STANOVNIKA)

Izvor: EBRD Transition Report, 2004.

Grafikon 2.

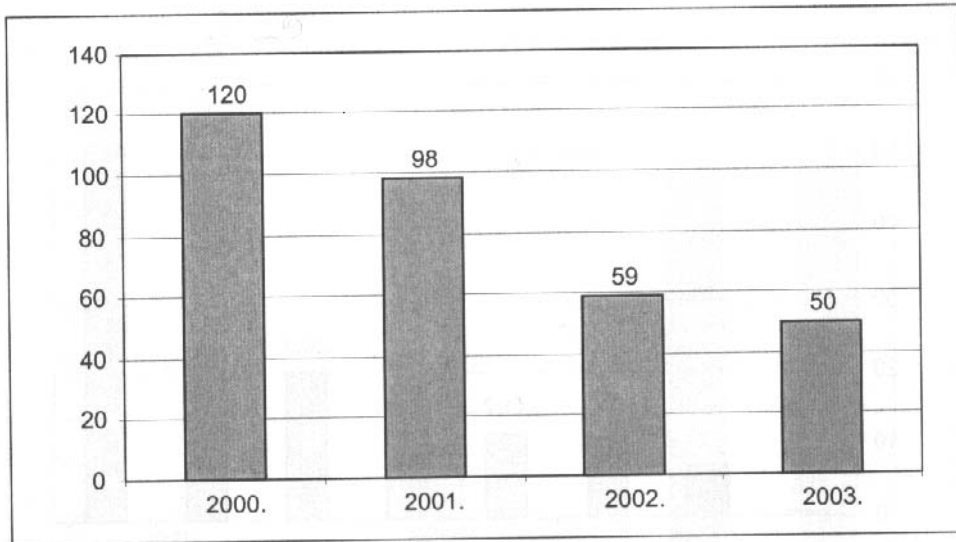
TROŠKOVI USPOSTAVE PODUZEĆA
(U % DOHOTKA PO STANOVNIKU)



Izvor: World Bank 'Doing Business in BiH', Profil zemlje, 2004.

Grafikon 3.

VRIJEME POTREBNO ZA REGISTRACIJU



Izvor: World Bank 'Doing Business in BiH', Profil zemlje, 2004.

U BiH je broj poduzeća na tisuću stanovnika najniži, a troškovi osnivanja poduzeća najviši su među zemljama koje su analizirane, isto je tako najduži i period potreban za registraciju vlasništva. I u nizu drugih indikatora BiH zaostaje za drugim zemljama u regiji.

Postoji nekoliko pitanja koja iziskuju više pažnje i preporučuje se njihovo rješavanje:

- Potrebne su zakonske i regulatorne promjene, posebno one koje se odnose: na donošenje zakona o kompanijama, pojednostavnjivanje procesa registracije preduzeća, donošenje zakon o promociji SME i pristup financijama. Zbog veoma kompleksnih pitanja prijeko je potrebno detaljno ispitati zakonske i regulatorne promjene na svim nivoima i u svim sektorima. U kombinaciji s izgradnjom i unapređenjem institucija, ovo mora biti prioritetni zadatak Strategije SME u narednome periodu.
- Treba izgraditi institucionalni okvir i njime upravljati na način koji će osigurati zajedničku platformu za javne davaoce poslovnih usluga i kompanije.

- Od ključnog je značaja i razvoj odgovarajućeg informacijskog sistema. Prijeko je potrebno razviti poduzetnički portal i s vanjskog i s unutarnjeg stajališta.
- Izrada važnih strategija, kao što su Strategija o inovacijama i Strategija umrežavanja SME, pomogle bi da se osiguraju više fokusirana inostrana pomoć i više strateški pristup za pitanja koja su izuzetno važna za konkurentnost SME na dugoročnoj razini.
- Zajednička je karakteristika za sve faktore konkurentnosti činjenica da je njihov razvoj uvjetovan različitim programima obuke i kampanjama za podizanje razine svijesti u cijeloj zemlji.

Predlaže se institucionalni okvir kao fleksibilna, virtualna platforma koja omogućava članovima da komuniciraju, razmjenjuju najbolje prakse i svoje znanje sa ciljem da poboljšaju poslovne usluge za SME i da ih učine transparentnijima i efikasnijima.

Brži razvoj SME u BiH omogućit će međunarodnu promociju bosanskohercegovačke ekonomije i politike sa ciljem da se ubrza proces pristupa EU, poveća interes za direktna strana ulaganja i da se postigne bolja pregovaračka pozicija s bolje fokusiranim prijedlozima prema inozemnoj pomoći. No, u budućnosti valja očekivati smanjenje strane pomoći, a programi EU otvarat će se za BiH samo postepeno i uz uvjete vezane uz uspješnost reformskog procesa BiH i uz mogućnost BiH da na odgovarajući način upravlja i kofinancira individualne projekte. Zbog toga je najvažnije za vlade u BiH da udruže svoje napore, financijske i ljudske resurse na podršci malim i srednjim poduzećima.

V. Makroekonomski okvir za razvoj malih i srednjih poduzeća u Bosni i Hercegovini

U izvještaju Europske komisije od novembra godine 2004. o napretku BiH u okviru SAP⁶ naglašeno je da je BiH generalno razvila zdrave makroekonomske politike i načinila određen napredak u smislu strukturalnih reformi. Uprkos tome, postoji rizik za makroekonomsku stabilnost kao posljedica opadanja inostrane pomoći, visokog tekućeg deficita i upornog nedostatka održivog domaćeg rasta. Nepostojanje jedinstvenog, integrisanog tržišta takodjer ometa ekonomski razvoj i odbija strane investicije.

⁶ Godišnji izvještaj Evropske komisije o napretku BiH u okviru **Procesa stabilizacije i pridruživanja** (SAP), objavljen u novembru godine 2004.

BiH se još nije vratila na svoj prijeratni BDP (procjenjuje se da do toga možda neće ni doći prije godine 2011.). Njezin BDP po stanovniku od nekih 1.608 EUR u 2004. jedan je od najnižih u regionu. Između 1996. i 1999. stvarni je rast BDP, potpomognut visokim nivoom strane pomoći u obnovi zemlje, bio prosječno 30%. Otada, međutim, uz neodgovarajuće domaće izvore rasta, osobito aktivnost u privatnom sektoru, usporen je rast BDP. U godini 2004., rast BDP bio je 3,5%.

Procjene nivoa nezaposlenosti veoma variraju, od 25% do čak 40%. Prosječna mjesečna neto plaća bila je 247 EUR (u 2004.) na nivou BiH, s tim da je znatno niža u RS. Visok nivo nezaposlenosti još je uvijek važan razlog siromaštva i njegovo je smanjenje jedan od prioriternih problema u BiH.

Jedan od najpozitivnijih makroekonomskih rezultata u BiH u posljednjim godinama bili su stabilnost cijena i relativno niska stopa inflacije. Tekući je deficit visok (17% od BDP u 2004), iako je bio niži nego u 2003., zbog smanjenja trgovinskog deficita. Direktno strano investiranje u 2004. jako se povećalo (iznosilo je 820 miliona EUR) u odnosu na prethodne godine, i to skupa s rastom SME predstavlja najsvjetliju nadu za BH ekonomiju.

Makroekonomsko okruženje BiH pruža poticaje za stabilan monetarni okvir, u kojem u osnovi obećava pozitivne poticaje za razvoj konkurentnosti malih i srednjih poduzeća u BiH. Njegova je osnovna značajka određena monetarnim režimom valutnog tečaja (Currency Board), praćena čvrstim budžetskim ograničenjima koja potiču stabilnost, ali ograničavaju ekonomski rast. Takav je režim na snazi od 1997., a djelovat će do godine 2011. Monetarna stabilnost djeluje represivno na realni sektor u kojem djeluju brojni izvori nestabilnosti, kao što su veliki obim dugovanja i potraživanja, velika nezaposlenost i veliki deficiti u vanjskotrgovinskoj razmjeni. U javnom su sektoru pripremljena zakonska rješenja za reguliranje i izmirenje unutrašnjeg javnog duga. Ekonomski rast bilježi opadajuće tendencije (tablica 2.), jer je primarno oslonjen na ograničeni potencijal domaće potražnje.

Tablica 2.

OSNOVNI MAKROEKONOMSKI INDIKATORI BIH (1999.-2004.)

Elementi	1999.	2000.	2001.	2002.	2003.	2004.	2005. (procjena)
GDP mil. KM	8,990	10,050	10,960	11,650	12,255	12,800	13,440
GDP pc	2,413	2,658	2,886	3,043	3,198	3,357	3,525
Izvoz roba i usluga	2.100	3.029	3.080	2.877	3.205	4.124	4.708
Uvoz roba i usluga	6.464	7.001	7.774	8.545	8.735	9.976	10.500
Deficit tekućeg računa	2,016	2,1.870	2,660	3,597	3,606	3,900	3.300
Vanjski dug	3.744,9	4,055,7	4,421,4	4,290,7	4,017,7	4,100,0	4,300,0
Nezaposlenost (%)	39,3	39,7	40,3	40,9	42,0		
Investicije (%GDP)		20,6	18,9	20,4	19,9	20,3	20,9
Gover. expend. (%GDP)		60,7	53,1	50,4	46,3	45,9	44,4
Budžetski deficit (%GDP)		- 16,4	- 10,6	- 7,3	- 3,0	- 3,4	- 2,1
Štednja (%GDP)							
Index cijena na malo	103,7	104,8	103,1	100,4	100,6	100,4	102,0
Kamatne stope na dug. kr.				10,59	9,10	8,50	8,30
Devizne rezerve	865,7	1.021,2	2.666,6	2.463,2	2.779,6	3,600,0	4,000,0
Prosječna bruto plaća	503	541	652	661	716	745	770

Izvor: CB BiH, Srednjoročna razvojna strategija BiH, Vanjskotrgovinska komora BiH

Stabilno makroekonomsko okruženje stimulira rast poduprt izvozom (export-driven growth), jer onemogućava bilo kakav unutrašnji rast izvan realno raspoloživog dohotka. U uvjetima niske kreditne sposobnosti BiH, čak ni uvoz kapitala ne može da pokreće unutrašnji rast, kao što je to slučaj u Hrvatskoj. Istovremeno, za ostvarivanje izvozne ekspanzije BiH kompanije moraju postići konkurentnost na regionalnoj razini, a to uključuje troškovnu konkurentnost, ali i brojne faktore necjenovne konkurentnosti, kao što su struktura i kvalitet proizvoda i usluga, marketing na međunarodnom tržištu, imidž zemlje i mnogi drugi. Imajući u vidu neka obilježja makroekonomskog okvira BiH, postoje stajališta da BiH ne može uspješno voditi izvoznu promociju zbog fiksiranog tečaja, rigidnosti monetarne politike i zbog tvrdih budžetskih ograničenja.

VI. Konkurentnost BiH

Konkurentnost zemlje preduvjet je za njezinu izvoznu ekspanziju. Ona se može posmatrati prema statičkom kriteriju na osnovu ostvarene proizvodnosti nekog od faktora ili ukupnih faktora proizvodnje (1) i prema kriterijima okvira za ostvarivanje proizvodnosti (2). Prema prvoj grupi kriterija BiH ima proizvodnost koja znatno zaostaje za proizvodnošću u EU u pojedinim industrijama. Prema tom kriteriju konkurentnost izražava situaciju u kojoj se zemlja nalazi u jednom periodu svoga razvoja.

Prema drugoj grupi kriterija konkurentnost se izražava kao dinamička kategorija u kontekstu faktora i njihovih uticaja koji stvaraju uvjete za ostvarivanje konkurentskih prednosti zemalja. Taj je pristup veoma značajan za BiH zato što on pokazuje da zemlje stvaraju, održavaju i gube konkurentne prednosti, što znači da je svakoj zemlji dostupna mogućnost da stvori konkurentne prednosti uopće ili u pojedinim industrijama, iako ih prije nije imala. Teoretski okvir za ovaj pristup konkurentnosti dan je teorijom konkurentskih prednosti zemalja, koja ima svoje brojne dokaze i potvrde u praktičnoj politici razvoja konkurentnosti na razini zemlje, industrija i kompanija (Porter, 1990.). Po prvi put BiH je uključena u Izvještaj o globalnoj konkurentnosti godine 2004.-2005. i od 104 zemlje bila je rangirana na 98. mjestu prema svome potencijalu za ostvarivanje konkurentnosti.

U ovoj drugoj grupi ističe se model globalne konkurentnosti koji je razvio Svjetski ekonomski forum svojim godišnjim izvještajima o globalnoj konkurentnosti. Niska konkurentnost BiH rezultat je djelovanja tri grupe faktora. Prvi se odnosi na makroekonomsku okolinu i na poticaje za rast proizvodnosti koje ona nudi. Ta okolina nema dovoljno razvojnih poticaja, funkcionira bez ikakve tehnološke politike i boluje od nerazvijenih institucija tržišta i pravne države. Poslovna okolina, kao drugi faktor uticaja na konkurentnost, ima izrazito gransko obilježje, za razliku od makrookoline koja djeluje na razini zemlje. Poslovna je okolina u nekim industrijama veoma poticajna, kao što je to slučaj u industriji bankarstva, u trgovinskim servisima, u industriji namještaja. Njen je razvoj pod uticajem makroekonomskih reformi, tržišnih faktora i organiziranosti kompanija, koje doprinose stvaranju dobre poslovne okoline kao dijamenta konkurentskih prednosti. Kompanijski uticaj na poslovnu okolinu se danas se posebno ispoljava kroz koncept razvoja klastera⁷. Kompanije, kao treći faktor konkurentnosti, prevode u konkurentne prednosti

⁷ U BiH je tek u začetku koncept klastera koji postaju osnova mikroekonomske konkurentnosti s povezivanjem vertikalnim ili horizontalnim, konkurentskim i kooperantskim vezama u jednoj industriji na užoj lokaciji. Tri su klastera uzeta kao prioritet za dalji razvoj, i to agrobiznis, turizam i namještaj (USAID, 2002, p. 2.). To je svakako veoma reduciran pristup, jer povoljne uvjete za razvijanje klastera imaju autoindustrija, industrija namještaja i industrija mlijeka, industrija mineralnih voda i druge.

uvjete koje pruža makroekonomska i poslovna okolina. Što su one konkurentnije, veće su šanse da uvjeti koje pruža okolina budu prevedeni u veću proizvodnost na razini zemlje. Taj je element konkurentnosti kritičan za BiH i odražava neefikasnost procesa tranzicije u korporativnom sektoru prilivom stranih direktnih investicija, privatizacije, restrukturiranja, generiranja, rasta i stečajeva kompanija.

Za razvijanje konkurentnosti u izvozu značajno je da konkurentnost ima izrazito gransko obilježje, tj. uvjeti za otvaranje konkurentskih prednosti kreiraju se na razini industrija stvaranjem povoljne poslovne okoline, odnosno tzv. dijamanta konkurentskih prednosti (Porter, 1990.). Ne mogu sve industrije imati jednake uvjete za konkurentnost. To je pogotovo slučaj u maloj zemlji kao što je BiH, koja mnoge elemente poslovne okoline mora stvarati komplementarnošću domaće poslovne okoline i međunarodne (regionalne) poslovne okoline. Isto tako, u svakoj industriji djeluju kompanije različite konkurentnosti, misli se na sposobnost da koriste kvalitet poslovne okoline koji im nudi određene okvire za vlastitu konkurentnost. Naime, ono što u savremenim uvjetima globalne konkurencije stvara konkurentnost kompanije nije samo njezina sposobnost dobrog strateškog i operativnog upravljanja, nego i kvalitet okoline koja predstavlja domaću bazu njezinog biznisa (home base). Kompanije iz BiH u tome su inferiorne u odnosu na konkurenciju na međunarodnom tržištu. One nemaju nisku cijenu kredita, nemaju podršku u financiranju izvoza, nemaju institucije za standardizaciju, certificiranje i kontrolu, nemaju kvalitetnu promociju i imidž zemlje porijekla (Country of origine image), kao što to ima konkurencija, pogotovo iz razvijenih zemalja.

Za BiH je značajno istaći da se u fazi razvoja utemeljenoj na raspoloživosti prirodnih faktora njezina konkurentnost mora oslanjati na troškovnu konkurentnost i da u njoj i nije moguće postići veću proizvodnost, odnosno konkurentnost.⁸ BiH ima dominantnu strukturu konkurentnosti utemeljenu na faktorskoj konkurentnosti, tj. na niskim troškovima i cijenama svojih proizvoda. Osnovu te konkurentnosti čini raspoloživost "naslijeđenih" faktora proizvodnje: vode, ruda, šuma, zemljišta, zraka, prirodnih ljepota, kvalificirane i nekvalificirane radne snage, lokacionih prednosti i drugih faktora. To su potencijali komparativnih prednosti BiH. Da bi stvarali veću proizvodnost i konkurentnost, komparativne prednosti valja prevesti u konkurentne prednosti. Konkurentne prednosti traže da se komparativne prednosti prevedu u određenu industrijsku konkurentnost, s konkurentnim proizvodima i uslugama. BiH nema ništa od toga ako ima, na primjer, prirodne ljepote, a ne

⁸ BiH je sa dohotkom 4.079 USD po stanovniku, izraženim paritetom kupovne moći, zemlja s najvećom proizvodnošću u grupi zemalja u fazi razvoja utemeljenoj na fatorskoj raspoloživosti. Ona je po ostvarenoj proizvodnosti zauzela visoko 64. mjesto od 104 zemlje, što znači da ona ima proizvodnost višu od zemalja koje na ljestvici konkurentnosti u Izvještaju o globalnoj konkurentnosti zauzimaju povoljnije pozicije, kao što je to Indija, koja se nalazi na 30. mjestu po konkurentnosti, a tek na 83. mjestu po visini dohotka pc (The Global Competitiveness Report 2004.-2005).

može da razvije industriju turizma koja bi mogla biti konkurentna u regionu SEE. Ili, činjenica da BiH ima kvalitetnu kvalificiranu radnu snagu koja "košta" 2 USD na sat ne znači ništa ako ne postoje industrije koje te radnike mogu proizvodno angažirati (na primjer, u industriji namještaja).⁹ Za postizanje međunarodne konkurentnosti BiH mora unaprijediti razinu troškovne konkurentnosti, i to smanjivanjem troškova poreza i javnih davanja na razinu u regionu¹⁰ i smanjivanjem cijena osnovnih proizvodnih faktora u javnom sektoru i faktora s eksternim efektima (radne snage i povezanih troškova radne snage, električne energije, prirodnog plina, telekomunikacionih usluga, transporta, zajmova, zemljišta, koncesija). Sa druge strane, podizanje konkurentnosti BiH zahtijeva unaprijeđenje kvaliteta faktora proizvodnje u smislu veće atraktivnosti za investitore (telekomunikaciona i infrastruktura informatičkih tehnologija, putna, željeznička, aerodromska, riječna i administrativna infrastruktura, školstvo i univerziteta, finansijski sektor i lakša dostupnost kapitala, poboljšanje investicione klime, unaprijeđenje kvaliteta javnih institucija, borba protiv korupcije i drugo).

Poseban je izazov za BiH kako ubrzati prelazak u višu fazu ekonomskog razvoja koja se temelji na novim izvorima konkurentskih prednosti u višoj efikasnosti u kreiranju proizvodnosti i na novom investiranju.

VII. Globalizacija i uloga transnacionalnih kompanija (TNK)

Buduća strategija malih i srednjih preduzeća BiH mora da se prilagodi uvjetima globalne ekonomije, globalizacije industrija i tržišta. Osnovno je obilježje globalne ekonomije njezina integracija liberalizacijom tokova roba i kapitala i reguliranje ključnih ekonomskih oblasti na multilateralnoj, odnosno globalnoj osnovi, s globalnim institucijama (IMF, WB, WTO i druge). Glavni su nosioci procesa globalizacije na mikroplanu transnacionalne kompanije (TNK)¹¹, koje

⁹ U troškovima radne snage BiH je na petome mjestu od 8 zemalja Jugoistočne Evrope, što znači da faktor radne snage u BiH traži proizvodnije sektore upošljavanja nego što je to u Albaniji, koja ima za 30% niži nivo plaća.

¹⁰ U pogledu visine javnih prihoda BiH zauzima prvo mjesto između 27 zemalja u tranziciji s udjelom javnih prihoda u BDP od 46,7% u godini 2003. Radi se o opadajućem trendu, jer je taj udio u godini 1999. iznosio 60,3%, a vjerovatno je rezultat opadajućeg udjela donacija i grantova u financiranju javne potrošnje. Osmam zemalja u tranziciji koje su već članice EU, s izuzetkom Slovenije (udio od 46,2%), imaju udio javnih prihoda u BDP manji od 40% (Litvanija 28,2%, Latvija 33,7%, Slovačka 37,4%, Poljska 37,9%, Češka i Estonija 38,5% i Mađarska 39,5%). U bližem susjedstvu Albanija ima udio od 22%, Makedonija 33,1%, i SiCG 42,6% (Transition Report 2004., str. 42.).

¹¹ TNK valja shvatiti kao generički pojam za oblike kompanija koje imaju međunarodnu tržišnu orijentaciju koju podržavaju stranim direktnim investiranjem, što uključuje i transnacionalne i multinacionalne i regionalne kompanije.

mogu imati globalni, multinacionalni ili regionalni tržišni fokus. One ostvaruju svoju ekonomsku moć integrirajući svoju tržišnu snagu i direktno investiranje, zbog čega su osnovni generatori stranih direktnih investicija.

Globalizacija se kao proces temelji na dva stupa. Prvi stup čini institucionalna infrastruktura koju grade države, regionalne integracije i globalne institucije, koja podstiče liberalizaciju i usvajanje zajedničkih pravila po kojima se odvijaju osnovni ekonomski procesi. Drugi stup čine TNK koje osiguravaju da se institucionalna infrastruktura koristi u ekonomske svrhe, pokretane profitom. TNK globaliziraju industrije, locirajući svoj lanac vrijednosti na različitim geografskim i institucionalnim prostorima širom svijeta, tragajući za izvorima dodatne konkurentnosti koju pojedine lokacije nude. TNK globaliziraju tržišta tako da svoju poziciju na tržištu jedne zemlje ili regiona podržavaju ili grade tržišnom pozicijom u drugoj zemlji, odnosno regionu. Iz toga se izvode okviri za stvaranje globalne konkurentnosti TNK.

Globalizacija tržišta stvara globalno tržište, kao imperfektno tržište, na kojem postoje dva ključna izvora sprječavanja slobodnog djelovanja tržišta. Prvi se odnosi na mjere reguliranja tržišta i prometa roba, usluga i kapitala koje poduzimaju zemlje, a drugi na mjere koje poduzimaju TNK s monopolom na inovacije, tehnologiju, brand, marketing know-how, investicije, izvore resursa i drugo. Za slučaj BiH veoma je značajno rješavanje dvaju ključnih pitanja. Prvo, kako osigurati da u uvjetima globalizacije tržišni prostor BiH bude dovoljno integriran u globalno tržište, a da istovremeno osigura da on poticajno djeluje za generiranje novih biznisa i stvaranje konkurentnosti kompanija koje djeluju na tome prostoru. Drugo, kako osigurati da za TNK tržišni prostor BiH bude atraktivan za direktno investiranje u zemlju i za uvezivanje domaćih kompanija u poslovne mreže TNK koje bi doprinijele većoj konkurentnosti izvoza BiH kompanija (u formi lokalnih supsidijera TNK, ugovora o dugoročnoj proizvodnoj kooperaciji, licenci, strateškog partnerstva i drugo).

Za BiH je u kontekstu globalizacije veoma značajna uloga regionalnih kompanija iz njezinog okruženja u razvijanju i promociji trgovine i stranih direktnih investicija. Regionalizacija kao proces konvergencije makroekonomskih i mikroekonomskih faktora odražava se i na konvergenciju potrošačkih potreba u regionu jugoistočne Evrope, stvarajući homogene potrošačke grupe i segmente. Za te segmente razvijaju se regionalni marketinški koncepti koji profiliraju kompanije kao regionalne kompanije. Njihove konkurentne prednosti proizlaze iz dobrog poznavanja lokalne regionalne sredine, dobrog poznavanja potrošača, ekonomije obima u proizvodnji, iz marketinga i upravljačkih funkcija i snaga regionalnih korporativnih marki i marki proizvoda. Regionalizacija, kao forma internacionaliziranja kompanija, stvara na području regiona kao osnovne tržišne aktere regionalne kompanije. Te su kompanije lideri na mnogim tržištima u situaciji još uvijek postojećeg oklijevanja globalnih kompanija da započnu tržišnu ekspanziju

u regionu. Regionalne kompanije ostvaruju višu razinu konkurentnosti od lokalnih kompanija u pojedinim zemljama, prvenstveno zato što razvijaju regionalne mreže marketinga s dobrim poznavanjem tržišta, sa standardizacijom marketinga i s integriranjem marketinga i investicionih strategija. U tome kontekstu one su aktivni učesnici procesa privatizacije kao strateški investitori sa sposobnostima restrukturiranja javnih kompanija, ali i kao investitori kroz akvizicije perspektivnih kompanija, koje se dobro integriraju u njihove vizije regionalnog razvoja¹². Regionalne kompanije imaju veliki značaj za priliv stranih direktnih investicija u BiH i za njihov značaj, pa će u budućnosti biti jako izražen, posebno u nekim sektorima. Studija tržišne orijentacije kompanija utemeljenih na FDI u BiH pokazala je da je do godine 2002., od svih stranih direktnih investicija u BiH 43,5% poticalo od regionalnih kompanija. Istovremeno su sve kompanije utemeljene na FDI u istome periodu generirale svega 20% izvoza BiH, od čega regionalne kompanije simboličnih manje od 1%.

VIII. Slobodna trgovina u regionu

Pristup tržištima jedan je od bitnih okvira za razvoj malih i srednjih poduzeća i za kreiranje strategije promocije izvoza. BiH ima slobodan pristup stranim tržištima po osnovu bilateralnih sporazuma o slobodnoj trgovini sa devet, a nakon ulaska Slovenije u EU sa osam zemalja (Hrvatska, SiCG, Makedonija, Albanija, Rumunija, Bugarska, Turska i Moldova). Po osnovi preferencijalnih šema BiH ima od 2001. do kraja 2005. s mogućnošću produženja slobodan pristup na tržišta EU za sav izvoz, osim živih goveda, govedeg mesa i vina. U nešto manjem obimu postoje i preferencijali za izvoz na tržišta SAD, Kanade, Japana, Australije, Novog Zelanda i Rusije. Sva ta tržišta skinula su tarifne i većinom kvantitativne barijere, ali su ostale barijere vezane uz standardizaciju i pravila porijekla robe. Ta su ograničenja za niskokonkurentni izvoz BiH ozbiljno ograničenje za pristup navedenim tržištima, kako zbog nedovoljne konkurentnosti izvoznih kompanija, tako i nerazvijenosti institucija države iz oblasti standardizacije, certificiranja i zdravstvene kontrole proizvoda. U poticanju izvoza pozitivni su efekti ostvareni u trgovini sa Hrvatskom, s rastom 2004./2001. od 3,57 puta, SiCG, rast 1,51 puta i Slovenijom, rast 2,28 puta. Kada se uporede procjene rasta intraregionalne trgovine iz godine 2002. od 3,5 mld. godišnjeg rasta, vidljivo je značajno zaostajanje planiranog rasta u odnosu na ostvarenje do godine 2003. Naime, ukupna intraregionalna trgovina u godini 2003. dostigla je razinu od 8.207 mil. USD, s rastom od 15% u odnosu na godinu 2002., a to znači da je godišnji prirast iznosio 1,071 mil. USD (Kaminski, De La Rosh, 2002.).

¹² Najveći broj regionalnih kompanija u regionu dolaze iz Austrije (Reiffeisenbank, HVB Banka, OMV), Slovenije (Mercator, Krka, Gorenje, Lek, Mura, Petrol), Hrvatske (Ina, Pliva, Agrokro, Croatia osiguranje, Zagrebačka banka, Podravka) i iz nekih drugih zemalja.

Tablica 3.

UDIO TRGOVINE BIH SA ZEMLJAMA SLOBODNE
 VANJSKE TRGOVINE (SSVT) - MIL. KM

Zemlje destinacije	2002. (%)		2003. (%)		2004. (%)		Index 04./02.	
	Uvoz	Izvoz	Uvoz	Izvoz	Uvoz	Izvoz	Uvoz	Izvoz
Hrvatska	16,5	15,8	17,5	17,9	16,6	19,7	100	125
SiCG	8,3	20,1	7,9	16,5	9,5	13,5	114	67
Slovenija	11,2	8,3	9,3	9,6	7,7	8,3	69	100
Makedonija	0,4	0,1	0,6	1,0	0,6	1,0	120	100
Turska	1,2	0,0	1,8	0,5	2,0	0,6	133	-
Bugarska	0,3	0,0	0,2	0,2	0,2	0,0	67	-
Albanija	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,2	-	-
Rumunija	0,4	0,0	0,7	0,0	0,8	0,1	200	-
Moldova	-	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-	-
ZSVT	38,3	44,2	38,0	45,8	37,4	43,4	98	98
Razmjena sa ZSVT –mil. KM	3.082	909	3.124	1.082	3.505	1.299	113	142
Razmjena BiH sa svijetom – mil.KM	8.048	2.089	8.222	2.363	9.371	2.994	116	143
Udio H/SCG	24,8	35,9	35,4	34,4	26,1	33,2	105	92

Izvor: Centralna banka BiH, Bilten 3/2004. za godinu 2004., obim uvoza i izvoza ukupno VTK BiH, a distribucija po zemljama prema udjelima u prvih devet mjeseci godine 2004.

Dosadašnja primjena sporazuma pokazuje nizak stupanj integracije regiona, odnosno niske efekte kreiranja i skretanja trgovine. Trgovina je tradicionalno vezana za susjede, tako da postoji snažna preferencija pojedinih zemalja za partnere u trgovinskoj razmjeni. Za BiH je poseban slučaj preferencija trgovine sa Hrvatskom i SiCG, na koje u godini 2004. otpada 70% ukupnog uvoza BiH iz regiona i 76,5% ukupnog izvoza BiH u region.

Kretanje trgovine u okviru sporazuma o slobodnoj trgovini, iako je riječ o relativno kratkom periodu posmatranja, usklađeno je sa osnovnim postavkama modela gravitacije (gravity model of trade) koji posmatra trgovinu između dvije zemlje kao rastuću funkciju njihovog BDP i kao opadajuću funkciju njihove geografske udaljenosti. U tome modelu također djeluju i druge varijable kao što su veličina tržišta, broj stanovnika, zajednički jezik i istorijski, politički i kulturološki background (Groot, Linders, Rietvald, 2004). Model se u potpunosti dokazuje u

snažnom naglasku na trgovinske veze BiH sa Hrvatskom, Srbijom i Crnom Gorom i Slovenijom, čak i nakon njezinog ulaska u EU (Gligorov, 2001). Dodatna potvrda gravity modela može se naći u doprinosu stranih direktnih investicija jačanju ekonomskih veza BiH s navedenim trima zemljama, dok je prisustvo ostalih zemalja regiona u prilivu FDI u BiH beznačajno.

Pokazatelji o međusobnoj trgovini zemalja SEE potvrđuju tezu da SEE kao ekonomski region ne postoji, odnosno da postoje samo bilateralni tokovi roba. Zato region ne kreira trgovinu, niti je skreće sa drugih regiona, pri čemu se prvenstveno misli na trgovinu s EU. Ako nije sada integriran, ima li SEE perspektive da postane ekonomski region s visokim stupnjem integracije i intraregionalne razmjene. Region je, sa stanovišta vanjske trgovine, visoko fragmentiran, a trgovina je izložena brojnim barijerama. Sporazumi o slobodnoj trgovini zahtjevaju dosta vremena za primjenu i pokretanje strukturalnih promjena u trgovini, ako do njih ikada dođe. Razlog je tome snažan naglasak većine zemalja na integraciju s EU, jednako kao i činjenica da su pojedine zemlje na različitim distancama u vezi sa integriranjem u EU, pa im slobodna trgovina u regionu nudi različite šanse i predstavlja različite prioritete.

Nedavno objavljena studija o uticaju liberalizacije trgovine u regionu i uticaju na trgovinu pojedinih zemalja s EU i drugim zemljama svijeta daje ipak optimističku perspektivu. Zemlje regiona mogu očekivati rast u poljoprivredi, u prehrambenoj industriji i u industriji pića i tekstilnoj industriji, zbog podrške koju mogu imati u EU i komparativnih prednosti u tim industrijama. Također, zbog otvaranja u trgovini zemlje regiona mogu očekivati priliv stranih direktnih investicija, prvenstveno u infrastrukturu, i to u zemljama koje za tim imaju veliku potrebu (BiH, Albanija, Makedonija i SiCG). Intraregionalna razmjena morala bi da raste, bez obzira na skoro uključivanje Bugarske i Rumunije, a zatim i Hrvatske u EU (Holzner, 2004.). Poticaj razvoju regionalnih integracija dat će i odluka o uspostavljanju regionalnog tržišta električne energije i prirodnog gasa u okviru jugoistočne Evrope pod okriljem Pakta stabilnosti za SEE.¹³ Sličnu ulogu mogu imati i inicijative u vezi s razvojem regionalne infrastrukture, s poticanjem razvoja privatnog sektora, unapređenjem investicionog ambijenta (Investment Compact), zajedničkog rješavanja problema okolinskog razvoja na regionu i druge inicijative (www.stability.pact.org/wt2/.)

Kreiranje slobodne trgovine u regionu primarno je utemeljeno na odlukama kreatora trgovinskih politika. U primjeni zaključenih sporazuma kompanije treba

¹³ Regionalno tržište električne energije pokrenuto je potpisivanjem Memoranduma o razumjevanju o formiranju regionalnog tržišta električne energije i njegovom integriranju u unutrašnje tržište električne energije EU, potpisanog u Atini, novembra godine 2002. Predviđeno je da se razvije zajednička regulativa, da se formiraju regionalne regulatorne agencije i razdvoje aktivnosti proizvodnje, prenosa i distribucije električne energije. Tržište bi moralo da se otvori za industriju do godine 2008., a za sve potrošače do godine 2015. Kasnije je cjelokupna aktivnost proširena i na tržište prirodnog gasa regiona.

da nađu motivaciju da svoje konkurentske prednosti razvijaju i ostvaruju u intra-regionalnoj razmjeni. Tome svakako treba da doprinese aktivna izvozna promocija s fokusom na tržište regiona, ali i ubrzanje tokova FDI usmjerenih na razvijanje marketinških mreža u regionu.

Inače, dosadašnja primjena sporazuma o slobodnoj trgovini u regionu otkriva značajna područja u kojima se onemogućava slobodan pristup trgovini, iako se uklanjaju carinske i kvantitativne barijere. Ta su područja standardizacija, pravila porijekla proizvoda, fiskalna politika, politika tečaja valuta, politika podrške domaćoj proizvodnji i politika konkurencije. Zbog niske institucionalne sposobnosti, izostanka politike podrške domaćoj proizvodnji i autonomnosti fiskalne politike koja je izvučena iz konteksta uticaja na vanjskotrgovinsku razmjenu zemlje i zaštite domaće proizvodnje BiH je, i pored zaključenih sporazuma o slobodnoj trgovini i raspoloživih preferencijala u trgovini, izložena velikim barijerama u pristupu većini svojih ciljnih tržišta, posebno u oblasti hrane i poljoprivrednih proizvoda. Zbog strukture regionalnog tržišta i potrošačkih preferencija proizvoda iz zemalja slobodne trgovine prijeti opasnost da se tržište u BiH transformira u tržišta smanjene konkurencije u kojoj su preferirani proizvođači iz zemalja slobodne trgovine, prisvajajući za sebe efekat smanjenja carina i zadržavajući cijene na razini konkurenata koji dolaze izvan područja slobodne trgovine i imaju obavezu plaćanja carine za uvoz u BiH¹⁴.

IX. Najveće makroekonomske, pravne i infrastrukturne prepreke za brži razvoj SME

Očuvanje makroekonomske stabilnosti i stabilnosti finansijskih tržišta, brži razvoj tržišta kapitala, reforma fiskalnog sistema, tržišta rada, dalja liberalizacija vanjske trgovine u regionu i druga pitanja koja tek treba unaprijediti u BiH, ohrabrit će mnoge strane investitore. Nepostojanje funkcionalnog jedinstvenog ekonomskog prostora u BiH posebna je prepreka stvaranju privlačne poslovne klime za domaće i strane investitore i za užu integraciju s EU. Povećavanje direktnih stranih ulaganja i stvaranje otvorenog tržišta kapitala (za inovativne SME posebno je važan rizični kapital) bit će od presudne važnosti za dugoročni prosperitet zemlje.

¹⁴ Ilustrativan je primjer slučaj INA, koja svoje naftne derivate, počevši od godine 2004., nakon potpunog ukidanja carina, izvozi u BiH po istim cijenama (u relativnim odnosima zbog fluktuacija cijena nafte), kakve su bile dok su carine bile na snazi, vodeći se pri tome jedino kriterijima konkurentnosti u odnosu na druge ponuđače, koji su, inače manje konkurentni, ili su u strateškom savezništvu s INOM (MOL iz Mađarske).

Pravne i administrativne prepreke, skupi i dugi birokratski postupci registracije poduzeća i neodgovarajuća porezna i financijska podrška poduzećima čine ključne prepreke za brži rast malih i srednjih poduzeća.

Postoje i druge značajne prepreke za rad SME koje nisu zasnovane na makroekonomskim, već na infrastrukturnim ograničenjima:

- telefonski razgovor od deset minuta skuplji je 3 – 5 puta za jedno poduzeće u BiH nego u zemljama u regiji ili u EU;
- postotak korisnika Interneta u BiH najniži je u regionu (od 25% do 300% niži od drugih zemalja pojedinačno).

U takvim je uvjetima izuzetno skupo raditi na međunarodnom nivou ili pokretati inicijativu uspostave partnerstva ili umrežavanja. Oba procesa veoma ovise o infrastrukturi i o pratećim domaćim i međunarodnim komunikacijama, koje moraju biti znatno jeftinije nego što trenutno jesu u BiH.

X. Zaključna razmatranja

U odnosu na prethodne godine došlo je u Bosni i Hercegovini, do primjetnih unapređenja u uklanjanju administrativnih prepreka domaćem i stranom investiranju. Ritam provedbe reformi u ovoj oblasti daje nadu da će do kraja glavne 2005. administrativne prepreke biti uklonjene, da će se privredni sporovi rješavati brže i da će se osigurati veća zaštita povjerenjaca. Fokus u unapređivanju poslovne klime pomjerit će se s uklanjanja administrativnih barijera na stvaranje uvjeta za bolju konkurentnost domaće ekonomije, na smanjenje poreskih stopa i jačanje gospodarskog menadžmenta. Ova dva faktora ključni su strateški instrumenti u budućem razvoju malih i srednjih poduzeća u Bosni i Hercegovini.

U ovoj maloj i ratom devastiranoj zapadnobalkanskoj zemlji, privući više stranih investicija predstavlja apsolutni prioritet zbog nedostatka domaćeg kapitala i zbog brojnih pozitivnih efekata direktnog stranog ulaganja, između ostaloga zbog povećane stope uposlenosti, novih rukovodnih vještina, nove tehnologije, novih tržišta i povećanog izvoza.

Jačanje poduzetništva u BiH već je utvrđeno kao preduslov za brzi razvoj privatnog sektora, a posebno za rast SME. U uporedbi sa drugim zemljama u tranziciji BiH ima najmanji broj poduzeća na 1000 stanovnika, osnivanje poduzeća najskuplje je u regiji, a i skuplje je od bilo koje države u EU, i mnogo skuplje od SAD i Rusije, što je jak znak za vladu BiH da ubrza potrebne reforme radi postizanja poslovne sredine pogodnije za razvoj SME. Pa ipak, unatoč svim gore opisanim preprekama, broj novoosnovanih firmi relativno je veliki svake godine. Po podacima sudova

u prvih 10 mjeseci godine 2005. u BiH je osnovano 12.140 novih poduzeća. To pokazuje da postoji određeni nivo interesovanja da se ulazi u biznis, iako još uvijek mnogo niži nego u drugim zemljama regiona ili u EU.

Na osnovi iznesenih ocjena i procjena može se ustvrditi da ne postoji dovoljno dokaza koji bi upozoravali na sposobnost malih i srednjih poduzeća u Bosni i Hercegovini da prihvate potrebne promjene koje se smatraju bitnim uvjetom za prevazilaženje postojećeg nedovoljno konkurentnoga ambijenta bosanskohercegovačkog gospodarstva u uvjetima globalizacije. Pritom posebno zabrinjavaju: administrativne barijere, nedovoljno korištenje informatičkih usluga kao i nedostatak vlastitih kadrova za praćenje modernih menadžmentskih vještina i tehnoloških inovacija. Tekuće tranzicijske reforme u društvu i posebno u gospodarstvu povoljno djeluju u smislu osposobljavanja SME za postupnu penetraciju na uže regionalno i šire tržište. Sve će to biti snažan poticaj procesu priključenja Bosne i Hercegovine Europskoj uniji.

LITERATURA

1. *Agencija za statistiku Bosne i Hercegovine / Agency for statistics of Bosnia and Herzegovina.* (2004.). URL: <http://www.bhas.ba/> [28.11.2004.].
2. *Central European Initiative (CEI).* 2004. URL: <http://www.ceinet.org> [28.11.2004.].
3. *Centralna Banka Bosne i Hercegovine / Central Bank of BiH.* 2004. URL: <http://www.cbbh.gov.ba/> [28.11.2004.].
4. Commission of the European Communities: *Communication from the Commission: Challenges for enterprise policy in the knowledge-driven economy – Proposal for a Council Decision on a Multiannual Programme for Enterprise and Entrepreneurship (2001.-2005.); COM(2000.) 256 final/2.* 2000. URL: http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/mult_entr_programme/programme_2001_2005.htm [22.10.2004.].
5. Commission of the European Communities. 2003. *Communication from the Commission to the Council and the European Parliament: Thinking Small in an Enlarging Europe.* COM(2003.) 26 final. Brussels: Commission of the European Communities.
6. Commission of the European Communities: *Commission Staff Working Paper: Report on the Implementation of the Action Plan to Promote the Entrepreneurship and Competitiveness; SEC(2000.) 1825.* 2000. URL: http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/best/index.htm#action%20plan [22.10.2004.].

7. Council Decision (2000/819/EC) of 20 December 2000 on a *multiannual programme for enterprise and entrepreneurship, and in particular for small and medium-sized enterprises* (SMEs) (2001.-2005.)
8. Domazet, A. (2003.): "Market orientation of the FDI based companies in Bosnia and Herzegovina", u *Second International Conference of the Faculty of Economics Sarajevo-ICES 2003 Transition in Central and Eastern Europe*, Conference Proceedings, Sarajevo
9. European Commission – DG Enterprise: *European Charter for Small Enterprises*. (2000.). URL: http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/charter/ [22.10.2004.].
10. European Commission – DG Enterprise: *The Multiannual Programme for Enterprise and Entrepreneurship, and in particular for Small and Medium-sized Enterprises 2001-2005*. (2000.). URL: http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/mult_entr_programme/programme_2001_2005.htm [22.10.2004.].
11. European Commission – DG Enterprise: *The Multiannual Programme for Enterprise and Entrepreneurship 2001-2005: Work Programme 2004*. (2004.). URL: http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/mult_entr_programme/programme_2001_2005.htm [22.10.2004.].
12. *European Organisation for Conformity Assessment – EOTC*. 2004. URL: <http://www.eotc.be> [22.11.2004.].
13. EC – DG Enterprise, *The Observatory of European SMEs*: http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/analysis/observatory.htm
14. *EUREKA Initiative*. 2004. URL: www.eureka.be [22.11.2004.].
15. *European Electronic Procurement Service – SIMAP*. 2004. URL: <http://simap.eu.int> [22.11.2004.].
16. *FBiH - Federalni zavod za statistiku / FBiH – Federal Office of Statistics*. (2004). URL: <http://www.fzs.ba/> [28.11.2004].
17. *FIPA*. (2004.). URL: <http://www.fipa.gov.ba> [22.11.2004].
18. *Global Entrepreneurship Monitor – GEM*: <http://www.gemconsortium.org>.
19. Gligorov, V. (2001.): "Trade and Investment in the Balkans", paper prepared for the Global development network for South East Europe (GDN SEE), Project *Regionalism in South East Europe*, WIIW, Vienna, 2001.
20. Gligorov, V. (2004.): "Koordinacija trgovine i politike", u: Drugi ekonomski forum Cavtat 23-24.novembar 2004.
21. *Global Competitiveness Report 2004-2005*, World Economic Forum, Geneve
22. Groot, H.L.F, Linders, G.J., Rietvald, P., Subramanian, U. (2004), *Kyklos*, Vol. 57- fasc. 1.

23. Haahti A., Hall G., Donckels R., *The Internationalization of SMEs – The Interstratos project* (Routledge, 1998.)
24. Holzner, M. (2004.): *GSIM Measuring of the Costs of Protection in SEE*, WIIW, Vienna, 2004.
25. IMF. 2001. *Tax policy in developing countries*.
26. ITC. 1997. *The SME and the Global Market Place – An analysis of competitiveness constraints* (ITC – International Trade Centre UNCTAD/WTO, 1997).
27. Kaminski, B., De la Rocha, M. (2002.): “Policy – Induced Integration in Balkans: Policy Options and their Assesment”, in *Trade Policies and Institutions in the Countries of South Eastern Europe in the EU Association and Stabilisation Process*, World Bank, 2002.
28. Official Journal of European Communities (OJ L 124/36): *Commission Recommendation concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises*. (2003.). URL: http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/index.htm [22.10.2004.].
29. *Poverty Reduction Strategy Paper (PRSP) – BiH medium-term Development Strategy 2004-2007*.
30. Porter, M. (1990.): *Competitive Advantages of The Nations*, The Free Press, New York
31. *Report on the Implementation of the European Charter for Small Enterprises*, COM (2003.) 21 and Member States’ national reports. (2004). URL: http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/charter/charter2003.htm
32. *Republika Srpska – Republički zavod za statistiku / Srpska Republic – Institute of statistics*. (2004.). URL: <http://www.rzs.rs.ba/> [28.11.2004.].
33. Rezec, Filipič. 2000. *Study on Slovenian Internationalisation of SMEs*. (PCMG, 2000).
34. Ministarstvo za gospodarstvo RS. 2001. *Program ukrepov za pospeševanje podjetništva in konkurenčnosti za obdobje 2002-2006*.
35. *Ministry of Foreign Trade and Economic Relations*. 2004. URL: <http://www.mvteo.gov.ba/> [28.11.2004.].
36. Ministry of Foreign Trade and Economic Relations BiH: *Information on direct foreign investments in BiH*, May 1994-June 30, 2004.
37. *6th Framework Programme – INCO*. 2004. URL: <http://www.cordis.lu/fp6/inco.htm> [28.11.2004.].
38. *Stability Pact for South Eastern Europe*. 2004. URL: : <http://www.stabilitypact.org> [28.11.2004.].

39. *Summary of State-level Laws related to Foreign Direct Investment* (Sarajevo, Decembre 2003.).
40. *Tender Electronic Database – TED*. 2004. URL: <http://ted.publications.eu.int/official/> [28.11.2004.].
41. *The European Commission's annual report on BiH's performance under the Stabilisation and Association process (SAp)*, released in November 2003.
42. UNDP ICT Forum. 2003. *eReadiness Assessment Report: Preliminary Study*. Sarajevo: UNDP.
43. UNCTAD. 2002. *Improving the Competitiveness of SMEs through Enhancing Productive Capacity*. Geneva, UNCTAD – Trade and Development Board, Commission on Enterprise, Business Facilitation and Development.
44. United Nations. 2004. *The Global Compact*. URL: <http://www.unglobalcompact.org/> [28.11.2004.].
45. USAID. 2004. *Small and Medium Enterprise Intervention and Gap Analysis: Final Report*. Sarajevo: USAID.
46. World Bank. 2004. *Project Benchmarking the Regulatory Cost of Doing Business*. URL: <http://rru.worldbank.org/doingbusiness> [22.11.2004.].
47. World Bank Report No. 24889 – *BiH, Labour Market in the Post-War Bosnia and Herzegovina: How to Encourage Businesses to Create Jobs and Increase Worker Mobility*. November 4, 2002, p. 45.
48. *World Investment Report 2004*, UNCTAD, New York.
49. *World Development Indicators 2004*, IBRD, Washington

POTENTIALS OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES IN BOSNIA AND HERZEGOVINA: SOURCE OF ECONOMIC PROGRESS

-RESULTS OF EMPIRICAL RESEARCHES-

Summary

The article deals with the issue of the SMEs development in Bosnia and Herzegovina in order to determine capabilities and opportunities for their future adjustment to grand challenges in business environment caused by active B&H participation in the process of globalization. All conclusions and researches conducted by the author of this article show insufficient level of SMEs development necessary for the realization of significant organizational changes. Analyzing all this, it is evident that low level of SMEs' capability and capacity represents a barrier for quicker economic growth.

In comparison to the previous years, there is a significant improvement in elimination of administrative barriers for both domestic and foreign investing. Due to the speed of implementation of those reforms it could be stated that by the end of the year 2005 the major administrative barriers will be eliminated, disputes will be settled in quicker way and larger protection of creditors will be provided.

In order to improve the business climate more attention will be paid to: creation of better conditions for achieving of higher competitiveness level of domestic production, decrease of tax rates and strengthening of economic management. Those two factors represent key strategic instruments in future development of small and middle sized enterprises in Bosnia and Herzegovina.

Strengthening of entrepreneurship in B&H is already defined as a precondition for fast private sector development, especially SMEs development.

In comparison to the other countries in transition, B&H has the lowest number of companies per 1000 inhabitants. Costs for foundation of a company are the highest ones in the region, higher than in the countries of EU, USA and Russia. This represents a clear signal for the B&H Government to speed up the process of the implementation of the necessary reforms in order to create a business climate suitable for SMEs development.

However, in spite of all this a number of newly established companies is very high. According to the Court data, 12.141 new companies were established in B&H for the period of first 10 months of the year 2004. This data clearly indicate that there is a high level of business interest, but still this level is lower than in the other countries of the region or EU countries.

On the basis of the evident conclusions here it can be stated that there are not enough evidences showing that small and medium sized enterprises are really ready to accept the necessary changes. However, those changes represent precondition for successful surpassing of all barriers in this sector of B&H economy (administrative barriers, insufficient usage of informatics services and lack of own working force).

Keywords: small and medium enterprises (SMEs), globalization, economic growth, administrative barriers, protection of creditors, competitiveness, strengthening of entrepreneurship, strengthening of economic management, implementation of reforms, working force

PRAZNA str. 270