

Obraćanje prvog zamjenika visokog predstavnika Donalda Haysa na okruglom stolu donatora za mala i srednja preduzeća koji se održava pod pokroviteljstvom USAID-a

Dame i gospodo,

Samo prije pet godina u BiH nije bilo sistema vrijednog pomena koji bi pružao podršku malim i srednjim preduzećima. Cjelokupna orijentacija ekonomske politike, kakva je bila u to vrijeme, zasnivala se na beznadežnom pokušaju oživljavanja starih industrijskih konglomerata koji su bili nosioci socijalističke ekonomije bivše Jugoslavije. To je isto kao da su ekonomski planeri Pittsburga ili Manchestera ili Hamburga u osamdesetim godinama zagovarali prednosti zona teške industrije.

Naravno, lako je zbijati šalu s tim trenutkom u historiji, ali postojali su razlozi za ovakve stavove. Predratna BiH imala je neku vrstu zlatnog doba teške industrije, ili barem iluziju toga. Prirodno je da ljudi koji su izgradili karijere u tom zlatnom dobu žele da ga rekreiraju, tako da su usmjerili energiju u ponovno oživljavanje starih industrijskih kombinata.

Nisu uspjeli, naravno, jer historija ide dalje a ova industrijska mreža ostala je neuvezana i nerelevantna.

Oni koji su tada razumjeli novo globalno ekonomsko okruženje velikim dijelom su sada ljudi koji vode mala i srednja preduzeća. Dugo vremena oni su bili kao ribe na suhom –

poslovna klima nije bila primjerena njihovim potrebama. U stvari, to je veoma blaga konstatacija. Poslovna klima je u mnogo slučajeva bila neprijateljski nastrojena prema njihovim potrebama. Predratna zakonska regulativa iz domena ekonomije pokazivala je samo najosnovniju osjetljivost na tržišnu ekonomiju, a zakoni u godinama odmah nakon rata bili su politizirani do granice opstrukcionizma (sjetimo se svih onih entitetskih zakona koji su otežavali poslovanje sa drugim entitetom) ili su bili anahroni zbog snažnog uticaja planera koji su ekonomijom upravljali sa strane.

Ovo je uobičajena pojava u tranziciji. BiH nije ni bila niti je sada usamljena u tome. Međutim, efekat ove pojave je ovdje bio snažan jer je brzi ekonomski razvoj bio još urgentniji u svjetlu razaranja koje je donio rat i zbog toga što se ekonomska tranzicija odvijala u ambijentu sa velikim političkim izazovima.

Međutim, ja vjerujem danas da BiH okreće list što se tiče ove konkretne problematike. Čini se da dolazi do strateškog pomjeranja, kako u razmišljanju tako i u praksi, prema novoj vrsti ekonomije. Ovo pomjeranje će imati pozitivan uticaj na tehničke i zakonodavne inicijative o kojima se razgovara ovdje na ovoj konferenciji.

Ako danas u BiH vodite malo ili srednje preduzeće onda je vaše vrijeme došlo i vi ste našli svoje mjesto.

Rekao sam da mislim da smo okrenuli list. Međutim, svi znamo da se situacija još može unaprijediti. Stav naroda prema privatizaciji, na primjer, otkriva mentalitet koji još uvijek ima neproduktivno uzak pogled. Postoji osjećaj da se jeftino prodaje "nacionalno blago". Ne razumije se (ili se odbija razumjeti) da novac koji se ulaže u cilju sticanja vlasništva nad firmom nije najbolja mjera vrijednosti te firme. Ono što je često bitno u ovim slučajevima jeste iznos investicija, nove tehnologije i upravljačke stručnosti koje je novi vlasnik spreman unijeti u firmu.

Ali ništa ne uspijeva bolje od uspjeha, i iako je proces privatizacije do sada uočljivo bio okarakterisan nepostojanjem uspjeha, održiv ekonomski rast počinje da se ogledava u sektoru malih i srednjih preduzeća. Ovo će više nego ikakav teoretski argument pokazati građanima i političarima u BiH da nova ekonomija donosi rezultate, što je na kraju krajeva jedino opravdanje za svaki ekonomski sistem. Ovo shvatanje će zauzvrat kod zakonodavaca proizvesti više sluha za potrebe malih i srednjih preduzeća.

Političare je potrebno podstaknuti da krenu u pravom smjeru. Inicijativa "buldodžer" je u ovom smislu označila veliki uspjeh. Pedeset ekonomskih reformi u 180 dana je prilično impresivno ostvarenje, ali i promjena stava koju je donio "buldožer" je isto toliko vrijedna pažnje. Prije "buldožera" političari nisu shvatali da bi se u procesu donošenja zakona iz oblasti poslovanja moglo u odgovarajućoj mjeri konsultirati i sa poslovnim ljudima; to ne znači šačicom nečijih prijatelja iz viših slojeva javnih preduzeća nego sa desetinama hiljada ljudi koji vode mala i srednja preduzeća, odnosno ljudima koji su na putu da postanu najveći poslodavci u BiH.

Dopustite da pomenem i neke zanimljive stvari koje se događaju u općinama, jer one imaju direktan uticaj na poslovno okruženje u kojem djeluju mala i srednja preduzeća i odražavaju događaje šireg značenja unutar zajednice koji će konačno imati snažan (a vjerujem i pozitivan) uticaj na ekonomiju.

U toku protekle godine otrpili smo, ja sam održavao sastanke sa načelnicima iz cijele zemlje, od malih ruralnih općina do velikih urbanih. Sa tih sastanaka sam odlazio sa jakim osjećajem da postoji novi zamah za promjene, koji dolazi ne s vrha nego sa dna prema vrhu. Općinski službenici su počeli podizati glas jer su vidjeli izbliza hitnu potrebu za promjenu statusa quo. Jedan od načina na koji su počeli uzimati inicijativu jeste direktno traženje da se njeguje poduzetništvo i privlače investicije u njihove općine.

Prije nekoliko mjeseci sam posjetio Gradačac, opštinu koja je potpuno razrušena u toku rata ali se pribrala i krenula sa ekonomskim oporavkom. U ovoj opštini je u posljednjih osam godina registrovano 700 novih firmi. Jedna od uspješnih strategija ove opštine bila je pretvaranje jedne bivše škole, koja je u ratu devastirana, u poslovni inkubator. Novoosnovana preduzeća plaćaju simboličnu naknadu za zakup prostorija, koje mogu koristiti od tri do pet godina prije no što se presele u sopstvene prostorije. U četiri godine pokrenuto je 36 uspješnih preduzeća, prije svega tvornica obuča Thema, koja je u poslovni inkubator ušla sa četiri zaposlenika a nedavno je prešla u sopstvene prostorije sa 175 zaposlenih.

Nedavno sam bio i u Gračanici, gdje sam posjetio Vegafruit, tvornicu za preradu prehrambenih proizvoda. Zanimljivo je da je struktura njenog poslovanja veoma fleksibilna. Firma ima 750 zaposlenika, ali ima ugovore o nabavci sa 5.000 porodica iz okruženja, koje se bave poljoprivredom. Moja procjena je da 30.000 ljudi ima direktnu korist od poslovanja ove firme, koja radi na osnovu zahtjeva tržišta, što ne bi bilo moguće u nefleksibilnim poljoprivrednim konglomeratima koji su postojali u bivšem ekonomskom sistemu.

Dopustite mi da sada nešto kažem o arhitekturi poslovnog okruženja. U posljednje dvije-tri godine ekonomski angažman međunarodne zajednice u BiH postao je usredsređeniji i koordiniraniji. Došlo je do tješnje koordinacije programa između međunarodnih finansijskih organizacija i OHR-a. Ova dominantna orijentacija ka ekonomskoj reformi također se zasniva na potrebi za integracijom u Evropsku uniju.

Studija izvodljivosti zahtijeva od BiH da osigura puno usvajanje Zakona o upravi za indirektno oporezivanje u Parlamentu. Planirani datum za uvođenje PDV-a je sredina 2005. godine. Organi vlasti moraju savladati upravljanje budžetom na svim nivoima vlasti, izgraditi racionalnu poresku politiku, provesti Zakon o statistici, uspostaviti fitosanitarnu agenciju, postići ozbiljan napredak u izgradnji jedinstvenog

ekonomskog prostora (uključujući i uspostavu jedinstvenog registra preduzeća za cijelu zemlju), te izgraditi konsistentnu trgovinsku politiku BiH, te modernizovati odnosno restrukturirati elektroenergetski sektor.

Svaka od ovih reformi značiće bolje uslove rada za mala i srednja preduzeća.

Uzgred, to je samo po sebi veoma važan razlog da i privredne komore, poljoprivrednici, izvoznici, poduzetnici i prodavci lobiraju za ove reforme. Poslovno okruženje je njihov svijet, a uz ove zakone taj svijet će postati puno zdraviji za vođenje preduzeća.

Jasno je gdje se nalaze rupe u sistemu – velik dio zakona koji uređuju ekonomske reforme, na koje su se vlade obavezale, još uvijek čeka u fazi izrade nacрта ili se nalazi u proceduri pred vladom ili parlamentom. Kada se ti zakoni donesu – a plan je da se većina njih donese najkasnije do ljeta – firme će to moći iskoristiti, unaprijediti svoje poslovanje i zaposliti nove radnike.

Ali i nakon toga ostaje jedna rupa u sistemu, koja se ne odnosi samo na zakonodavce nego i na privrednike. Ona se odnosi čak i na ljude koji vode mala i srednja preduzeća a koji su generalno optimisti (morate biti optimista ako stavite svoje ime na ime firme koje ste istakli pred vratima, i čestitam svakome ko je spreman na tako hrabar potez).

U BiH postoji podvojen stav o budućnosti. Imam utisak da privrednici, kao ni ostali ljudi u ovoj zemlji jednostavno, nemaju dovoljno vjere u sebe ili u okolnosti u kojima se nalaze. BiH neće postići ekonomski preokret ukoliko se njeni političari ne pridruže ovom programu i ne shvate zahtjeve globalne ekonomije. Ali, isto tako, BiH će se obogatiti samo onda kada njeni privrednici počnu vjerovati da su oni i njihovi sugrađani konkurentni na svjetskoj sceni. Ja imam vjere u njih, a i oni bi je trebali imati. Poduzetnici i

menadžeri moraju imati viziju da ova zemlja ne samo može postati ekonomski samoodrživa nego može postići i puno više od toga – da može postati prosperitetna.

Ja sam se upravo vratio iz Japana, gdje se, uzgred budi rečeno, velika preduzeća koja su prisutna u skoro svakom domaćinstvu diljem svijeta – Nissan, Sony, i drugi – oslanjaju na mala i srednja preduzeća kada je riječ o nabavci dijelova za njihove proizvode. Stalno su me podsjećali na činjenicu da se japansko ekonomsko čudo opisuje kao "čudo" upravo zato što su u pedesetim godinama prošlog vijeka šanse da se zemlja siromašna i devastirana kao Japan obogati bile ravne čudu. Sjećam se primjedbe osnivača Honda Motorsa, Soichira Honde, koji je početno bogatstvo stekao izumivši dvotaktni motor, koji je veći dio Azije a potom i Evrope posadio na dva točka. "Pala mi je na um ideja da stavim motor na biciklo," rekao je Honda, "zato što nisam htio da se vozim nevjerovatno pretrpanim vozovima i autobusama a nisam se mogao voziti autom zbog nestašice benzina." U nuždi se čovjek svega dosjeti. U toj izjavi nema ni riječi o nevjerovatno teškim uvjetima u vrijeme kada je Honda počeo sa izgradnjom svoje automobilske superkompanije – ustvari čini se da je on upravo u teškoćama tražio motivaciju za postizanje komercijalnog uspjeha.

Japanci su se uspjeli održati i opstati upravo zbog svog samopouzdanja. Nešto slično se desilo u jugoistočnoj Aziji sedamdesetih i osamdesetih godina prošlog vijeka. Mislim da se jugoistočna Evropa može ugledati na ekonomski model jugoistočne Azije.

Ali samo ukoliko novi pragmatizam, koji se polako javlja među onima zaduženim za donošenje ekonomskih zakona, bude praćen novim samopouzdanjem među privrednicima.

Hvala.