

**UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA**

**DIPLOMSKO DELO
PRIVATIZACIJA V FEDERACIJI BIH
NA PRIMERU VELIKE PRIVATIZACIJE**

Ljubljana, februar 2002

GORAN RAŠKOVIČ

IZJAVA

Študent **GORAN RAŠKOVIČ** izjavljam, da sem avtor tega diplomskega dela, ki sem ga napisal pod mentorstvom **MAG. MARKA PAHORJA** in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne _____

Podpis: _____

KAZALO

1. UVOD.....	1
2. PRIVATIZACIJA.....	2
2.1 DEFINICIJA PRIVATIZACIJE.....	2
2.2 PRIVATIZACIJA V DRŽAVAH BIVŠE SFRJ.....	3
2.3 CILJI PRIVATIZACIJE.....	4
2.4 RAZLOGI ZA PRIVATIZACIJO.....	5
3. METODE PRIVATIZACIJE.....	6
3.1 JAVNA PRODAJA DELNIC.....	9
3.2 JAVNA PRODAJA Z NAMENOM KONKURIRANJA.....	10
3.2.1 <i>Tender</i>	12
3.2.2 <i>Licitacija</i>	14
4. PRIVATIZACIJA V FEDERACIJI BOSNE IN HERCEGOVINE.....	15
4.1 BOSNA IN HERCEGOVINA PO KONCU VOJNE.....	15
4.2 IZVAJANJE PRIVATIZACIJE V FEDERACIJI BIH.....	20
4.2.1 <i>Mala in Velika privatizacija</i>	23
4.3 PRAVNI OKVIR.....	24
4.3.1 <i>Agencija za privatizacijo Federacije BiH (FBA)</i>	25
4.3.2 <i>Agencija za privatizacijo Federacije BiH</i>	26
5. VELIKA PRIVATIZACIJA.....	27
6. USTREZNOST IZBRANIH METOD Z CILJI PRIVATIZACIJE.....	31
6.1 JAVNA PRODAJA.....	33
6.2 PRIVATIZACIJA S CERTIFIKATI.....	34
6.3 ANALIZA CILJEV IN METOD UPORABLJENIH V VELIKI PRIVATIZACIJI.....	36

7. SKLEP.....	42
8. LITERATURA.....	43
9. VIRI.....	45
SLOVAR.....	47

1. UVOD

Privatizacija je proces, ki je zaznamovala ekonomsko dogajanje ob koncu 20. stoletja. Značilna je tako za industrijsko razvite države zahodne Evrope kot za države srednje in vzhodne Evrope. V razvitih tržnih ekonomijah je obsegala le določene sektorje gospodarstva, kjer se je država umikala iz lastništva podjetij. Za bivše socialistične države, kjer je bila vsa lastnina državna ali družbena¹, je privatizacija pomenila spremembo ekonomskega sistema iz centralno-planskega oziroma tržno-planskega v tržni sistem. Spremenila se je lastniška struktura podjetij in postavila se je ločnica med državno in zasebno lastnino. Prisotnost zasebnega kapitala in tržno obnašanje ekonomskih subjektov je vplivalo na dvig konkurenčnosti gospodarstva in na učinkovitost ter racionalizacijo poslovanja podjetij, s ciljem maksimizacije dobička.

Znanih je več modelov privatizacije, vendar različne stopnje razvitosti onemogočajo posplošitev pristopov privatizacije podjetij. Izbira modela oziroma metod privatizacije je odvisna predvsem od zastavljenih ciljev in želene poprivatizacijske lastniške strukture v podjetjih. Metoda javne prodaje je značilna tako za gospodarstva razvitih držav kot za države v tranziciji². Izkušnje Estonije, Madžarske in nekaterih drugih držav imajo prednosti, ki jih prinaša metoda javne prodaje predvsem tenderske prodaje. Značilnost bivših socialističnih držav je veliko število podjetij, ki so predmet privatizacije. To je privedlo do uporabe razdelitvenega modela privatizacije, bolj znanega kot certifikatska privatizacija.

Bosna in Hercegovina je ena izmed zadnjih držav na območju bivše SFRJ, ki je začela s procesom privatizacije. Skoraj desetletni zaostanek za ostalimi državami v tranziciji je predvsem posledica vojne in razdeljenosti države na dve entiteti. Pri pripravi diplomskega dela me je zanimalo, kakšen je model privatizacije, katere so tehnike prodaje državnega premoženja in kakšna je usklajenost uporabljenih tehnik privatizacije z enim od glavnih ciljev privatizacije, to je z dvigom učinkovitosti v gospodarstvu. Na zastavljena vprašanja sem poskušal, glede na razpoložljivost podatkov, odgovoriti v diplomskem delu. Zanimal me je

¹ Za države sovjetskega bloka je bilo značilno državno lastništvo. V bivši SFRJ je bila lastnina podjetij družbena (glej poglavje 2.3).

² Zaradi prehoda držav, ki so imele v preteklosti socialistično urejene družbeno ekonomske odnose, v kapitalistično urejene lastniške odnose se je teh držav oprijel naziv države v tranziciji.

proces privatizacije v Federaciji Bosne in Hercegovine, kjer je v določenih elementih model podoben slovenskemu.

Diplomsko delo je razdeljeno na tri sklope. V prvem delu sem opredelil proces privatizacije, razloge, cilje in metode privatizacije podjetij ter bolj podrobno predstavil metodo javne prodaje z namenom konkuriranja (tender).

V drugem delu sem predstavil stanje v Federaciji BiH, pravni okvir in značilnosti procesa privatizacije.

V zadnjem delu sem bolj natančno opredelil in predstavil potek velike privatizacije, katere so metode in usklajenost modela privatizacije z ciljem povečanja učinkovitosti v gospodarstvu.

Ker proces velike privatizacije še ni dokončan, sem se v diplomskem delu osredotočil na razpoložljive podatke in dosedanje rezultate.

2. PRIVATIZACIJA

2.1. DEFINICIJA PRIVATIZACIJE

Na zahodu pojmujejo privatizacijo v širšem smislu kot več procesov, ki spreminjajo javno lastnino v zasebno (Bishop, Kay, Mayer, 1994, str. 48-53):

- **Denacionalizacija** je proces prenosa premoženja iz javnega v zasebni sektor, v večini primerov s prodajo. Predmet prodaje so premoženja javnih podjetij in naravnih monopolov z namenom učinkovitega poslovanja ob zagotavljanju zdravega konkurenčnega okolja. Denacionalizacija je primerna tam, kjer trg že deluje učinkovito oziroma bi deloval, če bi bilo dovoljeno prosto delovanje trga. To pomeni tam, kjer javno podjetje že konkurira z nereguliranimi podjetji ali pa se takšna konkurenčna struktura z lahkoto vzpostavi.
- **Deregulacija** ali **liberalizacija** državnih monopolov je proces, ki predstavlja osnovo za zagotavljanje alokacijske učinkovitosti podjetij. Deregulacija (s poudarkom na odstranitvi pravnih ovir za vstop na prej zaščiten trg) je potrebna za vzpostavitev konkurenčnega okolja.

Skupaj z liberalizacijo omogoča novim podjetjem lažji dostop na trg oziroma se z že obstoječimi podjetji zagotovi konkurenca na račun povečane družbene blaginje.

- **Pogodbeno opravljanje dejavnosti** je proces podeljevanja pravic za proizvodnjo in distribucijo dobrin in storitev za določeno obdobje. Primerno je za področja, kjer prevladujejo naravni monopoli in kjer s procesom privatizacije ne bi dosegli ekonomske učinkovitosti. Namesto konkurence na trgu uvedejo konkurenco za trg.

Na splošno je s privatizacijo mišljena prodaja najmanj 50% kapitala državnega podjetja privatnemu sektorju. Zagovorniki tega stališče imajo v mislih maksimalen učinek privatizacije, saj je že prodaja 1% državne lastnine privatnemu sektorju dejanje privatizacije.

2.2. PRIVATIZACIJA V DRŽAVAH BIVŠE SFRJ³

V državah bivše SFRJ privatizacija ne more potekati kot v razvitih tržnih ekonomijah. Problem v teh gospodarstvih je, da ne obstaja dejanski lastnik, ki bi imel svoj naslov in bi bil odgovoren za poslovanje podjetja. Lastnik naj bi bila družba in ne država, kot je bil to primer v državah bivše Sovjetske Zveze in Višegradske skupine⁴. V Sloveniji se beseda lastninjenje napačno uporablja za vse spremembe glede pravnega statusa in lastništva podjetij v času prehoda v tržno gospodarstvo. Tako naj bi lastninjenje pomenilo vse: odpravo družbene lastnine, spremembo vzajemnih institucij v delniške družbe (»demutualization«), spremembe v lastništvu bank, ki so že imele svoje lastnike, in privatizacijo v pravem pomenu besede. Ker je lastninjenje generični pojem z zelo različnimi pomeni, ki jih ni mogoče »spraviti pod isto kapo«, naj bi za te procese v bivših državah SFRJ uporabljali pojem »odprava družbene lastnine«. Pojem privatizacije kot ga poznajo na zahodu pa lahko uporabljamo le v primerih, ko država prodaja nacionalizirano premoženje. To je bila pogosta kritika domačih ekonomistov, ki so kritizirali predloge zahodnih strokovnjakov. Očitali so jim, da njihovi modeli ustvarjanja novega gospodarskega sistema ne razumejo narave plansko tržnega sistema, ki je veljal v bivši SFRJ. Največji kritiki so bili: Ivan Ribnikar, Jože Menciger, Janez Prašnikar, Dušan Mramor idr.

³ Prašnikar, 1999, str. 14-16.

⁴ Članice te skupine so bile: Nemška demokratična republika, Českoslovaška, Madžarska, Poljska, Romunija in Bolgarija.

Tri glavne značilnosti jugoslovanskega plansko tržnega sistema so (Ribnikar, 1994, str. 115-118):

- družbeni kapital,
- delavsko samoupravljanje,
- finančni sistem.

Podjetja so bila v družbeni lasti. Lastnik premoženja je bila družba, ki pa ni imela svojega naslova. Odgovornost glede poslovanja podjetja ni bila natančno določena. S premoženjem so formalno upravljali delavski sveti, glavne odločitve v podjetjih so sprejemali delavci (v praksi so bile odločitve v rokah managerjev podjetja, ki so jih izvolili delavski sveti in jih je potrdil politični vrh). Ekonomski sistem je bil decentraliziran in je dopuščal določeno stopnjo konkurence na trgu dobrin. Zaviranje konkurence in mobilnosti na trgih delovne sile in na finančnih trgih je pomanjkljivost sistema. Posebnost sistema je tudi v vlogi bank. Le-te so bile v lasti večjih podjetij, ki so tako pridobila zelo ugodna bančna posojila. Podjetja so nastopala kot lastniki in posojilojemalci. Vse to je pripeljalo do stanja, kjer je bila realna obrestna mera negativna, kar je še bolj odražalo posebnost sistema.

Iz vsega tega sledi, da je potrebno pri izbiri modela prehoda k tržno orientiranemu gospodarstvu v bivših državah SFRJ, upoštevati vse navedene posebnosti.

2.3. CILJI PRIVATIZACIJE

Najpomembnejši cilji privatizacije, ki jih navajata J. Vickers in G. Yarrow, so (Vickers, Yarrow, 1988, str. 157):

- **povečanje učinkovitosti:** konkurenčno okolje vpliva na povečano alokacijsko učinkovitost podjetij. Konkurenca znotraj panoge prisili podjetja k bolj učinkoviti izrabi resursov ter večji racionalizaciji poslovanja;
- **zmanjšanje zadolženosti javnega sektorja:** s privatizacijo se zmanjšuje obveznost države in s tem posledično zadolženost javnega sektorja. Privatizirana podjetja pridobivajo vire za financiranje investicij na odprtem trgu kapitala in ne več iz državnega proračuna. Proces

privatizacije vpliva na zmanjšanje dolgov podjetij in države s prodajo podjetij potencialnim investitorjem;

- **zmanjšana vloga države:** po privatizaciji se spremeni lastniška struktura podjetij. Država se umakne iz upravljalških organov in prevzame vlogo regulatornega organa v reguliranih javnostoritvenih sektorjih. Managerji pridobijo večjo svobodo pri odločanju, večjo motiviranost za čim bolj uspešno poslovanje in s tem večjo odgovornost;
- **razpršitev lastništva:** z različnimi metodami prodaje državnega premoženja lahko vplivamo na število delničarjev;
- **vzpodbujanje lastništva pri zaposlenih:** s povečanjem števila delničarjev med zaposlenimi, naj se bi povečala motiviranost zaposlenih. Ti postanejo lastniki, kar posledično privede do učinkovitejšega poslovanje podjetij;
- **zagotavljanje politične prednosti:** neuspešno poslovanje državnih podjetij povečuje pritisk na vlado. Politične stranke na oblasti si z uspešno izvedeno privatizacijo lahko povečajo politično moč.

2.4. RAZLOGI ZA PRIVATIZACIJO

Razlogi za začetek privatizacije so različni in so odvisni od obstoječega ekonomskega sistema v posamezni državi. Privatizacija ne koristi le podjetjem, ki se privatizirajo, temveč tudi javnemu in zasebnemu sektorju ter potrošnikom. Razlogi za privatizacijo so (Wright, 1994, str. 15-17):

- **ideološki:** ideološko prepričanje, da država z monopoli v javnem sektorju omejuje izbiro potrošnikov;
- **ekonomski:** pomembnejši ekonomski razlog za privatizacijo je odprava državnih monopolov, kar vpliva na povečano alokacijsko učinkovitost podjetij, racionalizacijo naložb podjetij in zmanjšano vlogo delavskih svetov;

- **upravljaljski:** upravljaljski razlog za privatizacijo je vzpostavljanje učinkovitega vodenja v podjetjih. V večini privatiziranih podjetij se obstoječi management zamenja z novim, ki samostojno vodi podjetje brez državnih posegov; sprememba razmerja med principalom in agentom (motivacijski učinek);
- **politični:** s pomočjo uspešno izpeljane privatizacije in učinkovitejšega poslovanja javnih podjetij naj bi politične stranke na oblasti pridobile nove volivce in povečale svojo politično moč;
- **finančni:** skladno z uvajanjem tržnega sistema in razvijanjem zasebnega sektorja se razvija trg kapitala, ki je potreben za pridobivanje virov financiranja podjetij. S privatizacijo pridobijo podjetja dostop do mednarodnega trga kapitala. Zmanjšuje se zadolženost javnega sektorja ter pospešuje razvoj trga vrednostnih papirjev;
- **socialni:** skladno z razvijanjem zasebnega sektorja se povečuje zaposlenost v gospodarstvu s kreiranjem novih delovnih mest ter izboljšuje življenjski standard zaposlenih.

3. METODE PRIVATIZACIJE

Med metode privatizacije uvrščamo metode popolne privatizacije in metode kvazi privatizacije. Izbira metode privatizacije podjetij na ravni sektorja je odvisna od specifičnosti delujočih podjetij na ravni sektorja ter od dolgoročne strategije gospodarstva.

Metode popolne privatizacije

Skupne lastnosti te skupine metod so sprememba managementa finančne ureditve in lastnine. V to skupino se klasificirajo:

- javna prodaja delnic**, kar pomeni ponudbo delnic na borzi vrednostnih papirjev;
- neposredna prodaja delnic**, pri čemer lahko pride do pogajanj z enim samim potencialnim kupcem ali pa se na razpis odzove večje število strateških investitorjev;

c) **menadžersko-delavski odkup**, kjer managerji in/ali delavci pridobijo delež, ki jim omogoči kontrolo.

Metode kvazi privatizacije

Metode kvazi privatizacije opredeljujejo vpeljavo zasebnega sektorja v javni sektor preko sklepanja pogodb in opravljanja pogodbenih del in predstavljajo vmesno obliko med državno in zasebno lastnino. Vse oblike se razlikujejo po stopnji upravljanja s strani države, financiranja in po lastništvu (Hrovatin, 1997, str. 93–114):

SOUPRAVLJANJE (*angl. co-management*), kjer ima država v lasti infrastrukturo, privatizirano je le opravljanje dejavnosti:

- **poddobaviteljska pogodba** (*angl. subcontracting*): za celotno poslovanje v javno storitvenem sektorju je odgovorna država, zasebnemu sektorju da v opravljanje posamezne poddejavnosti (vzdrževanje, recikliranje,...), za katere nima kadrovske podpore in bi njihovo opravljanje s strani države povzročalo visoke stroške;
- **pogodba o upravljanju** (*angl. managemet contract*) je prevzem vodenja javnega podjetja s strani zasebnega podjetja. Pogodba med državo in managerskim podjetjem se sklene za določen čas, s ciljem uvajanja tehničnega, operativnega in finančnega znanja. Zasebnik je pooblaščen le za upravljanje, medtem ko se ostale aktivnosti (stroški upravljanja, investicije,...) financirajo iz proračuna;
- **pogodba o delitvi dobička** (*angl. profit-sharing agreement*) je opravljanje dejavnosti s strani zasebnega podjetja, dobiček se razdeli med zasebnikom in državo.

POPOLNOMA ZASEBNO UPRAVLJANJE DEJAVNOSTI (*angl. private management*), ki zajema področje podeljevanja koncesij:

- **najem** (*angl. leasing*) je upravljanje in vzdrževanje infrastrukture, ki je v državni lasti, s strani zasebnega podjetja;

- **B.O.T.** (*angl. build-operate-transfer*) oblika, kjer zasebno podjetje zgradi infrastrukturo, po poteku pogodbe postane lastnik država;
- **R.O.T.** (*angl. rehabilitate-own-transfer*) je različica B.O.T. oblike, le da zasebnik razpolaga z že obstoječo infrastrukturo;
- **B.O.O.T.** (*angl. build-own-operate-transfer*) je različica B.O.T. oblike, v času trajanja pogodbe je zasebnik lastnik sredstev;
- **B.R.O.T.** (*angl. build-rehabilitate-own-transfer*) je oblika, kjer zasebnik zagotovi infrastrukturo, ki po preteku pogodbe preide v last države; zasebnik si zgrajeno infrastrukturo nato pridobi v najem, z njo upravlja in jo kasneje, po poteku najemne pogodbe prenese na državo;
- **D.B.O.** (*angl. develop-build-operate*) je oblika, kjer zasebno podjetje zagotovi in upravlja z infrastrukturo;
- **B.O.O.** (*angl. build-own-operate*) je oblika, kjer infrastruktura, zgrajena s strani zasebnika, ostane v lasti zasebnika tudi po izteku pogodbe s pravico, da država po pogodbi odkupi sredstva od zasebnika.

V diplomski nalogi se bom osredotočil na privatizacijske metode v procesu velike privatizacije v Federaciji Bosne in Hercegovine. Uporabljene metode so javna prodaja delnic, tenderska prodaja in njuna kombinirana metoda. V naslednjem poglavju si bomo bolj podrobno pogledali glavne značilnosti javne prodaje in javne prodaje z namenom konkuriranja (tender in licitacija).

3.1. JAVNA PRODAJA DELNIC⁵

Splošno pojmovanje javne prodaje

S pojmom javne prodaje definiramo prodajo, ki se opravlja na javen način. O nameravani prodaji je potrebno obvestiti neomejeno ali omejeno število oseb in jih seznaniti pod kakšnimi pogoji, na kakšen način ter s kakšnimi posledicami, je mogoče sodelovati pri nakupu predmeta prodaje.

Navedeno pojmovanje lahko analiziramo še po posameznih prvinah in tako dobimo natančnejšo sliko o javni prodaji:

- Omejeno število oseb, ki se jih obvesti, ne more biti manjše od dveh potencialnih kupcev. Če je tako, ne moremo govoriti o javni, pač pa o direktni prodaji. Različni načini javne prodaje omogočajo, da se obvesti različno število nedoločenih oseb ali le tistih, za katere se ocenjuje, da imajo za nakup interes.⁶ Selekcijo omogoča tudi način obveščanja, lahko pa jo narekuje tudi zakonska ureditev.⁷
- Obvestilo je lahko posredovano na različne načine, kot npr. z oglasom, dopisom, katalogom, cenikom. Od načina obveščanja so odvisne pravne posledice, ki jih povzroči prejeto obvestilo. Prejem obvestila označuje začetek postopka javne prodaje. Oblika obvestila je pisna oz. vizualno zaznavna⁸. Obvestilo pojasnjuje pogoje in način sodelovanja pri nakupu predmeta prodaje, kar je eden izmed njegovih temeljnih namenov. Sporočilna vsebina obvestila je lahko preprosta ali natančnejša, odvisno od izbranega načina oz. postopka prodaje, in od običajev v prometu z določenim blagom.⁹

⁵ D. Djokić, 1995, str.75.

⁶ Če bi uporabimo analogijo s temi pojmi v ekonomski teoriji govorimo o odprti ali zaprti konkurenci med interesenti. Ugotavlja se, da se položaj, v katerem ima vsak možnost, da se priključi ponudbi ali povpraševanju, lahko poimenuje z odprto konkurenco. Če pa je pristop na trg odprt le določenim ponudnikom oz. povpraševalcem, pa govorimo o tem, da je konkurenca zaprta.

⁷ V nekaterih vzhodnoevropskih državah se predkupna pravica subjektov domačega prava uresničuje tako, da so na prvo licitacijo vabljeni le fizične in pravne osebe države, ki organizira licitacijo, na drugi licitaciji pa lahko sodelujejo tudi tuje pravne in fizične osebe.

⁸ Kot npr. označitev cene, televizijsko ali video sporočilo.

⁹ Označitev cene pri razstavljenem blagu, na podlagi znanih običajev, ponudi kupcu zadostno informacijo o tem, pod kakšnimi pogoji lahko kupijo razstavljeno blago. Pri licitaciji ali tenderju mora oglaš potencialnim kupcem ponuditi bolj natančne informacije o predmetu prodaje, poteku postopka, pogojih prodaje, načinu sklenitve pogodbe itd.

Za opredelitev o tem, da je prodaja javna, je bistvena ravno ugotovitev, kaj je tisto, kar določa njen javni značaj. Odločilni prvini, ki določata javni značaj prodaje, sta: število oseb in oblika obvestila oz. njegova manifestacija.

Javna prodaja omogoča sodelovanje večjega števila oseb. Obvestilo mora biti posredovano tako, da se krog interesentov, ki ga želimo obvestiti o javni prodaji, na najprimernejši način seznaniti z odločitvijo o javni prodaji, njenih pogojih, poteku ter pravnih posledicah. Javna prodaja se vzpostavi, ko potencialni kupci prejmejo obvestilo.

Javna prodaja je lahko proces, ki ga sestavlja vrsta pravnih aktov. Ne glede na pogoje in način njene izvedbe je za njeno naravo bistveno tudi dejstvo, da je prvo obvestilo javnosti pisno. Temeljna prvina načela javnosti je namreč tudi načelo obveščeniosti, za katerega lahko nedvoumno ugotovimo, da je upošteevano, če je obvestilo pisno. Tender in licitacija se s svojimi značilnostmi uvrščata med načine javne prodaje s prej navedenimi značilnostmi.

3.2. JAVNA PRODAJA Z NAMENOM KONKURIRANJA

Tisto, kar javno prodajo z namenom konkuriranja dopolnjuje v primerjavi s splošnim pojmovanjem javne prodaje, je dejstvo, da se pogodba sklene le z enim izmed prejemnikov obvestila o javni prodaji. Temeljna prvina javne prodaje z namenom konkuriranja je vzpostavitev konkurence med več potencialnimi kupci, pogodba pa se sklene le z enim izmed njih. Pri tem je zastopano stališče, da morata biti obveščena najmanj dva interesenta. Kupci si v tekmovanju prizadevajo pokazati, da so najuspešnejši, zato njim pripada končni rezultat, tj. sklenitev pogodbe s prodajalcem. Da bi bila konkurenca lojalna, morajo biti vsem zagotovljeni enaki kriteriji in način dokazovanja. To naj bi dosegli z oblikovanjem materialnih kriterijev za presojanje uspeha ter s pravili in načeli postopka, ki urejajo način konkuriranja in priznanje uspeha. Kriteriji in postopki morajo biti znani in enaki za vse prejemnike obvestila.

Ker javna prodaja z namenom konkuriranja terja posebne pogoje, način in posledice sodelovanja potencialnih kupcev, morajo biti prejemniki obvestila seznanjeni z opredelitvijo tega namena, zato mora biti navedba o tem sestavni del obvestila javnosti. V zvezi z javno prodajo z namenom konkuriranja je pomembno vprašanje, ali takšna prodaja doseže svoj

namen, če se obvestita najmanj dva interesenta. Ugotovimo lahko, da je temu teoretično sicer mogoče pritrditi, vendar pa je lahko vprašljiv praktični učinek, zlasti še, če upoštevamo, da lahko konkurenta skleneta medsebojne dogovore o povezovanju in sodelovanju pri javni prodaji, ki so praviloma težko dokazljivi. Takšni dogovori so sicer mogoči tudi, če je konkurentov več, vendar so manj verjetni.

Glede na povedano, bi lahko oprli značilnosti javne prodaje z namenom konkuriranja na tri temeljna načela, tj.:

- načelo javnosti,
- načelo tekmovanja (konkuriranja),
- načelo primernosti sodelovanja pri javni prodaji.

Ta načela prevevajo in osmišljajo tovrstno javno prodajo skozi celotno njeno izvedbo.

O načelu javnosti se lahko razpravlja s treh vidikov: glede na predhodno javnost, glede na kraj javne prodaje in glede na prisotnost publike. Bistvo tega načela je v tem, da morajo biti povpraševalci poprej informirani. S predstavitvijo pogojev in narave posla se jih tudi izzove k sodelovanju. Če načelo javnosti vpliva na dvig povpraševanja, potem načelo tekmovanja (konkuriranja) omogoča, da organizator javne prodaje izbere najboljšega ponudnika. Pri izvedbi tega načela je pomembno, da se konkurenca odvija v skladu z dobrimi poslovnimi običaji, sicer tekmovanje izgublja svoj namen in pridobiva značaj nelojalne konkurence.

Načelo primernosti sodelovanja pri javni prodaji je namenjeno polnemu uresničevanju načela konkurenčnosti. Doseže se s tem, da so iz javnega tekmovanja izločene vse osebe, katerih navzočnost bi na kakršen koli način ovirala pravilno izvedbo javne prodaje ali povzročala slabe učinke.¹⁰ V okviru tega načela je mogoče razlikovati med tistimi, ki absolutno ne morejo sodelovati v tekmovanju¹¹, in tistimi, ki to lahko storijo, če izpolnijo določene pogoje, opredeljene v predkvalifikacijskem postopku.¹²

¹⁰ Sem sodi npr. preverjanje bonitete ali plačilne sposobnosti ponudnikov v predkvalifikacijskem postopku ali plačilo varščine kot pogoj za sodelovanje na licitaciji.

¹¹ Npr. licitator ali njegov pooblaščenec, dolžnik.

¹² Po angleškem pravu je npr. mogoče, da na licitaciji sodeluje tudi lastnik oz. prodajalec stvari, ki se prodaja, vendar le ob izrecni navedbi o njegovi udeležbi, o čemer mora biti javnost seznanjena pred izvedbo licitacije. Če ni izrecne označbe v tem smislu, velja udeležba prodajalca ali katerekoli druge osebe, ki bi delovala v njegovem imenu kot ponudnik na licitaciji, za protizakonito.

3.2.1. TENDER

Tender je poseben način javnega tekmovanja (konkuriranja) med ponudniki. Z njim se lahko srečujemo pri različnih pravnih poslih, vendar je bil do sedaj najpogosteje obravnavan v zvezi z investicijskimi deli v tujini. V zadnjem desetletju se je uporabljal pogosto kot način prodaje državnega premoženja v bivših socialističnih državah¹³. Zanj veljajo značilnosti, ki smo jih do sedaj navedli za javno prodajo, kot tudi za javno prodajo z namenom konkuriranja.

Tender¹⁴ je bil v preteklosti predmet urejanja avtonomnega mednarodnega gospodarskega prava predvsem na področju investicijskih del v tujini. Ugotovimo lahko, da se ureditev tega načina tekmovanja (konkuriranja) med ponudniki v novejšem času prenaša tudi na druga področja.¹⁵

Ne glede na to, na katerem pravnem področju se s tenderjem srečujemo, opredeljujejo tenderski postopek nekatere bistvene značilnosti, ki ga utemeljujejo in razlikujejo od licitacije kot drugega možnega načina medsebojnega tekmovanja (konkuriranja) med ponudniki, ki imajo interes skleniti določen posel. Nastanek tenderskega postopka in njegove temeljne značilnost izvirajo in temeljijo na zahtevnosti materialnih kriterijev, ki jih določi izdajatelj tenderja. Če analiziramo, pri katerih poslih se tender uporablja, lahko na splošno ugotovimo, da so to kompleksni, vredni, tehnično zahtevni posli, ki vključujejo vrsto soslednih in vzporednih pravnih aktov in dejanj, ki se praviloma izvršujejo skozi daljše časovno obdobje.¹⁶

Pričakovanja razpisnika tenderja so v primeru takšnih "projektov" velika, zahtevna in točno definirana v smislu materialnih kriterijev, za katere se pričakuje, da jih bo izpolnil interesent za pridobitev posla, ali bolje "projekta".¹⁷ Ta materialna okoliščina je tista, ki bistveno vpliva na vse druge značilnosti tenderskega postopka.

¹³ Na Madžarskem, v Estoniji in deloma na Poljskem so uporabili metodo javne prodaje z namenom pridobiti čim več tujih investitorjev.

¹⁴ Pogosto se uporablja tudi izraz "competitive bidding procedure" ali kar "bidding".

¹⁵ Tako vzorčni zakon UNCITRAL o pridobivanju zajema različne posle pridobivanja, kot npr. prodajo, najem, leasing ipd. Kot predmete pogodbenih razmerij pa upošteva blago, storitve, montažo itd. Tender je opredeljen kot metoda pridobivanja.

¹⁶ Predstavljamo si lahko izgradnjo turističnega kompleksa na nenaseljenem otoku ali nakup holdinškega podjetja z več hčerinskimi družbami, s skupaj 2000 zaposlenimi in vrednostjo 50 mio DEM.

¹⁷ Tako se npr. od potencialnega novega lastnika podjetja ne pričakuje le, da bo zagotovil npr. plačilo cene za predmet prodaje, pač pa so pomembni kriteriji tudi plani in organizacija zaposlovanja, poslovna politika in načrt razvoja podjetja, morebitno prestrukturiranje podjetja, saniranje podjetja, različni načini strukturiranja plačil, kapitalske strukture podjetja, garancije itd.

Z vidika primerjave z licitacijo vidimo bistvene značilnosti tenderskih postopkov predvsem v naslednjem:

- Prisotna je večja selektivnost med ponudniki. Ta se kaže že v fazi obveščanja, ko se pogosto uporablja sistem "zaprtga tenderja". Posledica tega je, da so o začetku postopka obveščeni le nekateri potencialni pogodbeni partnerji. Ti se določijo v skladu z nameni in cilji "projekta". Glede na zahtevnost "projekta" je izdajatelju tenderja že v prvi fazi postopka znano, kateri krog interesentov je kvalificiran, kdo so morebitni partnerji, ki bi jih "projekt" zanimal oz. kakšne partnerje si želi pridobiti, pač odvisno od namena izdaje tenderja. Ker so pričakovanja organizatorja tenderja definirana, je selektivnost navzoča tudi v drugih fazah postopka v zvezi s kvalificiranostjo ponudnikov, njihovimi možnostmi in pripravljenostjo, izpolniti pogoje tenderja.
- Postopki izbora ponudnikov do faze pogajanj so spričo zahtevnosti kriterijev večfazni in kompleksni. Praviloma jih sestavljajo predkvalifikacijski postopki, ko se opredelijo nekateri splošni pogoji za možnost konkuriranja. Krog ponudnikov se oži in selekcioniira ob izvajanju prezentacij, specificiranju ponudb itd.
- Ponudbe so pisne. Tekmovanje med ponudniki se organizira in vodi na podlagi pisnih ponudb.
- Dokončna volja strank se oblikuje v fazi pogajanj, ki so tipična faza pri sklepanju pogodb s tenderskim postopkom.

V primerjavi z licitacijo naj opozorimo tudi na možnost svobodnejšega odločanja organizatorja postopka o izboru najboljšega ponudnika. Organizator je pri izvedbi tenderskega postopka svobodnejši pri oblikovanju svoje volje, medtem ko je način konkuriranja ponudnikov pri licitaciji veliko bolj determiniran s pravili o vodenju licitacije. Enako velja tudi za licitatorja.

V tej zvezi ni nepomembno opozoriti tudi na možnost združevanja tenderskih postopkov z licitacijo. Kjer organizator nima interesa glede cene predmeta prodaje, pač pa so mu pomembni drugi dejavniki, se lahko odloči tudi, da najprej kvalificira ponudnike po

tenderskem postopku. Na podlagi ožjega izbora med ponudniki in ob relativni sorodnosti njihovih dokončnih ponudb, ki zadevajo vsebinsko stran "projekta", se organizira še licitacija, pri kateri tekmujejo na cenovni osnovi.

3.2.2. LICITACIJA

Pri obravnavanju tenderja je bila nakazana že ena izmed bistvenih značilnosti licitacije. Če opredelimo tiste značilnosti, ki utemeljujejo njeno bistvo in kažejo na razliko s tenderjem, potem lahko navedemo naslednje:

- Cena predmeta prodaje je edini kriterij, ki določa tekmovanje med ponudniki. Uspešnost konkurentov se presoja po tem, kdo izmed njih je ponudil najvišjo ceno predmeta licitacije. To ne pomeni, da konkurenti niso dolžni upoštevati drugih pogojev, ki jih je potrebno izpolniti za sodelovanje na sami izvedbi licitacije. Bistvena razlika je v tem, da ponudniki ne morejo z njimi medsebojno konkurirati. Drugi pogoji, ki jih je kupec dolžan izpolniti, so del pogodbenih določil, ki so znana potencialnim kupcem, ker gre za tipske pogodbe licitacijske hiše oz. tistega, ki izvaja licitacijo. Ne glede na to, je pomembno vedeti, da so vsi drugi pogoji in klavzule prodajne pogodbe enake za vse kupce, tako kot so enaki tudi materialni kriteriji, ki so odločilni pri prodaji. Tekmovanje poteka le na podlagi cene, ki do sprejema najvišje ponudbe ostaja odprta.
- Tekmovanje (konkurenca) poteka med navzočimi ponudniki, ki podajajo svoje ponudbe ustno.
- Način konkuriranja med navzočimi ponudniki je natančno urejen s pravili, ki omogočajo, da ustno podajanje in sprejemanje ponudb "deluje" ter hkrati poteka v skladu z zakonskimi predpisi. Glede na to ni mogoče pričakovati, da bi bila konkurenca med ponudniki lahko neobjavljena v tem smislu, da bi licitator neutemeljeno prednostno obravnaval kogar koli izmed ponudnikov, kar je lahko očitek, naslovljen na izdajatelja tenderja.¹⁸

¹⁸ V tem primeru se postavlja vprašanje predpogodbene odgovornosti izdajatelja tenderja.

4. PRIVATIZACIJA V FEDERACIJI BOSNE IN HERCEGOVINE

Razmere v Bosni in Hercegovini se razlikujejo od ostalih srednje in vzhodno evropskih držav. Triletna vojna v državi je uničila več kot polovico proizvodnih zmogljivosti in ustvarila državo in družbo, ki je še vedno razdeljena vzdolž etničnih mej. Tudi del problemov, ki se pojavljajo pri procesu privatizacije, so posredna ali neposredna posledica vojne. V naslednjem poglavju bom na kratko orisali razvoj države po podpisu mirovne pogodbe in predstavili politične in ekonomske razmere, ki so pomembne pri procesu privatizacije.

4.1. BOSNA IN HERCEGOVINA PO KONCU VOJNE

11. novembra 1995 so predsedniki Zvezne republike Jugoslavije, Republike Hrvaške in Republike Bosne in Hercegovine podpisali mirovno pogodbo v Daytonu v Ohio (ZDA). Aneks 4 k Daytonskemu sporazumu predstavlja načrt za ustanovitev nove države Bosne in Hercegovine (BiH). Mednarodna skupnost, ki je pokrovitelj mirovnega sporazuma, je bila deležna mnogih kritik. Kritike se nanašajo predvsem na očitke, da sporazum priznava delitev države vzdolž etničnih mej, kar je predvsem posledica vojne (Vajgl, 2001).

Bosna in Hercegovina je sestavljena iz dveh entitet: Republika Srbska in Bošnjaško - Hrvaška Federacija. Zvezni organi Bosne in Hercegovine pokrivajo področja zunanje politike, zunanje trgovine in carinske politike, vsa ostala področja so prepuščena entitetama. Čeprav sporazum predvideva enotnost Bošnjakov in Hrvatov, v realnosti tudi tu obstaja jasna ločitev med etničnima skupinama. Od 10 kantonov Federacije¹⁹ samo v dveh ne prevladuje ena od obeh etničnih skupin.

Nadzor nad uveljavitvijo civilnega dela mirovnega sporazuma je v rokah visokega predstavnika mednarodne skupnosti. Le-ta pomaga tudi pri koordinaciji mednarodne pomoči, ki prihaja v državo. Dvakrat na leto poroča odboru za izvedbo Mirovnega sporazuma (Peace

¹⁹ Kantoni, ki sestavljajo Federacijo BiH: Unsko-Sanski kanton, Posavski kanton, Tuzlanski kanton, Zeniško-Dobojski kanton, Bosansko-Podrinjski kanton, Srednje-Bosanski kanton, Hercegovski kanton, Zahodno-Hercegovski kanton, kanton Sarajevo, Kanton 10.

Implementation Council-PIC), kjer predstavi napredek v civilnem delu sporazuma. Odbor je sestavljen iz predstavnikov vseh donatorskih držav, ki zagotavljajo humanitarno pomoč v BiH.

16. decembra 1998 je PIC predstavil agendo, ki naj bi transformirala BiH v samostojno gospodarstvo, ki se bo zmožno preživeti brez tuje pomoči. Agenda vsebuje naslednje določbe (PIC, Madridska izjava, paragraf 12.3):

- zagotoviti stabilno makroekonomsko okolje pod pokroviteljstvom Mednarodnega denarnega sklada;
- pospešiti vzpostavitev tržne ekonomije;
- razvoj gospodarstva v Bosni in Hercegovini kot enotnega ekonomskega prostora, ki naj temelji na standardih Evropske skupnosti;
- vzpostavitev primerne pravne in nadzorne infrastrukture, ki je pomembna pri razvoju prosto trgovinske ekonomije;
- privatizacija bank, državnih podjetij, tako malih podjetij kot javnih družb, ki naj bo transparentna in brez političnih motivov;
- reforma plačilnega sistema;
- razvoj primerne trga kapitala in bančnih institucij;
- boj proti korupciji, goljufijam in davčnim prevarantom;
- ustvariti primerno in vzpodbudno okolje za razvoj malih in srednje velikih podjetij in spodbuditi tuje in domače investicije v državi.

Do sedaj je bil narejen napredek na področju makroekonomske stabilnosti in liberalizacije cen. Liberalizacija cen je bila delno opravljena že v bivši Jugoslaviji, kar je ustvarilo poseben jugoslovanski »tržni« socializem.²⁰ Konec 80-tih let dvajsetega stoletja je v SFRJ potekala privatizacija, ki je poznana po takratnem predsedniku izvršnega sveta (predsednik zvezne vlade) Anteju Markoviću. Takrat se je premoženje ponudilo zaposlenim v podjetju (delavci, managerji) z velikim diskontom. Prebivalci so lahko zamenjali svoja devizna varčevanja (terjatve do Narodne banke Jugoslavije) za delež v podjetju. Večina zasebnega kapitala v BiH izvira iz tistega časa. Ker je bilo veliko primerov nezakonite privatizacije konec devetdesetih

²⁰ Del reform je bil narejen v času Markovićeve privatizacije. Takratni predsednik vlade Ante Marković je omogočil določeno stopnjo avtonomije družbenim podjetjem.

let, je potrebno ugotoviti, v katerih podjetjih so bile privatizacije v skladu z zakonom (Why Will No One Invest in Bosnia and Hercegovina, 1999).

22. junija 1998 je bil uveden devizni režim »currency board«. Novo državno valuto, konvertibilno marko, so vezali na nemško marko (1 KM = 1 DM). Sedaj je vezana na euro v razmerju 1:0,511. To je pripomoglo h konstantnem zniževanju inflacijskih stopenj. Hiperinflacijo iz prve polovice devetdesetih so zamenjali sedanji nizki odstotki letne inflacije.

Devizne rezerve Centralne banke Bosne in Hercegovine so se več kot podvojile od uvedbe skupne valute - konvertibilne marke (KM) v avgustu 1997. Konvertibilno marko danes uporabljajo v vsej državi. Povečana uporaba skupne valute je pripomogla k večji integraciji plačilnega sistema v državi. Konvertibilne marke sprejemajo tudi v bankah Nemčije, Avstrije, Švice, Madžarske, Hrvaške, Slovenije, Češke in Slovaške.

Kljub temu je današnje gospodarstvo BiH še vedno daleč od samopodpornega gospodarstva. Vojna v Bosni in Hercegovini je za seboj pustila hude posledice v gospodarstvu, ne le zaradi uničene infrastrukture, temveč tudi zaradi izgube stikov s poslovnimi partnerji ter s trgi. Precejšen del delavcev ter predvsem mlade, šolane populacije se je izselil v tujino. Zaradi majhnih vlaganj v modernizacijo so podjetja dodatno zaostala. Po ocenah je Bruto družbeni produkt po koncu vojne upadel za 75 odstotkov. Z normalizacijo razmer se je zato začelo to katastrofalno stanje dokaj hitro izboljševati. V letu 1998 je bila večina sredstev namenjenih za infrastrukturne projekte, v naslednjih letih pa naj bi se ta sredstva preusmerila v podporo podjetniškim projektom. Vzporedno z obnovo gospodarstva je potekalo tudi oblikovanje pravnega telesa države, ki bi omogočilo in zagotovilo enake pogoje za poslovanje in se posvetilo nadziranju sivega trga (Vajgl, 2001).

Bruto družbeni produkt BiH je leta 2000 znašal 9115 milijonov Konvertibilnih mark (KM) oz. 2200-2350 KM per capita²¹. Realna rast BDP se je upočasnila iz desetih odstotkov leta 1999 na ocenjenih pet odstotkov leta 2000 (BiH - Sixth and Seventh Reviews Under the Stand-By Arrangement and Request for Waiver of Performance Criterion, 2001). Upočasnitev v zadnjem letu se po napovedih ne bo nadaljevala, saj naj bi jo povzročila zmanjšana rast elektrogosudarstva (zlasti hidroelektričnega), zmanjšana oskrba z vodo ter zmanjšana

²¹ Podatki o številu prebivalcev BiH se znatno razlikujejo, ocene pa se gibljejo med 3,75 in 4 milijoni.

kmetijska proizvodnja zaradi sušnih obdobj v drugi polovici leta. V letu 2001 se tako pričakuje 8-odstotno rast BDP, saj je pričakovati nemoteno prihodnjo rast omenjenih sektorjev in ugodnejše vremenske razmere.

Tabela 1: **BDP (v milijonih KM, v tekočih cenah) in realna rast BDP v letih 1995- 2001**

Leto	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Nominalni BDP	2823	4125	6116	7336	8323	9115	10350
Realna rast BDP (%)	21	86	37	10	10	5	8

Vir: IMF, 2000,2001.

Tabela 2: **Stopnja inflacije (v %) v obeh entitetah Bosne in Hercegovine**

Leto	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Federacija	-4,4	-24,4	14,0	5,1	-0,7	2,0
Republika Srbska	12,9	16,9	-7,3	2,0	14,0	14,5

Vir: IMF, 2000.

Inflacija v BiH je ugodna, čeprav obstaja precejšnja razlika med entitetama. Povprečna inflacija v Federaciji BiH se je z -0,7% leta 1999 dvignila na 2% leta 2000, v Republiki Srbski (RS) pa z 14 na 14,5%. Inflacija v BiH je v omenjenem obdobju tako zrasla s 3,25 na 5,5%. Razlika v inflaciji je posledica drugačnih trendov zunanje konkurenčnosti gospodarstev entitet na katere močno vpliva konvergenca cen in stroškov proizvodnje med entitetama. Realni efektivni devizni tečaj je v obdobju 1998-2000 v Republiki Srbski narasel za 13 odstotkov, v Federaciji pa je padel za 6 odstotkov (Sixth and Seventh Reviews Under the Stand-By Arrangement and Request for Waiver of Performance Criterion, 2001).

Po podatkih Mednarodnega denarnega sklada je BiH v povojnih letih beležila zelo zavirljive **rasti BDP**; 21% leta 1995, 86% leta 1996, 37% leta 1997, 10% v letih 1998 in 1999 in 5% leta 2000. Zavedati se moramo, da je medvojni BDP padel na zanemarljivo raven. Če primerjamo predvojno in povojno proizvodnjo ugotovimo, da je večina predvojnih

proizvodnih zmogljivosti še neizkoriščenih ali porušениh. Novih proizvodnih zmogljivosti je malo (Poeschl, 2001).

Brezposelnost je v BiH slabo izmerjena, mnogo gospodarskih dejavnosti je neregistriranih. Mnogo ljudi je uradno zaposlenih, vendar brez dela (Poeschl, 2001). Širša stopnja brezposelnosti, ki upošteva tudi takšne delavce in delavce na čakalnih listah je 56,5% (ocena USAID²²).

Izvoz v letu 2000 je narasel zaradi odprtja jugoslovanskega gospodarstva. Istočasno je uvoz padel zaradi zmanjšane pomoči mednarodne skupnosti in upočasnjene gospodarske rasti. Primanjkljaj **trgovinske bilance** je leta 2000 kljub temu znašal 33% BDP (Sixth and Seventh Reviews Under the Stand-By Arrangement and Request for Waiver of Performance Criterion, 2001). Primanjkljaj trgovinske bilance se je v celotnem obdobju nekoliko popravil, saj je leta 1996 znašal 56%, leta 1999 pa 42% BDP. Primanjkljaj tekočega računa plačilne bilance je bil manjši, 27% BDP-ja leta 1996 in 22% leta 1999. Razlogov za to je več: večja količina denarne pomoči mednarodne skupnosti (donacij in posojil), pomoč gospodinjstev BiH sorodnikov v tujini in visoka vrednost izvoza storitev; ta upošteva potrošnjo tujih državljanov v BiH (Vajgl, 2001).

Devizne rezerve se skokovito povečujejo in sedaj predstavljajo že dve tretjini vrednosti uvoza. Odredbe Valutnega odbora preprečujejo notranje zadolževanje med različnimi nivoji oblasti, hkrati pa MDS strogo omejuje zunanje zadolževanje. Leta 1998 so bili sklenjeni dogovori s Pariškim in Londonskim klubom. Razmerje med dolgom in BDP je leta 1998 znašalo okoli 67 odstotkov. Večina dolga je prestrukturirana in stopnja odplačila bo padla z osem odstotkov leta 1999 na pet do šest odstotkov v naslednjih letih. Glavno tveganje vezano na zunanji dolg ni njegova višina, ampak dejstvo, da je njegovo plačilo vezano na državni proračun. Država je garant za vse dolgove do tujine, a ker sama ne pobira davkov, ima zato le omejene prihodke.

V juniju 1999 je MDS odobril podaljšanje stand-by aranžmaja Bosni in Hercegovini do konca aprila 2000. Stand-by aranžma je bil kasneje povečan še za 23 milijonov dolarjev, torej na 104 milijone dolarjev, s tem, da je bilo 39 milijonov dolarjev takoj na razpolago. To je bil odgovor na uspehe makroekonomske politike v letu 1998, posebno na zmanjšanje inflacije kot

²² United States Agency for International Development, ki nudi pomoč pri izvedbi privatizacije v Bosni in Hercegovini.

posledico strogega upoštevanja stališč Valutnega odbora. MDS je tudi pohvalil vlado za vztrajnost pri izvedbi stabilizacije. V začetku marca leta 2000 je MDS začasno ustavil črpanje posojila, dokler niso bile sprejete spremembe v nekaterih zakonih.

Leta 1998 je 58% prebivalstva Federacije in 64% prebivalstva RS živelo v revščini (Poeschl, 2001 po UNDP). Oktobra 1998 je v Federaciji mesečna košarica osnovnih dobrin za štiričlansko družino znašala 477 KM. Prebivalstvo z dohodkom nižjim od dveh tretjin tega zneska se nahaja pod pragom revščine. To je bilo značilno za 60% prebivalstva²³, od katerih je skoraj četrtina zaposlenih. Za RS primerljivih podatkov ni. Ti podatki so zaskrbljujoči, kajti po raziskavah mednarodnih organizacij v BiH več kot 65% mladih ne vidi svoje perspektive v BiH in se želi izseliti v tujino (Privredna komora BiH, 2001).

Države je še vedno močno odvisna od mednarodne pomoči. Edini način, da lahko prebivalci BiH živijo »normalen« življenjski standard, je s velik deficit na tekočem računu. Ta je financiran s pomočjo donacij iz tujine, ki prinašajo sveža sredstva v državo. Državni proračun je financiran tudi s pomočjo mednarodnih transferjev, kar predstavlja eno petino vsega proračuna.

4.2. IZVAJANJE PRIVATIZACIJE V FEDERACIJI BiH

Model privatizacije v Federaciji BiH je zasnovan na izkušnjah drugih držav, ki so s procesom privatizacije že začele, a ima prav tako svoje posebnosti. Osnovne značilnosti programa privatizacije so²⁴:

1. Široka udeležba državljanov (broad participation)

Vsi državljani Federacije BiH imajo možnost sodelovati v procesu privatizacije. Program privatizacije zajema stanovanja, banke in podjetja, z izjemo socialnega sektorja.

²³ Povprečna mesečna neto plača je znašala 352 KM. Le povprečna mesečna neto plača zaposlenih v finančnih institucijah in javni upravi (527 in 475 KM) je presegala prag.

²⁴ Model privatizacije, 2001.

2. *Jasnost in preglednost (transparency)*

Zakoni privatizacije naj bi bili znani vsem, ki bi želeli sodelovati. S tem mislimo na jasnost privatizacijskega procesa javnosti.

3. *Hitrost*

Program privatizacije naj bi bil izpeljan v kratkem roku.

4. *Enostavnost*

Metode, s katerimi bodo državljani sodelovali v procesu privatizacije, ne zahtevajo nobenih posebnih znanj in spretnosti.

Nanašajoč se na Urad visokega predstavnika mednarodne skupnosti sta cilja privatizacije naslednja: tranzicija k tržnemu gospodarstvu in zmanjšanje notranjega javnega dolga. Ker entitetam primanjkuje sredstev za poravnavo zamrznjenih deviznih sredstev, neplačanih plač vojakov in pokojnin upokojencev, je bil sprejet načrt masovne privatizacije z certifikati.

Skupna vrednostna masa certifikatov v Federaciji BiH znaša namreč 17 milijard mark, na podlagi knjigovodske vrednosti državnih podjetij pa je zanje namenjenih kar 25 milijard mark. Certifikati (enotni elektronski račun) naj bi bili razdeljeni na podlagi naslednjih zahtevkov (Model privatizacije, 2001):

1. *Zahteve na osnovi starega deviznega varčevanja* za vse državljane z deviznimi varčevalnimi računi na bankah ali bančnih poslovnih enotah znotraj BiH, s saldom večjim od 100 DEM in ki so bili na dan 31. 03. 1991 državljani BiH in imajo prebivališče na ozemlju BiH na dan, ko zakon vstopi v veljavo.
2. *Certifikati na temelju odškodnine* pripadajo državljanom, katerim je v postopku, vodenim s posebnim zakonom, podeljena pravica za finančno nadomestilo prej odvzete lastnine, ki se ne more vrniti v lastništvo in v posest.
3. *Zahteve na osnovi neizplačanih plač* članom bosanske vojske in policije med vojno v BiH od leta 1992 do 1995.

4. *Splošne zahteve državljanov.* Vsaka oseba, ki je bila državljan Republike BiH na dan 31. 03. 1991 in je dopolnila 18 let ter ima stalno prebivališče na ozemlju Federacije BiH na dan, ko zakon vstopi v veljavo, ima pravico do splošnih zahtev v vrednosti 100 točk. Število točk certifikata na osnovi splošnih zahtev se poveča za 10 točk za vsako polno leto zavarovanja. Vrednost točke je izražena v DEM in jo določa Vlada Federacije BiH po določitvi vrednosti družbenega oz. državnega kapitala. Splošne pravice, ki bi pripadale ubiti ali izginuli osebi med 31. 03. 1991 do dne, ko stopi v veljavo zakon, pripada njihovim mladoletnim otrokom.

Certifikati na osnovi zahtev državljanov nasproti Federaciji naj bi bili izraženi v DEM in bi se vodili na osebnih evidenčnih računih Zavoda za plačilni promet Federacije BiH. S prodajo, darilom ali na drug način bi se lahko prenesli na drugo fizično ali pravno osebo, v skladu s posebnim predpisom, ki določa poravnavo zahtev in obveznosti v procesu privatizacije.

Vojaške terjatve (7,7 milijard KM), zamrznjeni devizni računi državljanov (2,3 milijarde KM), terjatve upokojencev (0,7 milijarde KM) in odškodninski zahtevki (denacionalizacija) temeljijo na obveznostih države do svojih državljanov. Dodatno so vsi državljani upravičeni do splošnih terjatev do države v obliki certifikatov, kar skupaj znaša 7,0 milijard KM. Certifikati se lahko uporabijo za nakupe stanovanj ali za sodelovanje v privatizaciji državnih podjetij in poslovnih prostorov. Vrednost certifikatov na sivem trgu je bila na začetku privatizacije tri do pet odstotkov njihove knjižne vrednosti (Why Will No One Invest in Bosnia and Hercegovina, 1999). Cena je odraz nezaupanja državljanov v privatizacijo, ki izvira iz slabe obveščeniosti državljanov. To sproža vse več kritik med domačimi strokovnjaki, ki obtožujejo oblast, da je razvrednotila premoženje in si ga bodo sedaj prisvojili predvsem tujci in vojni dobičkarji. Ponudba certifikatov je velika, saj večini prebivalstva primanjkuje denarja za tekočo potrošnjo in so tako pripravljeni prodajati certifikate po smešno nizkih cenah. Večina tega prihodka gre za tekočo porabo, kar še zmanjšuje varčevanje v državah, kar povzroča še dodatne makroekonomske težave²⁵.

²⁵ Posledica nizke stopnje varčevanja so visoke obrestne mere, kar še zvišuje stroške financiranja gospodarstva.

4.2.1. MALA IN VELIKA PRIVATIZACIJA

V Federaciji BiH ločimo veliko in malo privatizacijo. Glavna razlika med njima je v tem, da zajem mala privatizacija manjša podjetja in velika privatizacija večja ter gospodarsko pomembnejša podjetja. Glavna značilnost male privatizacije je hitrost postopka, s katerim želi Vlada Federacije BiH zbrati precejšen znesek gotovine. Glavni udeleženci procesa so podjetniki. V mali privatizaciji se lastninijo:

- Podjetja z vrednostjo premoženja v začetni bilanci do 500.000 KM in imajo obenem manj kot 50 zaposlenih. To prodajo vodi Agencija za privatizacijo.
- Deli podjetij ali manjša lastnina (oprema, stroji,...), katerih pretežna dejavnost je trgovina, gostinstvo, storitve ali cestni promet. Prodajo vodi podjetje samo pod nadzorom Agencije.
- Deli ali lastnina drugih podjetij, ki ne opravljajo njihove pretežne dejavnosti ali niso v uporabi. To prodajo vodi podjetje samo pod nadzorom Agencije.

Prodaja premoženja v mali privatizaciji poteka z metodo javne prodaje, bolj natančno z licitacijo oz. dražbo. Zakonodaja je zaradi špekulacij določila razmerje 35% : 65% med plačili v gotovini in s certifikati.

Mala privatizacija je v večini primerov že zaključena. Zaradi različnih razlogov se odvija še v dveh kantonih: Tuzla in Sarajevo. Do konca decembra 2000 so prodali okoli 4000 podjetij in sredstev podjetij v skupni vrednosti 481 milijonov konvertibilnih mark, kar znaša okoli 240 milijonov ameriških dolarjev (USD). Od tega je bilo z gotovino plačanih približno 84 milijonov USD.

Poglavitni problemi v Federaciji BiH pred začetkom male privatizacije so bili pomanjkanje kvalitetnega korporativnega vodenja, pomanjkanje svežega kapitala in nerazviti trga kapitala. Mednarodna skupnost in oblast v BiH sta izkušnje pridobivali od ostalih tranzicijskih držav (predvsem Češke in Slovenije). Masovna privatizacija z uporabo zahtevkov ali certifikatov je

prinesla različne rezultate v teh državah. Da bi preprečili razprodajo državnega premoženja²⁶, so omejili certifikatsko privatizacijo v majhnih podjetjih do višine 65% državnega premoženja. Ostali del premoženja je bilo potrebno plačati z gotovino. Tako naj bi zagotovili denar in strateške investicije.

Na začetku privatizacije ni bilo velikega zanimanja za podjetja. Na razpis se je prijavljalo zelo malo kupcev ali pa jih ni bilo. Nekatere razpise so morali preložiti, saj nobeden izmed kupcev ni plačal zahtevane premije za sodelovanje na avkciji. Zakonodaja ne dela razlik med potencialnimi domačimi in tujimi vlagatelji, postavlja pa nekaj temeljnih pogojev za zavarovanje pravic zaposlenih ter razvojnih naložb v podjetja, ki so navedene v splošnih pogojih posameznega javnega razpisa.

Druga podjetja se bodo lastninila v tako imenovani "veliki privatizaciji", ki bo potekala prek javnih dražb, v katerih bodo sodelovali tako državljani kot Privatizacijski investicijski fondi²⁷. Proces velike privatizacije bom predstavil kasneje.

4.3. PRAVNI OKVIR

Gospodarska zakonodaja v BiH je decentralizirana, saj so pristojnosti prenesene na entitete. BiH je po ustavi odgovorna za ekonomske odnose s tujino, v skladu s tem so tudi zakoni o zunanjetrgovinski politiki, carinski politiki in politiki neposrednih tujih vlaganj. V zadnjem času se intenzivno dela na usklajevanju davčnega sistema in harmonizaciji davčnih stopenj na celotnem ozemlju države (Filippi, Pogačar, 2001, str. 8).

Ustvarjanje pravnega okvirja za gospodarske družbe in njihovo poslovanje je v pristojnosti entitet. V okviru teh pristojnosti je Federacija BiH leta 1999 sprejela nov zakon o gospodarskih družbah, pred tem pa je bil že sprejet zakon o neposrednih tujih vlaganjih. Tako so sprejeti vsi potrebni predpisi za privatizacijo državnih podjetij. Država je že leta 1993 družbena podjetja poddržavila (prevzela je neprivatizirani kapital). V Federaciji BiH je pristojnost za ta podjetja razdeljena med federacijo in kantoni. V skladu s tem so v postopku

²⁶ Ker so državljani prodajali certifikate pod njihovo knjigovodsko vrednostjo, bi se lahko zgodilo, da bi potencialni kupec plačal vso kupnino z certifikati, ki bi bili realno vredni le 5%. Tako bi za 100.000,00 KM vredno premoženje kupec potreboval le 5000 KM.

²⁷ V Sloveniji jim pravimo privatizacijske investicijske družbe (PID).

privatizacije pristojna za prodajo tako Federalna agencija za privatizacijo kot tudi kantonalne agencije za privatizacijo. Seznam podjetij po pristojnostih sestavlja Federalni parlament. Enega izmed problemov še vedno predstavlja sestava bank, ki navkljub temu, da so v zadnjem letu izredno stabilne, še vedno nimajo finančne moči za večje kreditiranje proizvodnje in državljanov. Leto 2000 se je začel tudi proces prevzemov in združevanja v lastništvu bank. Po prevzemih hrvaške banke Mostar, Tuzlanske banke in Univerzal banke je v BiH najmočnejša postala Zagrebačka banka. Poleg omenjene pa so na trg BiH vstopile tudi Raiffeisen Zentralbank in Hypo Bank, interes pa kaže tudi italijanska banka Cassamarca (Filippi, Pogačar, 2001, str. 8).

Zaradi kompleksne strukture države in entitet so ustanavljanje gospodarskih družb, neposredna tuja vlaganja pa tudi sama privatizacija, regulirane s številnimi predpisi, postopki pa so pogosto precej dolgotrajni. To je upočasnilo celoten proces, zato skušajo v zadnjem času intenzivno zmanjšati število nepotrebnih postopkov, da bi tujim in domačim podjetjem ustvarili pogoje za čim lažje investiranje. Na zahtevo zainteresiranih oseb Federalna in Kantonalna agencija za privatizacijo pripravita pregled predpisov vezanih na poslovanje in privatizacijo posameznega podjetja. Poleg tega tudi vlada Federacije in kantonalne vlade uvajajo dodatne podpore za tiste investitorje, ki zaposlujejo nove delavce (Filippi, Pogačar, 2001, str. 8).

Zelo pomembno vlogo pri prehodu v tržno orientiran ekonomski sistem in pri izvedbi privatizacijskega procesa imata Agencija za bančništvo Federacije BiH ter Agencija za privatizacijo Federacije BiH. Naloge in vlogo obeh agencij bom predstavil v naslednjem poglavju.

4.3.1. AGENCIJA ZA BANČNIŠTVO FEDERACIJE BiH (FBA)

Agencija za bančništvo federacije BiH (FBA) je ustanovljena, da zagotovi čim višjo stopnjo varnosti, kvaliteto in zakonsko poslovanje tržno orientiranega stabilnega sistema. Primarni cilj vseh nadzorov poslovanja bank s strani pristojnih institucij je promocija močnega, stabilnega in učinkovitega bančnega sistema. To je določeno v Zakonu o bankah in v Zakonu o Agenciji za bančništvo Federacije BiH.

Osnovne naloge FBA, po Zakonu o Agenciji za bančništvo Federacije BiH so:

- izdajanje dovoljenj za ustanovitev in poslovanje bank, dovoljenja za vsako spremembo organizacijske strukture ali vrste poslovanja in soglašanje k imenovanju vodstva bank;
- nadzor poslovanja bank in sprejemanje ukrepov v skladu z zakonom.

4.3.2. AGENCIJA ZA PRIVATIZACIJO FEDERACIJE BiH

Agencija za privatizacijo v Federaciji je bila ustanovljena konec leta 1996. Njena naloga je opravljanje strokovnih in drugih del povezanih s privatizacijo. V okviru svoje dejavnosti Agencija opravlja predvsem naslednja dela:

- sodeluje v pripravi zakonov in drugih predpisov s področja privatizacije;
- sodeluje z ministrstvi, kantoni, agencijami in ostalimi organi, ki skrbijo za reorganizacijo in privatizacijo;
- vodi evidenco in pripravlja statistične podatke s svojega področja delovanja;
- izdaja poročila o poteku in rezultatih procesa privatizacije vladi Federacije BiH;
- opravlja vsa dela v zvezi s privatizacijo in reorganizacijo (podjetja in banke določenih z zakonom).

V zvezi s privatizacijo podjetij in bank so naloge Agencije naslednje:

- daje dovoljenja in izvaja privatizacijo podjetij, ki imajo svoje poslovne enote v več kantonih;
- organizira in podpira izobraževanje ter strokovno usposabljanje s področja privatizacije;
- spremlja in nadzoruje izvajanje zakonov in drugih predpisov s področja privatizacije in koordinira delo agencij iz različnih kantonov;
- posreduje v sporih med agencijami iz različnih kantonov in ostalimi udeleženci v procesu privatizacije in
- skrbi za informacijsko-propagandno delo s področja privatizacije.

Agencija za privatizacijo v Federaciji BiH sodeluje z mednarodnimi institucijami²⁸, ki delujejo v okviru Mednarodne svetovalne skupine za privatizacijo.

5. VELIKA PRIVATIZACIJA

V sklopu velike privatizacije v federaciji BiH je vključenih 1102 srednje in velikih podjetij, ki bodo prodana preko mednarodnega tenderja, javne ponudbe delnic ali s kombinirano metodo. Na mednarodnem tenderju bo prodanih 292 podjetij in 810 podjetij z javno ponudbo delnic. Nekatera od teh bodo prodana s kombinirano metodo. Velikost deleža, ki bo ponujen na tenderju, je minimalno 51% celotnega premoženja podjetja. Mednarodna skupnost je ponudila pomoč pri privatizaciji 86 velikih podjetij, ki jih bodo prodali preko mednarodnega tenderja. Poskušali bodo poiskati strateške partnerje v tujini, preko oglaševanja v tujih finančnih časopisih. V primerih, kjer razpis ne bo uspešen, bodo poskušali najti kupce z neposrednimi pogajanjem.

Velika privatizacija v Federaciji BiH, ki poteka preko javne ponudbe delnic oziroma javnega vpisa, je sestavljena iz treh delov: prvi in drugi val, ki vključujeta normalna podjetja ter privatizacija v Daytonskem sporazumu opredeljenih strateških podjetij, ki predstavlja tretji val. V njem sodelujejo vse domače fizične osebe, ki lahko zamenjajo svoje certifikate ali denar za deleže v podjetjih. Vsak val predstavlja ponudbo določenega števila podjetij z liste, ki jo je sprejela Agencija za privatizacijo. V prvem valu je država ponudila 547 podjetij v vrednosti 3 mrd KM kapitala (Agencija za privatizacijo Federacije BiH, 2001), v drugem valu, ki je potekal od 15. 10. 2001 do 13. 11.2001 pa 147 podjetij v vrednosti 450 mio KM kapitala. Tretji val se še ni pričel in bo vključeval še ostala podjetja (334 podjetji). Predvidoma naj bi se tretji val izvajal v letu 2002.

Privatizacija v vsakem valu se odvija v dveh krogih. V prvem krogu se državljanom ponudijo vsa podjetja, ki jih zajema pripadajoči val. Če je vpis certifikatov v zameno za delnice podjetij v intervalu med 80% in 120%, je vpis uspešen in bo podjetje privatizirano. Ob več kot dvajset odstotnih odmikih bo dražba razveljavljena, certifikati bodo vrnjeni na enotni račun

²⁸ Članice te skupine so: Evropska banka za obnovo in razvoj, Evropska Unija, Mednarodni monetarni sklad, USAID, Svetovna banka...

državljanov²⁹, izklicna cena v drugem krogu pa bo enaka ceni, doseženi v prvem krogu. V primeru certifikatnega presežka v drugem krogu se upošteva sorazmerni del certifikatske vrednosti, presežek pa se vrne na enotni račun. Določena podjetja se bodo prodajala v več valovih. To pomeni, da bo v prvem valu ponujen le del državnega kapitala v podjetju in kasneje še ostali delež kapitala.

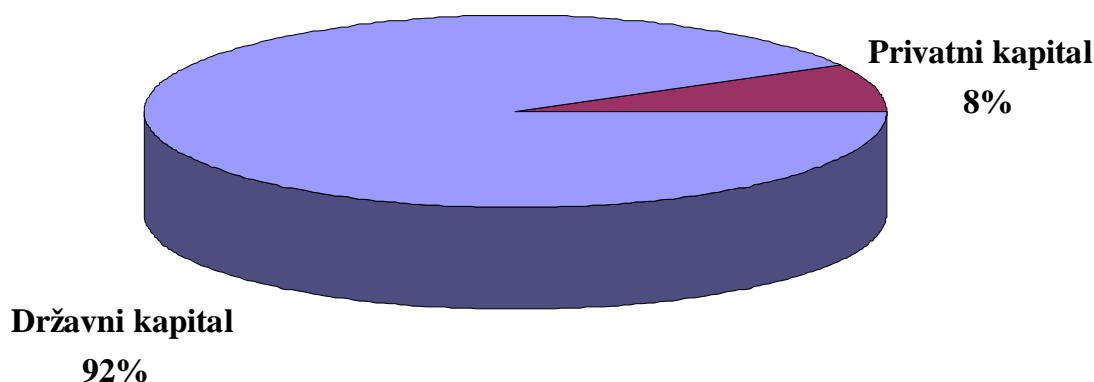
Najprej bom pogledal strukturo lastništva v gospodarstvu Federacije BiH pred pričetkom privatizacije in kakšna je vrednost državnega premoženja, ki se bo prodajalo v privatizaciji, glede na uporabljeno metodo. Zanima nas tudi število podjetij, ki se prodajajo z določeno metodo, in v katerih podjetjih naj bi država obdržala določen delež premoženja in kakšna je velikost tega premoženja. Zaradi nepopolnih podatkov, ki so bili na voljo, sem upošteval le tista podjetja, ki so že določila metodo prodaje in jo je potrdila pristojna agencija.

Tabela 3: Lastniška struktura v Federaciji BiH pred začetkom privatizacije

Celoten kapital v KM	Državni kapital v KM	% državnega kapital	Zasebni kapital v KM	% privatnega kapitala
18.737.867.633,00	17.311.487.016,00	92,39	1.406.716.318,00	7,61

Vir: Interni podatki Agencije za privatizacijo Federacije BiH, 2000.

Slika 1: Struktura lastništva v Federaciji BiH pred začetkom privatizacije



Vir: Interni podatki Agencije za privatizacijo v Federaciji BiH, 2000.

²⁹ Vsi državljani so pred začetkom privatizacije prejeli enotni matični račun na katerega so dobili certifikatska sredstva.

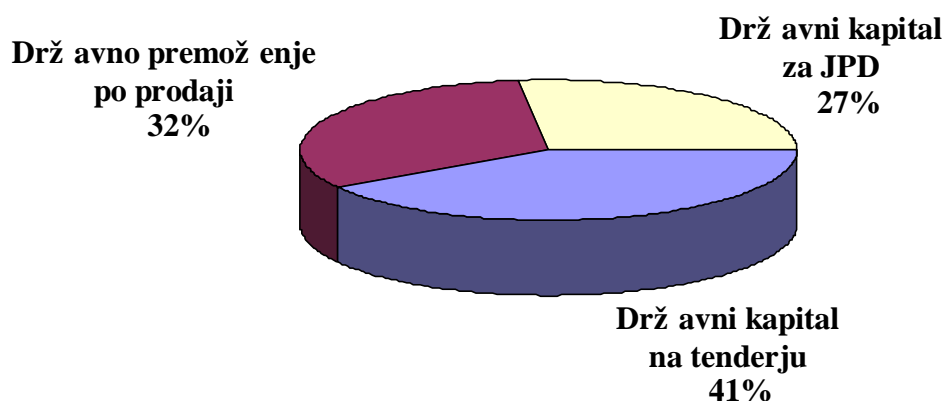
Celotni razpoložljivi državni kapital znaša 17,3 milijarde KM. Preko tenderja bo prodano 280 podjetij. Do sedaj se je preko tenderja prodalo 48 podjetij v procesu velike privatizacije. 30 podjetij je fazi podpisovanja kupoprodajne pogodbe.

Tabela 4: **Delež kapitala po metodah privatizacije v Federaciji BiH**

Državni kapital na tenderju (v KM)	% državnega kapitala na tenderju	Državni kapital za JPD (v KM)	% državnega kapitala za JPD	Državno premoženje po prodaji	% državnega premoženja po prodaji
7.127.125.979,00	41,17	6.385.976.925,00	26,88	3.792.103.824,00	31,95

Vir: Interni podatki Agencije za privatizacijo Federacije BiH, 2000.

Slika 2: **Delež državnega premoženja po metodah privatizacije v procesu velike privatizacije**



Vir: Interni podatki Agencije za privatizacijo Federacije BiH, 2000.

Iz tabel in grafikonov je razvidno, da je število podjetij, ki se prodajajo preko tenderja, manjše od števila podjetij, ki gredo na javno ponudbo delnic. Toda velikost premoženja ponujenega na tenderju je večja kot pri javni ponudbi delnic. Domnevamo lahko, da država premoženje v največjih podjetjih prodaja večinoma preko tenderja.

Podjetja bom razvrstil po deležu državnega kapitala na javni ponudbi delnic. Zanima me tudi v koliko podjetjih bo država obdržala del premoženja. Domnevamo lahko, da ta podjetja večinoma delujejo v javnem sektorju.

Tabela 5: Struktura podjetij po metodah privatizacije in lastniški strukturi

Skupni kapital	Št.podjetij	Javna ponudba delnic (100% DK)	Tenderska prodaja (100% DK)	Kombinirana metoda	Del kapitala ostane v državni lasti
100% v državni lasti	534	284	-	126	124
67% <DK% <100%	254	137	-	104	13
50% <DK% <67%	52	30	20	-	2
DK% <50%	124	115	8	1	-
SKUPAJ	964	566	28	231	139

Vir: Interni podatki Agencije za privatizacijo v BiH, 2000.

Tabela 6: Podjetja v katerih država obdrži določen delež

Lastniška struktura	Število podjetij	Javna ponudba delnic	Kombinirana metoda	Lastniški delež, ki ga obdrži država
100% v državni lasti	124	122	2	V 5 podjetjih obdrži več kot 70%. Kjer prodaja z kombinirano metodo obdrži manj kot 20%, v ostalih obdrži 51% delež.
67% <DK% <100%	13	13	-	9 več kot 50%, 4 manj kot 50%
50% <DK% <67%	2	2	-	Manj kot 50%
Skupaj	139	137	2	

Vir: Interni podatki Agencije za privatizacijo Federacije BiH, 2000.

Kot lahko razberemo iz tabele je v procesu velike privatizacije v Federaciji BiH najbolj uporabljena metoda javna ponudba delnic. Še posebej prevladuje v razredu, kjer so podjetja, ki so bila pred začetkom privatizacije v 100% lasti države. Podobno lahko trdimo za podjetja z večinskim državnim lastništvom, kjer je več kot 67% kapitala je v lasti države.

Tendersko metodo je država uporabila v primerih, kjer je njen delež pod 67% kapitala. Kombinirana metoda, ki jo sestavlja metoda javne ponudbe delnic in tenderska metoda, se je uporabila le v primerih, kjer je država večinski lastnik podjetja. To je več kot 67% celotnega kapitala.

Država poskuša najti strateškega investitorja, ki bi zagotovil prepotrebna sredstva za modernizacijo in prinesel najnovejše tehnologijo in znanje. Večinska prodaja državnega deleža (več kot 51%) bi omogočila kupcu, da izvede vse prepotrebne reforme in si postavi svoj management. Pri prodaji večjih podjetij država pričakuje tudi največ prihodkov, ki naj bi rešili javnofinančne probleme federacije. Manjše deleže pa bo razdelila med državljane v zameno za certifikate in s tem poskušala vplivati na razvoj kapitalskega trga.

Država bo obdržala lastništvo v podjetjih, ki delujejo v javnih panogah in so strateško pomembna za celotno državo. Država bo ostala lastnik v 139 podjetjih, kar je več kot 10% vseh podjetij, ki sodelujejo v privatizaciji.

6. USTREZNOST IZBRANIH METOD S CILJI PRIVATIZACIJE

Lastninsko preoblikovanje v BiH je proces, ki naj bi preoblikoval državo v skladu s sedanjimi globalnimi trendi. Brez tega preoblikovanja ne moremo govoriti o moderni in dinamični državi. Lahko rečemo, da je lastninsko preoblikovanje države proces, njena uspešna izvedba pa pomeni uspeh in stabilizacijo državne skupnosti.

Privatizacija predstavlja veliko priložnost za prestrukturiranje podjetij in vstop tujih strateških investorjev, ki bi lahko pripomogli k izboljšanju konkurenčnosti bosanskih podjetij. Za tuje kupce je privatizacija lahko način vstopa na bosansko tržišče. Velikokrat je takšen način vstopanja na določene trge cenejši kot vstop z investicijami v novo podjetje. Nakup podjetja v državi pomeni za kupca tudi pridobitev določenih prodajnih poti in informacij o tržišču.

Cilj procesa privatizacije je doseči hitro lastninsko preoblikovanje, zmanjšati ali ukiniti politični vpliv pri vodenju podjetij ter zmanjšati birokracijo in možnost, da bi BiH stopila v stik z drugimi državami, ki so uspešno izvajale privatizacijo. Masovna privatizacija bi tudi pripomogla k poravnavi notranjih dolgov in tako vodila k dosegu socialnih ciljev. Še vedno pa ostaja primarni cilj pritegniti tuje investitorje z novimi tehnologijami in potencialnimi nastopajočim trgom. Vse to naj bi pripeljalo do povečanja učinkovitosti v gospodarstvu. Temu bi sledilo povečanje zaposlenosti.

Primarni cilj, ki naj bi jih proces privatizacije v BiH dosegel ali podpiral v času ekonomskega in socialnega transformacijskega procesa, vključujejo:

- povojno obnovo,
- hiter ekonomski preporod,
- naraščajoča zaposlenost,
- likvidacijo domačih in tujih dolgov, akumuliranih pri podjetjih, bankah in državi.

Koristi privatizacije:

a. Kratkoročne koristi:

- državljani imajo možnost postati privatni lastniki,
- bančni sektor se prestrukturira,
- država naj bi s tem poravnala svoj notranji dolg,
- monopoli izginjajo, kar vodi do povečanja ponudbe blaga in storitev na trgu,
- ustvarjeni so pogoji za večjo konkurenco, ki vodi do znižanja cen,
- ustvarjeni so pogoji za razvoj trga kapitala.

b. Dolgoročne koristi:

- privatizacija je osnova za povečanje učinkovitosti v proizvodnji,
- omogoča dostop na mednarodne trge kapitala in do »know-how«, dostop do novih tehnologij in izboljšanih tehnik managementa,
- možnosti za novo investiranje.

Kot vidimo obstajajo v procesu velike privatizacije v Federaciji BiH različni cilji, ki jih bo poskušala država doseči s privatizacijo. Problem, ki se lahko pojavi, je podoben kot v drugih državah v razvoju. Velika nevarnost je, da se cilji med seboj izključujejo, kar pomeni, da zasledovanje določenega cilja onemogoča uresničevanje drugega cilja. Skušal bom ugotoviti, katere so najprimernejše metode za doseg dolgoročnega cilja povečanja učinkovitosti v gospodarstvu in kakšna je s tega vidika ustreznost izbranih metod v procesu privatizacije v Federaciji BiH. Predvsem me zanima proces velike privatizacije, kjer se prodaja

najpomembnejši in največji del gospodarstva. To je proces velike privatizacije. Tako bom analiziral metodo javne prodaje in model privatizacije z certifikati.

Cilje poskušamo doseči z izbiro različnih modelov in tehnik privatizacije. Modeli se razlikujejo glede na tehniko izvajanja privatizacije, glede na zaželeno poprivatizacijsko strukturo lastništva in metode vodenja podjetij. Vsak od njih ima prednosti in pomanjkljivosti.

Kot smo že omenili obstajajo štirje modeli privatizacije:

- denacionalizacija,
- javna prodaja,
- prosta razdelitev,
- notranje delničarstvo (prodaja zaposlenim in managerjem).

Model privatizacije v Federaciji BiH vključuje vse našteje modele razen notranjega delničarstva, ki se je izvajal v času Markovičeve privatizacije. Po tem modelu so se prodajali deleži v podjetjih zaposlenim in managerjem po velikih diskontih. Večina ugotovljenega zasebnega kapitala v Federaciji BiH v otvoritvenih bilancah podjetij izvira iz Markovičevih časov (7,61% vsega kapitala). Bolj podrobno si bom pogledal javno prodajo in prosto razdelitev in jih primerjali z cilji privatizacije v Federaciji BiH.

6.1. JAVNA PRODAJA

Najstarejša metoda prodaje državnega kapitala posameznikom, ki se uporablja tako v razvitih državah in v državah razvoju je *prodaja premoženja*. Kot smo že omenili imamo dve metodi javne prodaje v Federaciji BiH: javna prodaja delnic in tenderska prodaja najboljšemu ponudniku. Pri javni prodaji delnic država fiksno določi vrednost podjetja in ponudi delnice podjetja posameznikom ali institucionalnim investitorjem. Pri tenderski prodaji država povabi zainteresirane kupce, da priložijo svoje ponudbe. Podjetje se proda najboljšemu ponudniku. V federaciji BiH imamo prisotni obe tehniki in njihovo kombinacijo (glej Tab. 5, na str. 30).

Včasih države ponudijo delnice podjetij z velikim diskontom, ki zagotavljajo kapitalske dobičke kupcem delnic (primer privatizacija javnih podjetij v Veliki Britaniji v času

Margaret Thatcher) in s tem privabijo državljane k sodelovanju v privatizaciji. To naj bi razširilo lastništvo v državi. Diskont pri prodaji zmanjšuje prihodke države od privatizacije, kar lahko sproži nove probleme v javnih financah. Največji problem tako ostaja pravilno ovrednotenje državnega kapital, kar je ponavadi zelo zapleteno. Skupna vrednost velike privatizacije v BiH naj bi po članku v Mednarodnem poslovnem pravu (2000) znašala 30 milijard KM (21 milijard KM v 1.840 podjetjih v Federaciji in 9 milijard KM v 1.300 podjetjih v RS). Bosanski ekonomist Dragoljub Stojanov je enako vrednost podjetij v veliki privatizaciji ocenil na 11,2 milijardi KM (Intervju v reviji Dani, 2000). Direktor Agencije za privatizacijo v Federaciji Rešad Žutič pa je v intervjuju za bosanski časopis Dani letos ocenil, da je v Federaciji skupno 17,3 milijarde KM državnega premoženja, od tega je 7,1 milijarde namenjenega tenderski prodaji, 6,4 milijarde javnemu vpisu delnic, 3,8 milijarde pa ostane v državni lasti. Omenjam le te ocene, saj je prva omenjena ocena edina, ki skuša vzpostaviti podatek o obsegu tega premoženja na ravni celotne BiH, druga dva pa sta zanimiva zaradi zanesljivejšega vira. Kot vidimo se ocene premoženja, ki je namenjeno privatizaciji, močno razlikujejo. Deloma zato, ker je bila večina t.i. državnega premoženja klasificirana kot družbeno premoženje v nekdanji Jugoslaviji, v privatizaciji pa se lastnini od stanovanj do podjetij, njihovih strojev, zgradb, zemljišč, itd., deloma pa tudi zato, ker pri sami oceni vrednosti prihaja do razhajanj.

Na Madžarskem in v Estoniji je prevladovalo mnenje, da je podjetjem možno zagotoviti dobre lastnike, le če se prodajo z javno ponudbo večinskega deleža strateškemu investitorju. Nasprotno razdelitev premoženja državljanom in zaposlenim naj ne bi prinesla dobrih lastnikov, ki bi imeli interes v izboljševanju poslovanja podjetja temveč zasledujejo le interes kratkoročnega profita. Državljeni s prodajo podarjenih delnic, zaposleni pa z večjimi plačami.

6.2. PRIVATIZACIJA S CERTIFIKATI

Leta 1990 se je v bivših socialističnih državah pojavila potreba po hitri privatizaciji velikega števila podjetij, kar je privedlo do razvoja novega pristopa *certifikatske privatizacije*. Ideja je preprosta: certifikati se razdelijo med državljane in nato lahko s temi papirji kupijo delnice podjetij. Vrednost razdeljenih certifikatov med državljane je lahko enakomerna ali pa se vrednost certifikatov razlikuje glede na različne kriterije (najpogostejši kriterij je delovna doba). Proces je lahko centraliziran ali decentraliziran. V Federaciji BIH so se odločili za

centraliziran pristop, kjer Agencija za privatizacijo določa časovne roke za izvedbo privatizacije podjetij. Nasprotno smo imeli v Sloveniji decentraliziran pristop, kar pomeni, da so podjetja sama odločala, kdaj bodo izvedla vpis delnic. Centraliziran pristop naj bi omogočil hitrejšo izvedo procesa privatizacije in preprečeval možna zavlačevanja s strani vodstva podjetja. Dosedanji managerji bi lahko zaradi verjetne zamenjave vodstva s strani novih lastnikov odlašali s pričetkom privatizacije.

Cilj privatizacije s certifikati je poskušati izvesti proces privatizacije čim hitreje in razširiti delničarstvo med državljani. Posledica zasledovanja takšnega cilja se ponavadi odrazi v razpršenosti lastniške strukture v podjetjih, kar ne pripelje do povečanja učinkovitosti poslovanja podjetij. Oportunitetni učinek hitre izvedbe privatizacije se izrazi v škodo zakonitosti, kar povzroči razočaranje in nezanimanje med državljani. Hitra priprava in izvedba procesa, ponavadi ne omogoča primerne vzpostavitve nadzornih institucij, ki bi preprečevale različne nezakonitosti. Vse več ekonomistov se strinja z oceno, da je privatizacija s certifikati predvsem inštrument, ki omogoča vladi pridobitev dodatnih političnih točk med volivci.

Kateri so argumenti za takšen model privatizacije v državah, kjer je prepovedano sodelovanje tujcev v privatizaciji državnih podjetij? Državljeni imajo v posesti majhno količino privarčevanih sredstev oziroma ostalih sredstev³⁰, ki bi jih bili pripravljeni zamenjati za deleže v državnih podjetjih. Seveda bi jih morali najprej prodati, in na ta način prišli do denarja, s katerim bi kupili državno premoženje.

Kot vsi ostali modeli, ima tudi določene prednosti. V začetku 90-tih let prejšnjega desetletja je veljalo prepričanje, da je glavni problem privatizacije veliko število nasprotnikov. Tako naj bi hitri privatizacija s certifikati preprečila morebitna nasprotovanja. Najglasnejši naj bi bili zaposleni in managerji v državnih podjetjih, ki so se bali za svoje delovno mesto. Zato so ovirali proces izvedbe, kar se je odražalo v vse zaostankih. To je bila značilnost v večini držav v tranziciji. Če pogledamo s sedanjega položaja vidimo, da ta argument vse bolj izgublja svojo veljavo. Izkušnje ostalih držav in različne raziskave v teh državah so uveljavile privatizacijo kot eno od nujnih predpogojev za gospodarsko rast.

³⁰ Več o tem lahko prebereš knjigi prof. dr. Ivan Ribnikar (1994, str. 94).

Problem razpršenosti lastništva so v državah v tranziciji skušali rešiti s privatizacijskimi skladi. Ti naj bi zbrali certifikate državljanov v svoj fond in nato z zbranimi sredstvi kupili deleže v državnih podjetjih. Toda rešitev kvalitetnega nadzora podjetja s pomočjo privatizacijskih skladov je sprožila vprašanje kakšen je nadzor privatizacijskih skladov. Lastniki so razpršeni med širok krog državljanov, ki nimajo časa in znanja za nadzor poslovanja managerjev skladov. Pojavi se vprašanje, v čigavo korist delujejo skladi. Ali v korist lastnikov ali managerjev? Nevarno je lahko, če postanejo lastniki podjetij zaposleni, kar je bilo značilno za proces v Sloveniji. V primerih neuspešnih podjetij, v katerih so se za notranje lastninjenje odločali, da bi ohranili sedanje stanje (vodilno ekipo, število zaposlenih, organizacijo dela), čeprav to ogroža dolgoročno uspešnost in/ali obstoj podjetja, je ta odločitev napačna in bo lastništvo zaposlenih (kot nadaljevanje slabe prakse samoupravljanja) pripomoglo k propadu podjetja. Nasprotno je lahko lastništvo zaposlenih dejavnik prenove in mobilizacije moči v smeri izboljšanja poslovanja, višje učinkovitosti in s tem boljše rezultate. V Sloveniji najdemo kar nekaj uspešnih podjetij, ki so v lastništvu zaposlenih in so tudi vodilni v svoji panogi na svetovnem trgu (Mrčela Kanjuo, 1997)³¹.

Vloga teh skladov v razvitih gospodarstvih naj bi bila v upravljanju premoženja državljanov, ki niso naklonjeni tveganju. V teh državah skladi razpršijo svoje premoženje med različna podjetja in niso prevladujoči lastniki v podjetjih. Imenujemo jih institucionalni investitorji.

6.3. ANALIZA CILJEV IN METOD UPORABLJENIH V VELIKI PRIVATIZACIJI

Kot v ostalih državah je tudi v BiH eden od osnovnih ciljev privatizacije *povečati učinkovitost podjetij*. Različne metode privatizacije privedejo do različne strukture lastništva v podjetjih in posledično različno stopnjo učinkovitosti. Zato je izbira metode zelo pomembna.

Lahko izbiramo med naslednjima dvema rešitvama glede strukture lastništva:

- lastniki so zunanji investitorji ali zaposleni v podjetju,

³¹ Predvsem bi omenil idrijski podjetji Hidrio in Kolektor, ki sta vodilni podjetji na svojem področju v svetu.

- lastništvo je koncentrirano v malem številu posameznikov ali pa je razdeljeno med večje število delničarjev.

Kombinacijo teh štirih dejavnikov določajo, kakšno vladanje bo v podjetjih. Zunanji lastniki imajo jasen interes za čim boljše poslovanje podjetij, ker samo to dviguje vrednost njihovega premoženja na trgu. Da bi dosegli najboljše rezultate v podjetju, je potrebno, da opravljajo nadzor nad managerji in jih prisilijo k upravljanju podjetij na način, ki je najkoristnejši za podjetje. Seveda imajo managerji tudi svoje interese, ki niso v sozvočju z interesi lastnikov in podjetja. Vprašanje je, kako zagotoviti, da bodo managerji delovali v interesu lastnikov in podjetja («agency problem»)³². Problem je še večji, če imamo veliko število lastnikov in nobeden od njih nima moči in interesa, da ustrezno nadzira management. Ker zaradi tega ni ustrezne prisile s strani lastnikov v obliki zamenjav managementa, managerji dosegajo slabe poslovne rezultate in večinoma za svoj lasten interes. Zrele tržne ekonomije so to rešile z različnimi mehanizmi: trg managerjev, trg kapitala in prevzemi podjetij, vzpodbude v obliki kompenzacij za managerje, nadzorni sveti,... Ta problem lahko v državah v razvoju rešimo z obstojem prevladujočega lastnika in s tem zmanjšamo problem agentov (agency problem) na najnižjo stopnjo.

Dominantni lastnik naj bi si lastil celotno podjetje ali kontroliral večinski delež delnic v podjetju, kar mu bo omogočalo in bo imel željo za uspešnim nadzorom managerjev. S tega vidika razpršeno lastništvo ni koristno, ker ne zagotavlja oziroma ne omogoča zadovoljivega vladanja v podjetjih. To je podobno kot pri državnem lastništvu, kjer ni nikogar, ki nadzoruje in zamenja managerje v primeru slabih poslovnih rezultatov. Sledi, da je bolje imeti večinskega lastnika, ki je lastnik celotnega podjetja ali večinskega deleža v podjetju.

Zlasti v kontinentalni Evropi je prevladujoča oblika podjetja s koncentriranim lastništvom. V podjetjih s takim lastništvom problem agenta dobiva novo razsežnost v smislu izkoriščanja malih delničarjev s strani velikih delničarjev (large shareholders). Veliki delničarji lahko vplivajo na managerje in jih prisilijo v zadovoljevanje svojih ciljev, ki lahko odstopajo od cilja ustvarjanja vrednosti v podjetju tudi in predvsem na škodo malih delničarjev in drugih interesnih skupin v podjetju (stake-holders). V podjetjih z velikimi lastniki strah pred

³²Glej Vickers, Yarrow, 1988, str. 9.

izkoriščanjem zmanjšuje pripravljenost malih delničarjev, da vlagajo v podjetje, in vpliva na razvitost trga kapitala (Gregorič, Prašnikar, Ribnikar, 2000, str. 22).

Koncentracija lastništva torej na eni strani rešuje tradicionalni problem agenta in podjetju zagotavlja motiviranega nadzornika, na drugi pa lahko negativno vpliva na likvidnost trga kapitala in zmanjšuje dotok zunanjega kapitala v podjetje (Gregorič, Prašnikar, Ribnikar, 2000, str. 22).

Najlažja in najhitrejša pot, ki nas pripelje do prevladujočega lastnika v podjetju, je metoda prodaje podjetja zainteresiranim kupcem, toda ne javna prodaja delnic temveč tenderska prodaja. Tenderska metoda prodaje državnega podjetja je primernejša kot neposredna metoda prodaje podjetja. Pri direktni metodi prodaje se država pogaja le z enim kupcem. To je še posebej pomembno pri slabih podjetjih, kjer ni velikega zanimanja. Tako mora država zniževati pričakovanja glede rezultatov prodaje, kar se lahko izrazi v nižji prodajni ceni ali skromnejših zahtevah glede zaposlenosti. Lep primer težav vlade Federacije BiH je prodaja Sarajevske mlekarne Milco's, kjer na tenderski razpis ni prispela niti ena ponudba. Tako je država poskušala z direktnimi pogajanjem prodati podjetje Ljubljanskim mlekarnam. Ker so bile Ljubljanske mlekarne edina stranka v pogajanjih, so lahko s svojo ponudbo prisilila vlado Federacije BiH k zniževanju zahtev glede zaposlenih in k nižji ceni. Ravno razhajanja glede zaposlenih, so prispevala k propadu pogajanj.

Iz vsega tega lahko zaključim, da proces privatizacije v Federaciji BiH poskuša zagotoviti prevladujoče lastnike podjetij z uporabo tehnike tenderja in s tem posledično pripeljati v podjetje ustrezne lastnike. Ti naj bi zagotavljali, da bo podjetje izboljševalo svoje učinkovitost, kar je dolgoročen cilj privatizacije v BiH.

Prodaja državnega kapitala v podjetju prevladujočim lastnikom je superiorna z vidika ekonomske učinkovitosti. Koristi prodaje prevladujočemu kupcu:

- razširitev poslovanja,
- reorganizacija,
- izboljšanje discipline pri poslovanju in
- višjo stopnjo podjetništva ter
- prihodki za državno blagajno.

Prodaja tujcem je še posebej koristna, če se proda kupcu, ki ima resnične interese v podjetju. Tuji kupec prinese v podjetje nove tehnike managementa, nova finančna sredstva ter možnost prodora na nove trge.

Vse navedeno je seveda nujno potrebno v gospodarstvu, ki je preživelo vojno in je bilo večinoma premoženja podjetij uničenih, večinoma tehnologije pa je zastarela (Priatelj, 2001). Takšne razmere so značilne za gospodarstvo Federacije BiH. Privatizacijski proces omogoča udeležbo tujih podjetij, ki naj bi sodelovali na mednarodnem tenderju, kjer je razpisana prodaja 86 podjetij. Med njimi je 17 uradno odprtih za mednarodno javno prodajo in čakajo na zanimanje tujih investorjev (Žlogar, 2001). Pri načrtovanju privatizacije pomagajo tudi tuji strokovnjaki in mednarodne agencije (USAID, EBRD, SB,...), ki poskušajo upoštevati izkušnje ostalih držav v tranziciji.

Problemi, ki so značilni za model prodaje, so večinoma politični in logistični. Politični so naslednji:

- del državljanov lahko sprejme razprodajo premoženja kot nepošteno,
- prodaja premoženja tujcem kot prodaja nacionalne suverenosti,
- zaposleni in managerji v podjetjih nasprotujejo prodaji, ker se bojijo sprememb in ustvarijo politične ovire za izvedbo privatizacije.

Zaradi navedenih razlogov je potrebno pri izbiri modela privatizacije upoštevati tako ekonomsko kot politično situacijo, da ne pride do nezaželenih pojavov. V Federaciji BiH se to odraža v nezadovoljstvu prebivalcev, ki vse bolj verjamejo določenim krogom strokovnjakov. Prepričani so, da privatizacija razprodaja premoženje države po zelo nizkih cenah, zaposleni pa se bojijo prihoda tujcev, ki bi začeli odpuščati delavce. Vse to je privedlo do počasne izvedbe razpisov tenderjev in nezadovoljstva tujih držav in agencij³³, ki sodelujejo v procesu privatizacije.

Logistični problemi so povezani s kompleksnostjo, časovno dolžino in stroški procedure pri pripravi podjetij na javno ponudbo delnic ali tendersko prodajo. Problemi so predvsem v ocenjevanju vrednosti državnega premoženja, ki je zahteven in kompliciran postopek. Še

³³ ZDA so ustavile pomoč pri privatizaciji prav zaradi počasnega izvajanja procesa velike privatizacije.

posebej je to vidno v Federaciji BiH, kjer je visoka stopnja političnega in ekonomskega tveganja in je dostopnost različnih informacij in računovodskih podatkov zelo skromna. S tega vidika je tenderska prodaja primernejša kot javna ponudba delnic. Tenderska tehnika temelji na zbiranju ponudb in konkurenci med zainteresiranimi kupci, kar omogoča hitrejšo pripravo in ob nižjih stroških. Nasprotno javna ponudba delnic zahteva podrobno pripravo, da določimo vrednost podjetja čim bolj natančno. Tako preprečimo, da ni prodaja podcenjena, kar ima lahko negativne ekonomske posledice. Prihodka od prodaje je manj kot bi ga lahko iztržili. Pri tenderju je potrebno zagotoviti pogoje, ki bodo omogočali potencialnim kupcem enakopravno tekmovanje. Samo v tem primeru bo razpis tenderja uspešen za državo³⁴.

Pomembna pomanjkljivost modela prodaje je, da ne omogoča hitre privatizacije velikega števila podjetij, kar zmanjšuje uporabnost modela v Federaciji BiH. Tudi alternativni modeli ne zagotavljajo hitre izvedbe privatizacije, če si pogledamo izkušnje ostalih držav v srednji in vzhodni Evropi. Proces lahko pospešimo, če celoten postopek ni v pristojnosti države temveč v podjetjih samih in investitorjih, ki sodelujejo v procesu.

Splošen pregled empiričnih raziskav, ki sta jo pripravila Havrylyshyn in McGettigan glede učinka privatizacije v državah v tranziciji nam kažejo, da najboljše poslovne rezultate dosegajo nova zasebna podjetja. Sledijo jim podjetja z zunanjimi lastniki, najslabša pa so podjetja s prevladujočim lastništvom zaposlenih (Havrylyshyn, McGettigan, 1999).

Raziskava uspešnosti poslovanja več kot 500 srednje velikih podjetij na Češkem, Poljski in Madžarski je potrdila, da so privatizirana podjetja, kjer so prevladovali zunanji lastniki, veliko bolj učinkovita od podjetij z notranjim lastništvom zaposlenih. Podjetja v večinski lasti managerjev so dosegala še dokaj mešane rezultate, dokler so bila podjetja z večinskim lastništvom zaposlenih tako uspešna kot državna podjetja (Megginson, Netter, 2000).

Obstajajo tudi alternativne študije, ki kažejo, da so podjetja z notranjim lastništvom dosegla visoko stopnjo učinkovitosti. Empirične študije kažejo, da je prenos lastništva na zaposlene sorazmerno hitra privatizacijska metoda, hkrati pa je pogosto privedel do učinkovitejšega delovanja podjetij. Z notranjim odkupom (managerskim in delavskim) se namreč utegne

³⁴ Potrebno je preprečiti možne notranje dogovore in korupcijo.

izoblikovati skupina lastnikov, ki podjetje poznajo, so zainteresirani za njegov uspeh in pripravljeni prevzeti tako tveganje kot obveznost (Prašnikar, Gregorič, 1999, str. 28).

Pregled rezultatov različnih modelov na učinkovitost so podani v spodnji tabeli.

Tabela 7: **Vpliv privatizacije na učinkovitost**

Stopnja koncentracije lastništva	Koncentrirano	Razpršeno
Vrsta lastništva		
Zunanji lastniki	**	*
Zaposleni	*	—

Legenda:

** velike izboljšave

* delne spremembe

— ni spremembe

Pred začetkom privatizacije v državah v tranziciji pred desetimi leti je veljalo prepričanje, da končen rezultat privatizacije ni odvisen od določene metode privatizacije. Trg kapitala naj bi hitro poskrbel, da bi se sredstva hitro prenesla od manj sposobnih k bolj sposobnim. To naj bi zagotovili zadovoljivo strukturo lastništva v podjetjih in ustrezno stopnjo korporativnega vladanja, kar bi zagotavljalo alokativno učinkovitost³⁵ v gospodarstvu. Čas je pokazal nasprotno. Neprimerna struktura lastništva je zmanjševala učinkovitost podjetij in ogrožala proces prestrukturiranja podjetij.

Raziskave so potrdile trditve določenih ekonomistov z začetka devetdesetih let prejšnjega stoletja, da je najboljši model privatizacije javna prodaja, predvsem prodaja na tenderju. Ta model zagotavlja vstop zunanjih investorjev v podjetje in preprečuje nastanek velikega števila malih delničarjev.

³⁵ Alokativna učinkovitost v gospodarstvu pomeni, da je izraba proizvodnih dejavnikov v določenem gospodarstvu najučinkovitejša.

7. SKLEP

V Federaciji BiH imamo model privatizacije, ki uporablja metodo prodaje in certifikatske privatizacije. Značilnosti procesa sta razdelitvena privatizacija in iskanje strateških partnerjev. Večji del premoženja bo privatiziran s tendersko metodo in ostalo z javno ponudbo delnic v zameno za certifikate ali denar.

Dolgoročen cilj privatizacije v Federaciji BiH je dvig učinkovitosti, kar naj bi dvignilo konkurenčnost gospodarstva. Iz izkušenj ostalih držav v tranziciji sem ugotovil, da se je učinkovitost najbolj povečala v podjetjih, kjer so prevladovali zunanji lastniki in je bila lastniška struktura koncentrirana. Posebej so se izkazala podjetja, kjer so bili zunanji lastniki tujci, kar je značilnost vseh tranzicijskih držav.

Katera je metoda, ki vodi do takšnega stanja? Najprimernješa metoda, ki zagotavlja takšno poprivatizacijsko strukturo lastništva in omogoča zunanje lastništvo, je metoda javne ponudbe. Tenderska metoda omogoča državi, da proda podjetje kupcu, ki pokaže dolgoročen interes v podjetju. Glavni kriterij pri izboru najboljšega ponudnika ni cena, temveč so pomembna še druga merila kot so: investicijski plan, plan zaposlitve oziroma odpuščanja,...

Privatizacija s certifikati je manj primerna z vidika učinkovitosti. Podjetja pridobijo širok krog lastnikov, kjer nihče nima prevladujočega deleža. Tako torej pride do nezadovoljive kontrole podjetja s strani novih lastnikov, kar omogoča svobodno obnašanje managerjev. Ti ponavadi delujejo bolj v svojem interesu kot v interesu podjetja.

Z vidika učinkovitosti ocenjujem model privatizacije v Federaciji BiH kot neprimeren. Več kot polovica podjetij bo prodanih z javno ponudbo delnic in lastništvo bo razdeljeno med širok krog posameznikov. Večina podjetij je v zelo težkem stanju in so potrebna prestrukturiranja. Zato bi bilo v podjetjih nujno iskati prevladujoče lastnike, ki bi izpeljali ta proces. Država je dovolila prosto prenašanje certifikatskih sredstev, kar pa ne zagotavlja, da bomo dobili dobre lastnike. Dodatna slabost je, da država ni organizirala trga z certifikati. Tako se certifikati prosto prenašajo med državljani. Vse bolj postajajo upravičene kritike, da je privatizacija političen proces. Državno premoženje prihaja v roke srečnih posameznikov, katerih izvor premoženja je ponavadi sumljiv, in to z zelo velikim diskontom. Primarni cilj ni povečanje

učinkovitosti temveč prerazdelitev bogastva. Seveda ta proces poteka v škodo navadnih državljanov, kar še bolj dviga nezadovoljstvo med njimi.

Glavne značilnosti privatizacijskega procesa do sedaj so slaba regulativa, notranji dogovori in neskončne zamude. Da bi pritegnili zanimanje tujih investorjev, bi bilo potrebno narediti večji korak k spoštovanju lastniških pravic, povečati moč institucij in s tem zmanjšati tveganje v državi. Vse to bi prineslo večje zaupanje med tujci in pritok prepotrebnega svežega kapitala.

Na koncu bi opozoril na glavno nevarnost, ki ne ogroža le procesa privatizacije v Federaciji BiH, temveč tudi obstoj države BiH. Kot je splošno znano je na območju bivše SFRJ najtežje zagotoviti mir in s tem varnost svojim državljanom. Možnost potencialnih spopadov na tem območju med različnimi etničnimi skupinami je stalna spremljevalka življenja ljudi. To še bolj dviguje negotovost glede prihodnosti in zmanjšuje možnost zanesljive dolgoročne strategije tako za domača podjetja kot tudi za potencialne investitorje iz tujine.

8. LITERATURA

1. Bishop R. Matthew, Kay A. John, Mayer Colin: Privatization and Economic Performance. New York: Oxford University Press, 1994. 378 str.
2. Djokić Danila: Licitacije v privatizacijski praksi. Svetovalec iz Gospodarskega vestnika, Ljubljana, 1995, 18, str. 75-79.
3. Gregorčič Aleksandra, Prašnikar Janez, Ribnikar Ivan: Vladanje v slovenskih podjetjih – Primerjava s podjetji v razvitih državah. Janez Prašnikar, ed., Internacionalizacija slovenskega podjetja. Ljubljana: Finance, 2000, str. 11-36.
4. Havrylyshyn Oleh, McGettigan Donal: Privatization in Transition Countries: Lessons of the first decade, IMF, Economic Issues No.18, B.k., 1999. 11 str.
5. Hrovatin Nevenka: Prestrukturiranje infrastrukturnih dejavnosti. Slovenska ekonomska revija, Ljubljana, 1997, 1/2, str. 93-114.
6. Kanjuo Mrčela Aleksandra: Lastništvo zaposlenih, menedžment in uspešnost podjetij na poti k postmoderni organizacijski praksi. Mednarodna konferenca DEZAP: Lastništvo zaposlenih in uspešnost podjetij. Bled, 1997. 13 str.
7. Kay J. Anderson, Mayer P. Colin, David Tompson: Privatisation and regulation: The UK experience. Oxford: Clarendon Press, 1986. 352 str.

8. Megginson William L., Netter Jeffrey M.: From State to market: A Survey of Empirical Studies on Privatisation. B.k., 2000. 59 str.
9. Mramor Dušan: Primary Privatisation Goal in Economies in Transition. [URL:www.ef.uni-lj.si/_dokumenti/wp/mramor1.doc], september 1996.
10. Panič Milivoje: Workshop on Reconstruction, Reform and Economic Management in BiH. Dunaj: United Nations Development Programme, 1996. 300 str.
11. Poeschl, Josef: Bosnia and Hercegovina after Five Years of Reconstruction. Dunaj: Vienna Institute for International Economic Studies (WIIW), 2001. 54 str.
12. Pogačar Miha, Filippi Vjeran: V Bosni so prevzemi prek skladov cenejši od nakupov na dražbah. Finance, Ljubljana, 2001, 67, str. 8-9.
13. Prašnikar Janez, Gregorič Aleksandra: Delavska participacija v slovenskih podjetjih – desetlet kasneje. Janez Prašnikar ed., Poprivatizacijsko obnašanje slovenskih podjetij, Ljubljana, GV, 1999, str. 27-55.
14. Prijatelj Nataša: Privatizacija podjetij v Bosni in Hercegovini. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2001. 48 str.
15. Ribnikar Ivan: Prehod v tržno gospodarstvo po slovensko. Ljubljana: EF, CISEF, 1994. 318 str.
16. Ribnikar Ivan: Prestrukturiranje finančnih posrednikov in (nastajajočih) finančnih trgov. Janez Prašnikar ed., Poprivatizacijsko obnašanje slovenskih podjetij, Ljubljana, 1999, GV, str. 11-26.
17. Vajgl Uroš: Gospodarska prenova BiH 1995-2000. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2001. 55 str.
18. Van Rens, Thijs: Is Speedy Privatisation Necessary in BiH. Faculty of Economics and Econometrics, University of Amsterdam, 1999. 16 str.
19. Vickers John, Yarrow George: Privatisation and economic analysis. Cambridge: London: The MIT Press, 1988. 454 str.
20. Wright Vincent: Privatisation in Western Europe: Pressures, Problems and Paradoxes. London: Printer Publishers, 1994. 227 str.
21. Žlogar Darja: Privatizacija v Bosni in Hercegovini. Mednarodno poslovno pravo, Ljubljana, 2001, 148, str. 8-10.

9. VIRI

1. Agencija za privatizacijo Federacije Bosne in Hercegovine.
[URL: //www.apf.com.ba/], 21.10.2001.
2. Angleško/slovenski slovensko/angleški poslovni slovar. Ljubljana: DZS, 1996. 371 str.
3. BiH – Selected Issues and Statistical Appendix. B.k.: IMF, 2000. 140 str.
4. BiH - Sixth and Seventh Reviews Under the Stand-By Arrangement and Request for Waiver of Performance Criterion. B.k.: IMF, 2001. 45 str.
5. Bosnia and Herzegovina and the IMF.
[http://www.imf.org/external/country/BIH/index.htm], 25.10.2001.
6. Centralna Banka BiH: Annual Report 2000. Sarajevo: CBBiH, 2001. 54 str.
7. Časnik Finance.
[URL: http://www.finance-on.net], 25.10.2001.
8. Dani: Koncept je dobar, samo ništa ne valja. Nezavisni magazin Dani, 2000.
9. Dictionary of Banking and Finance. Teddington: Peter Colling Publishing Ltd., 1999. 344 str.
10. European Commission and the World Bank: BiH – 1996-98 Lessons and Accomplishments: Review of the Priority Reconstruction and Recovery Programme and Looking Ahead Towards Sustainable Economic Development, 1999. 51 str. 108, pril.
11. Masovna privatizacija v BiH.
[URL: http://www.aimpress.org/dyn/trae/archive/data/200012/01216-002-pubs-sar.htm], december 2000.
22. Model privatizacije u Federaciji BiH.
[URL: http://www.apf.com.ba/model/indexb.htm], Agencija za privatizacijo Federacije BiH, 21.10.2001.
12. Privatizacija ili likvidacija.
[URL: http://www.aimpress.org/dyn/trae/archive/data/200009/00911-003-pubs-sar.htm], september, 2000.
13. Privatizacija: (Ne)povjerenje u privatizacione fondove.
[URL: http://www.aimpress.org/dyn/trae/archive/data/200011/01108-006-pubs-sar.htm], november, 2000.

8. Privredna fomora BiH.
[URL: <http://www.komorabih.com>], 15.11.2001.
9. Statistični Bilten BiH 2000. Sarajevo : Agencija za statistiku BiH, statistiku, 2001.
10. World Bank Reconstruction and Development Program in BiH – Progress Update, 2001.
11. Trg kapitala v Federaciji BiH. Interno gradivo Vlade Federacije BiH, 2000. 30 str.
14. Why Will No One Invest in Bosnia and Hercegovina, B.k.: International Crisis Group, 1999. 20 str.

SLOVAR V DIPLOMI UPORABLJENIH IZRAZOV

Agency problem	Problem agenta; odnos med principalom in agentom; v podjetju je principal lastnik in agent je manager
Broad participation	Široka udeležba
Build-own-operate	Oblika, kjer infrastruktura, zgrajena s strani zasebnika, ostane v lasti zasebnika tudi po izteku pogodbe s pravico, da država po pogodbi odkupi sredstva od zasebnika
Build-own-operate-transfer	Različica B.O.T. oblike, v času trajanja pogodbe je zasebnik lastnik sredstev
Build-operate-transfer	Oblika, kjer zasebno podjetje zgradi infrastrukturo, po poteku pogodbe postane lastnik država
Build-rehabilitate-own-transfer	Oblika, kjer zasebnik zagotovi infrastrukturo, ki po preteku pogodbe preide v last države; zasebnik si zgrajeno infrastrukturo nato pridobi v najem, z njo upravlja in jo kasneje, po poteku najemne pogodbe prenese na državo
Co-management	Sooupravljanje
Competitive bidding procedure	Tenderska metoda prodaje; razpis, natečaj
Currency board	Režim deviznega tečaja, kjer se vrednost domače valute fiksno veže na tujo valuto (največkrat na ameriki dolar)
Demutualization	Prenehanje statusa vzajemnosti

Develope-build-operate	Zasebno podjetje zagotovi in upravlja z infrastrukturo
Leasing	Lizing, rabokup, zakup; dajanje/jemanje v najem/zakup z obročnim odplačevanjem kupnine; liziška pogodba
Management contract	Pogodba o upravljanju je prevzem vodenja javnega podjetja s strani zasebnega podjetja
Private management	Popolnoma zasebno upravljanje dejavnosti
Profit-sharing agreement	Pogodba o delitvi dobička je opravljanje dejavnosti s strani privatnega podjetja, dobiček se razdeli med zasebnikom in državo
Rehabilitate-own-transfer	Različica B.O.T. oblike, le da zasebnik razpolaga z že obstoječo infrastrukturo
Subcontracting	Podpogodba, pogodba s podizvajalce; skleniti pogodbo s poddobaviteljem
Transparency	Jasnost in preglednost