

**UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA**

MAGISTRSKO DELO

IZZIVI PODJETNIŠTVA V BOSNI IN HERCEGOVINI

Ljubljana, januar 2006

DIJANA ŠABOVIĆ BREZAC

IZJAVA

Študentka Dijana Šabović Brezac izjavljam, da sem avtorica tega magistrskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom prof. dr. Vlada Dimovskega in skladno s 1. odstavkom 21. člena Zakona o avtorskih in sorodnih pravicah dovolim objavo magistrskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, 31.01.2006

Podpis:

1.	UVOD.....	1
2.	TEMELJNI POJMI IN DEFINICIJE V PODJETNIŠTVU	5
2.1.1.	PODJETNIŠTVO V EKONOMSKI TEORIJI	6
2.1.2.	KLASIČNA EKONOMSKA TEORIJA O PODJETNIŠTVU	6
2.2.	DOBA ZGODNJE NEOKLASIČNE TEORIJE (1870-1914).....	7
2.3.	DOBA ZRELE NEOKLASIČNE TEORIJE (1914-1930).....	7
2.4.	OBDOBJE MODERNE MIKROEKONOMSKE TEORIJE (1935-1964).....	9
2.5.	SODOBNA TEORIJA PODJETNIŠTVA (1964-)	9
2.6.	RAZLIČNI VIDIKI PODJETNIŠTVA.....	11
2.7.	OPREDELITEV PODJETNIŠKEGA PROCESA	13
2.7.1.	Timmonsov model.....	15
2.7.2.	Dinamični model podjetniškega procesa.....	16
2.8.	OBLIKE PODJETNIŠTVA	17
2.8.1.	Malo podjetništvo in dinamično podjetništvo: rast in velikost kot parametra delitve podjetij	17
2.8.2.	Tipični podjetniki / dinamični podjetniki	18
2.8.3.	Notranje podjetništvo	19
2.8.4.	Družinsko podjetništvo.....	20
2.9.	MALO IN SREDNJE PODJETJE V TRANZICIJI	21
2.9.1.	Definiranje podjetništva v tranziciji	21
2.9.2.	Vzroki podjetništva	23
2.9.3.	Viri podjetništva v Vzhodni Evropi	23
2.9.4.	Temeljne politike: makroekonomska stabilnost in lastniške pravice	24
2.9.5.	Politike in programi usmerjeni specifično na razvoj podjetništva	25
3.	PODJETNIŠTVO V BOSNI IN HERCEGOVINI.....	29
3.1.	BOSNA IN HERCEGOVINA – 10 LET PO KONČANI VOJNI.....	29
3.2.	NASTANEK MALIH IN SREDNJIH PODJETIJ V BiH	34
3.3.	IZZIVI PODJETNIŠTVA V BOSNI IN HERCEGOVINI.....	35
3.3.1.	PRAVNO OKOLJE.....	37
3.3.2.	DOSTOP DO VIROV FINANCIRANJA ZA SME	46
3.3.3.	STORITVE POSLOVNEGA RAZVOJA IN RAZVOJ ČLOVEŠKIH VIROV ZA MSP	56
4.	PERSPEKTIVE PODJETNIŠTVA V BIH	64
4.1.	PRIMER VPLIVA NA RAZVOJ PODJETNIŠTVA: BULDOŽER.....	66
4.1.1.	Elementi projekta Buldožer	67
4.1.2.	Faze projekta Buldožer	68
4.2.	STRATEGIJA RAZVOJA MALIH IN SREDNJIH PODJETIJ BIH (2005-2007).69	
4.2.1.	Institucionalni okvir.....	72
4.2.2.	Zakoni in predpisi.....	74
4.2.3.	Davčni sistem in finančni instrumenti.....	75
4.2.4.	Izobraževanje, usposabljanje, svetovanje.....	76
4.3.	USKLAJEVANJE Z EVROPSKO LISTINO ZA MSP.....	77

5.	ZAKLJUČEK	80
6.	LITERATURA IN VIRI:	83
7.	PRILOGE:	87

1. UVOD

Včasih se zdi, da so kakršnekoli raziskave v državi, ki že 15 let nima niti statističnih podatkov o številu prebivalcev, brez smisla. Leta 1991 je v Bosni in Hercegovini živel 4,4 mio prebivalcev, današnje ocene se gibljejo med 3.5 in 4.1 mio. Ko je 1. marca 1992 razglašena neodvisnost, so se začeli spopadi na večjem delu ozemlja BiH, kar je povzročilo ogromne izgube: v vojni je umrlo skoraj 100.000 ljudi, industrijski obrati so bili uničeni, pred vojno delujoče poslovne vezi so bile pretrgane. GDP se je drastično zmanjšal. Z Daytonskim sporazumom je dosežen mir. Po štiriletni brutalni vojni, ki je državo razdelila na dve entiteti: Federacijo, in Republiko Srbsko ter Brčko distrikt, območje s posebnim statusom.

Bosna in Hercegovina je država, ki ima v letu 2005 12 km avtocest, kjer je šele leta 2004 začel s predvajanjem televizijski program na državni ravni (BHT), kjer se na območju Federacije BiH nahajata dve šoli pod eno streho – za hrvaške in bošnjaške otroke... Po podpisu Daytonskega sporazuma je bila Bosna in Hercegovina na nek način kot ponesrečenec priklopljena na aparate mednarodne pomoči. Vendar, od konca vojne je minilo 10 let in BiH se poskuša s pomočjo mednarodne skupnosti, ki zdaj ponuja več kreditov kot donacij, privatizacijo, reformami na prav vseh področjih, neposrednimi tujimi naložbami in tudi lastnimi podjetniškimi močmi približati Evropi, oz. Evropski skupnosti. Bosanska ekonomija je pred vojno temeljila na železarstvu, strojni industriji, proizvodnji tekstila, usnja, kemični industriji. Večina industrijskih obratov je bila med vojno uničena.

Zelo zapletena oblika državno-pravne ureditve s katero upravlja tričlansko predsedstvo (predsedniki se izmenjujejo vsakih 8 mesecev), s 139 ministri na različnih ravneh, BiH stane, po nekaterih ocenah tudi okoli 60 % GDP-ja. (Herzberg Benjamin, Investment Climate Reform, OHR, 2003, str 4). Zdi se, da se BiH zelo težko uvršča v kakšne skupine tranzicijskih držav iz več razlogov: še pred vojno je bila ena od manj razvitih jugoslovanskih republik, zaradi vojne pa se je njena začetna pozicija za doseganje evropskih trendov in vstopa v Evropsko unijo predstavila, ekonomsko in politično gledano, na veliko slabši položaj. Nekajletna zamuda povzročena z začetkom obnavljanja infrastrukture in industrije, mir, ki ga v Bosni še vedno ne jemljemo kot nekaj samoumevnega, zelo kompleksna in draga državna struktura, ki mora vedno odražati interese vseh narodov BiH, družba v kateri vse v političnih (in vseh ostalih) sferah še vedno deluje „po ključu“ in država, ki se je pomena razvoja malih in srednjih podjetij šele začela zavedati, dajejo občutek, da s sociološko-političnega vidika pogoji za razvoj podjetništva niso ravno izpolnjeni.

Vendar se tudi v Bosni zadeve spreminjajo. Privatizacijski proces poteka, čeprav počasi, pogosto pa slišimo zahteve po reviziji privatizacije. Privatizacija je beseda, ki ima v BiH negativne konotacije, ker jo večkrat povezujemo s kriminalnimi dejanji in korupcijo iz katere so posamezniki veliko iztržili. GDP se počasi povečuje od leta 1997, čeprav manj kot v povojnih letih (1995-1997), ko je dosegal tudi 25% rast. V letu 2004 se je GDP povečal za 6%

in znaša 1.793 EUR na prebivalca. Brezposelnost znaša po uradnih podatkih že nekaj let več kot 40 % delovne sile, čeprav se je pred kratkim začelo ugibati koliko je ta številka zanesljiva in ali bi bilo bolj primerno priznati, da je brezposelnih okoli 20-25 %.

Razlika v omenjenih procentih se skriva v neformalnem sektorju, ki je v BiH zavetje za vse tiste, ki niso zmogli nenehne borbe z neusklajeno zakonodajo, ki je dopuščala tudi dvojna obdavčenja, ne glede na to, da so bile davčne stopnje že dokaj visoke. Zakonodaja je zahtevala dvojno registracijo (v obeh entitetah) v primeru, če ste želeli poslovati v celi državi (Analiza intervencij in pomanjkljivosti MSP, USAID, 2004, str 5). Pred tremi leti je registracija podjetja trajala več kot 100 delovnih dni. Pomanjkanje enotnega ekonomskega prostora se ponavlja prav v vseh raziskavah in poročilih, ki se nanašajo na BiH: z dvema močnimi entitetami in slabo razvitimi organi in institucijami državne oblasti, se pogosto zdi, da obstajata dve državi.

Veliko število bank in mikrokreditnih organizacij zagotavlja, da je kapitala za razvoj podjetništva dovolj, čeprav podjetnikov ne pritegnejo z visokimi obrestmi, ki jih po njihovih trditvah zahteva takšno tvegano okolje. Lizing kot način financiranja se pojavlja šele v zadnjih letih. Podjetniki, ki se v BiH poslužujejo programov, ki podpirajo razvoj podjetij, so redki. Ravno tako se ne zavedajo pomena dodatnega izobraževanja ali usposabljanja, vendar se zavedajo, da se s korupcijo lahko reši marsikateri problem. Večina od cca 60.000 bosanskih podjetij so mala podjetja, dinamično podjetništvo pa je bolj izjema kot pravilo. Podjetja se ustanovljajo večinoma zaradi preživetja in kot način samozaposlovanja, le majhno število je ustanovljeno z namenom, da se iz inovacij naredi tržno zanimiv produkt.

Iz dosedanjih izkušenj je jasno, da lahko podjetniška kultura pospeši proces tranzicije in postavi temelje za konkurenčno gospodarstvo. Razvoj podjetništva neposredno vpliva na gospodarsko rast. V BiH obstaja nešteto organizacij, domačih in tujih, ki se bolj ali manj neusklajeno ukvarjajo z razvojem podjetništva in za katere je značilno bodisi podvajanje naporov ali popolno zanemarjanje določenih področij, sektorjev ali regij. Bolj koordiniran pristop in zavest o pomenu podjetništva za prihodnost države bosta imela ključni pomen v naslednjih nekaj letih.

V zadnjih dveh letih je BiH izdelala dve poročili o usklajevanju z Evropsko listino o malih in srednjih podjetjih, predlog Strategije razvoja malih in srednjih podjetij za 2005-2007, dobila koordinatorja za mala in srednja podjetja (v nadaljevanju MSP) na državni ravni v okviru Ministrstva za zunanjo trgovino, načrtuje pa tudi vzpostavitev Agencije, ki bo koordinirala prihodnje aktivnosti. Potekata tudi reformi pravnega sistema in sistema izobraževanja.

Po podatkih Ministrstva za zunanjo trgovino iz januarja 2005, je v obdobju od maja 1994 do konca decembra 2004 v BiH investiran kapital iz 85 držav v višini 3,3 milijarde KM, kar je za 1,2 milijardi več od obdobja, ki se zaključuje s koncem leta 2003. Večinoma gre za evropske države, ki so v Bosni skupaj investirale 80,8% od skupnega zneska naložb. Konvertibilna

marka je stabilna in vezana na evro, a inflacija se že nekaj let giblje okoli 1% (Ministrstvo za zunanjo trgovino in ekonomske odnose, Informacija o neposrednih tujih naložbah u BiH, 2005).

Podjetništvo kot predmet se je začelo proučevati tudi na nekaj fakultetah, a z zunanjo pomočjo se promovira tudi med mladimi. Končno opogumlja tudi dejstvo, da je BiH pred nekaj meseci podpisala začetek pogajanj o stabilizaciji in pridruževanju EU. V treh letih in pol je BiH izpolnila dodatnih 16 pogojev potrebnih za prvi korak in pred njo je še dolga pot. Podobno pot so imele pred sabo tudi druge države in upam, da bo BiH znala izkoristiti izkušnje držav v regiji in novih članic EU. Zato je pričakovati, da se bo pozitiven trend pri tujih naložbah nadaljeval in da se bo število dinamičnih podjetij povečalo.

Namen magistrskega dela je ugotoviti ali so, poleg zelo kompliciranega in dragega državnega aparata in nerazvite državne podpore, pravno okolje, dostop do virov financiranja in storitev namenjenih poslovnem razvoju največje ovire razvoja podjetništva v BiH.

Cilj raziskave je ugotoviti ali se BiH podjetništvo srečuje s podobnimi težavami kot druge tranzicijske države, ne glede na zamujanje tranzicijskih procesov in reform in svoje specifičnosti.

Metode dela, ki jih bom uporabila pri izdelavi magistrskega dela bodo temeljile na proučevanju teoretičnih spoznanj, vendar bo poudarek na raziskavah in poročilih, ki so jih naredile tuje organizacije, kot tudi na predstavljanju inovativnih metod pri izvajanju reform. Poleg literature dostopne v knjižnicah, se bom osredotočila tudi na literaturo in informacije dostopne na internetu. Glede na to, da je ena največjih težav pri delovanju v BiH nekonsistentnost informacij in neusklajenost dejavnosti – veliko statističnih podatkov je nezanesljivih, ker se že 15 let podajajo samo ocene o številu prebivalcev; še vedno ne obstaja centralna agencija za podjetništvo ali organ na državni ravni, entiteti imata drugačen pristop in institucije ter podjetništvo se ne proučuje in uči sistematsko, si bom pomagala z intervjuji narejenimi s profesorji na Ekonomski fakulteti v Sarajevu, zaposlenimi na Ministrstvu za zunanjo trgovino in ekonomske odnose, kot tudi vodjami projektov Buldožer in sarajevske regionalne razvojne agencije.

Magistrsko delo bo razdeljeno na pet poglavij. Prvi del bo vseboval uvod in opredelitev namena. V drugem se bom osredotočila na opredelitev podjetništva, teorije o podjetništvu, podjetniški proces in pomen podjetništva za gospodarstvo držav v tranziciji. Presek trenutne situacije v Bosni in Hercegovini in največje ovire s katerimi se srečujejo podjetniki bom predstavila v tretjem delu. Četrty del bo vseboval cilje in rezultate projekta Buldožer, inovativne metode uveljavljanja reform od spodaj navzgor, ki je značilen po tem, da so na podlagi selekcioniranih zahtev zbranih od podjetnikov sprožene določene spremembe, ki bodo olajšale delovanje podjetij. V tem delu bo predstavljen tudi predlog strategije razvoja malih in srednjih podjetij, kot tudi rezultati procesa usklajevanja z evropsko listino o malih in srednjih

podjetjih. Peti del bo vseboval sklep, kot rezultat procesa raziskovanja in priporočila za prioritarno delovanje.

2. TEMELJNI POJMI IN DEFINICIJE V PODJETNIŠTVU

Podjetništvo se je začelo bolj uveljavljati šele v zadnjih dvajsetih letih prejšnjega stoletja. S pojmom podjetništvo najbolj pogosto označujemo aktivnosti posameznikov, ki so usmerjene k zadovoljevanju tržnih potreb, s katerimi si ob osebem tveganju prizadevajo doseči čim večji finančni uspeh. Podjetnik¹ je torej posameznik, ki le-te izvaja. V vsakdanjem življenju se podjetništvo uporablja dosti širše, včasih kot sinonim za posameznika, lastnika podjetja, včasih za menedžerja, včasih za poslovneža, vendar se pojem tudi zlorablja in se z njim označujejo špekulanti in prevaranti. (Pšeničny et al, Podjetništvo, 2000, str 6)

Kot J. Timmons trdi: »Podjetništvo ni šport za gledalce: To je zmožnost zgraditi nekaj iz praktično ničesar. To je začenjanje, delanje, doseganje in izgrajevanje podjetja ali organizacije mnogo bolj kot samo gledanje, analiziranje ali opisovanje le-tega« (J. Timmons, The Entrepreneurial Mind, 1989, str 1). Stevenson poudarja, da je podjetništvo iskanje priložnosti, ne glede na vire, ki jih trenutno kontroliramo (1989).

Podjetniški proces označuje tri temeljne prvine podjetništva: 1) podjetnika (oz tim), 2) poslovne priložnosti in 3) sredstev, na katere v času od ideje inovacije, odločitve za podjem, implementacije in rasti vplivajo številni zunanji (makroekonomski, pravni, finančni, okolje) in notranji dejavniki (sociološki, psihološki, organizacijski) (Pšeničny, 2000).

»Podjetnik je posameznik ali podjetniški tim, ki inovira in uresničuje, ki je sposoben prepoznati in izkoristiti poslovno priložnost, jo razviti v izvedljivo in tržno zanimivo idejo, vzpostaviti organizacijo za uresničitev poslovne ideje ter z vložkom časa, napora, denarja in spretnosti ob sodelovanju drugih ustvariti novo (dodano) vrednost. Pri tem prevzema tveganje na konkurenčnem trgu in ob uspehu požanje nagrado za svoje podjetniško ravnanje« (Pšeničny et al, Podjetništvo, 2000, str 7). Za Bygravea ideja ni toliko pomembna: pomembno je idejo razviti, uresničiti in razviti v uspešen posel (Bygrave, 1994).

Vsak posameznik vidi različne perspektive podjetništva in to najbolje opisuje Vesper: »Za ekonomista je podjetnik oseba, ki združi vire, delovno silo, materiale in druga sredstva tako, da je njihova skupna vrednost večja kot prej, ter oseba, ki vpeljuje inovacije in nov red. Psiholog meni, da takšno osebo ponavadi vodijo: potreba doseči ali dobiti nekaj novega, eksperimentirati ali morda zbežati avtoriteti drugih. Za enega poslovneža je lahko podjetnik grožnja, za drugega zaveznik, dobavitelj, stranka ali nekdo, ki ustvarja bogastvo tudi drugim,

¹ Podjetnik (entrepreneur, angleška beseda s francoskimi koreninami), je v izvorniku pomenila »vmesnik« ali »posrednik« in se je v srednjem veku uporabljala za igralce ali ljudi, ki so vodili velike proizvodne projekte. Takratni podjetniki še niso prevzeli nobenega tveganja, ker je šlo v glavnem za duhovnike, ki so za vlado vodili gradbene projekte – izgradnjo gradov ali utrd, javnih zgradb, opatij in katedral (Podjetništvo, Antončič et al, 2002, str 27).

ki išče boljše poti za izkoriščanje virov in zmanjševanje odmeta in ki ustvarja delovna mesta (ki si jih nekateri želijo)» (Vesper, New Venture Strategies, 1980, str 2).

In za konec v tem delu še definicija, ki se mi zdi pomembna zato, ker vpeljuje tudi sociološka in psihološka tveganja, poleg finančnih s katerimi se teoretiki ukvarjajo že od 18 stoletja: »Podjetništvo je proces, ki mu podjetniki namenjajo svoj čas in prizadevanja, prevzemajo pripadajoča finančna, psihična in družbena tveganja za ustvarjanje nečesa novega, vrednega in prejmejo pripadajoče nagrade v obliki denarja, osebnega zadovoljstva in neodvisnosti (Hisrich, Peters 1989, str 10).

2.1.1. PODJETNIŠTVO V EKONOMSKI TEORIJI

Čeprav se podjetništvo proučuje skoraj tri stoletja, tudi danes obstaja veliko različnih definicij in tolmačenj podjetnikov in podjetništva. Vendar vsa proučevanja, ne glede na obdobje in variirajoča tolmačenja temeljijo na treh osnovnih temah: 1) negotovost in tveganje, 2) menedžerske kompetence in 3) kreativno izkoriščanje priložnosti.

Glede na zgodovinska obdobja in pomen, ki ga proučevanje podjetništva, podjetnika in njegove vloge pripisujejo ekonomisti, ločimo pet zgodovinskih obdobij: obdobje klasične ekonomske misli, obdobje zgodnje neoklasične teorije, obdobje zrele neoklasike, obdobje moderne teorije podjetja in obdobje sodobne teorije podjetništva (Setnikar-Cankar, Vloga in pomen podjetništva kot dejavnika gospodarskega razvoja, 1993, str 10)

2.1.2. KLASIČNA EKONOMSKA TEORIJA O PODJETNIŠTVU

Za angleške klasike je pomembno poudariti, da so enačili vlogo podjetnika in kapitalista: proizvodnja je proces, ki temelji predvsem na rutini in le minimalno na domišljiji, a je v njihovih delih koordinator procesa zanemaren. Francoska šola po drugi strani, poudarja pomen profita, ki pripada podjetniku in ga loči od vrste dohodka, ki ga prinese kapital.

Čeprav bi pri raziskovanju verjetno lahko prišli tudi do starega Rima, Cantillon, irski ekonomist in bančnik, ki je deloval v Franciji, je v zgodnji tržni ekonomiji razvil prvo teorijo podjetništva in iz francoščine v literaturo uvedel pojem podjetnika (entrepreneur). Za Cantillona so podjetniki tudi berači in roparji, ker svojih zaslužkov ne morejo napovedati (Mc Mullan, 1990, str 59). Njegova teorija loči tri razrede agentov:

- zemljiško gospodo, ki je finančno neodvisna;
- podjetnike, vključene v tržne menjave, ki prevzemajo tveganje, da bi ustvarili dobiček;
- najemnike, ki se izognejo odločanju in si s pomočjo pogodbe zagotovijo varnost stalnih prejemkov (Pšeničny et al, Podjetništvo, 2000, str 11).

Podjetnik je agent med proizvodnjo in porabo, ki posreduje zaradi dobička. Ta dobiček je negotov, ker kupuje po fiksni ceni, a v trenutku nakupa še ne ve po kakšni ceni bo proizvod prodal. Za Cantillona je podjetnik špekulant prav zato, ker svojega pričakovanega profita ne more napovedati. V takšnem negotovem okolju se tveganja, ki ga prevzame, žal ne da zavarovati. Po Cantillonu je podjetništvo samozaposlitev z negotovim povračilom (McMullan, 1990, str 59).

Jan Baptiste Say se kot uspešen industrialec s podjetniškimi izkušnjami iz prve roke ni strinjal z delom »Bogastvo narodov« Adama Smitha, ki je kot edine dejavnike proizvodnje določil zemljo, delo in kapital. Po Sayu mora imeti vsak podjetnik nešteto talentov, če želi biti uspešen. Od njega se pričakuje nekaj kapitala, vendar tudi zmožnosti za pridobitev zunanjega kapitala, inteligenca, zmožnost presojanja, ocenjevanja pomena določenega proizvoda, povpraševanja po določenem proizvodu in sredstva za njegovo izdelavo. Podjetnik mora imeti veliko rok: zaposliti delavce, naročiti materiale, poiskati kupce... in, kar je zelo pomembno: hitro primerjati stroške proizvoda in njegovo bodočo vrednost na trgu.

Podjetnik prevzema usklajevanje, nadzor in funkcijo odločanja. Vsi proizvodni tvorci so plačani po zakonih ponudbe in povpraševanja, za znanje in ročno delo delavci dobijo plače, kapitalisti obresti in naravni agenti rento. Rezidual je enak podjetnikovi plači, ki je tako tudi odvisna od ponudbe in povpraševanja. Say začne prvi eksplicitno ločevati med kapitalisti in podjetniki. Podjetnik najema vire in med njimi tudi kapitalistov denar. On lahko uporablja tudi svoj denar, vendar, ko se ločita funkciji, se ločita tudi donosa. Say opisuje podjetnika kot izredno talentiranega menedžerja (Mc Mullan, 1990, str 61).

2.2. DOBA ZGODNJE NEOKLASIČNE TEORIJE (1870-1914)

Za to obdobje je zelo značilno proučevanje podjetništva. Walras je razumel pomen podjetnika. Edgeworth in Marshall, vodilna angleška neoklasika sta proučevala podjetništvo v tržni ekonomiji, vendar nobeden od njiju v svojih raziskavah podjetništvu ni dodelil vodilne vloge. Ameriški teoretiki, ki so bili zaposleni z negotovostjo, so podjetnika opisovali kot ključnega posrednika. Pri Fischerju in Hawleyu je bil podjetnik temeljni nosilec negotovosti. Za Clarka je bil nepogrešljiv kot razsodnik v dinamični ekonomiji. Pogledi so se med seboj razlikovali, ampak so vsi postavljali podjetnika v središče tržnega sistema (Setnikar- Cankar, 1993, str 11-14).

2.3. DOBA ZRELE NEOKLASIČNE TEORIJE (1914-1930)

Po Josephu Schumpeteru, predstavniku avstrijske šole, je podjetnik sila, ki poganja ekonomski razvoj, ki je dinamičen proces. Po njegovi teoriji kreativne destrukcije (ustvarjalnega rušenja), je trg dinamičen in podjetnik nenehno ustvarja spremembe s

ponujanjem novih proizvodov in rušenjem vzpostavljenega ravnovesja, oz. trg je odvisen od nenehnih sprememb v obnašanju ponudnikov in povpraševalcev.

Schumpeter loči tri bistvene procese v vsakem ekonomskem sistemu: procesi krožnega toka, razvojni procesi in procesi, ki ovirajo nemoteno smer razvoja. Krožni tok je mehanizem v katerem se vse odvija po točno pričakovani rutini: proizvajalci proizvajajo in potrošniki kupujejo več ali manj enake dobrine; za to potrošijo enake količine denarja. Ponudba in povpraševanje sta izenačena in sistem je v ravnovesju. Podjetnik je tisti, ki to ravnovesje poruši z inovacijami na različnih področjih in on pomeni motnjo v krožnem toku.

Joseph Schumpeter opisuje podjetnika kot inovatorja, ki kombinira proizvodne vire na novi način. Podjetnik, ki povzroča ekonomski razvoj uveljavlja naslednje nove kombinacije:

1. uvedba nove dobrine, ki je potrošniki še ne poznajo ali uvedba nove kakovosti dobrine;
2. uvedba nove metode proizvodnje, ki še ni testirana v določeni panogi proizvodnje in za katero nikakor ni treba, da temelji na novem znanstvenem odkritju in, ki lahko pomeni tudi nov način komercialnega rokovanja z blagom;
3. odprtje novega trga, na katerega določena panoga proizvodnje v obravnavani državi do tedaj še ni vstopila, ne glede na to ali je ta trg že obstajal;
4. osvojitve novega vira dobave surovin ali polizdelkov, znova ne glede na to, ali je ta vir pred tem že obstajal ali pa ga je bilo treba najprej še ustvariti;
5. uvajanje nove organizacije katerekoli panoge (Glas, Pšeničny, 2000, str 15).

Po Frank Knightu je podjetnik samozavesten človek, ki lahko pogumno sprejema odločitve, ki temeljijo na lastnih mnenjih. V razvoju ekonomske teorije je pomemben zato, ker je naredil jasno mejo med tveganjem, ki ga je mogoče zavarovati in negotovostjo, ki jo ni moč zavarovati. Za njega je značilna teorija dobička, ki to negotovost poveže z ekonomskimi spremembami po eni strani in po drugi strani z razlikami v sposobnosti posameznih podjetnikov. Za njega ni dobička brez napake, oz. podjetniki zaslužijo zato, ker pripravijo vire do tega, da prinesejo večji donos kot povprečni ljudje pričakujejo.

Knight loči menedžerja in podjetnika in poudarja, da se na menedžerje prenesejo določene upravljalne funkcije, vendar to ne vključuje podjetništva. Njegov podjetnik je nujno tudi kapitalist - po Knightu podjetnik mora imeti vsaj nekaj premoženja. Za poslovne situacije trdi, da so neponovljive in, da je potrebno vsakič delovati z izvirnimi odločitvami. Knight opiše podjetnika kot upravljalnega sprejemnika tveganj.

Predstavnik avstrijske šole, Ludwig von Mises je pomemben zato, ker uvaja pojem subjektivizma. Za njega je človek motivacijska sila tržnih procesov in on izpostavlja pomen podjetniške aktivnosti. Trdi, da ljudje niso samo računski stroji, ki bodo računali koliko bodo kupili in koliko bodo delali, ampak, da so podjetniki tista gonilna sila tržnega sistema, ki uporabljajo lastne sposobnosti in vire za ustvarjanje profita. Tudi on zgradi konstrukt statične

ekonomije v ravnovesju, ki jo imenuje enakomerno krožeča ekonomija. Vendar, v takšni ekonomiji, ki je podobna mravljišču vsi izvajajo svoje naloge in v njej ni podjetnikov. V dinamični ekonomiji je zato vsakdo podjetnik: kapitalist, ki izposoja svoj denar in ne ve, če bo, in koliko dobil povrnjeno, kmet je podjetnik, ker so vsi viri povezani z negotovostjo, delavec je tudi podjetnik, ker so njegove plače povezane z negotovimi aktivnostmi na trgu. Čeprav je zgradil koncept enakomerno krožeče ekonomije, po njegovih trditvah resnični ekonomski problemi ne izhajajo iz ravnovesja, ampak iz neopaženih priložnosti. Res je, da človek vedno načrtuje pri svojih aktivnostih, vendar mora biti pripravljen na izrabo in zaznavanje priložnosti.

2.4. OBDOBJE MODERNE MIKROEKONOMSKE TEORIJE (1935-1964)

Za obdobje moderne mikroekonomske teorije je značilno predvsem to, da je bil podjetnik popolnoma izrinjen iz takratnih raziskav. Teoretiki so se osredotočili na proučevanje produkcijske funkcije, logike racionalne izbire in popolno informiranost. Produkcijska funkcija naj bi usmerjala proizvodnjo tako, da bi se dosegel maksimalni izloček ali minimalni stroški in maksimalni profit. Tako podjetje dobi natančno informacijo o vsakem dejavniku procesa in s tem tudi o proizvodu. Logika racionalne analize se osredotoča na optimalno izbiro vseh spremenljivk, a popolna informiranost pomeni, da so vsi faktorji znani.

Podjetnik kot inovator ni sprejemljiv, ker je v stanju popolne informiranosti iskanje inovacij oz. novih informacij nezaželeno. Zaradi popolne informiranosti tudi podjetnik, kot nosilec negotovosti, ni izpostavljen. Usklajevalna funkcija, po kateri podjetnik izbira količine in organizira proizvodnjo in tudi odloča koliko proizvodov je potrebno narediti, je nepotrebna. V situaciji, kjer so vse informacije že dane, je takšna funkcija nepotrebna. Človeški element je popolnoma izločen in podjetnik je omejen le na udeležbo pri izvajanju optimalnih funkcij.

2.5. SODOBNA TEORIJA PODJETNIŠTVA (1964-)

V sodobni teoriji se vloga podjetništva pri ustvarjanju sprememb in rasti znova proučuje. Popolna informiranost, kot ena predpostavk moderne mikroekonomske teorije, je bila opuščena. Schumpetrovo delo je zelo vplivalo na sodobno proučevanje podjetništva, posebej njegove inovatorske vloge. Hayek, Mises, Kirzner, predstavniki avstrijske šole so poudarjali budnost pri iskanju podjetniških priložnosti, sodobni teoretiki menedžmenta pa so tudi začeli posvečati pozornost podjetništvu: Drucker, Timmons, Stevenson, Pinchot.

Najbolj pomembna trditev Israela Kirznerja je ta, da je v vseh človeških aktivnostih prisotno nekaj, kar se ne da ocenjevati in analizirati v smislu učinkovitosti ali maksimiranja dobička. Ta element je podjetniški element v odločanju in se zato podjetnik hitro osredotoča na nove

priložnosti, cilje in tudi proizvodne vire. Ko se enkrat zavemo tega človeškega oz. podjetniškega faktorja, moramo priznati, da se človeških dejanj ne da razložiti samo s številkami. Kirzner ločuje podjetnika in lastnika, ker je čisti podjetnik tisti, ki nima sredstev, ampak je zmožen zaznati neopažene priložnosti. V svetu popolne informiranosti, ki je zaznamovala moderno mikroekonomsko teorijo skupaj s produkcijsko funkcijo in logiko racionalne izbire, ni prostora za podjetnika. Vendar po Kirznerju svet popolnega znanja ne obstaja in vloga podjetnika je, da odkriva nove priložnosti, ki so bile do tedaj neizkoriščene. Podjetnik nima vseh znanj, ampak ve kje določena znanja lahko dobi in budno spremlja spremembe.

Medtem ko Schumpetrov podjetnik moti ravnovesje ekonomskega sistema, je pri Kirznerju podjetnik sila, ki vzpostavlja ravnovesje, oz. začetni položaj Kirznerjevega podjetnika je neravnovesje v gospodarstvu. Spremembe, ki jih vpelje podjetnik z zaznavanjem in udejanjanjem novih priložnosti pripeljejo gospodarstvo znova v ravnovesje.

Za Mark Cassona je podjetnik »nekdo...«; z drugimi besedami, podjetnik je oseba, ne tim, ali združenje, ali organizacija. Le osebe lahko sprejemajo odločitve, upravljalna telesa lahko pridejo do odločitev le z zbiranjem glasov. Podjetnik je nekdo, ki se specializira za sprejemanje tehničnih odločitev o koordiniranju redkih virov.« (Casson, str 24). S poudarjanjem pomena sprejemanja tehničnih odločitev s strani podjetnika on zavrača neoklasični pogled, kjer se odločitve sprejemajo na podlagi brezplačnih in javno dostopnih informacij. Ne le, da upošteva dejstvo, da informacije niso brezplačne, ampak tudi dejstvo, da je velikost stroškov pridobivanja informacij različna za različne ljudi, ki bodo zaradi tega v podobnih okoliščinah sprejemali različne odločitve.

Ekonomsko učinkovita proizvodnja se dogaja takrat, ko podjetje proizvaja nekaj z najmanjšimi povprečnimi stroški na enoto vloška. Tudi Harvey Lebenstein se osredotoča na učinkovitost, ki jo je mogoče izboljšati po dveh poteh: z boljšim razporejanjem proizvodnih tvorcev ali preko izboljšanja vodenja in podjetniškega odločanja. Pri svojem delovanju dokazuje, da ima izboljšanje vodenja in odločanja veliko večji vpliv na finančne učinke podjetja. Izhodišče njegovih raziskav je, da podjetje ni tako učinkovito, kot bi lahko bilo, da posamezniki, ki sodelujejo v procesih niso dovolj zavzeti da bi delali dovolj učinkovito ali uporabljali nove informacije o trgih. Funkcija podjetnika je, da zapolnjuje razkorake na trgih. V ospredje svojih raziskav Lebenstein postavlja podjetje kot sistem, ki je časovno-zavezujoč in pretvarja vloške. Podjetnik pa je tisti, ki upravlja z vložki, oz. jih dokonča, odstranjuje ovire in prevzema tveganje. Preseneča dejstvo, da Lebenstein, glede na to da je proučeval podjetje kot celoto, ni razvil teorije o organizaciji podjetja (Mc Mullan, 1990, str. 67).

Skratka, po Lebensteinu podjetnik:

- zapolnjuje različne trge;
- je sposoben odpravljati tržne pomanjkljivosti (zapolnjevati razkorake);
- je sposoben zaokrožiti vire in

- ustvarja in širi časovno vezane dejavnosti, ki spreminjajo vire (podjetja) v nove (Glas, Pšeničny, 2000, str 27).

Prispevek T. Schultza ekonomski teoriji je značilen predvsem po uvajanju ideje »človeškega kapitala«. Podjetništvo je prisotno v tržnih in netržnih dejavnostih in je za veliko večino ljudi ena od faz v njihovem življenju. Številni ljudje, ravno tako kot podjetniki, prerazporejajo svoje vire kot odgovor na ekonomske spremembe. Tudi gospodinje razporejajo svoj čas in kupujejo določene proizvode ali storitve, ki bi jih lahko naredile tudi same. Drugo pomembno izhodišče njegove teorije je zmožnost spopadanja z neravnovesjem. V trenutku, ko se ekonomski pogoji spremenijo, so tisti podjetniki, ki se najhitreje odzovejo – spopadejo z neravnovesjem in prerazporedijo vire, najbolj uspešni. Te sposobnosti so lahko prirojene ali pridobljene, kar pomeni da se z učenjem, izkušnjami in vajo lahko bistveno izboljšajo. Če se prej omenjena sprememba nanaša na zmanjšanje realnih stroškov, bodo podjetniki, ki ne morejo slediti spremembam izločeni s trga.

William Baumol izpostavlja razliko med menedžerjem in podjetnikom. Menedžer je tisti, ki učinkovito upravlja in se poskuša približati meji proizvodnih zmogljivosti. On skrbi za to, da se procesi in tehnike kombinirajo na način, ki je primeren za trenutne in bodoče vloške. Zagotavlja, da se spoštujejo roki in pogodbe in sprejemajo rutinske odločitve o prodajnih cenah in reklamiranju. Na drugi strani je podjetnik, ki ga ekonomska teorija podjetja sploh ne izpostavlja kot ključno osebo, čeprav se lahko z menedžerjem izmenjujeta v vlogi. Njegova temeljna vloga je drugačna: on išče nove ideje in jih uresničuje, navdihuje in vodi druge in izboljšuje trenutne načine delovanja, ki jih zamenjuje z novimi. Baumol loči tri vrste podjetništva: produktivno, neproduktivno in destruktivno podjetništvo in s tem poudarja, da ni vsako podjetništvo usmerjeno v razvoj. Neproduktivno podjetništvo sicer obogati posameznika, vendar ne prispeva razvoju gospodarstva, a destruktivno je tisto, ki lahko na kakršen koli način zavira tehnološki razvoj. Njegovo pojmovanje podjetništva in vloge podjetnikov je zelo široko in ga definira na različne načine:

- ustanavljanje podjetja in njegovo vodenje;
- inovativno podjetništvo;
- imitativno podjetništvo;
- neproduktivno podjetništvo;
- destruktivno podjetništvo in
- podjetništvo, ki išče rento (Glas, Pšeničny, 2000, str 29).

2.6. RAZLIČNI VIDIKI PODJETNIŠTVA

Raziskava, ki jo je v sedemdesetih letih izvedel David Birch, v kateri je ugotovil, da so največjo rast (81%) pri zaposlovanju v ameriških podjetjih imela prav podjetja, ki imajo manj kot 100 zaposlenih, je takrat začela popolnoma spreminjati odnos do podjetništva. Ta raziskava je čez noč iz podjetnikov naredila heroje zaradi naslednji spoznanj:

- podjetniki so ustvarjalci narodnega bogastva z uvajanjem inovacij;
- podjetniki so glavni motor ekonomske rasti in ustvarjalci novih delovnih mest;
- podjetniki zagotavljajo mehanizem razporejanja bogastva, ki temelji na inovaciji, trdem delu in prevzemanju tveganja.

Če poenostavimo, poglede na razvoj podjetnika in podjetništva lahko razdelimo v tri skupine. Prva je značilna predvsem za ekonomiste, ki jih zanima »kaj« se dogaja v ekonomskem sistemu oz. podjetniški vpliv na sistem pri opravljanju svoje funkcije. Druga skupina iz katere prihajajo večinoma sociologi in psihologi, se ukvarja s podjetnikom kot posameznikom in njegovo zgodovino, vrednotami, cilji in motivi; skratka, zanima jih »zakaj« podjetniki počno, kar počno. Tretja skupina meni, da ni dovolj samo raziskovati podjetniško delovanje, ampak tudi v teoriji ponuditi orodja, da bi podjetniki bili čim bolj uspešni. To skupino zanima »kako« in se osredotoča na podjetniški menedžment. Vse obstoječe pristope se lahko razdeli glede na to, ali se lotevajo mikro ali makro vidika podjetništva. Za makro vidik je značilno, da vzroke za uspeh ali neuspeh iščejo v zunanjih dejavnikih (kot so institucionalna podpora podjetništvu, razpoložljivost kapitala, zunanji dogodki, ki podjetnika usmerijo k podjetništvu). Mikro vidik proučuje vpliv notranjih dejavnikov, ki ji podjetnik sam lahko uravnava na uspeh podjetja. Mikro vidik se osredotoča na šest podjetniških šol: karizmatično, psihološko, klasično, menedžersko, voditeljsko in notranjepodjetniško šolo (Glas, Pšeničny, Podjetništvo izziv za 21. stoletje, 2002, str. 30-32).

Karizmatična šola podjetništva zagovarja stališče, da so podjetniške lastnosti prirojene in da ima uspešen podjetnik razvito predvsem intuicijo, močno potrebo po neodvisnosti in uspehu, samozaupanje in vztrajnost. Podjetniki so ponavadi priljubljeni in družabni, inteligentni in dobri govorniki, s sposobnostjo motiviranja in vodenja drugih. Glede na to, da raziskave niso v precejšnji meri podprle teh teorij, so teoretiki dopolnili teorijo, da samo prirojene lastnosti brez ugodnega spleta okoliščin niso dovolj za podjetniški uspeh.

Psihološka šola podjetništva trdi, da se podjetnikov ne more ustvarjati skozi sisteme izobraževanja ali usposabljanja. Odlikuje jih značilen sistem osebnih vrednot (poštenost, odgovornost, etičnost), sposobnost prevzemanja tveganja in potreba po dosežkih. Osebnosti so jim prirojene, dokler je sistem vrednot izoblikovan v zgodnjih letih življenja. Za podjetniško vedenje ni samoumevno prevzemanje velikih tveganj, ampak zmernih, kjer lahko z visoko stopnjo kontrole ustvarjajo dobiček.

Klasična šola podjetništva temelji na Schumpetrovi definiciji, kjer je izpostavljena vloga podjetnika kot inovatorja, ki kombinira ostale proizvodne vire in ni povezana z lastništvom. Individualizem in kreativnost sta lastnosti značilni za podjetnika, ki ima izreden občutek za prepoznavanje podjetniške priložnosti.

Tudi menedžerska šola podjetništva poudarja pomen prepoznavanja podjetniških priložnosti, ki jih bodo menedžerji s prevzemanjem tveganja in bogatimi izkušnjami, spretnostmi in znanjem lahko prelevili v dobičkonosne projekte. Ta šola zagovarja tezo, da je podjetnike

mogoče ustvariti z menedžerskim usposabljanjem in izobraževanjem, ki bodo razvila njihova analitična znanja in zmanjšala število neuspešnih podjetmov.

Voditeljska šola podjetništva predstavlja različico menedžerske šole podjetništva in se opira na podjetniško sposobnost prilagajanja lastnega načina delovanja potrebam ljudi, ki ga obkrožajo, kot tudi na veliko sposobnost motiviranja drugih. Uspešen podjetnik mora biti večč komuniciranja z drugimi, biti mora dober voditelj in mentor, katerega ključna naloga je motivirati in voditi druge in ravno tako navdušiti sodelavce za lastno vizijo, ki jo bodo z lahkoto sprejeli kot svojo.

Notranjepodjetniška šola predpostavlja obstoj podjetnikov, ki dokaj svobodno sprejemajo odločitve znotraj večjih podjetij in, ne glede na to, da so deli organizacij, prepoznavajo in uresničujejo priložnosti. Spodbujanje notranjega podjetništva znotraj organizacij vodi k inovacijam, ki so koristne za celo podjetje (Pšeničny et al, 2000, str 23-26).

Podjetništvo je interdisciplinarno področje v katerem se poleg ekonomskih in poslovno-organizacijskih, prepletajo sociološke, antropološke, psihološke in zgodovinske dimenzije. Danes ga lahko razumemo kot disciplino znotraj poslovno-organizacijske znanosti ali kot filozofijo poslovno-organizacijske znanosti, ki predstavlja odnos oz način vedenja pri opravljanju različnih funkcij. Stara šola podjetništva temelji na izpostavljanju podjetnika, medtem ko nova šola podjetništva na prvo mesto postavlja podjetniški proces.

2.7. OPREDELITEV PODJETNIŠKEGA PROCESA

Ideje se nam lahko porajajo načrtovano ali nenačrtovano, so enostavno del miselnega procesa. V zvezi z določenim problemom je potrebno oblikovati ideje na ustvarjalen način. Zelo veliko znanih inovacij je rezultat naključja. Vendar raziskovalci trdijo, da 70% idej izhaja iz vsakdanjih problemov in le 30% iz prebliskov in so rezultat posebne nadarjenosti posameznikov. Za ustvarjanje poslovnih idej, se morajo posamezniki osredotočati na ključne mentalne sposobnosti: sposobnost analiziranja, sposobnost sintetiziranja, sposobnost vrednotenja.

Tajnikar v poglavju o podjetniških priložnostih (Tajnikar, Tvegano poslovanje, 1997, str 35) ugotavlja, da je večina idej slabih in da gre pogosto zgolj za posnemanje že uresničenih. Po drugi strani si podjetniki ne vzamejo dovolj časa, da bi z dopolnjevanjem in izoblikovanjem iz slabih idej naredili dobre. Za podjetnika je zato pomembno, da se načrtno loti ustvarjanja idej in da zatem poslovno idejo ovrednoti.

Tudi Dostić trdi da je idej veliko, vendar le malo o tem kako jih uresničiti (Dostić, Menadžment malih i srednjih preduzeća, 2003)

»Priložnost definiramo kot sklop koristnih okoliščin za določen namen. Priložnost nastane v trenutku, ko vzpostavimo povezavo med obstoječim in želenim stanjem v nekem procesu. Če

se stvar izide tudi s stopnjo koristnosti in dobičkom, govorimo o podjetniški (poslovni) priložnosti« (Pšeničny et al, Podjetništvo, 2000, str 92)

Vrednotenje poslovnih priložnosti je proces, ki je včasih bolj pomemben od njihovega ustvarjanja. Vrednotenje nam da odgovore na vprašanje ali lahko ustanovimo podjetje in nas tudi odvrne od uresničevanja idej s katerimi ne bi uspeli. Bistvo vrednotenja poslovne priložnosti Tajnikar strne v treh vprašanjih:

- ali proizvod lahko proizvedemo (kakšno strojno opremo imamo, kakšne delovne prostore, delovno silo – za malo gospodarstvo je značilno, da tehnološko ne dosegajo večjih podjetij in da ne morejo ponuditi takšnih storitev kot velika podjetja;
- ali bodo kupci zanj dovolj plačali (s tem vprašanjem in ekonomiko poslovanja se najbolj natančno ukvarja poslovni načrt;
- ali lahko proizvod na preprost način predstavimo kupcem - malo podjetje pogosto ni dovolj finančno močno za obsežno promoviranje in zato mora biti ta dejavnost usmerjena k resničnim potencialnim kupcem (Tajnikar, 1997, str 42).

Na ta vprašanja se lahko odgovori le na podlagi detajlne analize, ki mora vsebovati pet temeljnih ocen:

- ocena samega proizvoda oziroma storitve;
- ocena kupcev in trga, na katerem naj bi proizvod oz. storitev prodajali;
- ocena tehnologije in organizacije proizvodnje;
- ocena upravljanja podjetja in ustrezne kadrovske zaokrožitve le-tega in
- finančna in ekonomska ocena podjetniške ideje (Pinchot v Tajnikar, 1997, str 44)

Pri ustanavljanju in vodenju podjetja je podjetniška vizija zelo pomemben dejavnik, še posebej pri dinamičnih podjetjih. Zelo pogosto za podjetja, ki propadejo trdimo, da podjetniki niso imeli vizije. Opredelevitev vizije je pomembna, ker nenehno usmerja podjetje v zeleno stanje. Ključna naloga podjetnika je, da skupno s soustanovitelji opredeli, oblikuje in uresničuje vizijo podjetja. Le skupno zasledovanje in uresničevanje vizije pripomore k povečani pripadnosti zaposlenih podjetju in viziji (Berginc v Pšeničny et al, 2000, str. 119).

V zgodovini so teoretiki v ospredje postavljali podjetnika, čeprav se zdi v zadnjih desetletjih podjetniški proces vsaj tako pomemben kot podjetnik. Če želi podjetnik ustvariti novo vrednost, ki je bistven rezultat podjetniškega delovanja, mora skozi podjetniški proces povezati sredstva in jih oplemeniti z nečim, kar bo to kombinacijo sredstev razlikovalo od drugih. V ekonomiji razumemo funkcijo dodane vrednosti v kapitalu kot delo in tehnološki napredek nekega obdobja. Vendar, pomembno je, da se tehnološkega napredka ne da neposredno izmeriti s kapitalom in delom. V sodobnih analizah se pojavlja termin intelektualni kapital kot tista razlika v dodani vrednosti, ko podjetja od prodajne cene podjetja, proizvoda ali storitev odštejejo vse merljive vložke v kapitalu in ljudeh. Zelo dober primer je primerjava med podjetji General Electrics in Microsoft: GE se uvrščal kot prvi na

lestvici ameriških podjetij z največjimi uporabljenimi finančnimi sredstvi, Microsofta sploh ni bilo med največjimi, a ga je z donosnostjo daleč prekašal. Intelektualni kapital je kategorija, ki jih bistveno razlikuje in, ki jo predstavlja znanje zaposlenih. Podjetniki in njihovi timi so največji intelektualni kapital podjetij. Druga najbolj pomembna sestavina podjetniškega procesa je podjetniška priložnost, ki je del ali rezultat delovanja podjetnika in njegovega prepoznavanja potreb okolja, ki predstavlja celoto kulturnih, socioloških, političnih in družbenih vplivov na podjetje. Sredstva, kot edino merljivo kategorijo razumemo kot podjetniku razpoložljiva lastna in tuja finančna sredstva, fizična sredstva (prostori in oprema) in delovno silo. Poslovni podjem pomeni, da podjetnik priložnost uresničuje tako, da optimalno povezuje določeno kombinacijo sredstev in s svojim ravnanjem vzpostavlja ravnovesje med sestavinami. (Pšeničny et al, 2000, str. 130).

Podjetniški proces vključuje štiri stopnje in se bistveno razlikuje od reševanja problemov v tipični menedžerski situaciji:

- 1) opredelitev in vrednotenje poslovne priložnosti;
- 2) priprava poslovnega načrta;
- 3) določitev potrebnih sredstev;
- 4) vodenje podjetja.

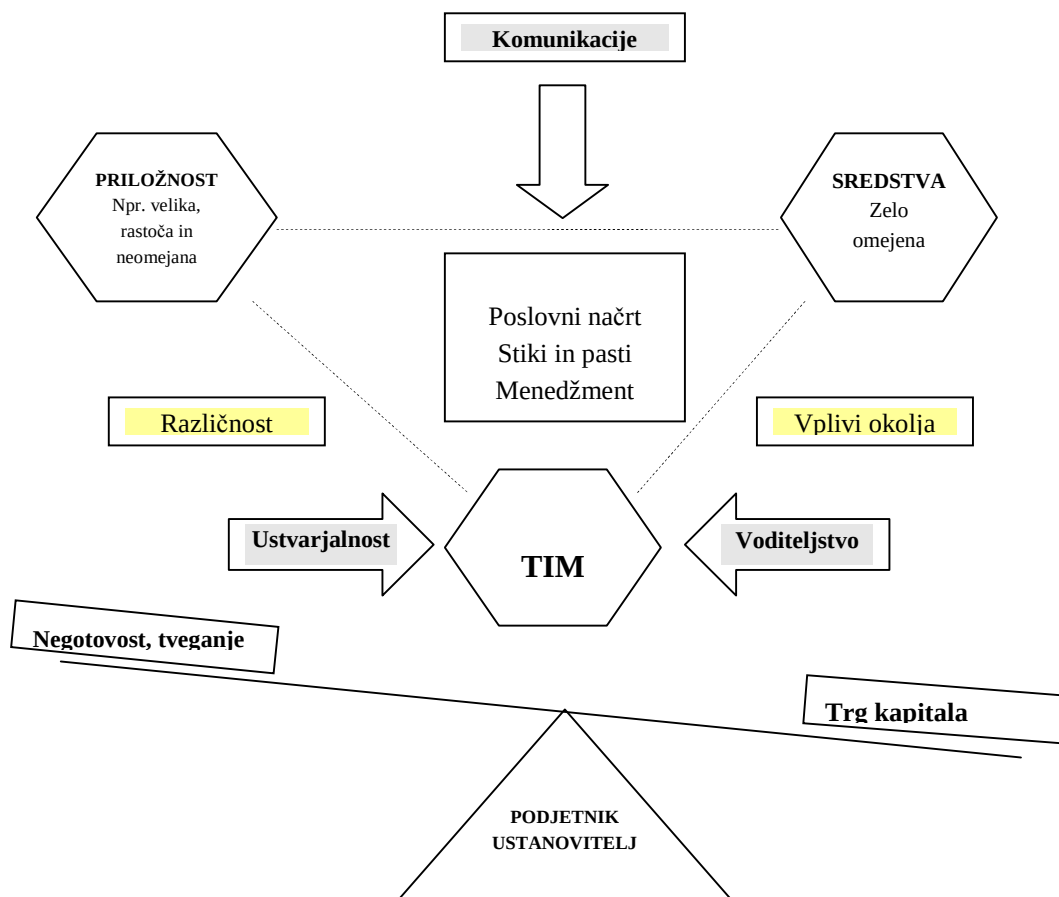
Čeprav si stopnje sledijo, mora podjetnik pogosto paralelno izvajati posamezne stopnje in nobena ne more biti končana preden podjetnik začne delati na naslednji (Stevenson, v Antončič et al, 2000, str. 54).

2.7.1. Timmonsov model

Timmons trdi, da je osnovno razmerje podjetniškega procesa razmerje med lastniki ali ustanovitelji oz. podjetniki na eni strani, podjetniško priložnostjo na drugi strani in potrebnimi sredstvi in njihovim kombiniranjem na tretji strani. Vsaka od teh treh gonilnih sil v uresničevanje podjetniškega podjema prinese določena notranja razmerja in razmerja do okolja. Novo vrednost ustvarja spreminjanje teh razmerij. Vse te sile se ujamejo (stiki in past) v nekem realnem času, ko okno priložnosti še daje možnost za uresničevanje podjema. Vendar je predvidevanje bodočega povpraševanja in bodoče ponudbe, ter časa ko bo ponudba dosegla in presegla povpraševanje bistveno. Prej ko bo vstopil na trg, večji tržni delež si bo podjetnik lahko priboril.

Ustanovitelji so po Timmonsu osnovna gonilna sila modela, dejansko najpomembnejša in povezovalna, tako pri prepoznavanju priložnosti, kot pri samem zbiranju in povezovanju potrebnih sredstev za realizacijo ideje. Če obstaja en magnet, ki pritegne podjetniški dogodek, je to priložnost. Dejanski izziv je prepoznavanje podjetniških priložnosti, ki so zakopane v hrupu in kaosu trga (Timmons, *Entrepreneurial Mind*, 1989). Zato je prepoznavanje

podjetniške priložnosti ključnega pomena za razvoj posla, ravno tako na uspeh močno vplivajo časovni okvir in celoten družbeni kontekst. Potrebna sredstva sestavljajo znanje, zaposleni in kapital v vseh oblikah. Za podjetnike je značilno dvoje: sledenje priložnosti ne glede na to kakšne vire kontrolirajo in to, da poskušajo najemati čim manj sredstev zaradi čim manjših stroškov. Ravno tako se najbolj pogosto v podjem spuščajo z minimalnim številom ljudi potrebnih za uresničitev priložnosti.



Vir: Timmons, A.J. (1999), v Pšeničny, 2000, str .131

Ustvarjanje nove vrednosti je rezultat podjetniškega procesa, a njegovo vrednotenje in pričakovanje je osnova za obnašanje vseh, ki so v proces vključeni. Podjetniški proces vključuje razmerje med ustanovitelji (lastniki), sredstvi in priložnosti za nastanek novega podjetja. Podjetniški proces je širši pojem od organizacijskega procesa, ki ga predstavlja podjetje kot organizacijska in pravna oblika, namenjena uresničevanju ekonomskih ciljev ustanoviteljev.

2.7.2. Dinamični model podjetniškega procesa

Carla Moor se je osredotočila na podjetniški proces z vidika sprožitve podjetniškega dogodka (Bygrave v Pšeničny et al, 2000, str. 133). Na odločitve oz. na sprožanje podjetniškega dogodka vplivajo različni dejavniki okolja: osebni, sociološki in podobno. Ko potencialni podjetnik dobi idejo za novi podjem, je odvisno tudi od dodatnih osebnostnih faktorjev in tudi od odpora ali podpore okolja, ali se bo podjetnik spustil v proces uresničevanja poslovne priložnosti. Obstajajo številna vprašanja na katere je potrebno pozitivno odgovoriti, če bo novo podjetje poleg začetne faze tudi raslo (podjetniške lastnosti, vizija, znanja, izkušnje...).

Omenila bom še dva druga modela proučevanja podjetniškega procesa: multidimenzionalni model Bradleya R. Johnstona, za katerega je podjetniški proces kompleksen proces, ki vpleta osebnost, okolje, organizacijo in proces razvoja podjema. Robert Ronstadt v prvi plan postavlja količinsko, kakovostno, strateško in etično-moralno oceno kako se tip podjetnika, tip podjetja in okolje ujemajo s podjetnikovo kariero, ki je glede na izkušnje lahko na začetku ali na koncu poti.

2.8. OBLIKE PODJETNIŠTVA

Danes je razširjeno splošno nerazumevanje pojma podjetništva, kjer veliko posameznikov podjetništvo enači z malim podjetništvom oz. podjetji življenjskega sloga. Za mala podjetja se trdi, da z njimi upravljajo podjetniki, za večja pa menedžerji. Vendar, za razumevanje podjetništva je nujno tudi razumevanje, da je podjetništvo slog razmišljanja, vedenja, ravnanja in življenja, ki ga lahko najdemo povsod, ne le v malih podjetjih s katerimi upravljajo lastniki, ampak tudi v večjih podjetjih kot so delniške družbe, v nepridobitnem sektorju - v kulturnih in izobraževalnih institucijah, v kmetijstvu, v javni upravi. Glede na oblike podjetništva sta najbolj uveljavljeni dve delitvi podjetij: glede na velikost in glede na dinamiko rasti.

2.8.1. Malo podjetništvo in dinamično podjetništvo: rast in velikost kot parametra delitve podjetij

Kot je že omenjeno, na splošno prepogosto enačimo podjetništvo z tako imenovanimi malimi podjetji življenjskega sloga (life style). To so podjetja, ki rastejo zgolj v obdobju svojega nastajanja in se, ko dosežejo določeno velikost, ne širijo naprej, ne iščejo novih možnosti ali konkurence, se izogibajo tveganju in so zelo pogosto odvisna od enega samega proizvoda in enega samega načina financiranja - kreditnega. Motivi za ustanavljanje takšnih podjetij niso vezani na profit, ampak na dohodek, ki bo omogočal posamezniku in njegovi družini spodobno življenje, a osredotočajo se predvsem na lokalne trge.

Dinamično podjetništvo je povezano z rastočim podjetjem, pri katerem rast v fazi nastajanja predstavlja le prehod v fazo še hitrejše rasti. Takšna podjetja iščejo nove priložnosti in konkurenco, se opirajo na nove tehnologije in mnogo bolj tvegajo. V dinamičnih podjetjih je

tipičen motiv za ustanovitev in rast posla profit in prevladuje lastnina kapitala in ne delovne sile.

Mala in srednje velika podjetja lahko razdelimo na mikro, mala in srednje velika podjetja glede na število zaposlenih, letni promet in bilanco stanja, vendar bo o tem več govora v nadaljevanju. Po Davidu Birchju lahko glede na velikost podjetja razdelimo na miške, gazele in slone. Miške so podjetja, ki se rojevajo in odmirajo vsak dan in večinoma nimajo potenciala za rast. Gazele so tista podjetja z največjim potencialom rasti, ki s svojo rastjo bistveno vplivajo na sliko in razvoj določenega gospodarstva. V primerjavi z milijoni mišk je gazel bistveno manj. Sloni so podjetja, ki so dosegla določeno velikost in ne rastejo več, morda celo stagnirajo, vendar še vedno veliko doprinesejo gospodarstvu določene države in morda tudi svetovnem. (Birch v Pšeničny et al, Podjetništvo 2000, str. 32).

Iz navedenega je razvidno, da so dinamična podjetja pravzaprav podjetniške gazele. V nekaj let stari raziskavi na podlagi vzorca 500 evropskih gazel, so prišli do zanimivih ugotovitev. Večino vodijo podjetniki stari med 35 in 55 let, ki jim je to dinamično podjetje drugi poskus. Večina gazel nadpovprečno veliko vlaga v izobraževanje, izvoz jim narašča, več kot polovica pa je tudi med prvimi tremi podjetji v Evropi na svojem področju. Kriterijev za uvrstitev podjetja med dinamična je več in tukaj jih bom naštevala le nekaj: dinamično podjetje ima vsaj 50% rast v petletnem proučevanem obdobju, podjetnik lastnik ima vsaj 15% osnovnega kapitala ali vsaj 5% delnic, če podjetje kotira na borzi, podjetje ni del holdinga in ima vsaj 50 zaposlenih. Vprašanje kratkoročnih kapitalskih dobičkov je zanimivo, ker za podjetja v obdobju hitre rasti ni nujno, da imajo vedno visoke kapitalske dobičke, ampak dolgoročno visoke kapitalske dobičke.

2.8.2. Tipični podjetniki / dinamični podjetniki

Tipičen podjetnik je podjetnik, ki vodi svoje prvo podjetje in se zelo pogloblja v proizvodna vprašanja in kakovost proizvodnje. Poznavanje vseh ostalih funkcij je zelo omejeno na začetna izkustvena znanja in tipičen podjetnik ve o financah, marketingu, prodaji, nabavi in kadrovanju malo ali nič. Še hujše je, da se tipični podjetnik sploh ne zaveda kakšna znanja mu manjkajo in išče zunanjo pomoč šele takrat, ko začnejo problemi ogrožati obstoj podjetja.

Dinamični podjetnik ima več izkušenj in se je do sedaj veliko naučil na svojih in tujih napakah. Ni usmerjen le v proizvodnjo, ampak na posel in profit. O proizvodnih funkcijah sicer ve manj kot tipični podjetnik, vendar ima ključna znanja o vseh ostalih funkcijah v podjetju, ki mu omogočajo da veliko bolj učinkovito organizira in vodi te funkcije. Še več, on se zaveda tudi kje so meje njegovega znanja in sposobnosti ter bo, če je potrebno veliko prej poiskal zunanjo strokovno pomoč. Pomanjkljivosti v svojem znanju pravočasno poskuša odpraviti z ustreznim oblikovanjem menedžerskega tima. Dinamični podjetniki se obkrožajo z zelo močnimi menedžerskimi timi. Na zunanje izzive se odzivajo s kreativnim in izvirnim pristopom. So odločni, marljivi in veliki entuziasti. Žene jih želja po uspehu in dobičkih,

vendar s sprejemanjem predvidenega tveganja. Na podlagi dotedanjih izkušenj so zmožni napovedovati trende v prihodnosti. (Tajnikar, 1997, str. 29-31).

2.8.3. Notranje podjetništvo

»Notranje podjetništvo je sistematična poslovna oblika podjetij, s katero poskušajo le-ta spodbujati nastajanje podjetniških idej med zaposlenimi v podjetju, odkrivati in selekcionirati podjetniške ideje, organizirati okrog njih podjetniške skupine, jim pomagati pri uresničevanju idej, ter ustanavljati in ukinjati podjetja v različnih organizacijskih in lastniških oblikah znotraj matičnega podjetja« (Pšeničny et al, 2000, str 162).

Notranje podjetništvo se je kot oblika podjetništva začelo razvijati v 80ih letih prejšnjega stoletja v ZDA in splošno predstavlja proces ustvarjanja novih podjetniških priložnosti ali profitnih centrov, s ciljem oblikovanja organizacijske učinkovitosti in pridobivanja konkurenčnih prednosti podjetja. Moje zanimanje za podjetništvo v bistvu izvira iz večletnih izkušenj v delu multinacionalke, ki je deloval po principih notranjega podjetništva in je temeljil na proizvodni, tržni poti in klimi, ki so se bistveno razlikovali od podjetja kot celote. Divizija, ki je delovala kot profitni center, je imela ločeno tudi finančno in marketinško funkcijo, kot tudi funkcijo vzdrževanja opreme. Notranji podjetnik, oz. vodja tima ali oddelka je vizionar, ki skrbi za svoje proizvode in zato uporablja vire, ki so na voljo znotraj podjetja. Po drugi strani se v takšnih timih zelo pogosto vsi člani obnašajo podjetniško in je za njih značilen participativni slog vodenja. Veliko število mednarodnih podjetij ceni in razvija notranje podjetništvo kot vir inovacij in dejavnik rasti podjetja.

Zakaj je notranje podjetništvo zanimivo za velika podjetja? Top menedžerji ugotavljajo da velika podjetja težko sledijo spremembam v makrookolju in na trgih, ki se spreminjajo veliko hitreje kot korporativna birokracija. Notranje podjetništvo zato ponuja podjetju priložnost, da se prilagodi dinamičnemu, sovražnemu in heterogenemu okolju, s katerim se soočajo sodobna podjetja. Rast v podjetju, kjer se razpršitev vpeljuje skozi prevzeme je veliko bolj tvegana, kot rast, kjer razpršitev uvajamo skozi notranje podjetništvo. Ravno tako kot dinamično podjetništvo lahko ustvarja popolnoma nove industrije, ga lahko tudi notranje podjetništvo.

Oba, notranji podjetnik in podjetnik iščeta neko vrsto neodvisnosti in svobode in razmišljata dolgoročno. Čeprav notranji podjetniki uživajo podporo svoje korporacije, morajo njeno organizacijo in vrednote le-te upoštevati pri svojem delovanju. Ne le, da svoj produkt ali storitev prodajajo na trgu, oni morajo svoje ideje prvo prodati svoji korporaciji in jih pogosto obremenjuje togost in birokracija podjetja. Vendar, v primerjavi s podjetniki, so notranji podjetniki veliko bolj zaščiteni, ker imajo na voljo vire in podporo sistema za uresničevanje svojih projektov. Tveganje, ki ga prevzame podjetnik je bistveno večje od tveganja, ki ga prevzema notranji podjetnik. Lastniki korporacij pogosto zaradi togosti in možnosti tveganja ne podpirajo notranjih podjetnikov in jih zato le-ti zapuščajo z vrednimi, redkimi,

nezamenljivimi viri, ki se jih ne da posnemati (Dollinger, Entrepreneurship, 1995, str. 366 - 369)

2.8.4. Družinsko podjetništvo

Družinsko podjetje, v katerem delajo samo člani družine, je v glavnem primerno za mala podjetja. Če pa ta podjetja zrastejo, družinski člani zasedajo glavne menedžerske funkcije, vendar postaja struktura ljudi, ki vplivajo na podjetje bolj komplicirana in vključuje tudi družinske člane, ki niso lastniki, ali družinske člane, ki sploh niso zaposleni v podjetju, poleg možnih zunanjih vlagateljev ali vlagateljev, ki so tudi zaposleni.

Definicije družinskega podjetja so različne:

»Podjetje, ki ga v praksi kontrolirajo člani ene same družine« (Barry v Glas, Pšeničny, 2000, str. 150). Družinsko podjetje je tisto pri katerem na odločitve glede lastništva in vodenja vplivajo družinski odnosi. (Dyer v Glas, Pšeničny, 2000, str. 150)

Podjetje, v katerem imajo člani družine večinski delež. (Lansberg, Perrow, Rogolsky, v Glas, Pšeničny, 2000, str. 150) itn.

Vendar imajo družinska podjetja imajo poleg prednosti tudi vrsto pomanjkljivosti, ker poleg lastništva in upravljanja, ki sta bolj ali manj racionalni kategoriji, obstaja tudi del iracionalnega, najbolj pogost prav pri družinskih podjetjih: sistem temelji na čustvenih osnovah, močni pripadnosti družinskim vrednotam in tradiciji, kot tudi močnem odporu do sprememb. Za družinska podjetja predstavlja veliki problem prenos upravljanja ali lastništva na naslednje generacije. Za podjetnike je najbolj naravno, da iščejo naslednike med svojimi sinovi in hčerami, čeprav raziskave trdijo, da komaj tretjina podjetij preživi zamenjavo generacij in šele ena desetina je uspešna, če podjetje pride v roke tretje generacije. Družinska podjetja so zelo ranljiva, ker na upravljanje vplivajo čustva, pomembno pa je še vprašanje pravičnosti pri nagrajevanju in izobraževanju, a pomembno je izpostaviti tudi tekmovalnost, ki se pojavlja med generacijami (ponavadi očetje in sinovi) in tudi v isti generaciji (med brati in sestrami).

Prednosti:

- predanost poslu in družini
- veliko znanje
- fleksibilnost v času, delu in denarju
- dolgoročno razmišljanje
- stabilna kultura
- hitro sprejemanje odločitev
- zanesljivost in ponos

Slabosti:

- rigidnost (togost)
- poslovni izzivi
- modernizacija zastarelih metod vodenja
- upravljanje prehoda
- pridobivanje kapitala
- nasledstvo
- vodstvo (leadership) in legitimnost

Ustanovitev lastnega podjetja predstavlja priložnost za vse ambiciozne in neodvisne ženske, ki ne morejo razvijati menedžersko kariero zaradi različnih subjektivnih in objektivnih razlogov (Glas, Drnovšek, 2001). Med ostalimi oblikami podjetništva bi omenila še podjetništvo na domu in delo na daljavo, kot tudi elektronsko podjetništvo, kot eden najbolj sodobnih trendov v podjetništvu.

2.9. MALO IN SREDNJE PODJETJE V TRANZICIJI

Tranzicija se definira kot »zamenjava enega ekonomskega sistema z drugim« ali zamenjava centralno planiranega socialističnega ekonomskega sistema s tržno ekonomijo. Blanchard zagovarja trditev, da so nujni pogoji za sistematsko spremembo in tranzicijo zgodnja, hitra in masovna privatizacija, deregulacija cen, prosta trgovina, konvertibilnost valute in makroekonomske stabilizacijske politike. (Blanchard v Ateljević, 2004, str. 243). Pristop in hitrost uvajanja se razlikujeta od države do države in le-te imajo različne rezultate, ker na proces tranzicije vpliva velikost države, politična struktura in zgodovinski kontekst (Stiglitz v Ateljević, 2004, str. 243).

2.9.1. Definiranje podjetništva v tranziciji

Če se vrnemo na teorijo in definicije podjetništva ugotavljamo, da je definiranje gospodarskih reform precej odvisno od tega katero definicijo bomo sprejeli kot najbolj ustrezno: če je podjetništvo predvsem prevzemanje tveganja, potem se bo vlada odločila, da bo prioriteta vzpostavljanje javnih skladov tveganega kapitala. Čeprav se nam lahko očita preveč poenostavljena delitev, lahko definicije podjetništva razdelimo v štiri skupine: 1) v kateri Schumpeter zagovarja idejo podjetnika kot inovatorja, ki inovira iz stanja ravnovesja in ustvarja neravnovesje; 2) v kateri Cantillon poudarja pomen prevzemanja tveganja, 3) s katero Kirzner trdi, da podjetnik s svojim delovanjem pripelje do ravnovesja in 4) najbolj razširjena tudi med tistimi, ki niso teoretiki: podjetništvo je ustanovitev in vodenje podjetja. Vsaka od naštetih tradicionalnih definicij ima svoje pomanjkljivosti – Schumpeter pušča premalo prostora za inovacije kot so izboljšave in prilagajanje starejših tehnologij kontekstu države; njegova nujnost ravnovesja v gospodarstvu kot pogoj za podjetništvo, z nenehnimi spremembami ne bi mogla biti upoštevana; Cantillonovo poudarjanje tveganja zanemarja pomembno komponento podjetništva kot je pozornost pri zaznavanju priložnosti iz okolja... Peter Drucker vidi podjetnika kot nekoga, ki nenehno išče spremembe in na njih odgovarja, a Pinchot prvi uvaja termin notranjega podjetništva. Širšo definicijo ponujata avtorja Jones in Sakong, po katerih je podjetništvo mobiliziranje virov s katerimi se odgovori na tržno povpraševanje, na katero ni še nihče odgovoril. Stevenson kombinira inovativno in menedžersko funkcijo, s tem, da je za njega podjetništvo proces kreiranja vrednosti z izrabo edinstvenega paketa virov, s katerim bo priložnost izkoriščena (Laura d' Andrea Tyson et al, Promoting Entrepreneurship in Eastern Europe, 1994).

Vse te definicije sem povzela, ker sta Laura d' Andrea Tyson in Tea Petrin prišli do zanimivih ugotovitev glede definiranja podjetništva v Vzhodni Evropi oz. v tranzicijskih državah. Za prilagajanje vzhodnoevropskemu kontekstu je zelo pomembno vedeti, da so podjetniške veščine nujne za dokončanje uspešnega prehoda v tržno ekonomijo. Za ta gospodarstva so značilni nepopolni trgi in strukturno neravnotežje, zaradi katerih bodo podjetniki potrebovali veščine zapolnjevanja vrzeli na trgih. Avtorici sta identificirali tri pomembne naloge podjetnikov v tranziciji:

1. Podjetniški timi so potrebni zaradi privatizacije in preoblikovanja državnih podjetij. Desetletja načrtnega delovanja niso ustvarila zadostne specializiranosti v industriji, ampak so omogočala obstoj ogromnih podjetij, s prevelikim številom produktov (polizdelkov) v premajhnih količinah in z zastarelo tehnologijo. Podjetniki se zato nahajajo pred ogromnim številom nalog: vzpostavljanje manjših podjetij iz velikih, zmanjšanje prevelike razpršenosti produktov, ali po drugi strani izvajanje interne reorganizacije poslov, krčenje srednjega menedžmenta, izboljšanje menedžerskih veščin, uvajanje upravljanja s kakovostjo in na splošno ustvarjanje bolj inovativnega vzdušja.
2. Od podjetnikov se pričakuje vzpostavljanje novih, modernih, malih podjetij, ki bodo zapolnila »socialistično črno luknjo«. Ta termin sta uvedla A.Vahčič in T.Petrin že leta 1986, pri primerjavi jugoslovanskega in švedskega gospodarstva, kjer sta v strukturi gospodarstva ugotovila ogromno pomanjkanje podjetij v velikosti med 25 in 200 zaposlenih. Slika ponazarja stanje v večini vzhodnoevropskih držav v katerih so bila državna podjetja prevelika z namenom izkoriščanja ekonomije obsega in enostavno niso dovolila razvoja malih podjetij. Celo v panogah za katere bi bilo malo podjetje veliko bolj primerno, so se podjetja razvila v velika.
3. Podjetniki morajo vzpostaviti drugačno industrijsko strukturo v vzhodnoevropskih državah in premakniti fokus z zastarele industrije na razvoj elektronike, moderne kemične industrije, bančništva, finančnih in poslovnih storitev in glede na časovni zamik bi dodala še informacijsko tehnologijo in telekomunikacije.

Masovna izkrivljenost strukture gospodarstev v regiji ponuja podjetnikom številne možnosti: lahko prestrukturirajo velika podjetja od znotraj, lahko se izkažejo kot notranji podjetniki s t.i. spin offi, lahko ustanavljajo nova mala podjetja, ki bodo pokrila popolnoma nove sektorje, skratka, socialistično črno luknjo lahko zapolnjujejo z obeh koncev. Najbolj pogoste strategije za preoblikovanje podjetij so preusmerjanje na nove trge, oživljanje obstoječih podjetij, ali poslovni preobrati (Pučko, 1994). Od prej naštetih definicij vzhodno-evropskim državam najbolj ustreza definicija podjetništva Jonesa in Sakonga. Zaradi večjega števila velikih podjetij mora definicija podjetništva v Vzhodni Evropi vključiti tudi notranje podjetništvo pred in po privatizaciji, a poleg prevzemanja tveganja, vloge Schumpeterjevega inovatorja, morajo v Vzhodni Evropi podjetniki igrati tudi vlogo dopolnjevalcev tržišča.

Bistvena ugotovitev je, da mora podjetništvo v vzhodnoevropskih državah obsegati poglavitne funkcije podjetništva: prevzemanje tveganja, identificiranje in izrabo tržnih niš, tehnološke in organizacijske inovacije in dopolnjevanje na trgu, ki se prakticira v državnem in privatnem sektorju (Laura d 'Andrea et al, 1994, 170-171).

2.9.2. Vzroki podjetništva

Znanstveniki so pri raziskavah vzrokov podjetništva poskušali več ali manj odgovarjati na naslednja vprašanja: ali določene kulture bolj spodbujajo podjetništvo kot druge, koliko so podjetniške poteze prirojene, do katere mere se podjetniške veščine lahko naučijo? Antropologi so v svojih raziskavah dokazali, da obstajajo določene razlike pri različnih kulturah, ki se vežejo na vrednotenje pojma tveganja, individualizma in orientiranosti k profitu. Druga šola, ki so jo zastopali psihologi, je ravno tako dokazala, da imajo podjetniki specifične lastnosti, ki jih usmerjajo k ustanavljanju in vodenju podjetij. Tretje raziskave so bile osredotočene na usposabljanje kot eden od vzrokov podjetništva, po katerih se podjetniške zmožnosti ustvarjajo z dobrimi menedžerskimi praksami in so zato naučene in ne prirojene, ali privzgojene z določeno kulturo. Do takrat so bili raziskovalci, ki so izpostavljali pomen vloge državnih politik pri razvoju podjetništva, redki. Pa vendarle je najmanj, kar potrebujejo podjetniki produktiven, do podjetništva pozitivno orientiran stabilen sistem lastniških pravic in nekaj svobode pri delovanju v ekonomski sferi. Tudi Ateljević v svojem članku »Entrepreneurship and SMEs« iz leta 2004 poudarja, da ne glede na to, da so v zadnjih letih neke države naredile pomembne korake proti tržnem gospodarstvu, se je v drugih, zaradi ekonomskih pogojev, ki niso spodbujajoči in pomanjkanja ustrezne institucionalne infrastrukture, proces prehoda prestavil ali upočasnil (Ateljević, 2004, str. 243).

D' Andrea se strinja, da so določene lastnosti, ki lahko doprinesejo razvoju podjetništva prirojene ali privzgojene z določeno kulturo, vendar poudarja, da so državne politike pomembne zato ker:

- se določenih vidikov podjetništva, kot so menedžerske prakse, lahko naučimo;
- je učinkovitost podjetniškega talenta v določeni meri odvisna od tega, če so drugi ekonomski vložki na razpolago;
- se celo podjetniška nagnjenost »zero-sum« dejavnostim (podkupovanje), lahko preusmeri na »pozitive-sum« dejavnosti (novi izvozni proizvodi).

2.9.3. Viri podjetništva v Vzhodni Evropi

Zelo pomembno vprašanje, ki se odpira v kontekstu Vzhodne Evrope, kar lahko splošno apliciramo tudi na BiH, je vprašanje kje iskati podjetniške veščine. Podjetništvo se pogosto enači z malimi podjetniki in privatnimi podjetji, kjer so lastniki včasih »heroji«. Vendar obstaja več razlogov za dvome, da bo privatni sektor malih podjetij proizvajal največ

talentiranih in usposobljenih podjetnikov potrebnih za prehod v tržno gospodarstvo. Prva težava je v tem, da mala podjetja ne rastejo dovolj hitro, da bi lahko kompenzirala probleme državnih podjetij. Drugo, tudi, če bodo hitro rasla, je to še vedno premajhen prispevek gospodarstvu tranzicijskih držav v celoti.

Pomanjkanje menedžerskih veščin in podjetniškega ravnanja so tudi na zahodu značilnost malih podjetij: mala podjetja so orientirana na domače trge, redko širijo posle in pogosto delujejo kot podizvajalci velikih podjetij. Večina si sploh ne želi rasti. S takšno odvisnostjo od lokalnih trgov ali enega samega produkta bodo težko akumulirala znanja potrebna za upravljanje z modernimi kompleksnimi organizacijami, ki potrebujejo ne le izkušenega podjetnika vodjo, ampak tudi celotne usposobljene time in strategijo. Mala podjetja morda lahko zaradi fleksibilnosti tekmujejo s starimi državnimi podjetji, vendar pogosto težko tekmujejo s tujimi podjetji iz tržnih gospodarstev. Tukaj je pomembno poudariti, da morajo vlade poiskati uspešne podjetnike, ki bodo mobilizirali inženirje in menedžerje za preoblikovanje državnih podjetij.

Preobrati bodo pogosto potrebovali tudi tujo ekspertizo, uvajanje inovativnih metod in proizvodov, uvajanje sistemov kakovosti, ker mali podjetniki ne bodo zmogli bremena tranzicije nositi sami. Slovenija in Madžarska sta imeli določeno prednost pred drugimi tranzicijskimi državami, ker sta že prej delovali v nepopolnem tržnem okolju oz. sta imeli določeno samostojnost pri proizvodnji in oblikovanju cen (Laura d 'Andrea et al, 1994, str. 172-173).

Danes imajo avtorji različna razumevanja procesa prehoda, vendar se vsi strinjajo, da tranzicijski proces obsega tri pomembne elemente: makroekonomsko stabilizacijo, mikroekonomsko liberalizacijo in institucionalno prestrukturiranje. Makroekonomska stabilizacija obsega restriktivno monetarno, fiskalno, ter dohodkovno politiko. Mikroekonomska liberalizacija predstavlja spremembe v pravnem okviru ter deregulaciji gospodarstva. Temeljno institucionalno prestrukturiranje zajema finančni sektor, preoblikovanje podjetij, privatizacijo, reorganizacijo državne uprave in ustvarjanje novih ekonomskih, političnih in socialnih institucij. Od vsega naštetega, je najtežje udejaniti izgradnjo institucionalnega okvira, ki tudi traja največ časa. Politike za promoviranje podjetništva v tranzicijskih državah lahko razdelimo na dve skupini: širše makroekonomske ukrepe in lastniške pravice in politike, ki imajo za cilj razvoj in kanaliziranje podjetniških talentov.

2.9.4. Temeljne politike: makroekonomska stabilnost in lastniške pravice

Temelj uspešnega prehoda v tržno gospodarstvo so makroekonomski ukrepi kot je kontrola inflacije in konvertibilna valuta, ki zmanjšujejo tveganja za bodoče prihodke in osredotočajo podjetnika na rast ter deregulacija cen. Takšni programi so lahko zelo dragi, vendar so rezultati lahko »dramatični«. V Sloveniji je na primer inflacija v obdobju od leta 1989 - 1992 padla s 1240% na 25%! Drugi temelj je stabilen sistem z dobro definiranimi lastniškimi

pravicami. V tranzicijskih državah je izredno kritično obdobje, ko se še ne ve točno kdo je lastnik česa, na kakšen način to lahko uporablja in pod kakšnimi pogoji se mu lastništvo lahko odvzame. Natančno določeni lastniški odnosi lahko pozitivno vplivajo na razvoj podjetništva, ker takrat podjetniki lažje prevzemajo prihodnja tveganja. Drugače se gospodarstvo zelo pogosto osredotoča na kratkoročne projekte, ki zahtevajo malo fiksnega kapitala in gospodarstvo ne bazira na proizvodnji, ampak na menjavi.

Nedokončana pravna reforma (o tem bo govora v naslednjem poglavju) in gospodarstvo, ki ne temelji na proizvodnji, je past v kateri se trenutno nahaja BiH: najbolj razvita sektorja sta trgovina in storitve. Avtorica ne zagovarja razprodajo gospodarstva, ampak ustvarjanje pogojev, kjer bodo podjetniki lahko investirali brez strahu pred nekdanjimi lastniki in, kjer bo razvit pravni sistem omogočal razreševanje sporov v zvezi z lastnino. Masovna privatizacija s certifikati ima lahko za posledico zelo resno težavo: pasivno vodstvo starih sistemov se zamenja z novimi, ravno tako pasivnimi lastniki. Zato masovna privatizacija ne rešuje problema države kot lastnika: lastniki posameznih podjetij postanejo vsi in nihče. Decentralizirana privatizacija skozi odkup menedžerjev in delavcev ali preoblikovanje v delniške družbe je veliko boljša pot, ker odpira vrata aktivnim lastnikom. (Laura D' Andrea et al, Promoting Entrepreneurship in Eastern Europe, 1994, str. 174-176)

2.9.5. Politike in programi usmerjeni specifično na razvoj podjetništva

Čeprav BiH še ni sprejela načrt strategije razvoja malih podjetij, bo organiziran pristop s strategijo in definirano politiko nujno potreben za prihodnost. Tudi tukaj, kot v drugih tranzicijskih državah, ki so to pot že prehodile in pridobile dragocene izkušnje, s katerimi si v BiH lahko pomagamo, je podjetništvo desetletja ovirano z okoljem neprijaznim do podjetnikov in specifično strukturo lastnine. V socializmu so načrtovalci cenili le inovacijski talent kot eden od podjetniških talentov, dokler je industrializacija bila videna kot imperativ, inženirji in tehniki kot agenti sprememb. Kaj lahko država v tranziciji naredi za promocijo podjetništva:

1. Preusmeri podjetništvo v legalne in produktivne sektorje gospodarstva. Eden od največjih izzivov načrtovalcev ekonomske politike v tranzicijskih državah je ustvarjanje takšnih struktur, ki usmerjajo podjetništvo v produktivno uporabo podjetniških talentov na formalnem trgu. Vpliv na podjetnike, ki delujejo na sivem trgu, je veliko bolj poceni kot vzgoja novih.
2. Poveča število podjetnikov tako, da išče podjetniške talente tudi v državnih službah, akademskih sferah in drugih sektorjih in prepozna podjetništvo tudi v notranje-podjetniških oblikah. Kot zelo uspešno kombinacijo privatne, akademske in državne iniciative se navaja primer Gea Collegea, ki je ustanovljen kot prva slovenska visoka šola za podjetništvo. Pomembno je poudariti, da so mediji na začetku tranzicije zelo

nenaklonjeni podjetništvu in z zelo veliko publiciteto spremljajo negativne primere.² Ravno tako se mora vlada nujno odzvati na dominiranje podjetnikov, ki so do bogastva prišli na sumljive načine.

3. Razvije trg za druge vloške potrebne za uspešnost podjetništva, kar pomeni, da poleg talenta podjetniki za uspeh potrebujejo tudi: razpoložljiv kapital, menedžerske veščine, informacije, posebej o trgih, tehnologijo, zemljišče in stavbe (kot prostor in zavarovanje), komunikacijsko in transportno infrastrukturo, usposobljeno delovno silo. V BiH, če smo iskreni, vsega naštetega primanjkuje bolj kot v večini vzhodnoevropskih držav. Prvi razlog je socialistična preteklost, a drugi enako pomemben je vojna, ki je državo dobesedno paralizirala, ustavila v določeni točki in veliko tega tudi uničila.

Če želi odgovoriti na vse našete zahteve, ki vplivajo na podjetniško dejavnost, se mora vlada osredotočati na naslednje:

- zagotoviti semenski kapital in tvegani kapital za bolj rizične podjeme
- zagotoviti financiranje osnovnega kapitala za vse vrste podjetij
- revidirati davčne iniciative za novoustanovljena podjetja
- zaščititi intelektualno lastnino
- utrjevati podjetništvo preko podjetniških izobraževalnih programov
- razviti mentorstvo nad podjetniki začetniki podjetnikov začetnikov
- ustanoviti agencije, ki se bodo ukvarjale le z razvojem podjetništva
- zbirati podatke in izvajati analize potrebne za oblikovanje politik
- nagraditi posebne podjetniške dosežke

Pomoč mednarodnih institucij je zelo dobrodošla v vseh tranzicijskih državah, a v BiH je ta pomoč vitalnega pomena za obstoj države in gospodarstva.

4. Poveča učinkovitost podjetnikov. Za tranzicijske države je značilna velika vrzel med registriranimi in aktivnimi podjetji. Raziskave kažejo, da več kot 70% podjetnikov ne uspe, ne zaradi pomanjkanja kapitala ali poslov, ampak zaradi pomanjkljivih znanj iz menedžmenta in prepoznega iskanja zunanje pomoči. Svetovanje lahko bistveno izboljša preživetje podjetij. Produktno orientirano, z industrijsko orientirano strategijo, partnerstvo med lokalnimi univerzami, vlado in privatnim sektorjem lahko bistveno izboljša učinkovitost vpletenih podjetij (Meeder in Vahčič v D' Andrea Tyson et al, 1994, str. 179).
5. Vlada lahko poveča zahteve po podjetništvu, kar naredi z olajšanjem in spodbujanjem dostopov do tujih, ampak skozi infrastrukturne naložbe tudi do lokalnih trgov.

² Tudi BiH je dober primer za to trditev, tako so npr. predsem zaradi negativnega odnosa na FTVju uvedli Business magazin – »Pozitiv«.

Ne glede na obsežnost priporočil, si vlade tranzicijskih držav ne morejo dovoliti izvajanja makroekonomskih reform brez osredotočanja na mikroekonomske politike. Ustvarjalci vladnih politik ne smejo zanemarjati podjetniških vzgibov v ostalih sektorjih, ne le privatnem in se morajo zavedati, da potrebujejo nove strategije v procesih, produktih in tudi upravljanju tiste, ki so orientirani na priložnost - skratka, podjetnike (Laura d 'Andrea et al, 1994, str. 176 - 180).

Značilnost procesa tranzicije je padec družbenega proizvoda, ki je najbolj prišel do izraza v državah CIS. Proces okrevanja je imel v različnih državah različno hitrost in tudi ta je bil v državah CIS dolgoročnejši, v povprečju 6,5 let. V Gruziji je družbeni proizvod padel za neverjetnih 80%. (Plesec, Vpliv malih in srednjih podjetij na gospodarsko rast, 2004). Tudi v BiH je bil padec družbenega proizvoda zelo visok, vendar je težko določiti koliko je na padec vplivala vojna in kako bi se gospodarstvo razvijalo, če vojne ne bi bilo. Dejstvo je, da je BiH še pred vojno začutila padec GDPja in tudi da po vojni raste, čeprav je zelo zelo daleč od evropskih standardov. Proces okrevanja v BiH traja že desetletje in bo zagotovo trajal vsaj še enkrat toliko.

Tudi krčenje industrijskega sektorja je bilo opazno v vseh tranzicijskih državah, v nekaterih celo na 30% deleža celotnega gospodarstva. Začetek prehoda spremlja tudi spontano ustanavljanje malih podjetij in rast izvoza. Zelo pomemben dejavnik so neposredne tuje naložbe, ki kažejo ne le na priliv novih tehnologij in znanj, ampak tudi določeno zaupanje v stopnjo stabilnosti tranzicijske države. Samo v letih 1996 -1999 je v države CSB priteklo okoli 70 milijard dolarjev direktnih investicij. Menim, da je izredno povečanje neposrednih naložb v BiH v letu 2004 bistvenega pomena za njen razvoj zaradi obeh prej naštetih razlogov. Z neposrednimi tujimi naložbami se država lažje vključuje v mednarodne finančne tokove, prilagaja sodobnim standardom tržnega gospodarstva, komunicira s tujimi trgi, razprši trgovino in investicije na več držav, izvaža znanje in blagovne znamke in ne le poceni delovno silo (Hojker, 2001).

Jedro tranzicijskega procesa predstavlja privatizacija, preoblikovanje starih in ustanavljanje novih podjetij. Po Klausu je privatizacija temeljni steber strategije reform v tranzicijskih zemljah in on zagovarja stališče, da morajo biti državna podjetja hitro privatizirana, brez nujnega maksimiranja višine prodajnih cen za državo (Klaus v Ateljević, 2004, str. 243). Glede na to, da se v državah CSB opaža hitra gospodarska rast, a privatizacijski proces poteka počasi, lahko sklepamo, da gospodarsko rast poganjajo novoustanovljena podjetja. (Svetovna banka, 2002, str. 25)

Za države na prehodu je ravno tako značilen pojav revščine, ki je bila veliko večja kot so jo na začetku tranzicijskih procesov napovedovali. Celo na Poljskem, ki je ena od uspešnejših tranzicijskih držav, je bila revščina leta 1998 večja kot 1991. V letu 1998 je imel vsak 20. prebivalec tranzicijskih držav dohodek manjši od enega dolarja, v primerjavi z desetletjem poprej, ko je en dolar na dan imel na razpolago vsak šestdeseti. Pomembno je poudariti tudi

to, da revščina ni bila povzročena le s padcem družbenega proizvoda, ampak tudi z drugačno razdelitvijo dohodka. (Svetovna banka, 2002, str. 26)

Po novejših raziskavah EBRDa, 11 milijonov MSPjev v 27 državah tranzicije zaposluje več kot 55 milijonov ljudi. Razvoj MSP in podjetništvo sta ključna dejavnika procesa družbenih in gospodarskih sprememb v procesu tranzicije (Smallbone and Welter v Ateljević, 2004, str. 243).

3. PODJETNIŠTVO V BOSNI IN HERCEGOVINI

3.1. BOSNA IN HERCEGOVINA – 10 LET PO KONČANI VOJNI

Včasih se zdi, kot, da so kakršnekoli raziskave v državi, ki že 15 let nima niti statističnih podatkov o številu prebivalcev brez smisla. Leta 1991 je v Bosni in Hercegovini živelo 4,4 mio prebivalcev. Ko je 1. marca 1992 razglašena neodvisnost, so se začeli spopadi na večjem delu ozemlja BiH, kar je povzročilo ogromne izgube: v vojni je umrlo okoli 100.000 ljudi, industrijski obrati so bili uničeni, pred vojno delujoče poslovne vezi so bile pretrgane, GDP se je drastično zmanjšal. M. Bašić ocenjuje, da so direktne in indirektne posledice vojne v BiH povzročile za 90 milijard USD neposredne škode bosanski državi, (Bašić, Ekonomija BiH, 2005, str. 24). Z Daytonskim sporazumom je dosežen mir po skoraj štiriletni brutalni vojni, ki je državo razdelil na dve entiteti Federacijo, Republiko Srpsko in Brčko distrikt, območje s posebnim statusom. Federacijo sestavlja 10 kantonov in 79 občin: 1. Unsko - sanski, 2. Posavski, 3. Tuzlanski, 4. Zeniško - dobojski, 5. Bosansko - podrinski, 6. Srednjobosanski, 7. Hercegovačkoneretvanski, 8. Zapadnohercegovski, 9. Kanton Sarajevo, 10. Hercegbosanski. Republiko Srpsko sestavlja pet regij: 1. Banja Luka, 2. Doboj, 3. Bijeljina, 4. Sarajevsko-romanijska, 5. Trebinje, ki so naprej razdeljene na 64 občin (Vir: Bilten Agencije za statistiko BiH, 2004).

Bosna in Hercegovina je država, ki ima v letu 2005 12 km avtoceste, kjer je televizijski program šele leta 2004 začel s predvajanjem na državni ravni (BHT), kjer se na območju Federacije BiH nahajata dve šoli pod eno streho – za hrvaške in bošnjaške otroke... Po podpisu Daytonskega sporazuma je bila Bosna in Hercegovina na nek način kot ponesrečenec priklopljena na aparate mednarodne pomoči. Vendar od konca vojne je minilo 10 let in BiH se poskuša s pomočjo mednarodne skupnosti, ki zdaj ponuja več kreditov kot donacij, privatizacijo, neposrednimi tujimi naložbami in tudi lastnimi podjetniškimi močmi približati Evropi oz Evropski skupnosti. Bosansko gospodarstvo je pred vojno temeljilo na železarstvu, strojni industriji, proizvodnji tekstila, usnja, kemični industriji. Večina industrijskih obratov je bila med vojno uničena.

Zelo komplicirana oblika državno-pravne ureditve s katero upravlja tričlansko predsedstvo (predsedniki se izmenjujejo vsakih 8 mesecev), s 139 ministri na različnih ravneh, BiH stane, po nekaterih ocenah tudi okoli 60 % GDPja. (Herzberg Benjamin, Investment Climate Reform, OHR, 2003, str. 4). Zdi se, da se BiH zelo težko uvršča v kakšne skupine tranzicijskih držav iz več razlogov: še pred vojno je bila ena od manj razvitih jugoslovanskih republik, a zaradi vojne se je njena začetna pozicija za dohitevanje evropskih trendov in vstopa v Evropsko unijo prestavila, ekonomsko in politično gledano, na veliko slabši položaj. Nekajletna zamuda povzročena z začetkom obnavljanja infrastrukture in industrije, mir, ki ga v Bosni še vedno ne jemljemo kot nekaj samoumevnega, zelo komplicirana in draga državna struktura, ki mora vedno odražati interese vseh narodov BiH, družba v kateri v političnih (in

vseh ostalih sferah) še vedno deluje „po ključu“ in država, ki se je pomena razvoja malih in srednjih podjetij šele začela zavedati, dajejo občutek, da s sociološko-političnega vidika, pogoji za razvoj podjetništva niso ravno izpolnjeni.

Kompliciran državni aparat, kjer ste pred nekaj leti samo za registracijo podjetja potrebovali po nekaterih ocenah okoli 70 in drugih okoli 90 dni – po mojih lastnih izkušnjah iz leta 2002 tudi 120, kar je odvisno od tega kdo ureja registracijo in zastopa interese podjetja in tudi koga imate kot sogovornika na drugi strani, a predstavlja pravne oz državne institucije, odvrača podjetnike od formalnega podjetništva. V primeru, da ste želeli poslovati tudi v drugi entiteti, ste morali odpreti vsaj podružnico, če ne popolnoma novo podjetje. Dvojnem obdavčenju v entitetah se tudi niste mogli izogniti. Benjamin Herzberg, strokovnjak, ki je kot predstavnik OHR-a (Office of the High Commissioner) oblikoval in začel implementacijo zelo odmevnega projekta podpore podjetništvu „Buldožer“ v svoji študiji (OHR, Investment Climate Reform, 2003, str 4) navaja, da morate pri postopku registracije podjetja upoštevati celo 36 različnih korakov! V primeru, da želite v eni entiteti zaposliti delavca iz druge entitete, morate upoštevati cel kup različnih procedur, podobno kot pri zaposlovanju tujcev. V letu 2005 je sprejet Zakon o registraciji podjetij, ki skrajša proceduro na 5 delovnih dni, čeprav ne vpliva na višino taks in ne določa čas za pridobivanje potrebnih dovoljenj.

EBRD v svoji strategiji za BiH, objavljeni maja 2005 navaja, da so bili najbolj pomembni izzivi za povojno BiH naslednji:

1. obnavljanje temeljne infrastrukture in storitev povezane z oskrbo z vodo, elektriko, ogrevanjem, stanovanjskimi kapacitetami in obnavljanje cest, mostov in letališč;
2. proces institucionalnega razvoja na vseh nivojih;
3. oživljanje gospodarskih dejavnosti z ustanovitvijo novih malih podjetij »iz nič« (EBRD, Strategija za BiH, 2005);

Vendar se tudi v Bosni zadeve spreminjajo. Privatizacijski proces poteka, čeprav počasi in čeprav pogosto slišimo zahteve po reviziji privatizacije. Privatizacija je beseda, ki ima v BiH negativne konotacije, ker jo večkrat povezujemo z kriminalnimi dejanji in korupcijo iz katere so posamezniki veliko iztržili. GDP se počasi povečuje od leta 1997, čeprav manj kot v povojnih letih (1995-1997) , ko je dosegal tudi 25% rast. V letu 2004 se je GDP povečal za 6% in v letu 2004 znaša 1.793 EUR po prebivalcu.

Tabela 1: GDP v BiH po prebivalcu v letih 1997-2003:

Leto	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
USD	1.037	1.189	1.259	1.200	1.263	1.466	1.852
EUR	912	1.062	1.181	1.300	1.411	1.556	1.642

Vir: Bilten Agencije BiH za statistiko, 2004

Brezposelnost po uradnih podatkih že nekaj let znaša več kot 40 % delovne sile, čeprav se je pred kratkim začelo ugibati koliko je ta številka zanesljiva in ali bi bilo bolj primerno priznati, da je brezposelnih okoli 20-25 %.

Razlika v omenjenih procentih se skriva v neformalnem sektorju, ki je v BiH zavetje za vse tiste, ki niso zmogli nenehne borbe z neusklajeno zakonodajo, ki je dopuščala tudi dvojna obdavčenja, ne glede na to, da so bile davčne stopnje že dokaj visoke, zahtevala dvojno registracijo (v obeh entitetah) v primeru, da želite poslovati v celi državi (Analiza intervencij in pomanjkljivosti MSP, USAID, 2004, str. 5). »Pomanjkanje« enotnega ekonomskega prostora se ponavlja kot »leit motive« prav v vseh raziskavah in poročilih, ki se nanašajo na BiH: z močnima dvema entitetama in slabo razvitimi organi in institucijami državne oblasti, se vam pogosto zdi, da delujete v dveh, ne pa v eni državi.

Številne banke zagotavljajo, da je kapitala za razvoj podjetništva dovolj, čeprav podjetnikov ne pritegnejo z visokimi obrestmi, ki jih po njihovih trditvah zahteva takšno rizično okolje. Lizing se kot način financiranja pojavlja šele v zadnjih letih. Podjetniki, ki se v BiH poslužujejo programov, ki podpirajo razvoj podjetij so redki. Ravno tako se ne zavedajo pomena dodatnega izobraževanja ali usposabljanja, vendar se zavedajo, da se s korupcijo lahko reši marsikateri problem. Večina od cca 60.000 bosanskih podjetij so mala podjetja, a dinamično podjetništvo je bolj izjema kot pravilo. Podjetja se ustanavljajo večinoma zaradi preživetja in kot način samozaposlovanja, le majhno število je ustanovljeno z namenom, da se iz inovacij naredi tržno zanimiv produkt.

Iz dosedanjih izkušenj je jasno, da lahko podjetniška kultura pospeši proces tranzicije in postavi temelje za konkurenčno gospodarstvo. Razvoj podjetništva direktno vpliva na gospodarsko rast. V BiH obstaja nešteto število organizacij, domačih in tujih, ki se bolj ali manj neusklajeno ukvarjajo z razvojem podjetništva in za katere je značilno ali podvajanje naporov ali popolno zanemarjanje določenih področij, sektorjev ali regij. Bolj koordiniran pristop in zavest o pomenu podjetništva za prihodnost države bosta imela ključni pomen v naslednjih nekaj letih.

V zadnjih dveh letih je BiH izdelala dve poročili o usklajevanju z Evropsko listino o malih in srednjih podjetjih, predlog Strategije razvoja malih in srednjih podjetij za 2005-2007, dobila

koordinatorja za MSP na državnem nivoju v okviru Ministrstva za zunanjo trgovino in ekonomske odnose in načrtuje vzpostavljanje agencije, ki bo koordinirala prihodnje aktivnosti. Reformi pravnega sistema in sistema izobraževanja potekata.

Raziskave so pokazale da so redke evropske tranzicijske države varne za direktne investicije – še najbolj varne so Estonija, Madžarska in Češka, ki so pritegnile celo 83% od vseh notranjih EU+8 investicij. Bosna in Hercegovina je še vedno in še nekaj časa bo, med državami z najnižjim prilivom neposrednih naložb (Ateljević, 2004, str. 243). Le-te prihajajo v BiH, čeprav veliko bolj počasi kot bi si to želeli njeni politiki in prebivalci.

Po najnovejših podatkih Ministrstva za zunanjo trgovino iz januarja 2005, ki so bolj spodbudni kot prej, je v obdobju od maja 1994 do 31.12.2004 v BiH investiran kapital iz 85. držav v višini 3,3 milijarde KM, kar je za 1,2 milijard več od obdobja, ki se zaključuje z koncem leta 2003. Večinoma gre za evropske države, ki so v Bosni skupaj investirale 80,8% od skupnega zneska naložb.

Tabela 2: Seznam držav z najvišjimi deleži neposrednih tujih naložb v BiH:

	Država:	Znesek v MIO KM	Delež v %:
1.	Hrvaška	518,2	15,9
2.	Litva	493,6	15,2
3.	Avstrija	431,0	13,3
4.	Slovenija	295,3	9,1
5.	Nemčija	242,6	7,5
6.	Nizozemski Antili	233,3	7,2
7.	Kuvajt	197,6	6,1
8.	Srbija in Črna Gora	167,0	5,1
9.	Nizozemska	115,3	3,5
10.	Italija	99,1	3,0

Vir: BiH, Ministrstvo za zunanjo trgovino in gospodarske odnose, Informacija o neposrednih tujih naložbah od maja 1994-31.12.2004, januar 2005.

Največ naložb se nanaša na proizvodnjo, bančništvo, trgovino, storitve, promet in turizem. Velike rasti naložb so doprinesle investicije v Tovarno Birač Zvornik, BH Steel Železarna Zenica, Rudniki Ljubija Prijedor, Holiday Inn Sarajevo, Unicredit Zagrebačka banka Mostar, Hypo Alpe Adria Bank, Mostar, Eronet Mostar....

Čeprav, če želimo biti kritični lahko zadevo obrnemo in se vprašamo: ali so neposredne tuje naložbe lahko tudi ovira za razvoj lokalnega podjetništva, na podoben način kot so donacije in

ali obstaja nevarnost, da se razvije tako imenovani sindrom odvisnosti? Škotska in Irska sta postali zelo odvisni od naložb oz. kapitala iz Severne Amerike in Daljnega Vzhoda, kar je totalno podredilo razvoj avtohtonega podjetništva (Morgan 1998, O' Sullivan v Ateljević, 2004, str. 243). Takšna politika je pripeljala do gospodarske stagnacije v zadnji dekadi. Podobno se dogaja v Baltskih državah, kjer tuji investitorji uvažajo surovine ali komponente in na ta način povečujejo uvoz, dobiček lahko repatriirajo, kar ustvarja negativne prihodke (EBRD, 2004). Kakor koli, mednarodne korporacije so zelo previdne pri ustanavljanju svojih podružnic v tako nestabilnem okolju in, če ustvarjeni profit ne dosega pričakovanj se lahko tudi umaknejo s tržišča. Vseeno mislim, da imajo neposredne tuje naložbe v tem trenutku v Bosni in Hercegovini veliko več prednosti kot možnega negativnega vpliva na proces tranzicije in reform, oz razvoj odvisnosti. BiH jih nujno potrebuje za oživljanje gospodarskih dejavnosti na prav vseh področjih, posebej pri zagonu proizvodnje. »Tuje neposredne naložbe predstavljajo ključni faktor v procesu prestrukturiranja ekonomij« (Pučko, 1999, str. 71).

V BiH je, tako kot v drugih bivših jugoslovanskih republikah obstajala zelo dolga tradicija obrtništva. V bosanski socialistični preteklosti so bili obrtniki redki predstavniki malih podjetnikov. Podobno je bilo na Hrvaškem in tudi v Sloveniji. Konec 80-ih in v začetku 90-ih let smo lahko začutili spremembe in prvo povečanje števila privatnih podjetij, ki so bila kar nekaj časa tarča nerazumevanja in sumov, ker enostavno niso ustrezala takratnem gospodarskem konceptu. Po podatkih iz Delovnega zvezka o Problemih s katerimi se soočajo novi podjetniki (Glas, Drnovšek, 2001) lahko ugotovimo, da so se tudi hrvaški in slovenski novi podjetniki soočali z ovirami pri kompliciranih administrativnih procedurah in birokraciji pri registraciji podjetij, kot je to slučaj z BiH, čeprav z večletno zamudo. Posebej na Hrvaškem so bili izraženi problemi virov začetnega financiranja in financiranja nadaljnje rasti zaradi državne monetarne politike in splošnih težav z likvidnostjo. Razpoložljivost visoko kvalificirane delovne sile je težava, ki je Slovenijo obremenjevala pred enim desetletjem, a BiH se je s tem problemom soočala takrat in se še vedno. Novi podjetniki v vseh treh državah niso čutili zadostne in sistematične državne podpore podjetništvu, a v BiH in na Hrvaškem tudi slabo medijsko podporo, kar je verjetno povezano z splošno slabšo razvitostjo držav. Ne glede na to, da je bila Slovenija že v osemdesetih letih neprimerno bolj razvita, se določeni vzorci v zvezi z ovirami za razvoj podjetništva ponavljajo v vseh treh državah, čeprav jih je Slovenija preizkusila veliko prej kot Hrvaška in posebej BiH.

V raziskavi izvedeni v 130 državah World Banka, Doing Business in 2004, BiH Country Profile, so med primerjanjem s številnimi državami po svetu ugotovili da BiH najbolj odstopa po zelo počasnem uveljavljanju pogodb (630 dni), čeprav je Slovenija ocenjena še slabše (1003). Drugo pomembno odstopanje je, da so stroški registracije, v primerjavi z višino GDPja po prebivalcu dokaj visoki. Čas potreben za registriranje podjetja je bil primerljiv s Poljsko, 59 oz. 58 dni, indeks fleksibilnosti pri odpuščanju delavcev je boljši kot v Sloveniji (31 oz. 41) in enak kot na Hrvaškem, pravice posojilodajalcev so ocenjene z enakim indeksom kot v Sloveniji (3) in bolje kot na Hrvaškem (1), (BiH, Doing Bussiness in 2004).

3.2. NASTANEK MALIH IN SREDNJIH PODJETIJ V BiH

Eden od najbolj pomembnih vplivov je bistveno manjše število velikih državnih podjetij, ki so recimo v Sloveniji zmanjševala svoje število iz različnih razlogov kot v BiH: „Z odpiranjem trga konkurenci, stara gospodarska struktura, za katero sta bila značilna majhno število velikih podjetij, usmerjenih na notranji trg in predimenzioniranost industrijskega sektorja, ni mogla obstati. V primerjavi z mednarodno konkurenco so imela ta podjetja previsoke stroške, bila so preokorna, kakovost ni ustrezala zahtevam trga. Konkurenčni pritisk je na eni strani pripeljal do razpada velikih podjetij, do zmanjševanja zaposlenosti v teh podjetjih, opuščanja vrste proizvodenj, preusmerjanja na zunanje trge, po drugi strani do nastajanja množice novih majhnih podjetij, ki so izkoriščala poslovne priložnosti v novih razmerah.“ (Podjetništvo, B. Antončič et al, 2002, 39). Če ne bi bilo vojne, bi bili razlogi za razvoj podjetništva v BiH verjetno podobni, čeprav bi proces potekal bolj počasi.

V Sloveniji je ta proces zelo hitrega razvoja malih podjetij povzročenega z decentralizacijo velikih podjetij - dinozavrov trajal nekaj let, ko so velika podjetja in tudi bodoči podjetniki imeli vsaj nekaj časa za prilagajanje novem tržnem gospodarskem sistemu. Mala podjetja, ki so nastala s propadom ali decentralizacijo velikih podjetij, so imela med novimi podjetji največ možnosti za razvoj in prehod v dinamično podjetništvo - bolj pogosto so temeljila na znanju in inovacijah in ne na imitaciji ali izboljšavah proizvodov. Nastajanje teh podjetij je povezano tudi s procesom privatizacije in tudi v Bosni obstaja nekaj primerov uspešnih podjetij, ki so nastala na takšen način. Vendar je bilo izhodišče drugačno: v Sloveniji je bil proces naraven tranzicijski proces, v BiH je šlo večinoma za podjetja uničena fizično ali poslovno med vojno in ne za konkurenčni pritisk, ki prihaja iz okolja.

Bosanci in Hercegovci so se leta 1996 znašli v razrušeni državi in podjetništvo se je razvijalo bolj kot instrument preživetja, kot želja po udeležanju svojih poslovnih zamisli ali inovacij in ustanavljanju potencialnih dinamičnih podjetij. Največji delež bosanskih podjetnikov v BiH je ustanovil tako imenovana life style podjetja, ki jim, in včasih tudi članom družine, z zelo majhno kapitalsko intenzivnostjo omogočajo spodoben dohodek. Večina podjetnikov nima formalno pridobljenih znanj na področjih marketinga, financ, prava ali upravljanja z človeškimi viri. Njihova podjetja temeljijo na strokovnih znanjih in prirojenem čutu za pravilne in dobičkonosne odločitve. Največ takšnih podjetij je registriranih na področju trgovine in storitev – predvsem gostinstva. Za Slovenijo, v začetnih tranzicijskih letih: „ta tendenca ni negativna, saj je delež industrije v slovenskem gospodarstvu bistveno previsok“ (Tajnikar, 1997). Za Bosno je pretiran razvoj trgovine in storitev lahko negativen, ker ni veliko inovacij in dinamičnega podjetništva, ki vplivajo na razvoj gospodarstva in ustvarjanje prebojnih točk, ki pomagajo, da „neko gospodarstvo pridobiva, ohranja ali celo presega konkurenčne prednosti, ki vladajo v svetu“ (Tajnikar, 1997, str. 24) in, ker je bilo industrijskih delujočih podjetij v začetku tranzicijskih procesov premalo.

Tretji način ustanavljanja podjetij je obrt, edino področje kjer je že v socializmu vladal zasebni kapital, vendar majhne kapitalne intenzitete. Lastniki – obrtniki so tradicionalno usmerjeni na proizvodnjo ampak v Bosni in Hercegovini obrtniki komaj preživljajo. Zaradi visokih dajatev in davkov obrtniki zelo pogosto ne formalizirajo svoje delovanje in predstavljajo pomemben delež sive ekonomije.

3.3. IZZIVI PODJETNIŠTVA V BOSNI IN HERCEGOVINI

Mnogo bolj poglobljeno raziskavo je naredila skupina avtorjev iz USAIDa, Agencije za mednarodni razvoj Združenih držav, ki na področju BiH deluje že več kot 10 let, junija 2004. V Končnem poročilu Analize intervencij in pomanjkljivosti malih in srednje velikih podjetij je narejena ekspertna analiza, ki je del donatorske pomoči malim in srednjim podjetjem in temelji na drugih raziskavah mednarodne skupnosti, podatkih zbranih na terenu, intervjujih z odgovornimi osebami ter komunikacijo in zbiranjem za „Okroglo mizo“ 143 predstavnikov 45 različnih tujih organizacij ali projektov, ki nudijo pomoč razvoju podjetij (WB, EU, DFID, SEED, SIDA, GTZ, EBRD....) .

Mala in srednja podjetja (MSP) so gonilna sila razvoja države, posebej tranzicijskih držav, kjer se paralelno s političnimi reformami izvajajo tudi gospodarske. V EU MSP zaposlujejo dve tretjini delovne sile , v ZDA pa okoli 50%. Nova metodologija EU razdeli MSP na:

1. Mikro podjetja – zaposlujejo manj kot 10 zaposlenih in njihov promet in bilanca stanja ne presegata 2 MIO EUR
2. Mala podjetja – zaposlujejo med 10-49 zaposlenih in njihov promet ne prekaša več kot 10 MIO EUR in bilanco stanja 10 MIO EUR
3. Srednje velika podjetja – zaposlujejo do 250 ljudi, promet jim je manjši od 50 MIO EUR in letna bilanca manjša od 43 MIO EUR

V BiH obstaja okoli 60.000 registriranih podjetij. Koliko jih v resnici deluje se ne ve točno in tudi kakšno je število podjetij, ki zaradi visokih dajatev sploh niso registrirana. Po drugi strani so se v zadnjih letih inšpekcije poostrele zato, ker je ugotovljeno, da je veliko podjetij registriranih, ne zaradi opravljanja dejavnosti, ampak zaradi različnih malverzacij kot je pranje denarja. Takšna podjetja so funkcionirala tudi brez enega zaposlenega in na neobstoječih naslovih. Dejstvo je, da je s kvalitetnejšim delom odgovornih inšpekcijskih služb kaj takšnega čedalje manj mogoče. Bosansko gospodarstvo sloni na delovanju registriranih podjetij in le-ta predstavljajo temelj na katerem lahko BiH gradi tržno orientirano gospodarstvo. Z ustreznimi programi in ukrepi bodo tudi podjetja iz neformalnega sektorja lahko registrirala dejavnosti in začela pozitivno vplivati na razvoj gospodarstva.

Na samem začetku je v študiji odprto vprašanje različnih interesov malih in srednjih podjetij ter vladnih institucij. Vladno videnje MSP je, da lahko podjetja povečajo zaposlenost, ki se v Bosni in Hercegovini uradno že nekaj let giblje okoli 40% in izvoz in na ta način pomagajo polnjenju budžeta z rednim plačevanjem davkov. Podjetja, po drugi strani, ne poskušajo uresničevati ciljev, ki so pomembni za dolgoročno blaginjo države – osredotočajo se da dosežejo zadostne prihodke, ki podjetju zagotavljajo dolgoročno preživetje in zaposlujejo samo tiste, ki so nujno potrebni za delovanje podjetja. Zato je za vlado najboljša možna strategija ne izvajanje pritiska na podjetja v smislu visokih davkov, ampak osredotočanje na izboljšanje okolja za razvoj malih in srednjih podjetij. Zaradi boljših možnosti za usklajevanje stroškov, tveganj in prihodkov za podjetja se bodo indirektno izpolnili tudi vladni cilji.

Ta recept se sliši kot zelo pragmatičen in enostaven pristop, vendar to ni edina interakcija, ki jo je potrebno upoštevati pri reformah v gospodarstvu. Tudi zaposleni imajo svoje interese – to so prihodki; države v regiji si želijo dostop do lokalnega tržišča; tuji investitorji si želijo čim manjše tveganje pri širjenju poslovanja.

V poročilu se poskuša na bolj plastičen način razložiti kaj lahko pomenijo določene spremembe v primerjavi z Rubikovo kocko. Če želite zložiti eno stran kocke in se skoncentrirate le na to, zelo pogosto pozabljate, da se tudi druge strani spreminjajo vsakič, ko kar koli premaknete. Če želite pospešiti uporabo lizinga, se kot posledica lahko zgodi, da se drastično zmanjša najemanje kreditov. Ali, v primeru da se znižajo davki – na kakšen način in odkod bo vlada nadomestila prihodke? In koliko časa bo potrebovala za to? „Reforma gospodarstva post-konfliktne, multietnične družbe zagotovo ni nič manj kompleksna od reševanja Rubikove kocke“ (USAID, Analiza intervencij in pomanjkljivosti MSP, 2004, str. 11).

Osnovni cilj Okrogle mize, organizirane 6. in 7. aprila 2004 je bil identificiranje različnih donatorskih programov in področij, ki niso bila pokrita s temi programi, ali področij, kjer so se naporu mednarodne skupnosti, zaradi slabe koordinacije podvojili. Drugi, ravno tako pomemben cilj je identificiranje razlik med mednarodnimi standardi in dejanskim stanjem v Bosni in Hercegovini. Pripravljena je tudi matrica 66 donatorskih projektov s krajšim opisom intervencije, ciljev, budžetom in pričakovanimi rezultati in tveganji.

Tim za Analiziranje intervencij in pomanjkljivosti je strukturiral vse podatke zbrane na različne načine, v tri temeljne skupine težav, ki ovirajo razvoj podjetij v BiH:

1. Pravne in regulatorne ovire
2. Dostop do kapitala oz. virov financiranja
3. Storitve za razvoj poslovanja

Podobne težave oz. potrebe, vendar pri malih podjetjih v Sloveniji, konec devetdesetih navajata tudi Glas in Drnovšek (1999, str 18):

- zmanjšanje administrativnih procedur in birokracije;
- davčne stimulacije in okolje naklonjeno poslovanju za ustvarjanje posla, novo zaposlovanje ter razvoj in raziskave;
- izobraževalne institucije, ki promovirajo vodstvena znanja, veščine trženja, internacionalizacijo;
- dostopne vire financiranja, lastniško ali kapitalsko;
- podjetniške mreže in poslovne grozde, ki bodo podjetnike povezovali s ciljem izmenjave virov in izkušenj;
- boljše sodelovanje med malimi in velikimi podjetji;
- razvoj podjetniške infrastrukture (trda in mehka podpora).

3.3.1. PRAVNO OKOLJE

3.3.1.1. REGISTRACIJA POSLOVANJA

Kot marsikaj drugega so v BiH procedure registracije obremenjene z neusklajenostjo na entitetskih, kantonalnih, občinskih nivojih. Zakoni, ki so kontradiktorni, kompliciran proces registriranja, ki po navedbah te študije traja do 70 dni in vključuje 15 korakov, povzročajo zamude pri začetku delovanja – različni nivoji oblasti zahtevajo izpolnjevanje nestandardiziranih obrazcev, ki jih spremlja plačevanje različnih in nepotrebnih dajatev in številne, po navedbah podjetnikov tudi nepooblaščne inšpekcije, tudi na samem začetku poslovanja. V takšni situaciji tudi odvetniki tolmačijo zakone različno in pogosto ne poznajo vseh potrebnih korakov, kar povzroča dodatne zaplete. Registracija v Mostarju stane 155 KM, v Sarajevu 405 KM, v Republiki Srpski 600 KM in 1600 za podjetja, ki se ukvarjajo z zunanjo trgovino. Po raziskavah OECD »BiH - Ocena učinkovitosti poslovne politike podjetij«, 50% podjetij trdi, da je proces registracije najresnejša ovira za dobičkonosno poslovanje.

Svetovna banka je preko programa kreditov za prilagajanje poslovnega okolja (BAC) skupaj s DFID podprla potrebe po poenostavljanju, moderniziranju in krajšanju postopkov. Cilj, da se registracija skrajša na največ 7 korakov in 7-14 dni in sicer do konca leta 2004 je bil izpolnjen. Proces registriranja podjetja je ločen od pridobivanja potrebnih dovoljenj, a v prihodnosti bo takšen informacijski sistem vzpostavljen tudi na sodiščih, da bo enkrat pravilno izpolnjena aplikacija s spremljajočimi dokumenti predstavljala zadosten vložek in ne bo potrebe po zahtevi dodatnih dokumentov.

3.3.1.2. CERTIFIKATI, DOVOLJENJA IN INŠPEKCIJE

Naloga vlade je, da omogoči ustrezno davčno osnovo in predpiše način izvajanja določenih dejavnosti. Za tiste dejavnosti, ki lahko vplivajo na javno zdravje ali varnost so potrebna določena dovoljenja. Iz zornega kota MSP takšne zahteve povzročajo stroške, ki vplivajo na dobičkonosnost podjetij in njihove možnosti za razvoj. Vlada se mora zavedati, da mora takšne stroške za podjetja racionalizirati in poenostaviti, ker se drugače podjetja ugašajo, predstavljajo v neformalni sektor ali se sploh ne ustanavljajo. Če obe strani prideta do sporazuma MSP ne bodo več trdila, da so recimo davčne obveznosti nelegitimne in bodo podpirala izvajanje zakonov. Takšen sporazum bo pozitivno vplival tudi na pojav neelojalne konkurence, ker bo več podjetij delovalo formalno.

Donatorji in podjetja so poudarili, da večje število inšpekcij nima jasnega mandata in ne pozna vloge velikega števila obiskov. Svetovna banka na podlagi svojega poročila o tržišču delovne sile v BiH (WB, Kako ohrabriti biznise da stvarajo nova radna mesta i povečajo mobilnost radne snage, 2002, 45) trdi, da je 36% zaposlenih del neformalnega sektorja, kar je neposredno povezano z visokimi prispevki in davki.

Zato je naredila nacionalno raziskavo vseh inšpekcij in dovoljenj za delo v BiH ter njihovih vlog. Skupaj s SIDA WB izvaja revizijo in reformo inšpekcijskega režima, ki bo vključevala uvedbo standardiziranih obrazcev in kodeks obnašanja inšpektorjev. Reforma ne vključuje davkov in carinskih inšpekcij, na katere so se osredotočili programi EU. Te vrste intervencij bodo imele naslednje rezultate:

- a. Upravičenost, revizijo ali eliminiranje predpisov, ki obremenjujejo poslovanje MSP;
- b. Racionaliziranje mandatov inšpektorskih služb, ki izvajajo operacije na nivoju entitet in pod tem nivojem;
- c. Usklajevanje in povečanje učinkovitosti inšpekcijskih organizacij;
- d. Jasen in javno transparenten mandat za delo inšpektorskih uradov in inšpektorjev;
- e. Racionalen in načrtovan urnik dejavnosti inšpekcijskih uradov;
- f. Standardizirani obrazci in vodiči;
- g. Omejeno število dni za inšpekcijske obiske določenih podjetij tekom enega leta, razen v primeru, da ne gre za neko kriminalno dejavnost;
- h. Osnovno usposabljanje inšpektorjev.

Poenotenje vseh procedur preko „one stop shopa“ bo skrajšalo časovno obdobje za pridobitev dovoljenj in zmanjšalo stroške za MSP in tudi za vlado, ker bodo eliminirani vsi nepotrebni in dvojni procesi in koraki. Zaenkrat je »one stop shop« uveden v dve občini, a implementatorji pričakujejo, da jih bo 60-70.

Poleg tega predstavljajo za bosanske izvoznike, od katerih se pričakuje še veliko več, veliki problem certifikati. EU pomaga pri ustanavljanju instituta za standardizacijo na državni ravni, kar je potrebno tudi zaradi usklajevanja z zahtevami Pakta Stabilnosti in morebitne

priključitve EU. GTZ in USAID sta že začela z uvajanjem certifikatov kvalitete za določene panoge, EU pa se je osredotočila na veterinarstvo in proizvode živalskega porekla.

Projekt Buldožer, ki ga bom podrobneje predstavila v nadaljevanju, poskuša eliminirati ovire, ki se nanašajo na določena gradbena dovoljenja in podobno. Za ta projekt je specifičen dialog s podjetji oz. osredotočanje na težave, ki so jih identificirali podjetniki in obravnavanje le-teh v najkrajšem možnem roku.

3.3.1.3. STEČAJ

„Stečaj je sistem za zavarovanje nepristranskega poplačila dolga, ko dolжник nima več možnosti, da izvaja obveznosti plačevanja po navedenem dolgu ali preko reorganizacije poslovanja dolžnika ali preko likvidacije njegovega posla.“ (Analiza pomanjkljivosti, USAID 2004). V tranzicijskih državah ima stečaj še dodatno funkcijo – omogoča pripravo nerentabilnih podjetij za likvidacijo ali privatizacijo. Vendar je bil stečaj v tranzicijskih državah pogosto povezan z različnimi kriminalnimi dejanji, kjer so bila določena podjetja načrtno obubožana in pripeljana v stečaj s točno določenim namenom – da bi ga čimbolj poceni kupili, pogosto skupaj z opremo, točno določeni ljudje povezani s političnimi krogi.

Če se vrnemo stečaju kot instrumentu zavarovanja komercialnih dolgov – le-ta je del sistema izvajanja komercialnih obveznosti, vendar kot izhod v sili. Če sistem stečaja ni pravilno zastavljen, potem viri financiranja povečajo ceno kapitala ali enostavno ukinejo določene vrste kreditov.

Osnovni cilj podjetnikov je poslovati tako, da se nikoli ne soočijo s stečajem. Zato je za njih nujno predvsem informiranje o kreditih, pripravljanje čimbolj ustreznih pogodb, razvoj veščin terjanja dolgov, poznavanje možnosti za izvensodno poravnavo in, če je potrebno, angažiranje zunanjih svetovalcev ali odvetnikov v primeru da sami ne zmorejo izterjati dolgov. Omenila bi tudi možnost izvensodnega alternativnega reševanja pravnih zapletov, čeprav morata biti za to zainteresirani obe strani.

BiH je država katere funkcioniranje temelji na zadolževanju na vseh ravneh. Visoki zneski dolgov zato povzročajo skrb o splošni likvidnosti države. Zato so se donatorji osredotočili na reforme stečajnega sistema na več področjih: vzpostavljenih je 15 Trgovskih sodišč v Federaciji in BiH, dokler sta obe entiteti sprejeli nove zakone o stečajnih postopkih. USAID uvaja programe usposabljanja sodnikov, odvetnikov in uslužbencev sodišča, ki so vpleteni v stečajne procedure. Dodatno k temu sta začela USAID in SEED uvajati programe posredovanja kot alternativo sodni pravdi. Skupaj bodo omenjeni projekti doprinesli hitrejšim postopkom in povečanju možnosti za predvidevanje končnih rezultatov določenega procesa. Izboljšanje stečajnih postopkov bi lahko podprlo tudi proces privatizacije, ki je upočasnen in, kjer še veliko slabih podjetij čaka na kakršno koli spremembo.

3.3.1.4. ZAVAROVANE TRANSAKCIJE

Zavarovanje financiranja je izredno velikega pomena za omejevanje tveganj pri procesih odobritve kreditov zato, ker zagotavlja sredstva, ki zmanjšajo tveganje za izgube v primeru, da se kredit ne odplačuje. Vendar zahteva financiranje z zavarovanjem ustrezno pravno infrastrukturo s katero se določajo lastninske pravice, sistem za registriranje takšnih pravic, mehanizmi za reševanje sporov kot tudi mehanizmi za uveljavljanje pravic. Zavarovano financiranje na ta način omogoča boljšo dostopnost do virov financiranja in izboljšuje pogoje pod katerimi je financiranje odobreno.

Novejši zakoni o zavarovanjih vključujejo vse oblike premičnin in nepremičnin, ki imajo tržno vrednost. V sodobnih zakonskih okvirih so vključena različna orodja zavarovanja; od depozitov, transferov, ki temeljijo na zaupanju, lizinga do hipotek. Potrebo je poudariti, da morajo sistemi vsebovati pravila o vrsti prioritet pri kritju konkurenčnih terjatev nad istim premoženjem, kjer bodo vključeni tisti, ki terjajo dolgove na podlagi sodnih odločb, stečajev, zaposleni ali tisti, ki terjatve ali premoženje pod hipoteko odkupujejo. Registriranje lastniških pravic kot del modernih pravnih sistemov, zmanjšuje potrebe po sodnih procesih in povečuje učinkovitost uveljavljanja pravic v primeru da se sodišče vključi. Zaradi neurejenih lastniških pravic je »zelo malo primerov, ko tuji lastniki tudi odkupijo zemljišče, na katerem so zgradili poslovne prostore« (Ajeti, 2003, str. 66), čeprav neurejenost katastra veliko bolj ovira poslovanje lokalnih podjetnikov.

Donatorji so podprli napredovanje revizije pravnega okvirja z usmerjanjem dejavnosti na popraviljanje obstoječih pomanjkljivosti. Zemljiške knjige in registri niso transparentni, zato sta GTZ in SIDA planirala reševanje te težave. SEED, USAID, GTZ so naredili predloge zakonov o hipotekah, lizingu, obligacijah ter predlog zakona o premoženju. USAID je oblikoval register premičnin, ki bo uporabljen takrat, ko bo sprejet državni zakon. USAID se ukvarja tudi z izboljšanjem sodne in civilne administracije, medtem ko Svetovna banka, SEED in USAID uvajajo posredovanje kot obliko reševanja sporov, kot je že prej omenjeno. Čeprav je projektov veliko, zaenkrat sodoben pravni okvir za zavarovane transakcije ni do konca definiran. GTZ je predlagala tudi zakon o notariatu, kar v BiH še ni uvedeno. Notarji naj bi prevzeli določene obveznosti vezane na registriranje in uveljavljanje določenih sodnih obveznosti. Notarji bi bili imenovani podobno kot v nemškem sistemu in bi imeli na nek način tudi monopol pri izvajanju določenih obveznosti, vendar bi jih to tudi zavezovalo k kakovostnim storitvam. V letu 2005 so se začeli postopki izbire notarjev.

3.3.1.5 DAVČNI SISTEM

Vsak davek je z vidika MSP strošek. V primeru, da se davki zvišajo morajo MSP delež tega stroška preusmeriti na svoje kupce tako, da povečajo cene svojih proizvodov. V svetu je dokaj razširjen drugi način, kjer MSP absorbirajo te stroške, ker ni možno povečati cene proizvodom in ostati konkurenčen. To se pričakuje tudi od bosanskih podjetij po uvedbi DDVja z 01.01.2006. Tisti, ki tega ne zmorejo, ponavadi izgubljajo bitko s konkurenco. MSP

si zato želijo takšen davčni sistem, ki bo učinkovit in z racionalno in pravično politiko obdavčevanja.

Za funkcioniranje države je davčni sistem nujen pogoj, ker drugače država ne more obstajati niti nuditi določene storitve. Vendar je v BiH absolutno potrebno znižati stroške državne administracije. Trg težko prenaša povečanje davčnih stopenj v primeru, da so njene potrebe višje od davčne osnove, ki si jo lahko privošči. Temu sledi izogibanje plačevanja davkov ali delovanje v sivi ekonomiji, tako da z povečanimi davki država ne pridobi nič, le preusmerja podjetja v neformalni sektor in ubira manj davkov in se tako krog sklene. Zato nosijo MSP, ki delujejo v formalnem sektorju breme obeh, formalnega in neformalnega sektorja.

Vlade bi zaradi tega morale spodbujati konkurenčnost z nizkimi davčnimi stopnjami, vendar se morajo pri svojem delovanju obnašati podobno kot podjetja: tudi vlade morajo usklajevati stroške, tveganja in prihodke vezane na svojo »dobičkonosnost«. Kreiranje davčne politike tako, da se davčne stopnje povečajo, ni pravilen pristop. Podobno kot podjetja morajo tudi vlade zniževati svoje stroške, a ne povečevati cene (davke). Če lahko trg prenese povečanje davčnih stopenj je na to potrebno odgovoriti z nudenjem novih storitev. Če pa se davki samo povečajo in trg tega ne prenese, se samo povečujejo tveganja pri ubiranju davkov. Takrat podjetja tveganja, ki jih je vsilila vlada, zamenjajo za zakonska tveganja, ki so povezana z izogibanjem plačevanja davkov. Če so pri tem možnosti za uveljavljanje zakonov majhne, kot je to primer v BiH, z visokimi davki vlada ne doseže ničesar. V primeru, da se izboljšajo možnosti za uveljavljanje zakonov, se ubira več davkov, vendar se podjetja zapirajo in prehajajo v neformalni sektor ali iščejo bolj privlačne trge.

Iz tega sledi, da davčni prihodki države niso odvisni le od višine davčnih stopenj, ampak tudi od deleža podjetij pri katerih se davki sploh ubirajo. Nove vlade se pogosto ne zavedajo, da v končni fazi najbolj pogosto breme povečanih davkov nosi kupec. Zato je nujno potrebno kvalitetno analizirati stanje, ker je obremenjen kupec, MSP pa se pri previsokih davkih zapirajo, kar direktno negativno vpliva na rast gospodarstva in brezposelnost.

V letu 2003 so se skupni davčni prihodki brez carin in akciz povečali: v FBiH za 12%, v RSrpski za 14%. Ko gre za bruto prihodke skupaj s carinami, je povečanje v FBiH znašalo 7%, RSrpski 10% , v Brčko distriktu pa 28%. Razlog za negativen vpliv, ki ga imajo manjši prihodki od carinskih dajatev je odpiranje bosanskega gospodarstva in povečanje trgovinskega partnerstva z sosednimi državami. Bosanska država bo morala poiskati nove nadomestne vire prihodkov. Zaposleni in podjetja prenašajo nominalno zelo visoko breme davčnega sistema, ki je nekoordiniran in neučinkovit, z velikim številom davčnih osnov. Donatorji se ukvarjajo z davčnimi sistemi v več projektih. EU Urad za carinsko in fiskalno podporo je že izboljšal funkcioniranje carinske administracije in zniževanje stopenj, USAID, projekt modernizacije davčnega sistema, pa bo omejil število administrativnih ovir, ko bo končno implementiran. (USAID, Analiza intervencij in pomanjkljivosti, 2004, str 62)

USAID je naredil analizo bosanskega davčnega sistema, od občin do entitet, čeprav ni bila kompletna. Ni namreč vsebovala davka na promet, akciz, DDVja ali vzpostavljanja uprave za indirektno obdavčevanje. Davek na promet bo v začetku leta 2006 zamenjan z DDVjem in uveden v celi državi. Uvajanje mora potekati tako, da se minimizira breme za MSP. Pričakuje se, da bodo po uvajanju DDVja najbolj trpela podjetja, ki so že prej poslovala na meji sive ekonomije.

Ovire, ki so jih identificirali poslovneži na tem področju so naslednje: računovodska pravila, ki se nanašajo na obdavčevanje so nejasna, uveljavljanje tudi, a inšpektorji zaradi lastnega neznanja uveljavljajo različne zakone pri istem podjetju ali iste zakone v različnih okoliščinah. Inšpektorji so na terenu prepogosto, v škodo poslovanju in pričakujejo, da se jim posveti veliko časa in energije. Veliko število davkov uveljavljajo različne ravni oblasti, kar povzroča več vplačil in splošno neučinkovitost pri ubiranju davkov. Nominalni prispevki na plače so zelo visoki in v FBiH znašajo 69% od neto plače, v R Srpski 52%, v Brčko distriktu pa 46%. Posledica tega je, da privatniki zelo pogosto ne prijavljajo celotnih zneskov plač ali ne registrirajo oz. prijavljajo vseh delavcev. Pozitivne programe kot so oprostitev davkov v prvem letu poslovanja oz. znižanje stopnje obdavčevanja v drugem in tretjem letu, spodbujajo določene posameznike na zlorabo programa: le-ti pogosto odpirajo in zapirajo podjetja, ker želijo izkoristiti omenjene iniciative, vendar potem nimajo na voljo zgodovine poslovanja, ki bi jo potrebovali pri procesu ocenjevanja zahtevkov za kredite v bankah. Podjetniki teh težav ne omenjajo sami, ker se jim očitno to ne zdi smiselno, čeprav je v razgovorih ugotovljeno da skoraj nobeden ne prijavlja celotnih zneskov plač in, da vsi težko prenašajo večkratna vplačila davkov.

3.3.1.6. TRGOVINA, KONKURENCA IN ČLOVEŠKI VIRI

Londonski Times je 6. decembra poudaril pomen trgovskega povezovanja vseh balkanskih držav, ki je na nek način v senci političnih dogajanj. Dosti naporov je narejeno v smislu sklepanja številnih bilateralnih sporazumov, a zahodna podjetja trdijo, da jih je to opogumilo, da resno jemljejo tudi trge majhnih in revnejših držav kot je na primer Makedonije. Korist, ki so jo do sedaj države imele s številnimi sporazumi je pozitivno vplivala na podporo regionalnem trgovskemu sporazumu, tako se odnosi še bolj poenostavijo.

Odpiranje BiH proti sosednjim državam pomeni odpiranje 20 milijonskemu trgu, gospodarsko povezovanje pa bo zagotovo prineslo tudi večjo odprtost in toleranco v politiki. Regionalni pogajalci brez velike reklame delujejo na povezovanju trgov bivše Jugoslavije z Romunijo, Albanijo in Bolgarsko in želijo na ta način narediti drugi največji trg v Evropi. Po drugi strani obstajajo tudi skeptiki, ki ne želijo pretiravati z optimizmom, ker še vedno obstaja zelo dolg seznam ovir, ki še niso ukinjene, ne glede na carinske olajšave. Kot dodatni problem se navaja tudi dejstvo, da ima večina teh držav zelo slabo cestno in železniško infrastrukturo. (FENA, Financial Times, 6. december 2005) Vseeno je potencial za razvoj in širjenje poslovanja tudi za BiH na voljo, čeprav bodo morala številna podjetja poskrbeti tudi za pridobitev certifikatov kakovosti, če želijo narediti kaj več.

Trgovski režimi morajo pokriti tudi vprašanja intelektualne lastnine (Intellectual Property Rights - IPR), vključno s patenti, avtorskimi pravicami in zaščitnimi znamkami. Če so razčiščena vprašanja intelektualne lastnine, lahko MSP povečajo prihodke na lokalnih in tudi mednarodnih trgih s prodajo lastnih proizvodov ali s prodajo tujih proizvodov na lokalnih trgih. Čeprav, tudi če zaščita obstaja, dajo MSP majhno spodbudo za razvoj takšnih proizvodov, brez zaščite pa sploh ne. Stroški za razvoj so zelo visoki, a v primeru da zaščite ni, se podjem težko izplača.

Druga plat medalje je ta, da imajo MSP in oblikovalci politike malo znanj s teh področij. Pogosto so zahteve pri pogajanjih s konkurenčnimi trgi nerealne: MSP želijo pomoč pri plasiranju proizvodov v tujino, po drugi strani pa se borijo za dodatne ovire za tuje ponudnike in zakone, ki bodo varovali domačo proizvodnjo.

Leta 2004 je BiH na zahtevo lokalnih kmetov naredila začasno suspenzijo regionalnih sporazumov s Hrvaško in Srbijo in Črno Goro, s čimer si je povzročila škodo: donatorski projekti, ki podpirajo sprejem v WTO so bili ravno tako suspendirani. Tudi na nivoju regionalnih odnosov se lahko čutijo posledice, saj BiH še vedno (skoraj dve leti kasneje) ni članica WTOja. EU bo poskušala s svojo podporo vrniti BiH v tirnice iz katerih bo možno članstvo v WTO, tako da bo podprla usklajevanje z lokalnimi in EU trgovinskimi sporazumi.

Ko gre za pravice intelektualne lastnine BiH zamuja za evropskimi trendi. Neznano število piratskih prodajalcev DVDjev, SWa in celo farmacevtskih izdelkov predstavlja ogromen problem. EU je začela s programom, ki usmerja usklajevanje zakonskih okvirjev z evropskimi, ampak se ne ukvarja z uveljavljanjem zakonov.

Svetovna banka se je osredotočila na težave trgovanja, ki se tičejo carinske administracije. Postopki so poenostavljeni, tarife znižane. Vpliv teh sprememb bodo čutila tako MSP, ki bodo lažje sodelovala s tujino in povečala prihodke, kot tudi potrošniki.

Vprašanje konkurence vsebuje dva nivoja: v zdravem gospodarstvu je konkurenca, ki zahteva vedno večja zniževanja cen in povečanje učinkovitosti naraven fenomen. Ne samo, da morajo MSP zniževati cene svojih proizvodov in storitev, isto zahtevajo tudi od svojih dobaviteljev. Uspeh MSP je odvisen od tega ali bodo lahko ponujali storitve in produkte po sprejemljivih cenah. Na ta način se s trga izločajo podjetja, ki ne zmorejo nenehnega izboljšanja poslovanja. Po drugi strani je še večji problem v BiH pojav nelojalne konkurence. En način, kjer se podjetja, ki delujejo v zakonskih okvirih ovirajo, so dogovarjanja cen ali kakršnakoli zloraba položaja in favoriziranje določenih podjetij. Drugi način, ki je zelo razširjen, je poslovanje v neformalnem sektorju, kjer lahko dobite skoraj vse vrste storitev in proizvodov na nelegalen način: na odprtih tržnicah lahko kupite vse od živil, garderobe do bele tehnike, na dom vam lahko pridejo zdravniki, frizerji, mizarji, avtomehaniki. Za ene je to edini vir prihodka, za druge popoldanski zaslužek. Zaradi takšnih proizvodov in storitev imajo podjetja, ki poslujejo

v formalnem gospodarstvu velike težave, da sploh preživijo, a država naredi bore malo da se zadeve izboljšajo. Čeprav se zdi, da država na nek način varuje socialni mir, ima nelojalna konkurenca negativen vpliv zaradi slabe zaščite potrošnikov, izpada davčnih prihodkov in nasploh na gospodarski razvoj.

Po dokaj konzervativnih ocenah Svetovne banke se v BiH kar 36% vseh gospodarskih dejavnosti dogaja prav v neformalnem sektorju. Podjetja, ki niso registrirana se na ta način izogibajo visokim stroškom registriranja, provizij, odobritev, delovne zakonodaje in podobno. Stroški, ki jih imajo takšna podjetja so neprimerljivi s stroški registriranih podjetij, ki so tako izrinjena s trga. Dodatne sankcije niso rešitev za ta problem, ker bi cene proizvodov postale previsoke, možnosti za konkurenčnost na tujih trgih pa manjše. Vlada mora nujno omejiti breme, ki ga imajo registrirana podjetja, ker bodo na ta način omejevali tudi aktivnost neformalnega sektorja, oz ta dva sektorja bi na ta način približali, ko gre za problem stroškov.

Za leto 2005 je bil planiran začetek EU projekta, ki se bo, poleg harmonizacije zakonov na kateri se že dela, osredotočil prav na problem konkurence. Ravno tako EU podpira reformo procesa javnih naročil, ki so zelo pomembni za delovanje in razvoj MSP v fer in poštenem okolju, uveljavljanje zakonov, ter splošni gospodarski razvoj.

Vsako delujoče malo in srednje podjetje mora pokrivati stroške delovne sile, ki temelji na racionalnih nivojih produktivnosti. Cene njihovih storitev in proizvodov morajo biti usklajene s celotnimi stroški, vključno s stroški delovne sile. Če so stroški previsoki, kot je to slučaj v BiH, bo razvoj MSPjev oviran in bodo zaposlovali manj ljudi.

Stroški delovne sile se pojavljajo na več nivojih. Minimalne izhodiščne plače ter socialni prispevki določajo tržno sprejemljivost novih delavcev in, če so ti stroški neustrezni glede dobičkonosnosti bo to povzročalo splošno zmanjšano zaposlenost. Tudi predpisi delovne zakonodaje vplivajo na stroške povezane z delovno silo. Če je delovna zakonodaja restriktivna in če otežuje odpuščanje delavcev, se bodo MSP prilagodila z zaposlovanjem delavcev v neformalnem sektorju, posebej kadar gre za sezonske posle ali pogodbe za določen čas. Kot tretje, v razvitih državah imajo delavci z dokončanim izobraževanjem minimalne veščine in znanja potrebna za zaposlitev. V primeru, da je na trgu veliko slabo izobraženih in usposobljenih posameznikov, morajo podjetja absorbirati dodatne stroške usposabljanj, kar zmanjšuje njihovo konkurenčnost. Slaba usposobljenost delavcev in zastarala znanja so le primer posledic vojne in splošnega zamujanja za izobraževalnimi trendi.

Različne študije narejene na področju delovne sile dokazujejo, da so bremena MSPjev v zvezi z zaposlenimi skoraj neznosna. Davki in prispevki za vsakega zaposlenega lahko znašajo tudi 70% neto plače. Veliko število podjetij sploh ne krije dejstva da ne plačujejo prispevkov za zaposlene, ali da zaposlujejo v neformalnem sektorju. Tudi inšpektorji se zavedajo, da lahko redko katero podjetje v trenutnem stanju pravilno posluje in za »razumevanje« so s strani podjetij pogosto »nagrajeni«. Številna državna podjetja niso zmožna izplačati terjatve, ki jih

imajo do njih zaposleni, ki jih po zakonu ne morejo odpustiti. Sodelovanje delavcev v upravah podjetij, ki so do lastniškega deleža prišli preko izdaje certifikatov povzroča to, da predstavljajo prioriteta izplačila od zneskov novih kreditov njihove zahteve.

ILO je prisotna v BiH in sodeluje s sindikati, vendar se noben projekt ne ukvarja z zniževanjem stroškov delovne sile ali prispevkov na plače, racionalizacijo predpisov povezanih z delovno silo ali javnega izobraževanja zaposlenih ali sindikalnih vodij v zvezi s spremembami v gospodarstvu in pravnem sistemu.

Tabela 3: PRAVNO OKOLJE - POMANJKLJIVOSTI IN PRIPOROČILA:

Elementi pravnega okolja:	POMANJKLJIVOSTI:	PRIPOROČILA:
REGISTRACIJA POSLOVANJA:	- področje prava - področje izobraževanja - področje financiranja vlad. storitev	- dokončati začete reforme - razširiti z zak. amandmaji (kmetijstvo, SP) - nuditi splošno usposabljanje in izobraževanje - narediti racionalizacijo prihodkov in davkov
CERTIFIKATI, DOVOLJENJA, INŠPEKCIJE:	- ni možnosti za reševanje zapletov - ni enotnega ekonomskega prostora (listine iz ene entitete ne veljajo v drugi, in obratno) - veliko nepotrebnih obveznosti	- definiranje kriterijev (eliminirati odvečne procese, standardizirati provizije, mandati naj bodo javno dostopni) - identificirati inšt. pristojne za obdelovanje pritožb - MSP morajo poznati svoje pravice
STEČAJ:	- komercialne obveznosti se ne uveljavljajo - ni splošnega razumevanja - vprašanje sposobnosti sodnikov in cenilcev - ni alternativnih načinov reševanja sporov - ni vzpostavljen pravni okvir	- izboljšanje sposobnosti, razvoj inštitucij in učnih načrtov - javno izobraževanje - harmonizacija stečajnega in korporativnega upravljanja - lokalna sposobnost uveljavljanja reform
ZAVAROVANE TRANSAKCIJE:	- nerazumevanje procesa izvršbe - ocene vrednosti premoženja niso v skladu z zakoni tržnega gospodarstva - neurejeno področje registracije lastniških pravic in katastra - ni dodatnih in obveznih usposabljanj za pravnike	- koordinacija donatorske pomoči (zaradi podvajanja naporov) - izboljšanje katastrskega sistema - znižanje davkov na promet z nepremičninami - usposabljanje vseh, ki so

		vključeni v proces
DAVČNI SISTEM:	- davčni zakoni imajo veliko vrzeli in olajšav – zelo nizek delež ubranih davkov - slabo izoblikovana politika nepremičninskih davkov - neučinkovita struktura inštitucij (kantoni oblikujejo politiko, občine ubirajo davke in davčna uprava upravlja s procesom) - donatorska podpora bo izboljšala davčno admin. ampak ne tudi politiko;	- reforma davčne politike (poenostavljanje sistema in ukinjanje določenih davkov) - uvajanje 17% DDVja - vzpostavljanje Centra za obdelavo podatkov, informacijskega sistema in sistema poročanja, ter jih povezati - izboljšati storitve za davčne zavezanke - izobraževati davčne zavezanke
TRGOVINA, KONKURENCA IN ČLOVEŠKI VIRI	- BiH ni članica WTO - javnost ne razume pojma tržnega gospodarstva - cariniki zlorabljajo svojo funkcijo - neformalni sektor – nelojalna konkurenca (izpad davčnih prihodkov in slabo varstvo potrošnikov) - visoki stroški delovne sile in restriktivna zakonodaja povzročata zaposlovanje v neformalnem sektorju; - slabo usposobljeni delavci, slabša konkurenčnost podjetij	- kampanja o potrebi uveljavljanja carinske reforme - kampanja o potrebi bolj odprtih trgovskih režimov - nadaljevati aktivnosti v zvezi s pristopom WTO; - narediti študije področij, kjer je najbolj razširjena nelojalna konkurenca; - delavci in sindikati morajo razumeti povezanost učinkovitosti in produktivnosti s plačami; - Zakon o stečaju potrebuje spremembe v zvezi z minimalno odpravnino;

Vir: Lastna tabela (na podlagi USAID Analize intervencij in pomanjkljivosti, 2004)

3.3.2. DOSTOP DO VIROV FINANCIRANJA ZA SME

Najbolj pogosta delitev financiranja je delitev na lastniško in dolžniško financiranje. Pri lastniškem financiranju je značilno da investitor s financiranjem pridobi lastniški delež v podjetju pri čemer lastnik za pridobljena sredstva ne jamči s sredstvi podjetja; izplačilo je odvisno od uspešnosti podjetja. Pri dolžniškem financiranju podjetnik prevzame odgovornost za odplačevanje glavnice dolga in pripadajočih obresti. Prednost dolžniškega financiranja je ta, da se dolg odplačuje v prihodnosti in da lastnik ne izgublja nadzora nad podjetjem (Viri financiranja malih podjetij, T. Žnidar, 2003). Glede na značilnosti BiH in dejstvo, da se vse vrste financiranja prisotne v svetu, v BiH sploh še niso pojavile, se tukaj osredotočamo na vire dolžniškega financiranja.

Vse finančne organizacije, ki predstavljajo vire financiranja za MSP v BiH, lahko razdelimo na naslednje skupine:

- Mednarodne kreditne institucije
- Komercialne banke
- Banke specializirane za MSP
- Mikrokreditne organizacije
- NGO - humanitarne organizacije (Dostić, 2003, str 239)

Mednarodne finančne institucije so najbolj pomemben dejavnik začetka izhoda iz krize in poganjajo celotne finančne mehanizme v državi. Najbolj pomembna med njimi je Svetovna banka. Njena misija obsega obnova infrastrukture, oživljanje delovanja podjetij, izgrajevanje institucij nujnih za razvoj in prehod na tržno orientirano gospodarstvo skozi svoje delovanje in komunikacijo s številnimi drugimi organizacijami. Delovanje temelji na principih nepovratnih sredstev, zelo ugodnih dolgoročnih kreditih, (doba odplačila 35-40 let) in kreditih. Zelo pomembno je, da se pri podpiranju podjetništva osredotoča na semenski kapital in razvoj kreditnih linij pri komercialnih bankah in MKO specializiranih za razvoj podjetništva.

Seveda pa WB ni edina takšna organizacija. Poleg le-te so vidni rezultati delovanja EBRD, IFC, UNDP, UNIDO, USAID, SDF in tako naprej. Mednarodne institucije so doprinesle veliko, ne le zaradi lažjega dostopa do kapitala, ampak tudi zaradi svetovanja MSP.

Če želijo biti konkurenčna morajo MSP nenehno ustvarjati dovolj dohodka za kritje različnih obveznosti. V primeru povečanih potreb se lahko zanašajo na lastne vire ter na finančna sredstva, ki si jih lahko sposodijo od prijateljev ali sorodnikov, vendar morajo imeti za resno poslovanje tudi dostop do virov financiranja s strani bank, finančnih podjetij ali mikrokreditnih organizacij. (MKO).

Če želi BiH zgraditi in stabilizirati svoje gospodarstvo z razvojem MSP, je potrebno priskrbeti dostop do finančnih virov financiranja po tržno sprejemljivih pogojih. Dostopnost teh virov je precej odvisna od kreditorjev, ki morajo uravnovešati svoje stroške tveganja in prihodke povezane z odobritvijo kreditov. Če govorimo o kreditih z 12% obrestno mero mora biti banka sposobna uskladiti vse naštetu za takšno obrestno mero, uporabnik kredita pa mora biti sposoben ustvariti zadostne prihodke, ki presegajo kredit z 12% obrestno mero, drugače se mu najemanje kredita ne izplača.

Kreditodajalce najbolj skrbi tveganje povezano s krediti in se zato poskušajo zavarovati z večjimi provizijami in obrestnimi merami, ali pa odobrijo kredite le tistim, ki lahko najbolje dokažejo svoje kreditne sposobnosti. »Visoke obrestne mere ter nizka tržna dovzetnost za kredite nista temeljna problema, le-ta sta le simptom problema.« (USAID, Analiza Intervencij in pomanjkljivosti MSP, 2004, str 79)

MSP nimajo občutka povezanosti direktnega dostopa do virov financiranja in indirektnega oz sekundarnega kreditiranja, kjer se banke pojavljajo kot uporabniki kreditov, ki jih le

posredujejo naprej. Neposreden dostop do virov financiranja je precej odvisen od indirektnih podpore, ki jo banke dobijo od mednarodnih institucij. MSP so za leto 2002 izjavila, da se jih približno tri četrtine v primeru dodatnih potreb po financiranju zanaša na družino in prijatelje, ker se jim krediti zdijo predragi, obrestne mere previsoke ter da jih je na splošno težko dobiti. Donatorska skupnost se s tem ne strinja v celoti, ker se zaveda da so banke in mikrokreditne organizacije odobrile tisoče kreditov, a je na trgu še vedno dovolj kapitala za nadaljnje financiranje. Opažajo tudi, da obstaja vrzel pri odobravanju kreditov med 30.000 KM (kar je zgornja meja za MKO) in 50.000 KM (kar je spodnja meja za odobritev MSP pri bankah). Določene pomanjkljivosti, ki se nanašajo na neposredno kreditiranje, se potem prenašajo na indirektno kreditiranje in pogoje, ki jih banke pridobivajo od pokojninskih in fondov zavarovanj. Tudi mediji nikoli ne omenjajo težav pri indirektnem kreditiranju in ne pomagajo razumevanju procesa.

Naslednjih nekaj strani se zato osredotoča na oboje:

- Direktni dostop, kjer kreditodajalec nastopa direktno in odobrava kredite za MSP
 1. Banke in trgi financiranja dolgov
 2. Mikrokreditne organizacije
 3. Lizing podjetja
- Indirektni dostop, kjer tretja stran omogoča direktnim kreditodajalcem, da dajo na razpolago sredstva MSP. Tretja stran lahko da vire, krije stroške kredita, ali prevzema nase določeni del tveganja.
 4. Bančne garancije
 5. Pokojninski fondi
 6. Fondi zavarovanj

3.3.2.1. DIREKTNI DOSTOP: BANČNIŠTVO IN FINANCIRANJE TRGA DOLGA

Največja omejitev za financiranje MSP v tranzicijskih gospodarstvih je vedno tveganje, ki je odvisno od številnih dejavnikov kot so slaba pravna infrastruktura, nestabilna politična situacija ter pomanjkanje mehanizmov za odplačevanje dolgov. Finančne institucije na to nimajo veliko vpliva, one lahko vplivajo na interne stroške, zunanji pa so že vprašanje politike. V kolikor banke ne morejo kreditirati MSPjev in ustvarjati profite bodo rajši obdržale sredstva in jih vložile na zunanje trge kapitala.

Bančni sektor je v BiH pretrpel veliko sprememb v zadnjih nekaj letih. Že samo število bank se je zmanjšalo z čez 70 v letu 1998, na 27 v letu 2005. V zadnjih nekaj letih smo priče nenehnemu prevzemanju in združevanju: (HVB – Central profit banka, Hypo-alpe Adria – Kristal banka, Unicredit - Zagrebačka banka – Universal banka; NLB – Tuzlanska banka, Razvojna banka jugoistočne Evrope...) Lastniška struktura bank je različna: banke, ki imajo precejšnji delež državnega kapitala, banke z večjim deležem privatnega kapitala in banke, ki

so popolnoma v rokah privatnega kapitala. Mislim, da ni potrebno posebej poudarjati, da so banke že sedaj večinoma v rokah tujega kapitala. Bančništvo je v primerjavi z ostalim na dokaj visokem nivoju za tranzicijsko državo. Banke postajajo bolj dobičkonosne in likvidne in nudijo čedalje več standardnih bančnih storitev. Zaupanje v bosanske banke raste, kar potrjuje tudi dejstvo, da se je v zadnjih letih število depozitov potrojilo (obdobje od leta 2000-2003). USD in KfW sta z Centralno banko BiH vzpostavili fond za zavarovanje depozitov, ki zavaruje 75% celotnih depozitov. Po drugi strani banke ne kažejo dovolj zaupanja v MSP in ocenjuje se, da je od skupnega števila odobrenih kreditov le 15-20% odobrenih za MSP. (USAID, Analiza Intervencij in pomanjkljivosti MSP, 2004)

Ena od težav, ki pogojuje takšen majhen delež posojil za MSP je tudi slaba usposobljenost kreditnih referentov, ki kredite odobrijo zgolj na podlagi zavarovanj s poroki in zelo visokimi zavarovanji in ne na podlagi proučevanja poslovanja podjetij, gotovinskih tokov, ali poslovnih načrtov.

Financiranje nakupa nepremičnin je skozi sekundarne trge dolga tudi eden od virov financiranja za banke. Takšno financiranje se v določenih paketih prodaja naprej sekundarnim investitorjem, kjer lahko banke v razvitih državah takoj prejmejo sredstva, investitor pa dobi odplačila v obliki hipotekarnih odplačil. V BiH so ene od največjih ovir pri zavarovanjih nerazčiščeni lastniški odnosi in neurejene zemljiške knjige. Številne tuje organizacije sodelujejo pri izboljšanju regulatornega okolja, kreditiranja in garancij (USAID, WB, GTZ, EU, EBRD), vendar se nihče ne posveča preslabi usposobljenosti kreditnih referentov in slabim kreditnim analizam.

V BiH je do sedaj obstajala le ena banka, ki je bila specializirana za MSP in sicer MEB banka (Micro Enterprise Bank), ki je postala del Procredit banke v Sarajevu leta 2004. Ustanovljena je bila s strani mednarodnih organizacij in je poleg kreditov nudila tudi storitve svetovanja za MSP, vendar se je z vključevanjem v Procredit Group profilirala na veliko širši spekter storitev.

Večja podjetja drugje uporabljajo trg dolga za financiranje preko izdajanja obveznic in komercialnih zapisov. Obrestne mere so pod vplivom vladnih obveznic in oboje skupaj indirektno vpliva tudi na obrestne mere komercialnega načina financiranja. Državni trg dolga vpliva tudi na MSP. Ko gre za neracionalno uporabljena donatorska sredstva, se lahko donacije nadaljujejo zaradi političnih razlogov, vendar trg s privatnimi investitorji ni tako tolerant in se nakupi državnih obveznic enostavno prenehajo. Pomembno je tudi to, da lahko z nakupi državnih obveznic država poveča financiranje ne glede na povečanje davčnih obveznosti.

Vendar v BiH teh neposrednih ali posrednih koristi še ni, ker financiranje trga dolga enostavno ne obstaja. Sosedne države so že začele z izdajanjem obveznic, s čimer vplivajo

tudi na določanje obrestnih mer in tako upravljajo tudi z davčnimi obremenitvami. Nerazvit trg dolga predstavlja oviro za razvoj finančnega trga in gospodarstva. Nek zakon obstaja, vendar tisti, ki bi obveznice izdajali zaenkrat niso pripravljeni na stroške, ki so povezani s temi procedurami. US Treasury in OHR pomagata vladi pri načrtovanju novega zakona o javnem dolgu, ki bo obsegal proces za revizijo finančnih poročil, izdajanje in procese prodaje in podobno.

Kreditni referenti nimajo standardov pri določanju vrednosti kreditnih zavarovanj, ne glede na to za katero vrsto gre, zato so zavarovanja najbolj pogosto previsoka, včasih pa tudi prenizka. Določeno število referentov je imelo dodatna usposabljanja, vendar se ta znanja ne uporabljajo v praksi zaradi togosti bank. In če višji menedžment ne sprejme novih načinov dela, referenti nadaljujejo s starimi neustreznimi praksami.

Po drugi strani, če država ne plačuje svojih dolgov tudi MSP posledično pogosto ne morejo odplačevati kreditov. Takšen odnos države daje slabo predstavo o »liderstvu« in načinu delovanja, kar je izredno pomembno pri tranzicijskih državah.

Poleg vsega je potrebno tudi spremeniti odnos javnega mnenja, ker se veliko ljudi in celo zaposlenih v tujih organizacijah ne zaveda koliko so se depoziti povečali in kakšne so sploh možnosti za kreditiranje MSP.

3.3.2.2. DIREKTNI DOSTOP: MIKROKREDITNE ORGANIZACIJE

»Mikrokreditne institucije so nastale v medprostoru med komercialnimi bankami in humanitarnimi nevladnimi institucijami kot podpora razvoju malih podjetij in samozaposlovanju.« (Dostić, 2005, str 245).

Kot je že prej omenjeno je minimalen znesek kredita odobrenega za MSP s strani bank 50.000 KM, a na zahteve po manjših kreditih do 30.000 KM v BiH uspešno odgovarjajo mikrokreditne organizacije. Mali krediti so nasploh dražji od večjih, ker imajo višje obrestne mere in procentualno višje provizije za odobritev. Zaradi strukture stroškov, ki jih morajo pokriti z provizijami in obrestmi, kot so plačilo za uslužbenca, cena kapitala, depoziti in tveganje, banke v svetu večinoma ne morejo ustrezno odgovoriti na zahtevke po manjših kreditih. Zato je donatorska skupnost v zadnjih desetletjih dala na razpolago začetnih kapital za vzpostavljanje MKO in s tem približala dostopnost kreditnega kapitala tudi najrevnejšim prebivalcem sveta z ugodnimi obrestnimi merami. Takšni modeli temeljijo na subvencioniranju začetnih stroškov, doniranju začetnih osnovnih sredstev, usposabljanju in nudenju donacij koz začetni kapital. MKO so morale na začetku pokriti le stroške operative, vendar nato usmerjati svoje delovanje na usposabljanje za samostojno delovanje. Procent odplačil kreditov pri MKO je 98%-99%, a temu je prispeval tudi proaktiven odnos referentov, ki so pogosto obiskovali svoje kliente, ocenjevali možnosti kreditiranja tudi na podlagi vidnega in pomagali pri pripravljanju dokumentacije in izpolnjevanju zahtevkov. Tudi

odplačevanje kreditov so kontrolirali na podoben način: če je bilo potrebno tudi z osebnim kontaktom s klienti. Dolžniki pogosto jemljejo več kreditov, a jim kreditna zgodovina, ki jo imajo pri MKO olajša pridobitev vsakega naslednjega kredita. Financiranje preko MKO je zelo pomembno v fazi zagona podjetja, dokler banke prevzemajo to funkcijo kasneje v fazi rasti. Zelo pomembno je poudariti tudi to, da MKO nudijo storitve tudi v ruralnih področjih, ki za banke kot segment tržišča niso zanimiva. WB od leta 1996 razvija projekt namenjen prav temu segmentu z načrtom da odobri največ 10.000 kreditov. Po 8 letih uspešnega delovanja je pri tem projektu odobreno čez 200.000 kreditov in ustvarjenih 200.000 delovnih mest.

Tudi USAID je deloval na področju kreditiranja malih podjetij in samo v prvih 2-3 mesecih projekta so bili odobreni krediti v višini 1.000.000 KM. Standardna ponudba storitev je omejena na največ 30.000 KM z rokom odplačila z zgornjo mejo 36 mesecev.

Ena od težav, s katero se soočajo MKO, se pojavlja v tem, da je povpraševanje po kreditih veliko in še vedno raste, višina kreditov pa je zakonsko omejena. Drugi problem je problem financiranja: donatorska skupnost zmanjšuje kapital, ki je na razpolago za MKO, tako so MKO prisiljene iskati druge vire financiranja. Ena od možnosti bi bila, da MKO razširijo paleto storitev, da se preoblikujejo v banke in začnejo poslovati tudi z depoziti. Ta možnost trenutno ni zakonsko podprta, čeprav UN dela na zakonu, ki bi to omogočil in sicer za depozite, ki bodo omejeni na določeno višino. MKO so zainteresirane za uvajanje novih storitev, čeprav so previdne in se zavedajo da ta prehod ne bo lahek. Zato bo potrebna tudi vsaj nekaj let trajajoča tehnična pomoč na področju marketinga, upravljanja z aktivo in z vrednostnimi papirji. (Analiza intervencij in pomanjkljivosti MSP, 2004, str 91-93)

Nekje v začetku tega poglavja sem omenila delitev institucij, ki lahko nudijo financiranje MSPjem vključno z NGO organizacijami. Delovanje MKO in NGO se prepleta ker so mikrokreditne organizacije, kot je že omenjeno, pogosto nastale na iniciativo in s kapitalom različnih NGO. Njihov prispevek oživljanju celotne države v vsakem smislu je trenutno še vedno težko ocenjevati in mislim da bi bila to tema za posebne študije – nevladne organizacije umeščamo v kontekst razvoja oz. financiranja podjetništva na kar so vplivale direktno in indirektno.

3.3.2.3. DIREKTNI DOSTOP: LIZING

»Mednarodna finančna korporacija opredeljuje zakup kot pogodbeni dogovor med dvema stranema, ki na eni strani dovoljuje uporabo sredstev, ki so v lasti druge v zameno za periodična plačila ali najemnino za določen čas. Zakupodajalec je stran ki prejema plačila za najemnino v zameno za prenos pravice do uporabe sredstev, zakupojemalec je stran, ki se pogaja za uporabo sredstev in plačuje najemnino zakupodajalcu« (Crabello v T. Žnidar, 2005, str 35).

Zakup se razlikuje od tradicionalnega komercialnega kreditiranja ker zakupojemalec pri zakupu ne dobi gotovine, ki jo pri kreditiranju lahko uporablja namensko in včasih tudi ne za namen, ki je bil načrtovan. Za zakupodajalca je bolj enostaven in, kar je v BiH zelo pomembno, bolj varen, ker je proces zaplembe lažji. Prednosti zakupa so tudi te, da je sam proces pridobivanja zakupa manj zapleten, olajša dostop do virov financiranja malim in novim podjetjem, kar je pri bankah bolj problematično, lahko financira 100% naložbe, kar je pri kreditih možno le deloma, zahteva manj računovodskega dela, zahteva bistveno manjši polog kot krediti; če gre za poslovni zakup se ne pojavlja v bilanci ne kot sredstvo, ne kot obveznost do vira sredstev in zato ga pogosto zakupojemalci uporabljajo za uravnavanje odnosa med lastniškim in dolžniškim kapitalom. (T. Žnidar, 2003). Včasih je lizing cenejši zaradi davčnih olajšav, ki jih lahko uveljavljajo zakupojemalci. Vendar na splošno velja, da je zakup dražji od posojila, da zakupojemalec nima možnosti izboljšav sredstva, ki ga uporablja in da slabše nadomešča osnovna sredstva z novimi.

Zakup je v okolju kot je BiH zelo pomemben vir financiranja, posebej za novoustanovljena podjetja, mikro podjetja ali podjetja, ki nimajo dokazljive plačilne zgodovine. V primeru, da zakupojemalec krši pogodbo s katero je urejen odnos se pogodba lahko prekine in jo zakupodajalec odvzema. Zaradi takšnega vidika odnosov tudi državni organi lažje podpirajo zaplembo, celo v državah kot je Hrvaška, kjer mehanizem izvršbe ni v funkciji. (Analiza intervencij in pomanjkljivosti, 2004). Zakup je eden najbolj pogostih načinov financiranja v razvitih državah: v državah OECD-ja obsega cca 30 % dolgoročnega financiranja.

Sektor lizinga se v BiH nenehno povečuje čeprav zakon o zakupu še ni sprejet in se odnosi urejajo na podlagi starih zakonov o obligacijah, ki priznajo njihovo lastništvo nad premoženjem, ki je predmet zakupa. Trenutno se ocenjuje da predstavlja največji delež transakcij zakupa zakup vozil, od tega 70% pogodb s podjetji in 30% s posamezniki. V letu 2004 je trg lizinga v BiH ocenjen na cca 150 mio KM. Ocenjuje se da bo rast trga mnogo hitrejša, ko bodo ukinjene pravne ovire. Lizing podjetja še vedno ne morejo obravnavati nakupa opreme, ki je predmet zakupa, kot strošek, ampak plačujejo davek pri nakupu in še enkrat pri dajanju zakupa. Med donatorji so se v izboljšave pravnega okvirja najbolj vključili GTZ , SEED in USAID s projektom registra zastavkov.

3.3.2.4. INDIREKTNI DOSTOP: KREDITNE GARANCIJE

Kreditna garancija je obljuba tretje strani bankam, da bo odplačala kredit v primeru da posojilojemalec krši pogodbo o posojilu. Garancije za podjetja so lahko direktne, kjer je garant oseba ali podjetje, ki pozna dolžnika in se direktno dogovori z njim, da bo posojilo odplačal v primeru težav. O indirektnih garancijah govorimo takrat, ko dajejo garancijo za posojila institucije. Najbolj pogosto so to vladne institucije oz. skladi, ki na ta način pospešujejo določene segmente gospodarstva.

V Sloveniji se kot državna pomoč MSP štejejo sredstva, ki jih država namenja podjetniškem sektorju preko državnega proračuna, regionalnih ali občinskih proračunov ter preko drugih skladov oz. agencij. Vire financiranja za mala in srednja podjetja s strani državnega in občinskih proračunov delimo na:

1. Ministrstva
2. Sklade in garancijske sheme
3. Vire občinskih proračunov

(T.Žnidar, Viri financiranja malih podjetij, 2003)

V BiH se, z izjemo pred kratkim ustanovljenih skladov v RS in Brčko distriktu, lahko pogovarjamo v glavnem o donatorskih projektih na tem področju. Že leta 1996 so donatorji začeli delovanje v BiH tako da so dajali podporo obnavljanju uničenih podjetij in z donacijami financirali ponovni zagon delovanja. Z izboljšanjem delovanja bančnega sektorja so sredstva preusmerjali na banke z namenom kreditiranja podjetij. Šele nato so se pojavile bančne garancije. Na Okrogli mizi USAIDa je poudarjeno, da se donatorski programi garancij ne smejo identificirati z vladnimi zato, ker je njihov namen specifičen, sredstva in rok pa sta omejena.

V BiH trenutno deluje nekaj programov garancij: USAIDov DCA, KfW (Kreditanstalt für Wiederaufbau) in Agencija za garancijo investicij, ki deluje s sredstvi WB. EU RED in SIDA planirata ustanavljanje še dveh podobnih skladov. DCA je podpisal pogodbe s tremi komercialnimi bankami v letu 2003, zaradi virov potrebnih za financiranje ustanavljanja in delovanja MSPjev. USAID bo zavaroval polovične deleže posojil za MSP, ki bi bila drugače verjetno zavržena. Višina sredstev, ki bo tako na razpolago je 30 mio USD in 1 mio stroškov. Minimalen znesek kreditov bo 15.000 USD, najvišji pa 2.000.000 USD. Sicer bodo banke na ta način nudile kratkoročna posojila MSP dolgoročno, a DCA bo izpolnil dva cilja: mobiliziranje dolgoročnega privatnega kapitala za razvoj MSP v tujini in demonstriranje ekonomske vzdržnosti takšnih investicij bančnem sektorju in lastnikom kapitala. KfW je za svoje delovanje načrtoval 50,3 mio EUR v sodelovanju z dvema bankama in sicer delno za kreditiranje MSP, delno pa za stanovanjska posojila, obnovo infrastrukture in podobno (USAID, Analiza intervencij in pomanjkljivosti, 2004).

V Poročilu o implementaciji Evropske listine o malih podjetjih v BiH, pripravljenem na Ministrstvu za zunanjo trgovino in ekonomske odnose je omenjen tudi Fond za razvoj in zaposlovanje v RS-u, ki je v prvih šestih mesecih leta 2005 plasiral za 53,9 več kreditov kot v enakem obdobju lani. Sredstva, ki jih preko tega sklada koristijo v obliki posojil MSP so sredstva, ki jih je dala na razpolago WB.

V Brčko distriktu, ki o svojem delovanju poroča ravno tako kot entiteti, so ustanovili Garantni fond Brčko distrikta s ciljem povečanja števila zaposlenih in izboljšanja poslovnega okolja za MSP. Ta iniciativa je, čeprav z bistveno manjšimi sredstvi, v višini 1.300.000 KM zelo dobrodošla kot dokaz, da se mora BiH osredotočati tudi na lastne moči. Načrtujejo tudi ustanovitev Kreditnega sklada Brčko distrikta BiH, s posebnim poudarkom na kreditiranju proizvodnih in izvozno orientiranih malih podjetij (Poročilo o implementaciji Evropske listine, 2005, str 29-30). Kreditne garancije predstavljajo nov koncept v BiH, ki so ga uvedli donatorji, vendar se s pozitivnimi učinki pojavljajo tudi negativni, ker motijo razvoj trga. Vendar je njihov namen pomoč trgu, dokler privatni komercialni sektor ne razvije storitve za zamenjavo le teh.

Banke bodo imele čas, da določijo sprejemljive cene za dolgoročna posojila. Ko bodo donatorski programi končani se lahko spremenijo v vladne programe ali sklade. Tudi PRSP zagovarja razvoj institucionaliziranih garancij. Resnejše delovanje vlade na tem področju še ni zabeleženo, vendar se pričakuje, ko bo končno sprejeta Strategija za MSP 2005-2007 in ustanovljena Agencija za MSP na državnem nivoju. Programi garancij, čeprav znižujejo tveganja bank, ne morejo vplivati na strokovnost kreditnih referentov, ki bodo morali specializirati tudi svoja znanja in ocenjevati tudi dejanska tveganja (dejavnosti odvisne od sezonskih nihanj). In na koncu, javnost potrebuje veliko boljše informiranje, ker se MSPji in delno tudi banke ne zavedajo prednosti garancijskih programov.

3.3.2.5. INDIREKTNI DOSTOP: ZAVAROVANJA IN POKOJNINE

V ZDA in Evropi krijejo pokojninski fondi in zavarovalnice eno tretjino svojih potreb z naložbami na finančnih trgih in zato predstavljajo zelo dobre vire dolgoročnega financiranja. Po drugi strani banke pripravljajo pakete kreditnih portfeljev in jih prodajajo na »sekundarnem trgu«. Zavarovalnice in pokojninski fondi lahko kupijo portfelje bank z visokimi popusti in si tako zagotavljajo varne naložbe za svoje redne prilive. Zaradi slabosti pokojninskega fonda se tudi v Bosni kot alternativa uporabljajo police življenjskega zavarovanja.

Svetovalci WB in USAIDa trdijo, da reforma pokojninskih fondov, ki poteka zaostaja za drugimi državami v regiji in da bo potrebno nekaj let, da se zberejo večja sredstva. Zavarovalništvo v BiH se hitro razvija in predstavlja zelo pomemben vir financiranja, vendar se zaradi neugodnega okolja zbrani kapital ne reinvestira v BiH, ampak odhaja na tuje trge. EU je že pripravila načrt zakona za nadzor zavarovalniškega trga, a boljši zakoni bodo pritegnili več tujih investorjev. Za informiranje javnosti bi morali začeti s kampanjami, ki bi promovirale zavarovanje možnih poslovnih tveganj za MSP, kar do sedaj ni bila razširjena praksa. Kot je že omenjeno, trg dolga se mora razviti, ker bodo drugače institucionalni investitorji še naprej iskali možnosti za naložbe v tujini. Pokojninski sistem potrebuje

dolgoročno reformo in stabilizacijo, kar ne bo možno brez obsežne zunanje tehnične pomoči in podpore.

Tabela: 4. VIRI FINANCIRANJA: POMANJKLJIVOSTI IN PRIPOROČILA

VIRI FINANCIRANJA:	POMANJKLJIVOSTI:	PRIPOROČILA:
BANČNIŠTVO IN TRG DOLGA	- nerazumevanje valuacije in depreciacije; - ni segmentacije trga MSP po panogah; - bančni referenti neizkušeni, zato uporabljajo odvečna zavarovanja; - ni osredotočenosti na kliente in proaktivnega delovanja;	- vzpostavljanje obsežne baze za kreditiranje, tudi po panogah; - usposabljanje kreditnih referentov; - usposabljanje MSP na področju kreditnega menedžmenta in upravljanja s terjatvami - uvajanje storitev dolgoročnega financiranja do 30 let; - informiranje javnosti o načinu funkcioniranja bančnega sektorja
MIKROKREDITNE ORGANIZACIJE	- posojila med 30.000 in 50.000 KM niso pokrita; - ni omogočeno poslovanje z depoziti;	- spremembe zakonov z tehnično pomočjo WB in donatorjev; - zagotoviti dostopnost kapitala v prehodnem obdobju;
LIZING:	- trg še ni razvit, čeprav hitro raste; - ni ustreznega pravnega okvira; - lizing hiše plačujejo davke pri nakupu in pri nudenju zakupa;	- narediti analizo davčnega sistema in predlog sprememb povezanih z zakupom; - informirati javnost o prednostih in pomanjkljivostih zakupa;
KREDITNE GARANCIJE:	- nov koncept, ki ga javnost v BiH še ne razume; - programi garancij ne odpravijo pomanjkljivega ocenjevanja tveganja v bankah;	- vzpostaviti bazo, ki bo vsebovala podatke o številu kreditov, problematičnih kreditov, stroške odobritve itn, kar bo upravičilo nove programe garancij
ZAVAROVANJA IN POKOJNINE	- reforma pokojninskih skladov v BiH zamuja za državami v regiji; - v zavarovalništvu se zbrani kapital zaradi nestabilnosti plasira na tuje trge;	- pokojninski skladi potrebujejo dolgoročno reformo in donatorsko tehnično pomoč; - pripravlja se zakon o nadzorovanju zavarovanj.

Vir: Lastna tabela (na podlagi USAID Analize intervencij in pomanjkljivosti, 2004)

3.3.3. STORITVE POSLOVNEGA RAZVOJA IN RAZVOJ ČLOVEŠKIH VIROV ZA MSP

Kakršnokoli vlaganje v izobraževanje, usposabljanje ali pridobivanje novih znanj je za MSP strošek, tako je za BiH značilno dejstvo, da se podjetja veliko lažje odločajo za osredotočanje na svoje politične zveze ali »mreže«, kot na vlaganje v človeške vire. Trg zato slabo funkcionira, sheme povezanih interesov pa pomagajo določenim podjetjem in interesom, da manipulirajo na trgih. Usposabljanje, ki je na voljo lokalnim podjetjem obsega tako kratkoročna usposabljanja in storitve svetovanja kot tudi programe usposabljanja na delovnem mestu. Največji problem podjetij v takšnem okolju je neinformiranost, ki se jo lahko prepreči z rednim informiranjem in usposabljanjem in dodatnimi kvalifikacijami. Drugi pomemben problem, ki ga je potrebno izpostaviti je uporabljanje nekakovostnih programov usposabljanja, kar pušča v podjetju ne glede na investicijo za sabo potrebo po dodatnem izpopolnjevanju. Donatorski projekti lahko vplivajo na trg na dva načina in sicer z vplivanjem na razvoj ponudbe in tudi povpraševanja, kjer lahko s kratkoročnimi subvencijami vplivajo na njuno povezovanje. Vendar je zelo pomembno poudariti, da je potrebno vplivati tudi na izboljšanje javnih storitev, ki jih mora izvajati država.

Donatorske aktivnosti so bile do sedaj osredotočene na lokalni nivo (nudenje pomoči zagonu novih podjetij, kmetijstvu in vrnitvi pregnanih), regionalni (EU je financirala projekt Regionalnih razvojnih agencij), državni (Agencija za promocijo tujih naložb, podpora reformi izobraževanja, Buldožer projekt in končno pripravljanje načrta Strategije za razvoj MSP 2005-2007), na nivo individualnih podjetij (kjer so EU, DFID, USAID in SEED zagotovili svetovalske storitve za posamezna podjetja) in razvoj klasterjev kot nov koncept v BiH (GTZ in USAID so začeli izbirati panoge za podporo, med prvimi je ustanovljen klaster lesne industrije v Srednjobosanskem kantonu). Nekaj donatorskih projektov je podprlo tudi ustanavljanje različnih združenj, ki zaenkrat niso dovolj razvita. Kot pomanjkljivosti na tem področju se pojavljajo: nerazvito vzajemno delovanje med lokalnimi in nacionalnim nivojem, ne izvajanje nacionalne strategije za razvoj MSP (pričakuje se sprejemanje) in dejstvo, da donatorski projekti ovirajo razvoj komercialnih storitev poslovnega razvoja z nudenjem brezplačne pomoči.

3.3.3.1. PODPORA NOVIM PODJETJEM

Glede na to, da si nova podjetja posebej v tranzicijskih državah težko privoščijo podporne storitve, je povpraševanje po teh storitvah zelo nizko. Posledica je, da je število podjetij, ki ponujajo takšne storitve majhno in zato tudi takrat, ko se MSP odločijo, da jih poiščejo, storitve zelo težko dobijo. Zato se nova storitvena podjetja zelo počasi ustanovljajo in zdi se da smo v začaranem krogu. Po vsem svetu se v takšnih okoliščinah aktivirajo vlade in subvencionirajo podjetja, ki nudijo usposabljanja in informacije, ki si jih MSP ne morejo privoščiti.

»Vavčerski sistem svetovanja je namenjen kot pomoč obstoječim podjetjem pri premagovanju poslovnih težav in uresničevanju razvojnih projektov, ter bodočim podjetnikom pri uresničevanju poslovnih idej, npr. priprava poslovnega načrta« (A. Sever, Politika Pospeševanja podjetništva s poudarkom na podpornih storitvah, 2004, str. 58). Vlade promovirajo samozaposlovanje in podpirajo podjetja zainteresirana za izvoz. Takšne storitve nudijo vladne institucije neposredno ali preko partnerskih subvencioniranih privatnih podjetij, obsegajo pa informacije o pravnem okolju, virih financiranja, svetovanje glede ustanavljanja podjetja, razvoj menedžerskih in drugih veščin preko krajših delavnic in podobno. V zadnjih letih so se začeli donatorski projekti osredotočati na razvoj poslovnih inkubatorjev, ki nudijo cenejše poslovne prostore in opremo ter poslovne storitve, kot tudi ustanavljanje »one-stop-shops« uradov, ki omogočajo urejanje številnih dokumentov v zvezi z registracijo ali različnimi dovoljenji na enem mestu.

MSP so bila v planskem gospodarstvu odvisna od države in bosanska podjetja so šele začela ugotavljati, da je uspešnost bosanskega gospodarstva odvisna od njihove uspešnosti in, da velika podjetja nimajo možnosti ponovno zaposliti ogromno število ljudi kot prej. Siva ekonomija zaposluje skoraj 40% delovne sile v BiH in prehod takšnih neformalnih podjetij v formalni sektor lahko bistveno izboljša sliko bosanskega gospodarstva.

Donatorji so nudili največjo pomoč ogroženim skupinam, kot so povratniki ali demobilizirani vojaki, invalidi ali mladina (Projekt nujne reintegracije demobiliziranih Svetovne banke v višini 20 MIO USD 1996-1999 in program povratka EU).

Krajši programi za doseganje osnovnih kvalifikacij obsegajo večino storitev poslovnega razvoja. Določeni projekti se osredotočajo na specifične ciljne skupine kot so podjetja v procesu ustanavljanja, kmetijstvo ali promocija nove poslovne ideje za potencialne podjetnike, ki bi lahko bili partnerji že obstoječih podjetij. Bliss in Polutnik sta v letu 2000 raziskovala povpraševanje po podpornih storitvah za razvoj v BiH in na vzorcu 130 podjetij iz štirih sektorjev prišla do podatkov, da so bosanska MSP podjetja v letu 2000 v povprečju za storitve svetovanja porabila cca 10.700 KM, za izobraževanje pa 8.394 KM. Največje število svetovalcev prihaja iz proizvodno-tehnoloških in računovodskih področij. Tisti, ki se svetovanja niso posluževali, navajajo kot največji razlog neustreznosti obstoječih programov specifičnost podjetij (približno tretjina). Zanimiva je ugotovitev v zvezi s tržnim informiranjem: največje število menedžerjev pridobi večino tržnih informacij od svojih strank in z udeležbo na sejmih. Akademske institucije (65.1%), državne agencije (63.6%) in internet (50.4%) so rangirani kot manj pomembni viri. (Bliss, Polutnik, 2001, str. 8-9).

Tudi v Evropi navajajo mala podjetja podobne težave kot mala podjetja v BiH. Le 20% malih podjetij je v zadnjih petih letih uporabljalo podpirne storitve, na splošno se podjetniki premalo zavedajo prisotnosti podpornih storitev in si želijo direktnega kontakta s svetovalci in podpore prilagojene njihovim specifičnim potrebam. Tudi oni poudarjajo usklajenost med posameznimi službami, še posebej na regionalni ravni. (A. Sever, 2004, str. 20). Trenutno se

pričakuje odprave ene najbolj resnih pomanjkljivosti na tem področju in sicer Strategije razvoja MSP 2005-2007.

Strategija, ki so jo lani pripravili zunanji svetovalci še ni sprejeta na državni ravni, čeprav se to pričakuje v kratkem. Tudi podatki o številu podjetij in gospodarskem profilu so dokaj nekonsistentni, kar slabo vpliva na določanje in izvajanje projektov. Na okrogli mizi USAIDa so podjetniki izrazili željo, da se bolj pogosto podpirajo vsi podjetniki in ne večinoma ogrožene skupine. BiH potrebuje centralno bazo vseh poslovnih projektov novih podjetij in način kako bodo podjetja izmenjevala dosedanje izkušnje. One-stop-shops imajo možnost, da postanejo primarni naslov za vse potencialne podjetnike, vendar je zaenkrat v ta projekt vključeno manj kot tretjina občin. Podjetniki nujno potrebujejo boljši imidž, ker so bile v preteklosti vse iniciative, ki niso bile povezane z državo sumljive. Danes veliko število vladnih uslužbencev in kreatorjev politik še vedno ne razume pomembnost podjetništva za gospodarski razvoj, kar ne spodbuja ustanavljanje novih podjetij.

3.3.3.2. IZOBRAŽEVANJE, USPOSABLJANJE IN SVETOVANJE

V sledenju konkurenčnosti morajo podjetja slediti tudi trendom v izobraževanju in usposabljanju menedžmenta in zaposlenih. Proces učenja se začne s formalnim procesom izobraževanja, ki vključuje tudi strokovne šole. Dodatni programi potem izpopolnjujejo obstoječa znanja za doseganje novih oz. potrebnih kvalifikacij. Tako se MSP izognejo tveganju, da bi imala zastarela znanja. Vsaka država ne potrebuje nujno najboljši sistem izobraževanja, ampak mora poskrbeti za to, da sistem izobraževanja ustreza njenim potrebam. Bolj ustrezni so formalni izobraževalni programi, saj ima delodajalec manj stroškov z dodatnim usposabljanjem. To je posebej pomembno zato, ker privatni sektor zelo pogosto kar preskoči fazo zaposlovanja, ki se imenuje faza uvajanja. Uspeh podjetnikov je v sodobnih gospodarstvih zelo odvisen tudi od usposobljene in fleksibilne delovne sile. Tradicionalni izobraževalni sistem, kjer se posamezniki opredeljujejo za svojo strokovno pot pri 15. letih, niso bili dovolj primerni, vendar s kvalitetnimi programi za izobraževanje odraslih se lahko preusmerijo na področja, ki bolj ustrezajo njihovim talentom in interesom.

Doživljensko učenje, stalno usposabljanje in sistematičen razvoj podjetniških in menedžerskih zmogljivosti postaja temeljna potreba za vsako razvito državo ali državo v razvoju. (Dimovski, Žnidaršič, 2004, str 1)

Sistem izobraževanje v bivši Jugoslaviji oz BiH je pred vojno razvijal veliko kadrov za BiH kot industrijsko državo, raziskave in razvoj pa so bili usmerjeni predvsem v razvoj proizvodnje. Udeleženci izobraževalnega procesa so na vseh nivojih pasivno sprejemali ogromne količine informacij, brez analitičnega ali diagnostičnega pristopa. Potrebe tranzicijskega gospodarstva v ospredje postavljajo drugačne zahteve. Menedžment podjetij na globalnem trgu potrebuje bistveno drugačne veščine, kot menedžment podjetij v planskem gospodarstvu. Z izginjanjem starih podjetij so se na trgu delovne sile znašli tisoči brezposelnih z zastarelimi kvalifikacijami, ki jih nihče ne potrebuje več. Veliko število

visokokvalificiranih in mladih ljudi je zapustilo državo in poiskalo kvalitetne službe in varnost drugod po svetu. Če se z reformo, ki poteka, drastično ne spremeni sistem izobraževanja, se bo BiH še naprej soočala z dejstvom, da bo konkurirala za zelo slabo plačana dela z državami s podpovprečno izobrazbo in z visoko brezposelnostjo. Številni pilot projekti so pomagali določenim šolam pri izboljšanju učnih načrtov za strokovno izobrazbo. EU VET program je s programi pomagal predavateljem, ki bodo usposabljali odrasle izven delovnega časa. Norveška vlada in Soroš fondacija sta sponzorirali programe podjetniškega usposabljanja v srednjih šolah. Švicarska korporacija za razvoj je sponzorirala razvoj delavnic za pridobivanje kvalifikacij za IT, kovinsko predelovalno industrijo in gradbeništvo. GTZ, SIDA, DFID, EU, QIF so s programi pomagali lokalnim uradom za zaposlovanje z uvajanjem programov aktivne politike zaposlovanja.

Eden od pogojev konkurenčnosti bosanskih podjetij so tudi sodobne menedžerske prakse, ki se v BiH zelo počasi razvijajo. Eden od problemov, s katerim se sooča bosansko gospodarstvo, je pomanjkanje kvalitetnih kadrov, ker so generacije potencialnih menedžerjev, ki bi trenutno lahko bile najbolj produktivne, prekinjale svoje izobraževanje zaradi vojne. Ko se je vojna končala se je večina kvalitetnejših kadrov, če ni zapustila države, zaposlovala v tujih organizacijah, ki so se osredotočale na programe oživljanja in reforme ter z zelo visokimi plačami odvrčala mlade ljudi od dela v lokalnih podjetjih. Raziskave SEEDa in OECDa so pokazale, da bosanski menedžerji v povprečju ne delujejo po principih modernega menedžmenta. Donatorji so delovali na več področjih z razvojem krajših programov za določene ciljne skupine, USAID je sponzoriral usposabljanje 1000 študentov in praktikantov na področju računovodstva, Soroš je podprl ustanovitev Centra za menedžment in informativne tehnologije na Ekonomski fakulteti v Sarajevu in SEED je razvil mrežo 26. lokalnih inštruktorjev v štirih državah regije na podlagi številnih raziskav o potrebah MSP skozi sodelovanje z lokalnimi združenji, podjetji in občinami. EU Tempus program je podprl razvoj MBA programa na EF v Sarajevu, Univerza iz Delawarea pa je z EF razvila skupni program, kjer bodo predavanja izvajali v angleščini domači in tuji predavatelji (2004).

Z rastjo so potrebe MSP po kvalitetnih svetovalnih storitvah čedalje večje. Takšne storitve nudijo računovodska podjetja, marketinške agencije, menedžment svetovalci, strokovnjaki za človeške vire. Vendar se v BiH, ne glede na dejavnosti donatorjev in vladnih inštitucij pojavlja težava: kakovost svetovalnih storitev ne ustreza potrebam podjetij in pogosto temelji na akademskem a nepraktičnem pristopu. V donatorskem okolju so prisotni vedno isti ljudje, ki se po končanju projektov enostavno »preselijo« na drugi projekt. Zato v BiH obstaja peščica ljudi, ki so dobro usposobljeni in zmožni nuditi kvalitetne storitve, ampak si ne želijo prestopiti v vladne inštitucije ali privatni sektor dokler bodo donatorji prisotni in dokler bodo za podobna dela plačali dvakrat ali trikrat več. Drugi problem je dejstvo, da se MSP ne bodo navadila plačevati takšne storitve, če lahko istočasno dobijo brezplačne skozi programe donacij. Svetovalne storitve v zvezi z razvojem človeških virov so dokaj nerazvite in povezane z začetnimi fazami zaposlovanja oz. iskanjem kadrov.

Celoten sistem izobraževanja, od osnovnih šol do fakultet, ne dosega standardov potrebnih za možne evropske integracije. Na primer, številni novi zakoni, ki so posledica pravne reforme, niso vključeni v programe pravnih fakultet. Del predavateljev ne kaže interesa za kakršnekoli spremembe ali za razvoj raziskovalnih dejavnosti. Tudi načrti MSP ne vsebujejo izobraževalnih planov za zaposlene, ki so nujni v okolju tržnega gospodarstva. Ministrstvo za izobraževanje ima monopol v zvezi z izstavljanjem atestov za profesionalno usposabljanje, nima pa kapacitet za uspešno atestiranje in, če smo pošteni, atesti ne govorijo veliko o kvaliteti. In po drugi strani so v tržnem gospodarstvu podjetja tista, ki odločajo o kvaliteti določenih storitev zelo enostavno – s povpraševanjem. Vseeno, potreba po akreditiranju ponudnikov obstaja, ker se bodo podjetja tako izognila plačevanju neustreznih storitev, ampak se trenutno razen Ministrstva s tem področjem donatorji ne ukvarjajo.

Lokalni ponudniki storitev tekmujejo za donatorske razpise za izvajanje storitvenih dejavnosti, ki so subvencionirane. To negativno vpliva na razvoja trga storitev in obstoj storitvenih podjetij. Po drugi strani imajo donatorji v svojih vrstah številne ozko specializirane svetovalce, ki jih žal ne usmerjajo v dolgoročno nudenje storitev neodvisno od donatorskih projektov. Drugi problem na tem področju je osredotočenost projektov na nudenje storitev, ki ne temelji na specifikam povpraševanja, kar povzroča pretirano ponudbo na področjih, ki sploh niso toliko iskana na trgu.

Težave v sistemu izobraževanja potrebujejo dolgoročen pristop, ki ga bo prinesla reforma, ki poteka s pomočjo OSCEja. Do takrat si MSP težave z neustrezno usposobljenimi kadri lahko rešujejo kratkoročno z krajšimi specializiranimi donatorskimi programi. Ena od idej, ki bi sigurno doprinesla boljši izmenjavi informacij, je možnost vzpostavitve knjižnice z vsemi materiali, ki so uporabljeni v različnih programih. Če želimo ustvarjati povpraševanje po takšnih storitvah bi morali s kampanjami spodbujati tudi zavest o potrebah po takšnih programih z opisovanjem rešitev, ki so na voljo na trgu in z objavljanjem zgodb o uspehu. Absolutno nujno je vzpostavljanje obveznega kontinuiranega izobraževanja predavateljev v izobraževalnem sistemu, v obliki seminarjev in delavnic, vključno s tistimi, ki delujejo na področju MSP. Podjetja in poslovna združenja bi morala razviti sodelovanje s predavatelji, morda tudi z uvajanjem določenih nagrad za najbolj uspešne. Donatorji bi morali na podlagi natančnih študij razviti storitve, ki bi bile povezane s potrebami lokalnega trga in spodbujati konkurenco po lokalno sprejemljivih cenah. Donatorji bi se lahko vključili tudi v proces atestiranja, ki bi temeljil na ocenah storitev pridobljenih na trgu. SEED je naredil poročilo o svojem delovanju na podlagi povratnih informacij pridobljenih od podjetij.

3.3.3.3. POSLOVNO PREDSTAVLJANJE

Glede na to, da lahko lokalno podjetje vpliva na svoje stroške in prihodke, vendar ne more vplivati na širši kontekst v katerem deluje, podjetja vzpostavljajo združenja in organizacije. Poslovna združenja so lahko, kot partner države pri izboljšanju poslovnega okolja, veliko bolj vplivna, svojim članom pa še vedno nudijo storitve po ustreznih cenah. V razvitih državah lahko poslovni sektor vpliva na razvoj določenih predpisov, administrativnih reform in

davčnih režimov z zelo intenzivnim sodelovanjem z vladnimi inštitucijami. Najslabše kar se lahko zgodi je, da se zakoni sprejemajo brez konzultiranja poslovnega sektorja, kar MSP onemogoča pravočasno pripravljanje na tveganja, ki jih takšne nepričakovane spremembe povzročajo.

V BiH so se v zadnjih nekaj letih podjetniki začeli zavedati pomena skupnega delovanja in ustanovili veliko združenj, ki predstavljajo panoge ali regije. Konec leta 2003 se je obvezna članarina za gospodarske zbornice spremenila v neobvezno. Ne glede na spremembe so še vedno prisotni ostanki prejšnjega režima in tudi danes zbornice niso sodobne in oblikovane za nudenje storitev v tržnem gospodarstvu. Dodatna težava je, da se javnost zaveda, da se na vladne inštitucije lahko veliko bolj vpliva preko osebnih kontaktov, kot z argumentiranim nastopom poslovnih združenj. Več donatorskih projektov je podpiralo določena združenja: SEED Zvezo delodajalcev RS, Združenje proizvajalcev perutnine v RS, USAID, GTZ, EU so pomagali delovanje združenja in zbornice v lesnopredelovalnem, turističnem in kmetijskem sektorju. EURED se je osredotočil na ustanovitev pet Regionalnih razvojnih agencij in finančno podporo regionalnim razvojnim programom, kjer je sodelovanje s privatnim sektorjem bistvenega pomena.

Ta podpora deluje na številnih področjih od študij in podjetniških mrež do izboljšanja kvalifikacij in vzpostavljanja poslovnih inkubatorjev in poslovnih con. Bistvena razlika je, da je MSP na zunanje spodbude pripravljeno na sodelovanja, dokler vladne inštitucije niso vedno. Pri združenjih je eden od bistvenih problemov neustrezen menedžment in slabo razumevanje potreb članov. Specializirana pomoč od zunaj bi morda lahko pripomogla boljšemu razumevanju notranjega trga storitev za člane in ustvarjanje institucij, ki bi lahko delovale dolgoročno. Neka združenja se sploh ne zavedajo možnosti vpliva na vladne politike. Pri pripravljanju načrta zakona o zakupu so bili poslani vprašalniki velikem številu interesnih skupin, vendar je očitno pomanjkanje razumevanja zakona preprečilo kakršenkoli resen odziv. Podobno je bilo tudi nekaj let nazaj na Hrvaškem. Pri načrtu zakona za NVO je vlada poslala vprašalnike na 10.000 naslovov in kot povratno informacijo prejela 10 komentarjev (Partnering for Better Laws, Magazin Ameriške gospodarske zbornice, Hrvaška, št 3, 2003).

Iz vsega navedenega se lahko izoblikujejo tri področja, ki zahtevajo delovanje. Potrebno je ustvariti razumevanje in kapacitete za javno-privatni dialog z ustreznim razvojem komunikacijskih veščin in veščin zbiranja komentarjev in povratnih informacij s strani vlade. Združenja potrebujejo marketinško in menedžment podporo, ker menedžerji morajo razumeti potrebe svojih članov zaradi katerih združenja tudi obstajajo, pomoč v administriranju in sodobnem upravljanju pa bi bila tudi dobrodošla. In končno; združenja morajo razviti kapacitete za vplivanje na politike. To obsega razvoj politik, zagovarjanje, tolmačenje in načrtovanje zakonov. Virtualni monopol, ki ga imajo na tem področju profesorji prava, ki zakone nikoli niso aplicirali v praksi, je potrebno ukiniti in se bolj osredotočiti na partnerstvo s tistimi, ki bodo zakone izvajali v praksi - MSP.

3.3.3.4. IZBOLJŠANJE IN ŠIRITEV POSLOVANJA: RAZVOJ IN ŠIRITEV POSLOVNIH SKUPIN

Za izboljšanje konkurenčnosti določene države je nujno povezovanje interesnih skupin, ker lahko le na ta način podjetja v okviru določenih panog postajajo bolj konkurenčna v tujini. Industrijske poslovne skupine ali grozdi so združenja, ki se razvijajo v določeni regiji ali državi in povezujejo sorodna podjetja. Takšna podjetja so včasih naravno povezana v verigi vrednosti. Nobeno podjetje ne deluje ločeno od trga, tako da je proizvajalec sadja odvisen od mnogih dejavnikov kot so: cena gnojila, cena embalaže, lokalni davki, višina obresti, izvozni davki in podobno.

Združevanje v poslovne grozde prinaša koristne zveze vsem, a posebej pomembno je dejstvo, da se pri delovanju lahko povežejo tudi z univerzami in drugim izobraževalnimi institucijami. Kot skupina vplivajo tudi na razvoj drugih trgov, npr storitev, ki bodo namenjene prav razvoju specializiranih storitev za določeno skupino. V BiH je koncept poslovnih skupin na sploh slabo uveljavljen in se MSP ne zavedajo koristi, ki jih lahko prinašajo. Veliko število podjetij deluje v popolni izolaciji in se zato ne more boriti proti oviram za nemoteno poslovanje.

Vlada in podjetja pogosto delujejo kot nasprotniki; vlada v novih podjetjih vidi možnost za hitro obdavčenje, podjetniki pa vladne institucije kot oviro za začetek in normalno poslovanje. Kot ovire v razvoju poslovnih skupin se pojavljajo pomanjkanje zaupanja med podjetji in želje po sodelovanju, slaba povezanost poslovanja in raziskovanja, pomanjkanje temeljnega razumevanja pomena in vloge poslovnih skupin in njihovem vplivu na gospodarstvo. Zato je nujno delovati na zmanjšanju izoliranosti in izboljšanju razumevanja med podjetji s kampanjami, ki bodo razložile koncepte (pri tem je bila z agresivno izobraževalno kampanjo zelo uspešna Makedonija), razumevanju in zmanjšanju ovir in raziskovanju vzrokov nezaupanja in širjenju koncepta poslovnih skupin tudi na druga področja (recimo področje zavarovanih transakcij, kjer bi sodelovanje in izobraževanje vključilo ne le sodne uslužbence ampak tudi banke, lizing podjetja, sodne izvedence, novinarje itn).

Tabela 5: TRG STORITEV POSLOVNEGA RAZVOJA - POMANJKLJIVOSTI IN PRIPOROČILA

STORITVE POSLOVNEGA RAZVOJA / ČL. VIRI ZA MSP	POMANJKLJIVOSTI:	PRIPOROČILA:
	- programi podpore niso prilagojeni	- sprejeti Strategijo razvoja MSP na državni ravni; - vzpostaviti »one-stop shops«;

PODPORA NOVIM PODJETJEM	specifičnim potrebam podjetij; - programi se pogosto osredotočajo na ogrožene skupine, ne na vse podjetnike; - javnost se, vključno z vladnimi uslužbenci, ne zaveda pomena podjetništva;	- vzpostaviti sisteme za izmenjavo izkušenj; - vzpostaviti poslovne inkubatorje, podjetniške in industrijske cone; - Agencija za razvoj MSP bi morala začeti s kampanjo promoviranja boljšega razumevanja podjetništva;
IZOBRAŽEVANJE, USPOSABLJANJE, SVETOVANJE	- pomanjkanje kvalitetnih kadrov v BiH; - dobri svetovalci vztrajajo na donatorskih projektih; - subvencionirane ali brezplačne storitve preprečujejo razvoj trga storitev	- vzpostaviti knjižnico z vsemi materiali, ki so uporabljeni v usposabljanjih; - kontinuirano usposabljevati vse predavatelje; - proces atestiranja mora temeljiti na povratnih informacijah s trga;
POSLOVNO PREDSTAVLJANJE	- podjetniki bolj zaupajo lastnim kontaktom, kot združenju; - združenja in druge poslovne skupine imajo neustrezen menedžment;	- vlada mora razviti veščine zbiranja povratnih informacij s strani podjetij; - združenja potrebujejo ustrezno marketinško in menedžment podporo in razviti kapacitete za vpliv na razvoj politik;
RAZVOJ IN ŠIRITEV POSLOVNIH SKUPIN	- številna podjetja delujejo v popolni izolaciji, ker se ne zavedajo pomena in vloge poslovnih skupin;	- izboljšanje razumevanja poslovnih grozdov (primer Makedonije)

Vir: Lastna tabela (na podlagi USAID Analize intervencij in pomanjkljivosti, 2004)

4. PERSPEKTIVE PODJETNIŠTVA V BIH

Ne glede na to, da predstavljajo zelo nenavadna struktura oblasti, posledice vojne in ovire, ki izvirajo iz časov bivše Jugoslavije ali so povezane s obdobjem prehoda v tržno gospodarstvo breme za bosansko podjetništvo, se število podjetij vsako leto povečuje. Najbolj pomembna naloga pred bosansko vlado je vzpostavljanje ustrezne infrastrukture za razvoj in podjetništvo in sicer na državni ravni. Temeljno infrastrukturo naj bi predstavljal Svet/ Forum za podjetništvo, Agencija za razvoj in podjetništvo in Sklad za razvoj podjetništva. Enotni standardi, boljša usklajenost, izboljšana vidnost uvedenih instrumentov in aktivnosti se lahko dosežejo preko uspešno vodene virtualne mreže za razvoj in podjetništvo. V delovanje mreže naj bi bili vključeni vsi ponudniki storitev za podporo razvoja in podjetništva na vseh ravneh. Med ponudniki je potrebo razvijati ustrezno sodelovanje in se posebej osredotočiti na ustanavljanje industrijskih grozdov.

V prihodnosti se pričakuje tudi vzpostavljanje Agencije za inovacije, a med agencijama FIPA (Foreign Investment Promotion Agency) in IGA (Investment Guarantee Fond) je potrebno izbrati tisto, ki bo prevzela skrb za promocijo izvoza.

Vzpostavljanje delujočega pravnega okvirja in spremembe številnih zakonov posredno in neposredno povezanih s podjetništvom so najbolj pomemben pogoj, ki ga je potrebno izpolniti za zagon podjetništva v BiH. Enotno definiranje malih podjetij v celi državi, ureditev področja stečajnih postopkov, zemljiška knjiga in kataster, reforma davčnega sistema... vse to bo pozitivno vplivalo na podjetniško okolje.

Pomanjkanje novejših statističnih podatkov onemogoča kakovostno spremljanje makro okolja, čeprav vrzel na določen način zapolnjujejo tuje organizacije s številnimi raziskavami in poročili. V letu 2006 se pričakuje projekt prenove informacijskega sistema na področju statistike, Agencija za statistiko na državni ravni je sicer ustanovljena šele v letu 2004.

V letu 2005 je ustanovljena tudi Agencija za informacijske tehnologije na državni ravni in njega naloga bo koordiniranje razvoja IT v celi državi in državni upravi. Državna uprava zaenkrat v BiH ne ponuja storitev preko web portalov, vendar BiH porabi le 24 USD letno za informacijsko tehnologijo po prebivalcu (Slovenija 250 USD). Učinkovita uporaba informacijskih tehnologij zahteva visoko raven izobrazbe, izkušenj, znanja in strokovnosti v upravljanju. Zaenkrat je uporaba interneta omejena na elektronsko pošto in aplikacije iz programskega paketa Microsoft Office, medtem ko so primeri podjetij, ki so uvedli Enterprise Resource Planning ali Customer Relationship Management pakete, redki. Pozitivno je to, da je pripravljena tudi Strategija razvoja informacijsko komunikacijskih tehnologij, ki jo bo državna agencija upoštevala pri svojem delovanju, kot tudi ustanovitev združenja IT podjetij v BiH in sprejemanje zakona o elektronskem podpisu.

Proces pravne reforme poteka, čeprav bo uvajanje novih zakonov verjetno še bolj komplicirana od njihovega sprejemanja. Eden od pomembnih problemov je ta, da se učni načrti na pravnih fakultetah ne usklajujejo s spremembami in da ne obstajajo programi obveznega izpopolnjevanja za odvetnike, sodnike, državne uslužbenke ter inšpektorje. Še večji izziv bo sprejemanje zakonov na državni ravni, ker sta entiteti precej avtonomni in imata določene zakone že sprejete. Delo različnih inšpekcij bi moralo biti izboljšano in bolj nadzorovano zaradi splošno razširjene korupcije. Pri registraciji podjetij se je situacija izboljšala s sprejemanjem zakona o registraciji na državni ravni, kar je bistveno skrajšalo procedure za ustanovitev podjetja, čeprav ni vplivalo na višine administrativnih taks in čas potreben za pridobivanje različnih dovoljenj.

Davčni sistem je, zaradi obstoja dveh entitet, poln nelogičnosti, ker so podjetniki plačevali iste davke na več nivojih. Tudi ta je v procesu reforme. Z uspešno reformo davčnega sistema, kjer se bo le-ta poenostavil in splošna informiranost izboljšala, bo vlada omogočila podjetjem, ki delujejo v neformalnem sektorju, da svoje delovanje formalizirajo. Posebej bi poudarila še neurejeno področje lastniških pravic, ki se negativno odraža tudi na finančnem okolju. Če lastništvo ni urejeno, kar vlada podpira z visokimi davki na promet nepremičnin, je nepremičnine nemogoče uporabljati v smislu zavarovanja posojil.

Bančni sektor je dokaj razvit, čeprav se zaradi tveganj izogiba nudenju posojil malim in srednje velikim podjetjem. Tukaj so veliko večjo vlogo odigrale MKO ustanovljene s kapitalom donatorjev, ki so nudile manjše kratkoročne kredite in veliko bolj proaktivno sodelovale s svojimi klienti. Ena od težav, ki je značilna za bosanske banke je tudi neprilagojenost sodelovanju z manjšimi podjetji in specifikam panoge, kot tudi slaba usposobljenost kreditnih referentov za dobro in natančno analizo vlog. Zato se referenti rajši zavarujejo s previsokimi zavarovanji, banke pa s previsokimi obrestmi, ki so po njihovem mnenju primerne za takšno tvegano okolje. Dodatni problem predstavlja tudi plačilna nedisciplina, ki je bila problem tudi v drugih tranzicijskih državah, kot tudi pomanjkanje kreditnih uradov, ki bi lahko zagotavljali informacije o plačilni zgodovini podjetij. Zaenkrat obstaja le eden, in sicer LRC biro v Sarajevu. Koncepti angelov ali tveganega kapitala v BiH še ne delujejo, dva lokalna sklada pa sta le bila ustanovljena v RS in Brčko distriktu.

Trg svetovalnih storitev ni razvit zaradi obstoja številnih donatorskih projektov, kjer so podobne in sicer kvalitetne storitve, brezplačne. Donatorji in vlada morajo poiskati rešitev s katero bodo motivirali dobro usposobljene svetovalce v donatorskih projektih na delovanje v komercialnih podjetjih takšnega tipa, po končanju donatorskih projektov. Pri izobraževanju je potrebno posodabljanje učnih načrtov, uvajanje predmetov in programov podjetništva v srednjih šolah in na vseh univerzah pa se je že začelo (Banja Luka, Brčko, Mostar, Sarajevo). Določeni donatorski projekti podpirajo razvoj podjetniškega vedenja in veščin pri ženskah in mladini (Cross-road projekt). Bosanski podjetniki bi se morali bolj zavedati pomena skupnega nastopanja pri dialogu z vlado preko številnih združenj.

Najbolj pomembne naloge, ki so pred bosansko vlado, so sprejemanje Zakona o malih in srednjih podjetjih, vzpostavljanje Agencije za razvoj in podpora podjetništvu na nivoju BiH, oblikovanje Sveta/Foruma za podjetništvo v katerem bi sodelovali predstavniki več interesnih skupin, s stalnimi in občasnimi člani, kot tudi nadaljevanje s projektom usklajevanja s Evropsko listino o malih in srednjih podjetjih. Šele takrat bo vzpostavljen okvir, v katerem se bodo lahko razvile specifične politike, ki bodo spodbudile razvoj podjetništva. Strategija razvoja malih in srednjih podjetij in njeno uveljavljanje bo, poleg vplivanja na hitrejši razvoj podjetništva za vlado in pristojno ministrstvo predstavljala orodje za boljšo mednarodno promocijo BiH gospodarstva z namenom hitrejšega vstopa v EU, boljše pogajalske pozicije za pridobivanje mednarodne pomoči in povečanje interesa za mednarodne tuje naložbe. Vendar se bo v prihodnosti nadaljevalo zmanjšanje mednarodne pomoči in programi EU se bodo za BiH odpirali le v primeru uspešnega izvajanja reform in sposobnosti BiH, da uspešno upravlja in sofinancira projekte. Zato so povezovanje entitetskih vlad in združevanje naporov, finančnih in človeških virov predpogoji za bosanskohercegovsko prihodnost. Tako nadpovprečno povečanje tujih investicij v letu 2004, kot tudi podpis Sporazuma o stabilizaciji in pridruževanju EU zagotavljata, da je perspektiva BiH priključevanje evropskim integracijam.

Veliko projektov bi lahko bilo omenjenih, vendar je projekt Buldožer z dobro zastavljenimi cilji in zelo odmevno marketinško kampanjo eden najbolj pomembnih projektov, ki so vplivali na odnos javnosti do podjetništva. Z reformami od spodaj navzgor je na podlagi informacij pridobljenih od podjetnikov izvedenih 100 mikro-reform, ki so ovirale njihovo delovanje, v dveh fazah, v letih 2003 in 2004. Žal, ko se je OHR kot začetnik projekta s svojo avtoriteto in finančno podporo umaknil in prepustil vodenje lokalnim oblastem, se je v tretji fazi s 50. reformami v letu 2005 naredilo bolj malo.

4.1. PRIMER VPLIVA NA RAZVOJ PODJETNIŠTVA: BULDOŽER

Ena največjih težav pri utrjevanju in razvoju podjetništva v BiH je bilo dejstvo, da se ne vlada, ne predstavniki privatnih podjetij niso čutili odgovorne za situacijo polno nelogičnih in nepričakovanih okoliščin in zahtev pri poslovanju podjetij, ki je upočasnila uveljavljanje reform in zagon podjetništva. Projekt Buldožer, ki ga je začel Office of the High Representative konec leta 2002 je imel za cilj prav to: pridobiti vse vpletene in jih spodbuditi h konstruktivnemu sodelovanju, na dialog. Poslovnežem je ponujen mehanizem preko katerega so lahko uveljavljali svoje interese in ki je podpiral podjetniške napore v najkrajšem možnem času. Politiki so mehanizem za hitro uresničevanje sprememb uporabili za pridobitev ugleda pri poslovnežih in celotni bosanski javnosti. Buldožer je, kot inovativna metoda, kjer se je, z mednarodno pomočjo začela reforma tudi z druge strani, od spodaj navzgor, spodbudil dialog. Skratka; cilj Buldožera ni bil uveljavljanje institucionalnih reform, ampak

osredotočanje na konkretne težave podjetnikov na podlagi njihovega poročanja. Če je, recimo, podjetnik poročal o neustreznosti določenega zakonskega člena, so strokovnjaki Buldožerja predlagali hitro spremembo točno določenega člena in ne celotnega zakona, kar bi trajalo veliko več časa.

Temeljna cilja projekta sta ustvarjanje hitrih reform na podlagi povratne informacije in poročanje podjetnikov ter ustvarjanje dolgoročnega konstruktivnega partnerstva med privatnim sektorjem in vladnimi institucijami.

4.1.1. Elementi projekta Buldožer

Lord Paddy Ashdown, Visoki predstavnik, je k partnerstvu povabil EU, IMF, WB in USAID. Jedro projekta je predstavljala Buldožer koordinacijska enota v OHR-u, vendar so projekt financirala veleposlaništva ZDA, Nizozemske, Švice, Norveške, in Italije. Med več kot tridesetimi lokalnimi organizacijami so sodelovali regionalna poslovna združenja, občinska združenja podjetnikov, združenje delodajalcev obeh entitet, Ženska poslovna mreža, Mikrokreditna mreža, Centralna banka, Agencija za promocijo tujih naložb (FIPA), Združenje čebelarjev. Naštete skupine so se udeležile Buldožer plenarnih komitejev, ki so ocenjevali zahteve in pomagali pri oblikovanju.

Načrt projekta naj bi vseboval tri faze. V prvi, začetni in vodeni s strani OHRja je bil v javnosti in v praksi zelo odmeven slogan: 50 reform v 150 dneh! Sodelovanje se je začelo s predstavniki privatnega sektorja, medtem ko bi imela vlada dokaj pasivno vlogo. V drugi fazi, ko je projekt dokazal svojo upravičenost, predvsem z zelo koristnim sodelovanjem s podjetniki, bi vlada prevzela bolj aktivno vlogo. V tretji fazi se je mednarodna skupnost umaknila iz projekta v administrativnem in tudi finančnem smislu, sodelovanje pa so nadaljevale vladne institucije oz. Združenje delodajalcev in podjetniki.

Inovativni pristop je bil poseben zato, ker so se spremembe začele izvajati tudi od spodaj proti vrhu, a je bilo poskrbljeno, da spremembe niso v nasprotju z reformami, ki so se izvajale z vrha. Mednarodna skupnost je na različne načine poskrbela, da je Buldožer usklajen z makroekonomskimi standardi: Svetovna banka je potrdila, da se Buldožer ujema s strategijo za zmanjšanje revščine oz. srednjeročne strategije razvoja in bančnimi krediti za prilagajanje poslovnega okolja; Evropska komisija, da reforme ustrezajo evropskim standardom zaradi možnega pristopa EU; USAID je prispeval pri ocenjevanju ali reforme podpirajo standarde kvalitetnega poslovanja privatnega sektorja; OHR pa se je angažiral na tem, da je spremembe, ki jih uvaja Buldožer možno narediti v smislu zapletene državno-pravne ureditve in politične strukture.

Predlaganje takšnih smiselnih in možnih sprememb je zahtevalo veliko angažiranje podjetnikov. Vendar, ne smemo pozabiti, da so do takrat podjetniki ravno tako porabili veliko energije za to, kako se izogniti nelogičnim zahtevam, iskanju zvez in pogosto tudi korupciji.

Tokrat je bila njihova energija uporabljena pri iskanju vzrokov in dolgoročnem reševanju težav, zase in za celotno družbo.

Kampanja, ki jo je začela Buldožer enota je odmevala v javnosti tudi zato, ker je bila na določen način marketinško oblikovana. Politiki, člani enote in podjetniki so se srečali v večjih mestih, kjer so preko enostavnih obrazcev podjetniki dajali in upravičevali svoje predloge. Srečanja so postala zanimiva tudi za medije, ker so se vsi vpleteni večkrat slikali na gradbiščih, zraven velikih rumenih buldožerjev, ki so simbolizirali odstranjevanje cestnih oz poslovnih zapor. Živeti v BiH in spregledati iniciativo Buldožer je bilo enostavno nemogoče.

Vprašanja, ki jih je vseboval omenjeni obrazec so bila naslednja: Za kakšno težavo gre? Zakaj to ovira poslovanje? Kaj bi lahko bila Buldožer rešitev? Kakšne korake je potrebno narediti (zakonski amandmaji, navodila za ministrstva in podobno)?

4.1.2. Faze projekta Buldožer

Pri pripravljanju prvih 50 reform je tim prejel okoli 250 izpolnjenih obrazcev, z opisom težav iz različnih področij: od dvojnega obdavčenja in obveznih prispevkov za združenja do nelogičnih administrativnih zahtev. Vsak predlog so ocenjevali tako kvalificirani ekonomisti in pravniki, kot tudi eksperti za določene panoge, ki so poskrbeli, da sprejeti predlogi ne odražajo le interesov določenih posameznikov.

Ko so bili predlogi reform oddani vladi, se je začel dialog med Buldožer komitejem in Svetom ministrov, vladama FBiH in RS. V vsaki vladi je bil izbran koordinator, ki je razdelili reforme ustreznim ministrstvom in prosil za komentarje, predloge, odzive. V I fazi projekta so bile vse reforme sprejete s strani parlamentov 30 dni kasneje kot je bilo planirano. Del reform je bil udejanjen z vladnimi odločitvami, medtem ko je bil drugi del, ki naj bi zahteval določene zakonske spremembe, poslan parlamentoma (Seznam prvih 50 reform se nahaja v prilogah).

Cilj II faze je bil sprejemanje novih 50. reform, ki bodo promovirale legitimne interese poslovne skupnosti, in je začel junija leta 2004. II faza projekta je bila drugačna po veliko večji regionalizaciji in manjši udeležbi mednarodne skupnosti. Ustanovljeno je bilo 6 regionalnih komitejev ter še en poseben za kmetijstvo. Koordinatorji komitejev so imeli skupaj s sodelavci kot cilj identificiranje novih reform na različnih ravneh: občinskih, kantonalnih, regionalnih in usmerjanje k Buldožer enoti, kot tudi nadziranje implementacije I faze. Sodelovanje je bilo razširjeno tudi na sindikalne organizacije. Odgovornost za razvoj projekta so zdaj prevzeli trije partnerji: podjetniki, vlada in sindikati. Regionalni komiteji so bili več ali manj organizirani po principu prostovoljnosti in distribuiral so obrazce podjetjem, zbirali predloge, organizirali plenarne seje in delali predselekcijo reform. V II fazi je komaj 5% predlogov prišlo skozi procedure predselekcij in postalo del novih 50. reform.

Zelo pomemben dejavnik uveljavljanja reform je bilo vsekakor stalno osveščanje javnosti in medijska podpora. Nivo osveščanja lokalnih podjetnikov je bil zelo odvisen od njihovega razumevanja celotnega procesa in pomena lobiranja za sprejemanje sprememb. Medijska strategija je vsebovala 4 pomembne pristope: politiko odprtih vrat, zaradi katere so novinarji preko obvestil za javnost, intervjujev ter neformalnih srečanj pridobivali informacije o projektih. Zelo odmevna medijska kampanja je temeljila na 200.000 izvodih brošure o privatizaciji, 64.000 izvodih stripa o podjetnikih, 100.000 izvodih brošure s seznamom vseh reform iz faze I in njenih učinkih. V zvezi s posebnimi dogodki so bile organizirane novinarske konference (sestanki, plenarne seje, izročanje seznama reform vladi, podjetniki so se v skupščini srečali s poslanci). In na koncu; simbolični dogodki, ki so prispevali vsesplošni ozaveščenosti, ki je Bosanci dolgo ne pomnijo; OHR in najvišji politiki, ki upravljajo z usodo BiH pred resničnimi buldožerji. Takšen pristop je pritegnil medije in tudi odnos javnosti do podjetnikov se je začel spreminjati; kar naenkrat so to postali potencialni nosilci razvoja države, ki so frustrirani z različnimi ovirami.

Nepošteno bi bilo reči, da projekt Buldožer ni imel nasprotnikov, ki jih lahko razdelimo v več skupin: skupine, ki so se počutile ogrožene s strani projekta, tiste, ki so imele naravne pomisleke o možnostih uveljavljanja reform in pozitivnega vpliva na gospodarstvo in skupino, ki je trdila da Buldožer ogroža dolgoročne reformske procese s prestopanjem svojih meja. V prvi skupini so se največkrat nahajali politiki, v drugi gospodarstveniki, ki niso verjeli v možnosti hitrih mikro-reform, v tretji pa najbolj pogosto predstavniki mednarodnih inštitucij, ki so se bali, da projekt morda ogroža ostale napore mednarodne skupnosti. (Seznam drugih 50 reform se nahaja v prilogah)

V tretji fazi, v drugi polovici leta 2004, je projekt Buldožer, tako kot je bilo že načrtovano, prišel v roke lokalnih oblasti in združenj. OHR je financiral in podpiral le prvi dve fazi, nato pa bi morali projekt voditi, usmerjati in zagovarjati lokalni predstavniki oblasti in Združenje delodajalcev. Na začetku leta 2005 je premierju izročen seznam naslednjih 50 predlogov, a do sedaj je narejeno bolj malo. Tomislav Grizelj, podjetnik in predsednik Združenja delodajalcev BiH je septembra 2005 izjavil, da je Buldožer v tretji fazi doživel kolaps, čeprav je pripravljenih že 25 predlogov za fazo IV. (Jutarnje novine, 15.09.2005).

4.2. STRATEGIJA RAZVOJA MALIH IN SREDNJIH PODJETIJ BIH (2005-2007)

Sprejemanje strategije razvoja MSP v BiH je eden prioriteten cilj srednjeročne strategije razvoja BiH (Poverty Reduction Strategy Program), ki predstavlja tudi pomemben korak pri sprejemanju in usklajevanju z Evropsko listino o malih in srednjih podjetjih. Koncept predložene strategije obdeluje detaljno vse točke listine in nudi ukrepe, ki usklajujejo

delovanje in razvoj MSP v BiH z vsemi zainteresiranimi skupinami kot tudi Evropsko listino o MSP. Dosedanje aktivnosti, ki so vplivale na razvoj MSP, kot je že prej navedeno, so temeljile na številnih donatorskih projektih, temeljna ovira za boljše rezultate pa je bilo podvajanje projektov ali zanemarjanje drugih področij in pomanjkanje ustreznih organov, strategije in politik na državni ravni.

Temeljna vprašanja, ki nujno iščejo odgovore in ukrepe, in so istočasno tudi prioritete Strategije, so:

- ustvarjanje konsistentnega pravnega okvirja za MSP;
- ukinjanje ovir, ki otežujejo in upočasnjujejo zagon in delo podjetij;
- definiranje MSP (slediti priporočila EU) in ustanavljanje statistike;
- organizacijska struktura (institucionalni okvir za poslovno podporo);
- horizontalni in vertikalni instrumenti za poslovni razvoj.

Cilji strategije za razvoj MSP so sledeči:

- izboljšanje okolja za podporo poslovanju (pravno in finančno okolje, infrastruktura za podporo poslovanju);
- usklajevanje strateških in institucionalnih dejavnikov s priporočili EU;
- spodbujanje povečanja deleža prihodkov in prispevkov dodane vrednosti za sektor MSP na sploh;
- spodbujanje rasti preko osredotočene podpore za visoko rast inovativnih in izvozno orientiranih MSP;
- omogočiti in aktivno podpirati razvoj grozdov malih podjetij, mrež in združenj za sodelovanje v cilju oblikovanja »kritične mase«, na primer na področju raziskovanja in tehnološkega razvoja, nabave, marketinga in izvoza;
- omogočiti dostop MSP finančnim virom budžetskega in komercialnega sektorja;
- nuditi spodbudo novim podjetjem v vseh sektorjih gospodarstva;
- izboljšati konkurenčnost MSP na lokalnem in tujih trgih;
- pomoč pri izgradnji novega izobraževalnega sistema na nivojih srednjega, višjega in visokega izobraževanja s programi, kjer bi bilo mladinsko podjetništvo v prvem planu in kjer bi izobraževali nove menedžerske kadre;
- zmanjšanje sive ekonomije;
- identificirati prioritete projekte in aktivnosti za obdobje 2005-2007.

Iz navedenih ciljev je jasno, da so bili, kot težave z možnimi priporočili, že obdelani v tretjem delu magistrskega dela, kjer je bil fokus raziskovanja na pravnem in finančnem okolju in storitvah za poslovni razvoj MSP.

Počasno priznavanje vloge in pomena MSP je imelo v BiH zgodovinski karakter. Socializem, ne le, da ni poznal in z ukrepi spodbujal razvoj podjetništva, ampak je z ukrepi sistematsko

omejeval njegov razvoj. Tudi nekaj let po končani vojni so imeli eksperti in politiki dvome o tem kako osredotočiti gospodarski razvoj BiH. Druga težava je zelo počasen proces privatizacije in tranzicije k tržnem gospodarstvu. Ko bosta ta dva procesa napredovala, je očitno, da bosta pozitivno vplivala na razvoj podjetništva. Kot tretji problem se pojavljajo nekonsistentna in neusklajena ekonomska politika, pogosto prisotna na različnih ravneh oblasti, a najmanj na državni ravni. Tudi statistični podatki predstavljajo resen problem pri raziskovanju in načrtovanju bodočih aktivnosti. Bosanska MSP se, glede sektorske analize, najrajši koncentrirajo v sektorju trgovine, ki zahteva majhno kapitalsko intenziteto, ni potrebe po upoštevanju strogih standardov, možnosti za delovanje v sivi ekonomiji pa so velike. Proizvodnja je sektor, ki najbolj trpi zaradi potrebe po bolj usposobljenih kadrih, ustrezno ravno tehnologije in zato tudi več kapitala in upoštevanja standardov.

Glede na to, da je definicija malih in srednjih podjetij zelo pomembna točka za vse nadaljnje raziskave in ukrepe bi poudarila, da je predlog Strategije za MSP, da se definicija MSP v BiH prilagodi specifikam države. Podobno je narejeno tudi v Sloveniji (Glej prilogo 2).

Predlog:

- Kategorijo mikro, malih in srednje velikih podjetij obsegajo podjetja, ki zaposlujejo manj kot 250 oseb, z letnim prometom, ki ne presega 20 MIO EUR in s skupno letno bilanco stanja 15 MIO EUR.
- Znotraj kategorije MSP se malo podjetje določa kot podjetje, ki zaposluje manj kot 50 oseb in kjer letni promet ali bilanca stanja ne presega 2 MIO EUR
- Znotraj kategorije MSP se mikro podjetje določa kot podjetje, ki zaposluje manj kot 10 oseb in kjer letni promet ali celotna bilanca stanja ne presega 200.000 EUR (Strategija za razvoj MSP v BiH (2005-2007), str 4).Načrt strategije vsebuje naslednja poglavja:

1. Uvod
2. Oceno makroekonomske situacije v BiH in regiji
3. Pregled sedanjega položaja MSP v BiH
4. Prioritetna vprašanja EU za razvoj MSP in uporaba v pogojih BiH
5. Zakoni in regulativa za MSP
6. Institucionalna podpora infrastrukturi MSP in poslovnim storitvam
7. Izobraževanje, usposabljanje in svetovanje
8. Davčni ukrepi in finančni instrumenti
9. Izboljšanje tehnoloških in inovacijskih kapacitet malih podjetij
10. IKT, Informacijske in komunikacijske tehnologije
11. Evropeizacija – pomen enotnega trga
12. Internacionalizacija MSP
13. Partnerstvo in mreženje
14. Pregled priporočil za spremembe zakonov

15. Pregled institucionalnih sprememb
16. Siže planov implementacije, s pričakovanimi rezultati, roki in ocenami budžetov
17. Spremljanje in kakovost izvajanja MSP strategije
18. Zaključki in priporočila

Glede na to, da se naloga osredotoča predvsem na tri področja, ki so največje ovire za razvoj podjetništva v BiH, se bom tudi v dem delu posvetila predvsem tem težavam in razvoju institucionalnega okvirja, ki predstavlja najbolj pomemben pogoj pri vseh naporih za razvoj in rast MSP.

4.2.1. Institucionalni okvir

Za BiH je značilno, da so mednarodni donatorji vzpostavili veliko število centrov, programov in agencij brez centralnega načrta. Zelo enostavno je, če obstajajo sredstva, ustanoviti center ali agencijo, ki bo nudila nekaj vrst poslovnih storitev za določeno interesno skupino. Vendar je takšen pristop izoblikoval netransparenten in zelo kompleksen sistem, ki povzroča težave za obe skupini, ponudnike in MSP. Vsekakor obstajajo tudi pozitivni vplivi kot so strategije pripravljene za določene segmente dejavnosti MSP in na različnih ravneh, čeprav bi bili rezultati veliko boljši, če bi obstajal usklajen pristop in ustrezna platforma za izmenjavo najboljših izkušenj iz tujine. Posredniki ali ponudniki storitev za MSP so v BiH številni in zelo raznovrstni: tabela, ki vključuje seznam različnih združenj (delodajalcev, obrtnikov, panožna, regionalna, regionalne razvojne agencije in vladne agencije) vsebuje 39 organizacij na državni ravni, 35 na entitetski in 89 na regionalni!

Tudi v Evropi so institucionalni okvirji različni in jim je težko slediti, vendar se vsi osredotočajo na naslednje:

- izboljšanje organizacijske strukture in procesov;
- izgradnja institucionalnih kapacitet osebja in izboljšanje upravljanja z medsebojnimi odnosi;
- izboljšanje kvalitete svojih administrativnih storitev oz storitev podpore za MSP (Načrt strategije razvoja MSP v BiH, 2005-2007, 2005).

Države, ki so manj gospodarsko razvite v najslabšem primeru ustanovijo razvojno agencijo za MSP in ustrezen fond za razvoj, kar se bo v BiH predvidoma zgodilo v letu 2006. Bolj razvite države nudijo bolj osredotočene vire podpore preko razvoja poslovnih inkubatorjev, kompetenčnih centrov, tehnoloških parkov, različnih skladov, centrov za načrtovanje tehnološkega razvoja ipd). Storitve teh institucij so bolj strokovne in specializirane. Uradi »one stop shop« že obstajajo in se še naprej ustanavljajo po evropskih državah, vendar so najmanj kar potrebujejo za učinkovito delovanje usklajene administrativne procedure in pravno okolje, kar je v BiH izpostavljeno kot eden največjih problemov razvoja MSP.

Zaradi boljše koordinacije na vladni ravni se predlaga ustanovitev Sveta/Foruma za podjetništvo. V delovanje Sveta/Foruma bi bile vključene vse interesne skupine in njegov cilj bi bil integriranje interesov podjetništva tudi v druge vladne politike (konkurenčna, okolje, trgovina ipd). V delovanje Sveta/Foruma bi lahko bili vključeni stalni ter občasni člani in opazovalci.

Naloge Sveta/Foruma, ki bi omogočale njihov vpliv na vse nivoje vlade naj bi bile:

- spremljati strateške odločitve in spremembe v ravnem okolju posameznih sektorjev in zastopati interese MSP;
- dajati predloge za izboljšanje poslovnega okolja;
- delovati kot spodbuda za sprejemanje politik o poslovnem okolju;
- vzpostaviti dialog med nevladnimi organizacijami in ostalimi interesnimi skupinami o sklepih v javnem sektorju v zvezi s promocijo razvoja in podjetništva oz. promovirati sodelovanje med MSP, socialnimi partnerji in vlado;
- spremljati letna in večletna poročila Agencije za razvoj in podjetništvo in začeti nove ali dopolnjene programe za podporo razvoju in MSP;
- koordinirati in/ali kontrolirati multisektorske projekte v javnem sektorju.

Vzpostavljanje Agencije za razvoj in podjetništvo, kot prve takšne institucije na državni ravni, je vitalnega pomena za doseganje transparentnosti in kompatibilnosti storitev za podporo razvoju v celi državi. Agencija bi združevala dve pomembni funkciji: razvoj in podporo podjetništvu, a poleg le-teh tudi zagotavljanje sredstev iz EU skladov. Njene naloge naj bi bile sledeče:

- promocija inovacij in prenosa tehnologij;
- razvoj in promocija turizma;
- podpora kmetijstvu in razvoju ruralnega gospodarstva;
- razvoj regionalne in lokalne prometne infrastrukture;
- podpora MSP, ki jo bo nudil poseben oddelek znotraj Agencije (ciljna skupina so ponudniki poslovnih storitev, ki naj bi bili vključeni v Mrežo za poslovni razvoj in posredno MSP, kot končni uporabniki storitev);
- koordinacija Mreže za poslovni razvoj;
- analiza procesov za razvoj MSPjev v BiH, ki bo temeljila na povratnih informacijah prejetih s strani Regionalnih razvojnih agencij;
- razvoj podjetniškega portala na državni ravni;
- diseminacija uspešnih programov in izkušenj ter promoviranje pozitivne podobe MSP v BiH in tujini;
- sodelovanje s sorodnimi mednarodnimi organizacijami;
- izvajanje letnih analiz konkurenčnosti MSP (sodelovanje v mednarodnih projektih kot je GEM, Global Entrepreneurship Monitor).

Mreža za poslovni razvoj naj bi funkcionirala kot virtualna mreža (skupaj s podjetniškim portalom) vseh ponudnikov poslovne podpore v javnem in morda tudi privatnem sektorju. V primeru, da se pojavljajo nove javne poslovne mreže (inkubatorji, tehnološki parki...), jih je potrebno vključiti v delovanje, člani pa lahko pri svojem delovanju vzpostavljajo delovne skupine, kjer se lahko osredotočijo na svoje specifične interese. Regionalne razvojne agencije imajo vlogo promocije in koordinacije razvoja v regiji, promocijo tujih neposrednih naložb, promocijo izvoza, okoljevarstveno zaščito, pospeševanje tehnološkega razvoja v regiji in podporo podjetništvu. Predvideno je tudi ustanavljanje Sklada za razvoj in podjetništvo, ki bi zagotavljal finančno podporo perspektivnim projektom MSP. Agencije za razvoj MSP bi imele na entitetskih nivojih dvojno funkcijo: razvoj strategij in politik ter nudenje konkretne pomoči podjetjem. Funkcija informiranja se mora absolutno izvajati na lokalni ravni, kjer bo potrebno vzpostaviti urade prve instance – »first stop shop« (odgovori na vprašanje v zvezi z registracijo, administrativnimi procedurami, dostopnostjo različnih sistemov podpore ipd).

Vse te napore mora koordinirati Ministrstvo za trgovino in gospodarske odnose s kakovostno organizacijo in upravljanjem zaradi vzdržnosti okvira in pozitivne podobe, kar bo vplivalo na dolgoročni razvoj MSP. Zato je potrebno pripraviti detajlen operativni program, ki bo priporočila tudi udejanil.

4.2.2. Zakoni in predpisi

Reforma zakonodaje v BiH je eden bistvenih pogojev za razvoj MSP, pri kateri je potrebno upoštevati princip »najprej misli na male«, ker, če je zakonodaja sprejemljiva za mala podjetja in ne ovira njihovo delovanje, bo gotovo ustrezala tudi velikim. Naloga javnih uslužbencev je, da omogočijo poslovno rast z nudenjem pomoči in s spodbudnimi predpisi, ki morajo biti na vseh nivojih jasni in praktični. Vendar je temelj zakonodaje, ki bo spodbujala ustanavljanje in razvoj MSP, sprejemanje zakonov na državni ravni. Za BiH je zelo značilno to, da sta entiteti v odnosu z državo zelo avtonomni in da država zaenkrat nima potrebne moči. Največ zakonov ni sprejetih prav na državni ravni: Zakon o trgovskih podjetjih (FBiH, RS, Brčko ga ima), Zakon o obrtništvu (FBiH in RS imata), Zakon o stečaju (FBiH, RS, Brčko imajo), Zakon o likvidaciji (FBiH, RS, Brčko imajo), Zakon o promociji MSP in podjetništva (RS sprejela zakon), Zakon o regionalnem razvoju.

Predlog razvoja v BiH vsebuje sprejemanje načrta dejavnosti za poenostavljanje na vseh področjih politike, ki se nanaša na MSP, oblikovanje centralnega registra podjetij veljavnega na področju cele države, pripravo poslovnih vodičev ali osnovnih informacij o ustanavljanju podjetij. Drugo pomembno priporočilo je izgradnja informacijskega sistema, ki bo obsegal vse zakone in predpise. Baza bi morala biti brezplačna in na razpolago vsem državljanom preko on-line dostopa. Najbolj pomemben dejavnik je vsekakor sprememba zakonov, ki so večinoma v fazi načrtovanja, čeprav bo za BiH še večji izziv njihova implementacija. Po predlogih strategije bi moralo spremljanje vseh teh procesov in zbiranje povratnih informacij izvajati osebje novoustanovljene Agencije za promocijo MSP na državni ravni.

Kot temeljna cilja pravnega področja sta zato navedena:

- usklajevanje definicije MSP (indikator je integriranje v vse potrebne zakone in predpise)
- poenostavljanje in izboljšanje zakonov v BiH (sprejemanje vseh zakonov I in II prioritete v planu implementacije (skupaj 16).

(Načrt strategije razvoja malih in srednjih podjetij v BiH, 2005-2007, Seznam prioritetenih zakonov za obdobje 2005-2007 je v prilogi št.4)

4.2.3. Davčni sistem in finančni instrumenti

Poglavje vsebuje oceno različnih finančnih instrumentov, kot so posojila, angeli biznisa, garancije, davčni ukrepi, ki se, odvisno od stopnje razvoja določene države, uporabljajo v svetu. Strategija izpostavlja naslednje cilje na tem področju:

- olajšanje dostopa do kreditnih sredstev (ind. število kreditnega financiranja in število MSP);
- osredotočanje na izboljšanje plačilne discipline;
- promoviranje razvoja specifičnih finančnih instrumentov (ind. znesek finančne podpore in število uporabnikov programov v MSP);
- stimuliranje razvoja trga kapitala za MSP s perspektivo hitre rasti (ind. število MSP in projektov, ki se (ko)financirajo s tveganim kapitalom in vrednost projektov);
- promoviranje in usposabljanje MSP na področju možnosti financiranja rasti (ind. število programov za usposabljanje in število udeležencev);

V nalogi je bilo večkrat omenjeno, da je davčni sistem nekoherenten, neusklajen in da se ga težko izvaja. Številni davki se plačujejo večkrat po različnih osnovah in zaradi tega večina malih podjetij posluje na področju sive ekonomije. Celo tisti, ki poslujejo legalno ne želijo širitev svojih dejavnosti, ker ne želijo pritegniti pozornosti davčnih uradnikov. Dodatni problem je predstavljalo dejstvo, da so bili skoraj vsi davki v dveh entitetah neusklajeni, razen davka na promet storitev (10%):

- davek na prihodke gospodarskih subjektov FBiH 30%, RS 10-20% (zmanjšanja možna za novoustanovljena podjetja);
- davek na promet blaga v FBiH 10 in 20%, RS 8% in 18%;
- davek in različni prispevki na osebne dohodke v FBiH skupaj 68,97% neto dohodka, RS 52%.

Ravno v obdobju dokončanja naloge se v BiH uvaja DDV z 18 mesečno zamudo (1.1.2006). Namera BiH oblasti je bila, da z DDVjem uvede ustrezen in enoten sistem obdavčenja pri prometu blaga in storitev. Za MSP je star davčni sistem onemogočal legalno poslovanje, ker

je bil neekonomičen in zelo kompliciran za upoštevanje in spremljanje. Kakšne bodo posledice DDVja je težko napovedati, vendar se kratkoročno lahko pričakuje zmanjšanje števila malih podjetij, ki enostavno ne bodo prenesla prevelikih davčnih obveznosti, ki jih bo potrebno plačevati sproti. To bo še posebej ogrožalo podjetja, ki že zdaj poslujejo na meji sive ekonomije. Svojo tržno nišo so v celotni situaciji našle bosanske banke, ki ponujajo premostitvene kredite, ki bodo reševale težave povzročene z DDVjem za najmanjša podjetja.

Tako viri financiranja za MSP v BiH, kot tudi težave na tem področju so bolj natančno opredeljeni v poglavju 2 in tukaj bom na kratko povzela: V fazah ustanovitve podjetja uporabljajo bosanski podjetniki predvsem lastni kapital, kapital prijateljev in sorodnikov ter mikrokredite. Angeli biznisa niso znani kot možni viri financiranja in nujno bi bilo predstaviti bosanskim podjetnikom to možnost in tudi Evropsko mrežo investorjev angelov (EBAN) in vzpostaviti možnosti ustreznega obdavčenja tujih oseb. V fazi rasti postaja situacija bolj komplicirana zato, ker obstaja vrzel med višino posojil možnih za mikrokreditne institucije in banke, ki zelo težko odobrijo posojila malim podjetjem. Pri tem ne gre za problem v pomanjkanju kapitala, ampak za neusposobljenost bančnikov za kvalitetnejše obdelovanje vlog za posojila. Tvegani kapital je kapital, ki prevzema visoke rizike in pričakuje tudi dokaj visoko povračilo. Preden se začnejo posluževati s tveganim kapitalom, ki predstavlja tudi skupno lastništvo s tretjimi osebami, bodo morali bosanski podjetniki spoznati koncept in premagati bistvene kulturološke ovire, vzpostaviti sodoben menedžment, informacijski sistem in transparentne računovodske standarde. Morda se bodo takrat zavedli, da tudi svetovalna pomoč, ki jo lahko prinesejo tvegani kapitalisti prispeva bistveno hitrejši rasti.

Prioritete, ki jih na tem področju izpostavlja Strategija:

- izboljšati zakonski okvir (npr. pripraviti Zakon o javnih skladih);
- pogajanja z bančnim sektorjem za izboljšanje pogojev financiranja za MSP in poenostavljanje procedur;
- vzpostaviti Sklad za razvoj in podjetništvo;
- izvajati programe usposabljanja o različnih vrstah poslovnih dejavnosti in financiranju projektov;
- izvajati kampanje informiranja.

4.2.4. Izobraževanje, usposabljanje, svetovanje

Če želijo biti MSP konkurenčni, se morajo zavedati pomena doživljenjskega učenja. Učenje se začne s formalnim izobraževanjem in se kasneje nadaljuje z dodatnim usposabljanjem in izpopolnjevanjem na tečajih, ki jih nudijo privatne šole, zunanji svetovalci in poslovna združenja. Strategija izpostavlja naslednje cilje:

- uvajanje podjetniških predmetov/programov v osnovne in srednje šole, kot tudi na ne-ekonomske fakultete (indikatorji: številno inštitucij, ki so uvedle podjetništvo v programe,

število študentov, ki se programov udeležujejo, večje število podjetij, ki so jih ustanovili mladi);

- promocija širjenja števila privatnih ponudnikov storitev usposabljanja, podjetništva in usposabljanja menedžerjev (indikator: število klientov);

- promocija in usposabljanje v podjetništvu (indikator: število programov in udeležencev, povečanje števila novih podjetij).

Pri doseganju ciljev je potrebno zagotoviti sodelovanje med podjetji in tistimi, ki programe pripravljajo, zaradi prilagajanja specifičnim potrebam podjetij. Predlaga se tudi sistem vavčerskega svetovanja, kot je že omenjeno v poglavju 3.

4.3. USKLAJEVANJE Z EVROPSKO LISTINO ZA MSP

Države Zahodnega Balkana (Albanija, BiH, Hrvaška, Makedonija, Srbija in Črna Gora in Kosovo) so sprejele Evropsko listino za mala in srednja podjetja na srečanju med EU in zahodno balkanskimi državami v Grčiji, Thessaloniki, 21. junija 2003. Na kasnejših bilateralnih sestankih so bili prisotni predstavniki relevantnih ministrstev, predstavniki gospodarskih zbornic, obstoječih agencij za podporo malim podjetjem, banke in druge finančne institucije, neodvisni eksperti, predstavniki mednarodnih organizacij in predstavniki neodvisnih združenj podjetnikov. Na podlagi vprašalnikov, ki temeljijo na vseh točkah Listine, je v oktobru leta 2004 pripravljenih 8 poročil, ki so jih države zahodnega Balkana (Črna Gora in Kosovo sta podali neodvisni poročili) vključno z Moldavijo, ki se je procesu usklajevanja priključila leta 2004, podali. Od držav je v vprašalnikih zahtevano da,

1. opišejo pomemben razvoj na področju okolja za mala podjetja, kot tudi ukrepe in politike inicirane v predhodnem letu
2. poročajo o napredku narejenem pri doseganju ciljev, ki so si jih države oz pokrajine določile za predhodno obdobje
3. identificirajo manjše število prostovoljnih ciljev za naslednje obdobje 12 mesecev

(Poročilo o implementiranju Evropske listine za mala podjetja v Moldaviji in državah Zahodnega Balkana, 2005, str 3-5).

41 ciljev zastavljenih za 7 držav na 10 področjih listine je imelo različne stopnje doseganja. Približno četrtina ciljev je dosežena, polovica je v postopku, medtem ko pri četrtini ni občutnih sprememb. BiH je imela dva zastavljena cilja, ki sta povezana s področjem ustanovitve podjetij in zakonodaje oz. predpisov in sta oba dosežena polovično.

Pri ocenjevanju poročil in stanja v vseh državah sta izpostavljena dva problema:

1. Stanje v BiH in na Kosovu implicira, da usklajevanje z Evropsko listino ne napreduje ravno s pričakovano hitrostjo. Daytonška struktura bosanske države, z dvema avtonomnima entitetama (FBiH in RS) in avtonomnim območjem Brčko distrikta povzroča relativno neučinkovito funkcioniranje procesa usklajevanja. Bistvo je, da se MSP politike večinoma izvajajo na ravni entitet, medtem ko je proces usklajevanja z Evropsko listino dialog med državo BiH in EU. Specifična situacija v BiH zato pelje do razdrobljenih podatkov, ki jih je nemogoče sešteti in primerjati, kar povzroča resne težave pri zastavljanju ciljev. Trenutno stanje je pripeljalo do tega, da se je kot cilj za leto 2005 samoumevno zastavilo oblikovanje Strategije razvoja malih in srednjih podjetij. Če takšne strategije in aparata, ki bo strategijo izvajal v kratkem ne bo, bo proces usklajevanja z Evropsko listino ponovno pretehtan. Ko gre za Kosovo predstavljajo večji problem neugodne makroekonomske in politične razmere.
2. Na splošno se, pri vseh poročilih opaža, da se vlade sploh ne zavedajo obsega ukrepov za MSP v državah. Številni projekti so podprti s strani donatorjev (večinoma gre za različne podporne centre, programe usposabljanja ali finančne podpore), obstaja vrzel med dejavnostmi podprtimi s strani donatorjev na terenu in zmožnostmi vlad, da o tem poročajo. Zato se pričakuje, da bodo prihodnja poročila bolj izčrpna in, da nacionalne agencije opravljajo funkcijo zbiranja in usklajujejo delovanje številnih interesnih skupin.

Glede na to, da je tukaj absolutno odveč povzemati poročila vseh držav, se bom osredotočila na nekaj splošnih komentarjev in tistih, ki se tičejo BiH.

Za BiH je bilo značilno izredno razlikovanje med konstitutivnima entitetama in je EU kot eden od 16 pogojev za začetek pogajanj o stabilizaciji in pridruževanju postavila tudi vzpostavljanje uniformnega sistema registriranja podjetij v celotni državi. Zakon o registriranju podjetij je bil sprejet in zahteva zmanjšanje procesa registracije na pet dni. Čeprav je ta korak narejen absolutno v pravi smeri, še vedno ni reguliral maksimalne cene administrativnih storitev, kar je še vedno odvisno od posameznih sodišč. Naslednji problem izpostavljen v zvezi z BiH je pomanjkanje usklajenega okvira politik in državnih in entitetskih zakonov, kjer ni zabeležen napredek. Zato je za BiH pomemben korak oblikovanje strategije razvoja malih in srednjih podjetij, ki bo pospešila aktiviranje politik in ukrepov na državni ravni. Zato je leto 2005 kritično pri ocenjevanju možnosti MSP politik na državni ravni v BiH.

Od vseh držav je daleč največ dosegla Hrvaška, ki jo v naslednjem poročilu za to regijo verjetno ne bo več, ker ima od leta 2005 status države kandidatke za vstop v EU. Tudi število ciljev zastavljenih za Hrvaško v letu 2005 je bilo daleč največje -13, v primerjavi z dvema za BiH in Srbijo. Hrvaška ima dodiplomski program podjetništva s 760 študenti in 3 poddiplomske programe v različnih mestih. Kot prva država na področju Zahodnega Balkana je uvedla Regulatory Impact Assesment (RIA), ki upravlja s sistemom 6. novih zakonov.

Centralni državni administrativni urad za e-Hrvaško je ustanovljen leta 2000, Hrvaška bo tudi prva država na Zahodnem Balkanu, kjer se bo uvedel sistem e-dohodnine, on-line vlaganje statističnih finančnih poročil, pokojninskih obrazcev in podobno. Tudi tvegani kapital, ki se v omenjenih državah ne pojavlja, je na Hrvaškem prisoten skozi USAID sklad SEAF.

Vendar je tudi BiH v lanskem letu dosti napredovala. Informacije o ocenah zadnjega bosanskega poročila o usklajevanju z Evropsko listino (september 2005), ki sem ga dobila v vpogled na Ministrstvu za trgovino in ekonomske odnose, še niso na voljo vendar lahko rečem, da je v zadnjem letu narejeno veliko. Načrt strategije je pripravljen in v kratkem bo sprejet na Svetu ministrov. Takrat se v Bosni lahko začne z vzpostavljanjem Agencije za razvoj in podporo podjetništvu in oblikovanjem Sveta/Foruma za podjetništvo. Težavo, ki so jo ugotovili tuji eksperti pri razdrobljenih podatkih, neusklajenih nazivih institucij, neprimerljivih učnih programih, sem ugotovila tudi sama, ker sem letošnje poročilo dobila preden sem prišla do lanskega poročila za celotno regijo. Notranja nenavadna ureditev države bi lahko BiH še naprej ovirala v nadaljnjem razvoju, vendar, glede na dejstvo, da si obe entiteti in Brčko distrikt želijo združevanja z Evropo, pričakujem, da se bo v prihodnje tako v BiH, kot tudi drugod po svetu bolj sodelovalo pri usklajevanju in iskanju dialoga, kot razlik, in da so se strategije končno resnično začele načrtovati in izvajati na državni ravni.

5. ZAKLJUČEK

BiH je specifična tranzicijska država zaradi štiri leta trajajoče vojne, kar ima kot posledico zelo kompliciran državni aparat oblikovan po podpisu Daytonskega sporazuma. Za prva leta po vojni je bilo značilno obnavljanje uničene infrastrukture in razrušenih stavb s pomočjo mednarodnih donacij. Številne mednarodne organizacije delujejo v BiH tudi danes in predstavljajo dragoceno pomoč z nudenjem donacij, kreditov in ekspertnega znanja. Po desetih letih se nekatere umikajo in končujejo svoje projekte, pričakujoč od BiH, da je zdaj bolj usposobljena in da bo sama lahko nadaljevala svoje okrevanje in razvoj.

Donatorski projekti, čeprav so z razvojnimi projekti zelo veliko prispevali izboljšanju poslovnega okolja in spreminjanju odnosa javnosti in vlade do podjetništva, imajo lahko negativne posledice iz dveh razlogov: 1) v BiH se lahko razvije sindrom odvisnosti od mednarodne pomoči. 2) z neusklajenim delovanjem pri različnih projektih le prispevajo obstoječemu problemu države z različno strukturo entitet in tako nadaljujejo pokrivanje določenih področij z več podpore, medtem ko so druga popolnoma zanemarjena. To velja za oboje: vrste programov, ki jih nudijo in regionalno neenakomerno podporo. Viri podjetništva v BiH so podobni kot v drugih tranzicijskih državah, z majhno razliko: nova podjetja iz delov industrijskih podjetij v BiH večinoma niso nastala pod pritiskom konkurence, ampak so bila več ali manj fizično ali poslovno uničena med vojno. Samozaposlovanje kot način preživetja za veliko število brezposelnih industrijskih delavcev in obrt sta druga dva vira za nastajanje malih podjetij.

Kot tri največje ovire za razvoj malih in srednjih podjetij sem v nalogi izpostavila pravni okvir, dostop do virov financiranja in dostop do storitev za poslovni razvoj.

Proces pravne reforme poteka, čeprav bo implementacija novih zakonov verjetno še bolj komplicirana od njihovega sprejemanja. Eden od pomembnih problemov je ta, da se učni načrti na pravnih fakultetah ne usklajujejo s spremembami in da ne obstajajo programi obveznega izpopolnjevanja za pravnike, državne uslužbence, inšpektorje. Še večji izziv bo sprejemanje zakonov na državni ravni, zato, ker sta entiteti precej avtonomni in imata določene zakone že sprejete. Delo različnih inšpekcij bi moralo biti izboljšano in bolj nadzorovano zaradi splošno razširjene korupcije. Pri registraciji podjetij se je situacija izboljšala s sprejemanjem zakona o registraciji na državni ravni, kar je bistveno skrajšalo procedure za ustanovitev podjetja, čeprav ni vplivalo na višine administrativnih taks in čas potreben za pridobivanje različnih dovoljenj.

Davčni sistem je, zaradi obstajanja dveh entitet, poln nelogičnosti, ker so podjetniki plačevali iste davke na več nivojih. Tudi ta je v procesu reforme. O posledicah uvajanja 17% DDVja, ki bo zamenjal prometni davek je prezgodaj govoriti, vendar je jasno, da bodo podjetja, ki so poslovala na meji sive ekonomije najbolj ogrožena. Z uspešno reformo davčnega sistema, kjer se bo le-ta poenostavil in splošna informiranost izboljšala, bo vlada omogočila podjetjem, ki

delujejo v neformalnem sektorju, da svoje delovanje formalizirajo. Posebej bi poudarila še neurejeno področje lastniških pravic, ki se negativno odraža tudi na finančno okolje. Če lastništvo ni urejeno, kar vlada podpira z visokimi davki na promet nepremičnin, je le-te nemogoče uporabljati v smislu zavarovanja posojil.

V BiH je bančni sektor dokaj razvit, čeprav se zaradi tveganj izogiba nudenju posojil malim in srednje velikim podjetjem. Tukaj so odigrale veliko večjo vlogo MKO ustanovljene s kapitalom donatorjev, ki so nudile manjše kratkoročne kredite in veliko bolj proaktivno sodelovale s svojimi klienti. Ena od težav, ki je značilna za bosanske banke, je tako neprilagojenost sodelovanju z manjšimi podjetji in specifikam panoge, kot tudi slaba usposobljenost kreditnih referentov za dobro in natančno analizo vlog. Zato se referenti rajši zavarujejo s previsokimi kolaterali, banke pa s previsokimi obrestmi, ki so po njihovem mnenju primerne za takšno tvegano okolje. Dodatni problem predstavlja tako plačilna nedisciplina, ki je bila problem tudi v drugih tranzicijskih državah, kot tudi pomanjkanje kreditnih uradov, ki bi lahko zagotavljali informacije o plačilni zgodovini podjetij. Koncepti angelov ali tveganega kapitala v BiH še ne delujejo, dva lokalna sklada pa sta bila ustanovljena v RS in Brčko distriktu.

Trg svetovalnih storitev se v BiH slabo razvija zaradi obstajanja številnih donatorskih projektov, kjer so podobne, in sicer kvalitetne storitve, brezplačne. Donatorji in vlada morajo poiskati rešitev s katero bodo motivirali dobro usposobljene svetovalce v donatorskih projektih na delovanje v komercialnih podjetjih takšnega tipa, po končanju donatorskih projektov. Pri izobraževanju je potrebno posodabljanje učnih načrtov, medtem ko se je uvajanje predmetov in programov podjetništva v srednjih šolah in na univerzah že začelo. Določeni donatorski projekti podpirajo razvoj podjetniškega vedenja in veščin pri ženskah in mladini. Bosanski podjetniki bi se morali bolj zavedati pomena skupnega nastopanja pri dialogu z vlado preko številnih združenj.

Veliko projektov bi lahko bilo omenjenih, vendar je projekt Buldožer z dobro zastavljenimi cilji in zelo odmevno marketinško kampanjo eden najbolj pomembnih projektov, ki so vplivali na odnos javnosti do podjetništva. Z reformami od spodaj navzgor je na podlagi informacij pridobljenih od podjetnikov izvedenih 100 mikro-reform, ki so ovirale njihovo delovanje, v dveh fazah, v letih 2003 in 2004. Žal, ko se je OHR kot iniciator, s svojo avtoriteto in finančno podporo umaknil iz projekta in prepustil vodenje lokalnim oblastem, se je v tretji fazi s 50 reformami v letu 2005 naredilo bolj malo.

Najbolj pomembne naloge, ki so pred bosansko vlado, so sprejemanje Zakona o malih in srednjih podjetjih, vzpostavljanje Agencije za razvoj in podporo podjetništvu na nivoju BiH, oblikovanje Sveta/Foruma za podjetništvo v katerem bi sodelovali predstavniki več interesnih skupin, s stalnimi in gostujočimi člani ter nadaljevanje s projektom usklajevanja z Evropsko listino o malih in srednjih podjetjih. Šele takrat bo vzpostavljen okvir, v katerem se bodo lahko razvile specifične politike, ki bodo spodbudile razvoj podjetništva. Ne glede na to, da BiH zaradi vojne zamuja za tranzicijskimi procesi v Evropi, je ugotovljeno, da se tudi v BiH

kot ovire za razvoj podjetništva pojavljajo podobne težave kot pri drugih tranzicijskih državah med katerimi so največje pravno okolje, dostop do virov financiranja in nerazvit trg storitev za poslovni razvoj. Počasen, ampak stalen povojni razvoj, relativna makroekonomska stabilnost, zavest o potrebi revizije Daytonskega sporazuma, nadpovprečno povečanje tujih investicij v letu 2004 ter podpis Sporazuma o stabilizaciji in pridruževanju EU zagotavljajo, da je perspektiva BiH priključevanje evropskim integracijam.

6. LITERATURA IN VIRI:

Literatura:

1. Ajeti Mirsad, Vloga ekonomije znanja in podjetništva v razvoju strategije regionalne ekonomske politike, Magistrsko delo, EF, Ljubljana, 2003, 116 str
2. Antončič Boštjan et al, Podjetništvo, Ljubljana, GV Založba, 2002, 463 str
3. Ateljević Jovo et al, Entrepreneurship and SMEs in Bosnia and Herzegovina: Building Institutional Capacity, Entrepreneurship and Innovation, 2004, 241-253
4. Bašić Meho, Ekonomija BiH, Ekonomski fakultet, Sarajevo, 2005, 194 str
5. Beyond Transition, World Bank in Europe and Central Asia, Washington DC, 2004
6. Bygrave D. William, The Portable MBA in Entrepreneurship, John Wiley & Sons, 1994, 468 str
7. Bliss Richard, Polutnik Lidija, SME's Demand for Business Development Services in BiH, Southeast Europe Enterprise Development, Babson College, 2001, 47 str
8. Casson Mark, Economic Theories of Entrepreneurship, izbrana poglavja
9. Channel Wade et al: Analysis of Interventions and Gaps of SME, USAID, 2004, 150 str
10. D'Andrea Tyson et al, Promoting Entrepreneurship in Eastern Europe, Small Business Economics, 6,3, 1994, str 165-185.
11. Dimovski Vlado, Žnidaršič Jana, Entrepreneurship: An Educational Perspective, The Case of Slovenia Compared to Developed Economies, prispevek na konferenci, 2004, 14 str,
12. Dollinger M.J, Intrapreneurship v Entrepreneurship, Irwin, Boston, 1995
13. Dostić Milenko: Menadžment malih i srednjih preduzeća, Sarajevo, Ekonomski fakultet, 2003, 550 str
14. Glas Miroslav, Drnovšek Mateja, Mirtič Damjan: Problemi s katerimi se soočajo podjetniki: Primerjava Slovenije in Hrvaške, Ljubljana, Delovni zvezki, Ekonomska fakulteta, 2001, 15 str
15. Glas Miroslav, Drnovšek Mateja: Small Business in Slovenia, Expectations and Accomplishments, Delovni zvezek, Ljubljana, Ekonomska fakulteta, 1999, 18 str

16. Glas Miroslav, Drnovšek Mateja: Slovenke kot porajajoče se podjetnice, Delovni zvezek, Ljubljana, Ekonomska fakulteta, 2001, 14 str
17. Glas Miroslav, Pšeničny Viljem, Podjetništvo – Izziv za 21. stoletje, Ljubljana, Gea College, 2000, 498
18. Hays Donald, Buldožer: Više od zbira svojih dijelova, Business Info, Sarajevo, 2004, letnica I, št.1, str 4
19. Herzberg Benjamin, Investment Climate Reform: Going the Last Mile – The Bulldozer Initiative in Bosnia Herzegovina, OHR, 2003, str
20. Hisrich Robert, Peters Michael, Entrepreneurship: Starting, Developing, and Managing a New Enterprise, 1989, Richard D. Irwin Inc. 574
21. Hojker Mateja, Motivi tujih investitorjev v Sloveniji, Diplomsko delo, Ljubljana, Ekonomska fakulteta, 2001, 48 str
22. Mc Mullan, W.E, Developing New Ventures, Harcourt, N.Y.1990, poglavji 2 in 4
23. Plesec Ana: Vpliv malih in srednje velikih podjetij na gospodarsko rast v tranzicijskih državah, Diplomsko delo, Ljubljana, Ekonomska fakulteta, 2004, 38 str
24. Pšeničny Viljem et al, Podjetništvo, Visoka strokovna šola za podjetništvo, Portorož, 2000, 353 str
25. Pučko Danijel: Restructuring Former Socially Owned Enterprises in Slovenia – Views From Two Sides, Economic and Business Review, Vol. 1, No 1-2, 1999, str 67 – 89
26. Pučko Danijel: Restructuring Strategies in Slovenian Firms, European International Business Association Conference, Warsaw, Poland, 1994, 10 str
27. Setnikar - Cankar Stanka, Vpliv in pomen podjetništva kot dejavnika gospodarskega razvoja, doktorska disertacija, Ljubljana, 1993, 207 str
28. Sever Alojzija, Politika pospeševanja podjetništva v MSP s poudarkom na podpornih storitvah, magistrsko delo, Ljubljana, 2004, 86 str
29. Stevenson H. Howard et al, New Business Ventures and Entrepreneur, Irving Inc, 1989, 848 str
30. Tajnikar Maks, Tvegano poslovanje, Ljubljana, Gea College, 1997, 174 str
31. The World Bank : The World Bank Group in Western Balkans, Washington D.C. 2005

32. Timmons Jeffry, The Entrepreneurial Mind, Brick House Publishing Company, 1989, 187 str
33. Vesper Karl, New Venture Strategies, Englewoods Cliffs, Prentice Hall, 1980, 356 str
34. Žnidar Tina, Viri financiranja malih podjetij v Sloveniji, Magistrsko delo, Ljubljana, EF, 2003, str 91

Viri:

1. Business Advisory Service – BAS program, EBRD, www.bas-bih.ba
2. Bilten Agencije za statistiku BiH, 2004
3. Buldožer projekt: interna gradiva
4. CEC, Report on the implementation of the European Charter for Small Enterprises in Moldova and the Countries in the Western Balkans, Brussels, 2005, 40 str
5. Centralna banka BiH www.cbbh.gov.ba/bh/banke.html
6. Cross-road project, Centar za poslovne integracije mladih – www.crossroad.ba
7. EBRD, Strategy for Bosnia and Herzegovina: EBRD, 2005, 69 str
8. Foreign Investment Promotion Agency: Frequently Asked Questions, Sarajevo, 2005, 40 str
9. Foreign Investment Promotion Agency: Investment Guide: Interested in Investing in BiH?, FIPA, Sarajevo, 2005, 63 str
10. European Charter of Small Business:
europa.eu.int/comm/enterprise_policy/charter/index_en.htm
11. Financial Times, Trgovina kao novi balkanski ljepak, FENA, 6.12.2005
12. FIPA, Makroekonomski indikatori: www.fipa.gov.ba/index2.htm
13. Jutarnje novine, 15.09.2005 Izjava T. Grizelja, Predsednika združenja delodajalcev

14. Lizing na trgih v razvoju www.2.ifc.org/publications/pubs/loe/ese_3/)
15. Ministarstvo vanjske trgovine i ekonomskih odnosa: Informacija o direktnim stranim ulaganjima u BiH od maja 1994 do 31.12.2004, Sarajevo, 2005, 13 str
16. Ministarstvo vanjske trgovine i ekonomskih odnosa: Načrt strategije MSP v BiH za 2005-2007
17. Partnering for Better Laws, Magazin Američke gospodarske zbornice, Hrvatska, št 3, 2003
18. Poverty Reduction Strategy Program, Mid-Term Development Strategy, IMF, Country Report, 2004
19. Privredna komora BiH: www.komorabih.com
20. Small Business Advocacy-ZDA: www.sba.gov/advo/press/04-06.html
21. World Bank Group: Doing Business in 2004, BiH Country Profile, A Project Benchmarking - The Regulatory Costs of Doing Business in Over 130 Countries; 2004, 18 str
22. World Bank Group: Kako ohrabriti biznise da stvaraju nova radna mjesta i povećaju mobilnost radne snage, 2002, 45)
23. World Bank Group, Transition in the First Ten Years:Lessons for Eastern Europe and Former Soviet Union, Washington D.C, 2002, 167 str
24. UNDP: Oslobođanje snage poduzetništva, Biznis u funkciji siromašnih, New York, 2004, 45 str
25. Združenje delodajalcev FBiH: Poslovni barometer: Pregled percepcije poslovnega okolja v FBiH, Sarajevo, 2004, 27 str

7. PRILOGE:

Priloga 1: SEZNAM OKRAJŠAV:

ARMSP	Agencija za razvoj malih in srednjih poduzeća
BAS	Business Advisory Service
CAFAO	Customs and Fical Assistance Office
CIS	Commonwealth of Independent States
CLE	Continuing Legal Education
CSB	Central and Southeastern Europe and Baltics
DCA	Development Credit Authority
DFID	Department for International Development
EBAN	European Business Angels Network
EU RED	European Union Regional Economic Development Program
FBiH	Federacija Bosne i Hercegovine
FIPA	Foreign Investment Agency Program
FIAS	Foreign Investment Advisory Services
GTZ	Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit
IFC	International Finance Corporation
ILO	International Labour Organization
KfW	Kreditanstalt für Wiederaufbau
MCO	Microcredit Organisation
MKO	Mikrokreditna organizacija
OSCE	Organisation for Security and Cooperation in Europe
OHR	Office for the High Commissioner
QIF	Quick Impact Facility
RRA	Regionalna razvojna agencija
RS	Republika Srpska
SEED	Southeast Europe Enterprise Development
SIDA	Swedish International Cooperation Development Agency
TAMP	Tax Administration Modernisation Program
UNDP	United Nations Development Program
UNIDO	United Nations Industrial Development Organisation
USAID	United States Agency for International Development
WB	World Bank

Priloga 2: PROJEKT BULDOŽER:

Seznam prvih 50 reform

Poslovanje:	V zakonodaji v:
R01 Usklajevanje minimuma potrebnega ustanovitvenega kapitala v d.o.o.	FBiH, RS, Brčko
R02 Dvojno obdavčenje profita	FBiH,RS, Brčko
R03 Kontraproduktivne spremembe in dopolnila zakona o privatizaciji državnega kapitala	RS
R04 Ukinjanje ovir pri vlaganju preko Zakona o reformi podjetij v FBiH	FBiH
R05 Pojasni pogoje za vrhovnega revozorja v RS	RS
R06 Ukinja obvezno plačevanje zaklonišč v FBiH	FBiH
R07 Ukinja obvezno plačevanje zaklonišč v RS	RS
R08 Ukinja monopol geodetske uprave in uprave za premoženjska vprašanja v RS	RS
R09 Olajša delovanje odvetniških podjetij preko sprememb in dopolnil Zakona o odvetniškem poklicu	FBiH
R10 Olajša pogoje za izdajanje šifer za založb.dejavnost	FBiH, RS
R11 Ukinjanje dvojnega obdavčenja v gozdarski industriji	FBiH
R12 Uvaja nove vodne standarde na državni ravni	BiH
R13 Zaščita sadnih dreves	FBiH, RS, Brčko
R14 Promocija reciklaže in zaščite okolja	FBiH
R15 Racionalizacija prispevkov turističnih podjetij in bivalne takse u FBiH	FBiH
R16 Izboljšanje delovanja turistične inšpekcije v FBiH	FBiH
R17 Izboljšanja viznega sistema za tujce	BiH
R18 Izboljšanje turizma preko članstva v Inter Rail Pass	BiH
R19 Olajšanje delovanja obrtniških podjetij v RS in zmanjšanja birokracije s spremembami in dopolnitvami zakona o obrtništvu	RS
R20 Spremembe in dopolnitve določb o usposabljanju in volonterskem delu	FBiH, RS, Brčko
R21 Usklajevanje pogojev za pravosodni izpit	FBiH
R22 Usklajevanje pogojev za registracijo podjetja	FBiH,RS
R23 Principi prestavljanja mesta kjer se plačujejo davki	Brčko, RS, FBiH
R24 Olajšanje izvoza zdravil iz BiH	BiH
R25 Zmanjšanje uvoznih stroškov in zamudnin v zvezi z izdajanjem fitosanitarnih certifikatov	BiH
R26 Delovanje svobodnih con v skladu z zakonom o le-teh	BiH

R27 Usklajevanje trgovskih mehanizmov v celi BiH	FBiH
R28 Ukinjanje potrebe po registriranju tujih predstavništev v obeh entitetah	BiH
R29 Poenostavljanje procedur direktnih naložb v FBiH	FBiH
R30 Poenostavljanje procedur direktnih naložb v RS	RS
R31 Omogočanje deregistriranja podjetij v FBiH	FBiH
R32 Omogočanje deregistriranja podjetij v RS	RS
R33 Omogočanje deregistriranja podjetij v Brčkem	Brčko
R34 Sprememba članstva v gospodarskih zbornicah v FBiH z obveznega na prostovoljno	FBiH
R35 Sprememba članstva v gospodarskih zbornicah v RS z obveznega na prostovoljno	RS
R36 Pomoč družinskim podjetjem za ukinjanje članarine v trgovski zbornici	FBiH
R37 Pomoč družinskim podjetjem za ukinjanje obveznega članstva v Obrtniški zbornici RS	RS
R38 Članstvo v kantonalnih zbornicah postaja prostovoljno	FBiH
R39 Kapital v federalnih zakonih in praksi	FBiH
R40 Omogoča uporabo menic	FBiH
R41 Poenostavljanje procedur za sklicevanje skupščin v bankah	FBiH
R42 Izvršitev terjatev na bančnih računih	FBiH, RS
R43 Olajšanje prenosljivosti kolateralov	FBiH
R44 Skrajšanje procedur za povečanje kapitala v bankah	FBiH
R45 Liberalizacija voznih redov v FBiH	BiH
R46 Ukinjanje pravil o reciprocitetu v medentitetskem prometu	BiH
R47 Liberalizacija medentitetskega prometa in predpisov v zvezi s prevozom povratnikov in beguncev	FBiH,RS
R48 Olajšanje proc. pridobivanja dovoljenj CEMT za tovornjake	BiH
R49 Poenostavljanje predpisov za velikih kamionskih tovorov	BiH
R50 Nelojalna konkurenca v RS, prevelike provizije za promet v primerjavi z FBiH	RS
Skupaj 50	BiH-13 FBiH-28 RS-18 Brčko-5

Seznam drugih 50 reform:

R01 Poenostavljanje procedur fakturiranja za partn. družbe in sp	FBiH
R02 Ukinjanje zahtev za zaposlovanjem arhivarjev za MSP v Tuzlanskem kantonu	FBiH
R03 Zmanjšanje administrativnih obremenitev z ukinjanjem zahtev za dnevne potne naloge	FBiH,RS

R04 Vzpostavljanje poslovnih rezultatov kot pogojev za polletne izkaze uspešnosti poslovanje gospodarskih družb	FBiH, RS
R05 Priznavanje faks naročilnic kot pisnih dokumentov	FBiH, RS
R06 Izboljšanje zakonodaje in poslovnega okolja z poenostavljanjem procedure za objavljanje uradnih listov	FBiH, RS, Brčko
R07 Izboljšanje IT sektorja tako, da se zmanjša monopol z uveljavljanjem Zakona o komunikacijah	BiH
R08 Ukinjanje monopola pri izvajanju reklamnih kampanj	BiH
R09 Ukinjanje posebnega občinskega prispevka na letni prihodek davčnih zavezancev za financiranje spec. inštitucij	FBiH
R10 Vzpostavljanje bistvenih predpisov za uveljavljanje Zakona o obrteh	FBiH
R11 Usklajevanje entitetskih zakonov o davku na dobiček	FBiH,RS, Brčko
R12 Določanje javnih prihodkov, ki pripadejo občinam	BiH,FBiH
R13 Omogočanje rasti zaposlovanja v lokalne neprofitnem sektorju s pomočjo davčnih olajšav za donatorje	FBiH, RS, Brčko
R14 Aktiviranje finančnega leasinga z namenom povečanja dostopa do virov financiranja za MSP	FBiH, RS, Brčko
R15 Ukinjanje ovir pri prometu z delnicami za male delničarje v RS	RS
R16 Izboljšanje možnosti za odplačevanje davčnih obveznosti z usklajevanjem visokih dnevnih obresti s tistimi iz FBiH	RS
R17 Varovanje okolja, lesne industrije in gozdnih virov v BiH z boljšim reguliranjem izvoza hlodov	BiH
R18 Ustanavljanje državnega Sveta za kmetijstvo in živilsko proizvodnjo, gozdarstvo in ruralni razvoj,	BiH
R19 Omogočanje razvoja čebelarstva z vzpostavljanjem relevantnih predpisov	BiH
R20 Vzpostavljanje Veterinarske zbornice FBiH	FBiH
R21 Določanje odgovornosti med Federacijo in kantoni pri uporabi naravnih virov	BiH, FBiH,RS, Brčko
R22 Omogočanje poslovanja z izpolnjevanjem veterinarskih pogojev EU, STO in SZO skozi harmonizacijo entiteskih zakonov o veterinarstvu	BiH,FBiH,RS,Brčko
R23 Izboljšanje poslovnega okolja za predelovalce sadja in zelenjave	RS, Brčko
R24 Usklajevanje pogojev poslovanja v RS in FBiH za kmetijsko proizvodnjo	FBiH
R25 Izenačenje pravic domačih in tujih investitorjev v cilju izboljšanja okolja za naložbe v BiH	BiH,FBiH,RS,Brčko
R26 Razlaga spodbud za neposredne tuje naložbe v Zakonu o davku na prihodke	FBiH

R27 Usklajevanje entitetskih predpisov, ki regulirajo vprašanje sodnih taks za registriranje podjetij	FBiH
R28 Odpiranje trga kataloške prodaje z ukinjanjem plačevanja davkov na brezplačne kataloge	FBiH,RS,Brčko
R29 Omogočanje mladim odvetnikom, da lažje odpirajo pisarne z usklajevanjem višine vpisnine v Odvetniško zbornico	FBiH
R30 Doseganje enotnega ekonomskega prostora z zakonom o državnih praznikih na nivoju BiH	BiH
R31 Uvajanje spodbud za zaposlovanje mlajših invalidnih oseb	FBiH,RS,Brčko
R32 Usklajevanje entitetskih pokojninskih zakonov zaradi zmanjšanja neformalnega zaposlovanja upokoјencev	RS
R33 Omogočanje dela samostojnih podjetnikov s spremembo zakona o krajinski arhitekturi RS	RS
R34 Ukinjanje diskriminacije na podlagi entiteskega državljanstva v Zakonu o obrti RS in Zakonu o trgovini FBiH	RS, FBiH
R35 Izboljšanje varnosti in kakovosti proizvodov s spremembami Zakona o varstvu potrošnikov	BiH
R36 Reforma obstoječih predpisov s področja javnih razpisov	BiH
R37 Varstvo domače proizvodnje z implementacijo Zakona o kontroli kakovosti	BiH
R38 Oprostitev carinskih dajatev za uvoženo opremo za razminiranje	BiH
R39 Zahteva vladam, da sprejmejo zakone o carinskih prekrških na državnem nivoju	BiH
R40 Ukinjanje in reševanje ovir za delovanje Turistične organizacije BiH	BiH
R41 Preprečevanje širjenja črnega trga z pooblastili inšpektorjem, da lahko odvzamejo robo	FBiH
R42 Izboljšanje poslovnega okolja s spremembo osnove za članarino v turističnih skupnostih	FBiH
R43 Olajšanje izvoza s poenostavljanjem postopkov interne obdelave (Uvoz zaradi izvoza)	FBiH
R44 Ukinjanje razlik v entitetskih zakonih o trgovini zaradi zmanjšanja trgovine na črno na odprtih tržnicah	FBiH
R45 Promoviranje usklajevanja z FBiH in trdnih budžetskih principov z ukinjanjem davka za železnice v RS	RS
R46 Zagotavljanje tržne lojalnosti v zvezi s standardi kakovosti uvožene nafte in goriva	BiH, FBiH, RS
R47 Zmanjšanje sive ekonomije z omogočanjem javnim komunalnim podjetjem izterjanje dolgov pri neplačnikih	FBiH
R48 Pospeševanje naložb z poenostavljanjem izdajanja urbanističnih in gradbenih dovoljenj	FBiH

R49 Harmonizacija provizij za oskrbo z vodo v RS in FBiH	FBiH
R50 Racionalizacija cen električne energije z zahtevo vladam, da nujno naredijo pregled cen v Elektrogospodarstvih	FBiH, RS

PRILOGA 3: Vir: Načrt strategija razvoja MSP v BiH (2005-2007)**DEFINICIJA MSP PO METODOLOGIJI EU S SLOVENSKO DEFINICIJO IN PREDLOGOM ZA DEFINIRANJE BOSANSKIH MSP**

Država	BDP po prebivalcu v 2003 . (EUR)	Definicija MSP	% MSP
povprečje v EU(15)	23.200 (v 2001 .)	- Kategorijo mikro, malih in srednje velikih podjetij sestavljajo podjetja, ki zaposlujejo manj kot 250 oseb, z letnim prometom, ki ne presega 50 milijonov € in skupna bilanca ne presega 43 milijonov €. - V okviru kategorije MSP, malo podjetje se definira kot podjetje, ki zaposluje manj kot 50 oseb z letnim prometom in/ali letno bilanco stanja, ki ne presega 10 milijonov €. - V okviru kategorije MSP se mikro podjetje definira kot podjetje, ki zaposluje manj kot 10 oseb, z letnim prometom in /ali skupno letno bilanco stanja, ki ne presega 2 miliona €.	V 2003 .: MSP ³ = 99,8%, od tega: mikro = 92%, malo = 6,8% in srednje = 1%
Slovenija	12.273	- Kategorijo mikro, malih in srednje velikih podjetij sestavljajo podjetja, ki zaposlujejo manj od 250 oseb, z letnim prometom, ki ne presega 50 milijonov €. - V okviru kategorije MSP se malo podjetje definira kot podjetje, ki zaposluje manj kot 50 oseb in z letnim prometom, ki ne presega 10 milijonov €. - V okviru kategorije MSP se mikro podjetje definira kot podjetje, ki zaposluje manj kot 10 oseb, z letnim prometom, ki ne presega 250.000 €.	v 2001 . po OECD definiciji: MSP ⁴ = 99,1%, od tega mikro = 84,7%, malo = 11% in srednje = 3,4%
BiH	1.635	Predlog: - Kategorijo mikro, malih i srednje velikih podjetij sestavljajo podjetja, ki zaposlujejo manj kot 250 oseb, z letnim prometom, ki ne presega 20 milijonov € in s skupno letno bilanco stanja, ki ne presega 15 milijonov €. - V okviru kategorije MSP se malo podjetje definira kot podjetje, ki zaposluje manj kot 50 oseb, z letnim prometom in/ali skupno letno bilanco stanja, ki ne presega 2 miliona €. - V okviru kategorije MSP se mikro podjetje definira kot podjetje, ki zaposluje manj kot 10 oseb in z letnim prometom in/ali skupno letno bilanco stanja, ki ne presega 200.000 €.	???

³ EC – DG Enterprise. 2004. 2003 Observatory of European SMEs: SMEs in Europe 2003. Brussels: EC – DG Enterprise, http://europe.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/analysis/observatory.htm.

⁴ Mayr, Branko. 2003. Socialni in ekonomski potencial malih in srednjih podjetij v Sloveniji. Ljubljana: GZS.

PRILOGA 4: Vir: Načrt strategije razvoja MSP v BiH (2005-2007)

SEZNAM SPREMENB PRIORITETNIH ZAKONOV ZA OBDOBJE 2005-2007

Prioriteta	Akcija	Institucija, ki implementira	Časovni okvir	Ocenjeni budžet (EUR)	Indikatorji in komentarji
Zakoni in predpisi					
0	Izdelava plana delovanja za poenostavljanje na vseh področjih politik (to bi moral biti temeljna naloga vlada)	MVTEO (Svet za razvoj in poduzetništvo)	2005		Plan delovanja
I	Zakon o komercialnih podjetjih	Pristojno ministrstvo Zunanji eksperti	2005		Načrt zakona dostavljen Svetu ministrov
I	Zakon o registraciji	Pristojno ministrstvo Zunanji eksperti	Prvi kvartal 2005		Implementacija (Cilj bi moral biti: registracija v 15 dneh, cena 500 EUR, potrebno je vključiti tudi definicijo MSP)
I	Zakon o stečaju, prisilni poravnavi in likvidaciji	Pristojno ministrstvo Zunanji eksperti	2005 - 2006		Zakon je sprejet na entitetskih parlamentih, začeti stečajni postopki
I	Zakon o lizingu (v pripravi)	Pristojno ministrstvo Zunanji eksperti	2005 - 2006		Sprejet zakon
I	Zakon o zastavkih in hipotekah	Pristojno ministrstvo Zunanji eksperti	2005 - 2006		Zakon sprejet s strani BIH Parlamenta
I	Zakon o promociji MSP in podjetništva	Pristojno ministrstvo Zunanji eksperti	2006		Načrt zakona dostavljen Svetu ministrov
I	Zakon o računovodstkih standardih (preveriti usklajenost z mednarodnih standardih)	Pristojno ministrstvo Zunanji eksperti	2004		Okvirni zakon o računovodstvu in reviziji sprejet julija 2004.
I	Zakon o FDI	Pristojno ministrstvo Zunanji eksperti	2005 - 2006		Načrt zakona dostavljen Svetu ministrov
I	Zakon o javnih skladih	Pristojno ministrstvo Zunanji eksperti	2005 - 2007		Načrt zakona dostavljen Svetu ministrov
II	Zakon o regionalnem razvoju	MVTEO	2007.		Zakon sprejet
II	Zakon o obrtništvu	Pristojno ministrstvo Zunanji eksperti	2005 - 2007		Načrt zakona dostavljen Svetu ministrov
II	Zakon o inovacijah	Pristojno ministrstvo Zunanji eksperti	2005 - 2007		Načrt zakona dostavljen Svetu ministrov

II	Zakon o obligacijah	Pristojno ministrstvo Zunanji eksperti	2005 - 2007		Načrt zakona dostavljen Svetu ministrov (načrt je že pripravljen)
II	Zakon o konkurenci	Pristojno ministrstvo Zunanji eksperti	2005 – 2007		Načrt zakona dostavljen Svetu ministrov
II	Zakon o zaščitni znamki	Pristojno ministrstvo Zunanji eksperti	2005 - 2007		Načrt zakona dostavljen Svetu ministrov