



Finansira Evropska unija



german
cooperation
DEUTSCHE ZUSAMMENARBEIT

Sektorska studija o inovativnim kapacitetima i potencijalima firmi

EU4Business
Implementacija IPA 2016 – Podrška u
sektoru konkurentnosti i inovativnosti –
Akcija “Strategije lokalnog razvoja”

Autor i autorica
Prof. dr Stevo Pucar
Anđela Pepić
Pravni fakultet PIM Univerziteta u Lukavici

Projekat implementiraju

giz Deutsche Gesellschaft
für Internationale
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH



International
Labour
Organization



Empowered lives.
Resilient nations.

IMPRESSUM

Izdavač

Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH,
Bonn and Eschborn, Savezna Republika Njemačka

EU4Business

Podrška iz programa IPA 2016 u sektoru konkurentnosti i inovacija -
Akcija "Strategije lokalnog razvoja u Bosni i Hercegovini", Program za
lokalnu samoupravu i ekonomski razvoj u BiH

Adresa

Vrbanja 1, Sarajevo centar - 12 sprat, 71000 Sarajevo, Bosna i Hercegovina,
www.eu4business.ba

Autori

Prof. dr Stevo Pucar, Anđela Pepić

Uz doprinos

Nils Wetzel

Lektorisanje

Diwan - Društvo za pružanje jezičkih i drugih usluga

Dizajn i prelom

Lejla Sokolović

Godina izdavanja

juli 2019. godine

Ova publikacija objavljena je u okviru EU4Business projekta koji zajednički finansiraju sa 15 miliona eura Evropska unija (EU) i 1,1 miliona eura Njemačko ministarstvo za ekonomsku saradnju i razvoj (BMZ).

Projekat EU4Business jača kapacitet BiH za ekonomski rast i zapošljavanje razvojem konkurentnosti i inovacija u odabranim sektorima.

Sadržaj ove publikacije ne odražava nužno stavove Evropske unije i partnera u implementaciji EU4Business projekta - Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH, Međunarodne organizacije rada (ILO) i Razvojnog programa Ujedinjenih nacija (UNDP).



Finansira Evropska unija



german
cooperation

DEUTSCHE ZUSAMMENARBEIT

Sektorska studija o inovativnim kapacitetima i potencijalima firmi

EU4Business

Implementacija IPA 2016 – Podrška u
sektoru konkurentnosti i inovativnosti –
Akcija “Strategije lokalnog razvoja”

Autor i autorica

Prof. dr Stevo Pucar

Anđela Pepić

Pravni fakultet PIM Univerziteta u Lukavici

Projekat implementiraju

giz

Deutsche Gesellschaft
für Internationale
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH



International
Labour
Organization



Empowered lives.
Resilient nations.

Sadržaj

UVOD	9
1. MAKROEKONOMSKI KONTEKST	11
2. SEKTORSKA STRUKTURA PRIVREDE U BIH	12
3. ODABIR SEKTORA PRERAĐIVAČKE INDUSTRIJE	19
4. UPOREDNA ANALIZA ODABRANIH SEKTORA	25
4.1. Zaposlenost	25
4.2. Izvoz	26
4.3. Stopa dobiti	27
4.4. BDV po radniku	28
4.5. Bruto plate	29
5. KRETANJA I PROJEKCIJE UNUTAR SVAKOG OD ODABRANIH SEKTORA	31
5.1. Metalska i mašinska industrija	31
5.2. Drvo-prerada	32
5.3. Elektroindustrija	33
5.4. Plastika	34
5.5. Informaciono-komunikacione tehnologije	35
6. ANALIZA IZVOZNIH TRŽIŠTA	37
6.1. Analiza tržišta Njemačke	38
6.2. Analiza tržišta Hrvatske	40
6.3. Analiza tržišta Italije	42
6.4. Analiza tržišta Srbije	44
6.5. Analiza tržišta Slovenije	45
6.6. Analiza tržišta Austrije	48

7. INOVACIONI KAPACITETI PRIVREDE U BIH	51
7.1. Opšti pristup inovativnim aktivnostima u BiH	51
7.2. Preduzeća i inovacije – rezultati ankete	54
7.3. Uloga javnog sektora	56
8. POTREBE U POVEĆANJU KONKURENTNOSTI I INOVATIVNOSTI	
ODABRANIH SEKTORA	59
8.1. Potrebe metalsko-mašinske i elektroindustrije	59
8.1.1. Tržište	59
8.1.2. Ljudi	59
8.1.3. Tehnologija	60
8.1.4. Digitalizacija	60
8.2. Potrebe drvoprerade i proizvodnje namještaja	60
8.2.1. Tržište	60
8.2.2. Ljudi	61
8.2.3. Tehnologija	61
8.2.4. Digitalizacija	61
8.3. Potrebe industrije plastike	62
8.3.1. Tržište	62
8.3.2. Ljudi	62
8.3.3. Tehnologija	63
8.3.4. Digitalizacija	63
8.4. Potrebe sektora informaciono-komunikacionih tehnologija	63
8.4.1. Tržište	63
8.4.2. Ljudi	64
8.4.3. Tehnologija	64
8.5. Preporuke za javni sektor	65

Skraćenice

BIH	Bosna i Hercegovina
KM	BIH konvertibilna marka
EU	Evropska unija
EU4Business	Projekat "Lokalne razvojne strategije" u BiH, koji finansira EU i Savezna Republika Njemačka
EUR	Euro, međunarodni kod
BDP	Bruto domaći proizvod
GIZ	Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit
IKT	Informaciono-komunikacijska tehnologija
ILO	Međunarodna organizacija rada
IPA	Instrument za pretpristupnu pomoć
MERFI	Društvo za finansijsku reviziju, Sarajevo
MMSP	Mikro, mala i srednja preduzeća
OECD	Organizacija za ekonomsku saradnju i razvoj
UNDP	Razvojni program Ujedinjenih nacija

Uvod

Ova studija je jedna od aktivnosti projekta EU4Business, čiji je osnovni cilj povećanje konkurentnosti i inovativnosti ekonomije u Bosni i Hercegovini (BiH). Projekat finansiraju Evropska unija (15 miliona eura) i Savezna Republika Njemačka (1,1 milion eura), a provode ga GIZ, UNDP i ILO u saradnji sa domaćim institucijama. EU4Business je projekat koji podržava razvoj privatnog sektora u BiH. Direktni korisnici finansijske podrške su domaće kompanije, farmeri/poljoprivrednici i preduzetnici. Takođe, projekat doprinosi reformskim procesima u BiH te stvaranju boljeg poslovnog okruženja.

Ovaj projekat predstavlja nastavak podrške razvoju privatnog sektora u BiH i pružanja konkretne pomoći malim i srednjim preduzećima, poljoprivrednicama i mladima koji žele pokrenuti svoje biznise. GIZ provodi dio projekta EU4Business koji je usmjeren na podršku razvoju u izvozno orijentisanim sektorima, s namjerom da se uvedu inovacije, poboljšaju inovacijski kapaciteti i digitalizacija firmi – kako bi se povećala njihova konkurentnost na domaćem i stranim tržištima.

Prioriteti za finansiranje će se definisati na osnovu nalaza Sektorske studije o inovativnim kapacitetima i potencijalima firmi. Sektorska studija, kao dio tehničke podrške koju pruža projekat, identifikuje najrelevantnije potrebe među firmama.

Ova studija je strukturisana tako da nakon prvog dijela, uvoda, imamo kratku analizu makroekonomskog konteksta u kom se BiH nalazi. Treći dio analizira sektorsku strukturu privrede u BiH, a četvrti je fokusiran na odabir sektora prerađivačke industrije sa najvećim potencijalom za poboljšanje konkurentnosti i povećanje izvoza.

Nakon odabira sektora, u petom dijelu studije pravimo uporednu analizu po kriterijumima zaposlenosti, izvoza, dobiti, bruto dodatne vrijednosti po radniku i bruto plata, gdje možemo vidjeti odnose između tih odabranih sektora. Šesti dio daje detaljnu analizu svakog od sektora, analizom i projekcijom pod-sektora. Projekcija se odnosi i na narednih pet godina, do 2022. godine.

Nakon što smo napravili projekcije za svaki od odabranih sektora, u sedmom dijelu analiziramo izvozna tržišta, i to za šest zemalja najvećih spoljnotrgovinskih partnera BiH – Njemačke, Hrvatske, Italije, Srbije, Slovenije i Austrije. Ovdje je analiziran i

izvoz BiH u svaku od tih zemalja, ali i ukupna tržišta tih zemalja da bismo dobili uvid u kretanja na tim tržištima.

Osmi dio studije govori o inovacionim kapacitetima privrede, opštem pristupu, ali i o karakteristikama koje smo dobili kao rezultat anketnog istraživanja. Posljednji, deveti dio studije govori o potrebama povećanja konkurentnosti i inovativnosti odabranih sektora. Za svaki od sektora definišemo koje su njihove potrebe da bismo mogli povećati konkurentnost i kapacitet za inovacije. Takođe, ovdje su definisane i preporuke za javni sektor u smislu poboljšanja poslovnog okruženja i određenih mjera podrške privredi.

1. Makroekonomski kontekst

Prije globalne finansijske i ekonomske krize, stope realnog rasta u BiH su iznosile preko 5%. Međutim, svjetska ekonomska recesija dovela je do smanjenja ekonomske aktivnosti. Nakon pada realnog BDP-a u 2009. godini za 3% i dvije godine krize, sa vrlo skromnim stopama rasta, ekonomija u BiH ni u 2012. nije zabilježila ekonomski rast. Naprotiv, u 2012. godini se desio pad BDP-a od 1%, što predstavlja nazadovanje u odnosu na skromnih 0,8% iz 2010. i 1% iz 2011. godine. U 2013. i 2014. godini takođe bilježimo skroman rast.

Tabela 1. Osnovni makroekonomski pokazatelji u BiH, 2013.–2017. godina

Indikatori	2013.	2014.	2015.	2016.	2017.
Nominalni BDP (u milionima KM)	26296.8	27258.7	28540	30389	31332
BDP, nominalna stopa rasta (u %)	2.2	1.9	4.52	3.1	3.3
BDP, realna stopa rasta (u %)	2.5	1.1	3.03	3	3.4
Stanovništvo (procjena, hiljade)	3832	3531	3521	3531	3518
BDP per capita (u KM)	6862.4	7123	7473	8606	8941
Stopa rasta industrijske proizvodnje (%)	6.4	0.2	2.6	4.3	3.1
Broj nezaposlenih	552494	549607	541817	521357	487426
Broj zaposlenih	673135	684501	713608	725872	784094
Stopa nezaposlenosti (zvanična statistika)	45.2	44.5	43.2	41.80	38.33
Stopa nezaposlenosti (ILO)	27.5	27.5	27.7	25.4	20.5
Prosječne plate (u KM)	827	830	830	838	851
Potrošačke cijene (inflacija u %)	-0.1	-0.9	-1	-1.1	1.3
Izvoz roba (u milionima KM)	8380.3	8683.8	8987.2	10587.8	11054
Izvoz roba (stopa rasta u %)	6.6	3.6	3.5	7.1	3.4
Uvoz roba (u milionima KM)	15169.8	16199.3	15851.7	15635.8	18134
Uvoz roba (stopa rasta u %)	-0.5	6.8	-2.1	2.8	4.3
Pokrivenost uvoza izvozom (u %)	55.2	53.6	56.7	67.72	61

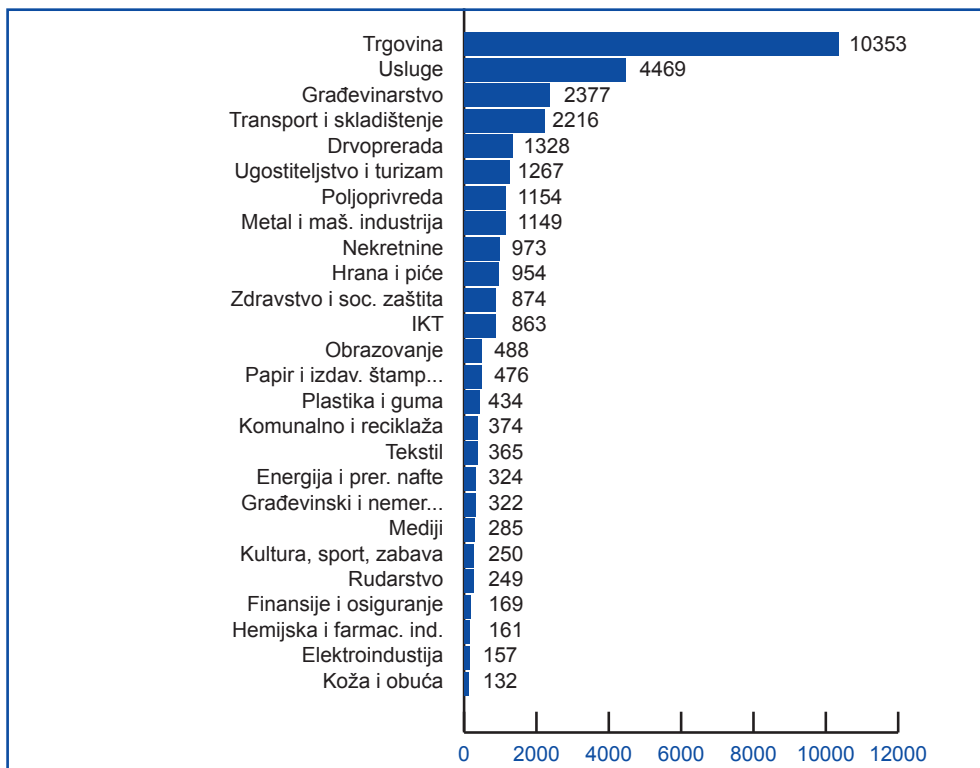
Izvor: Agencija za statistiku BiH

Međutim, za 2015., 2016. i 2017. godinu imamo izrazito pozitivne trendove u ovoj oblasti. Realni rast je bio znatno viši nego u prethodnom periodu i to je rezultat snažne privredne ekspanzije u Evropskoj uniji. Naša privreda bilježi i značajan rast izvoza i rast produktivnosti, ali je ukupan privredni rast i dalje ispod pretkriznih stopa rasta od iznad 5%.

2. Sektorska struktura privrede u BiH

Na području BiH u 2017. godini poslovalo je 32.294 preduzeća (privredna društva). Pošto BiH ima oko 3,5 miliona stanovnika, to znači 9,2 preduzeća na 1000 stanovnika. Ako ovaj prosjek uporedimo sa prosjekom Hrvatske koji iznosi oko 30 aktivnih privrednih društava¹ na 1000 stanovnika, onda vidimo koliko BiH zaostaje. To znači da bi BiH morala imati još najmanje tri puta više preduzeća da bi se približila stepenu razvijenosti najmanje razvijene članice EU.

Grafikon 1. Broj preduzeća po sektorima u BiH u 2017. godini



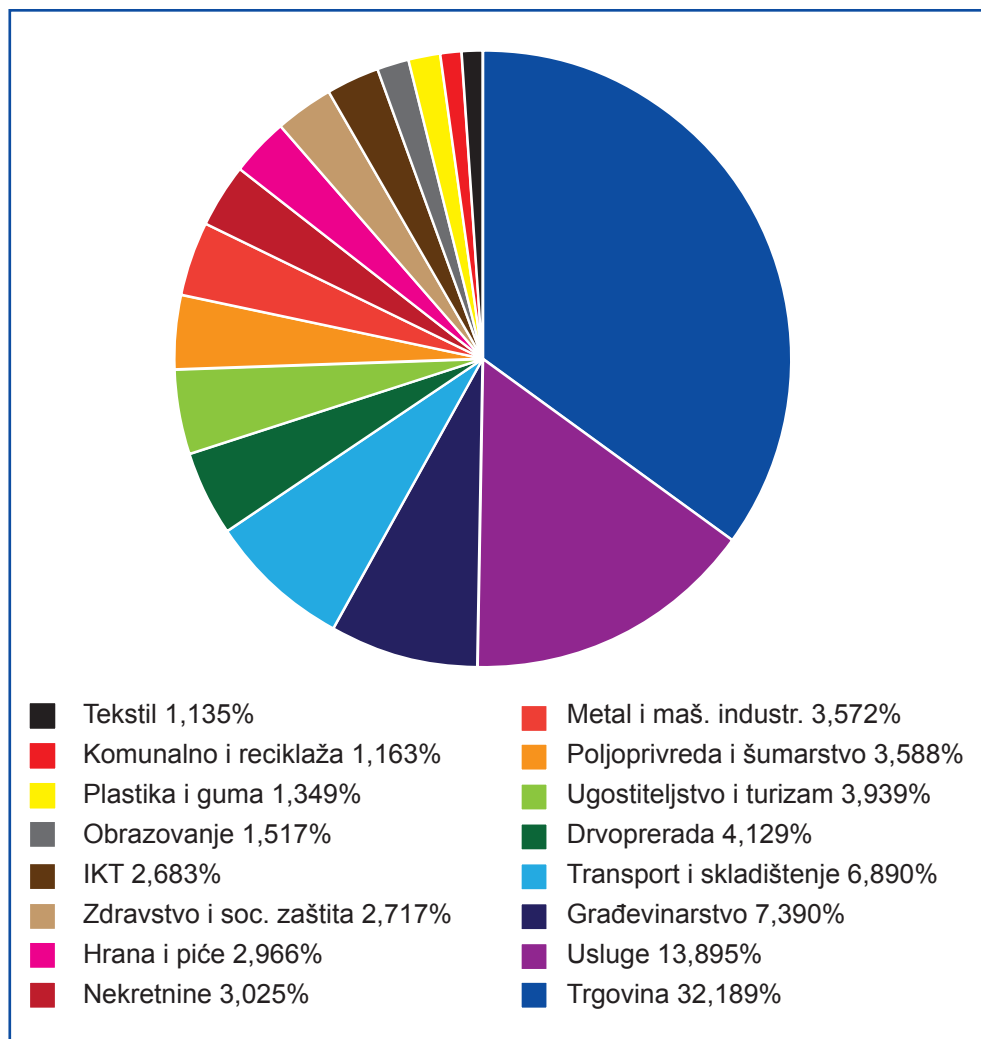
Izvor: MERFI, Društvo za finansijsku reviziju, Sarajevo

¹ Državni zavod za statistiku Republike Hrvatske, „Priopćenje“, broj 11.1.1./1., 09.05.2018.

Što se tiče sektorske strukture, 32% od svih preduzeća čine trgovinska preduzeća. Slijede sektori usluga, građevinarstva, transporta i prerade drveta. Dakle, samo jedan sektor prerađivačke industrije je u prvih pet sektora prema broju preduzeća.

Od prerađivačke industrije najviše preduzeća je u sektoru prerade drveta (1328), metalske industrije (1149), proizvodnje hrane i pića (954). Zanimljivo je da je sektor informaciono-komunikacionih tehnologija (IKT) narastao sa 613 firmi u 2013. na 863 u 2017. godini.

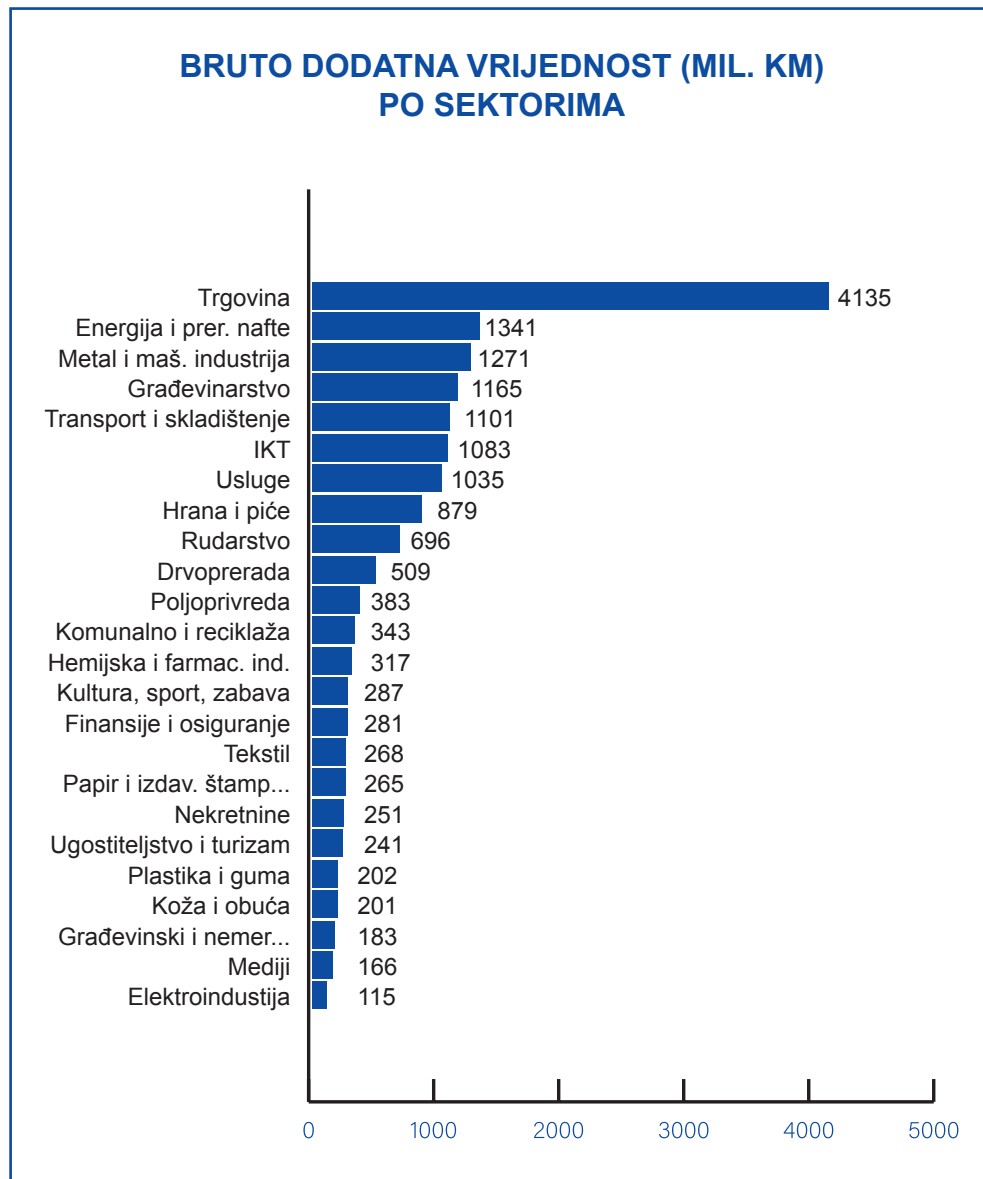
Grafikon 2. Struktura po broju preduzeća po sektorima u BiH u 2017. godini



Izvor: MERFI, Društvo za finansijsku reviziju, Sarajevo

Podaci o sektorima sa najvećom bruto dodatnom vrijednošću sadržani su u grafikonu 3.

Grafikon 3. Bruto dodatna vrijednost u BiH u 2017. godini, po sektorima (u mil. KM)



Izvor: MERFI, Društvo za finansijsku reviziju, Sarajevo

Najveće učešće u bruto dodatnoj vrijednosti privrede ima trgovina sa 24%, a drugi i treći su proizvodnja energije (7,9%) i metalno-mašinska industrija (7,5%). Od ostalih sektora prerađivačke industrije izdvaja se proizvodnja hrane i pića sa 879 mil. KM i drvo-prerada sa 509 mil. KM.

Ovdje je dobro uporediti i veličinu sektora po broju zaposlenih u 2017. godini. Poslije trgovine i transporta, na trećoj poziciji je metalno-mašinska industrija sa 33.325 radnika, a od sektora prerađivačke industrije iza nje po broju zaposlenih su sektor drvo-prerada sa 23.863 i proizvodnja hrane i pića sa 21.171 radnikom.

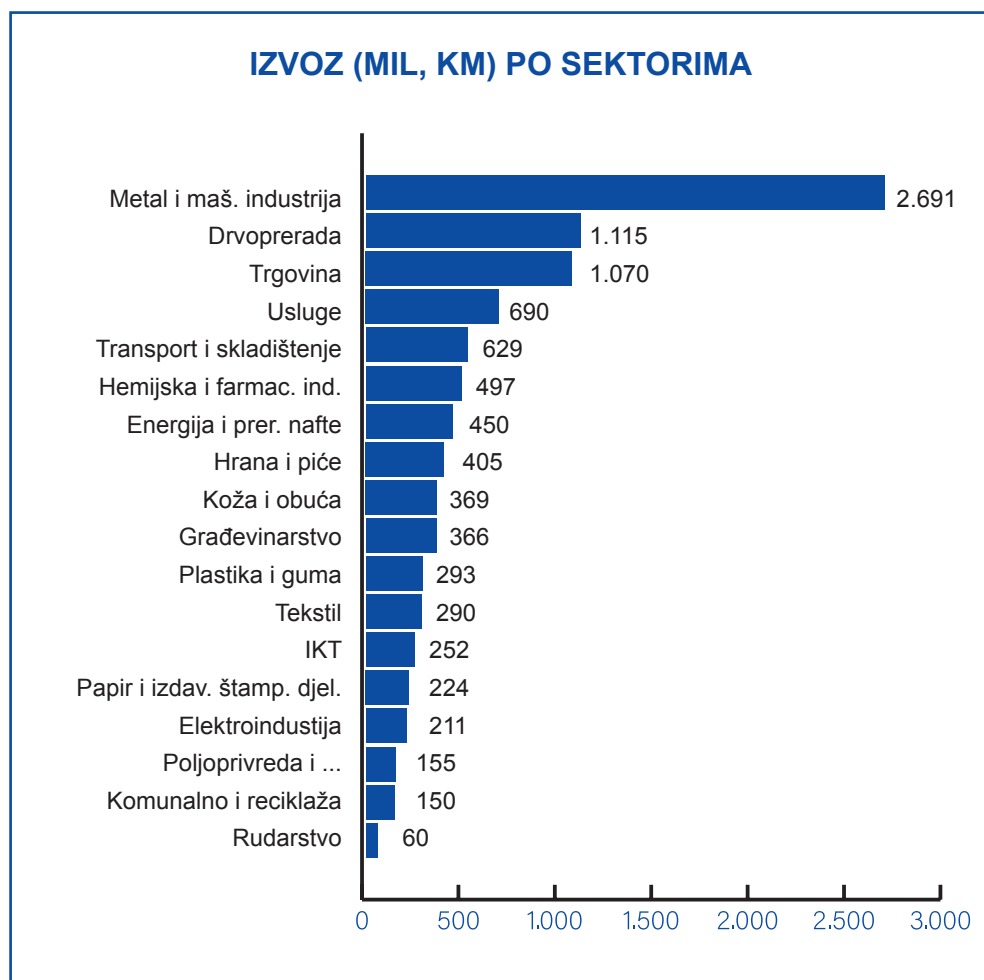
Grafikon 4. Broj zaposlenih po sektorima, 2017. godina



Izvor: MERFI, Društvo za finansijsku reviziju, Sarajevo

Podaci o sektorima sa najvećim izvozom sadržani su u grafikonu 5.

Grafikon 5. Izvoz po sektorima, 2017. godina

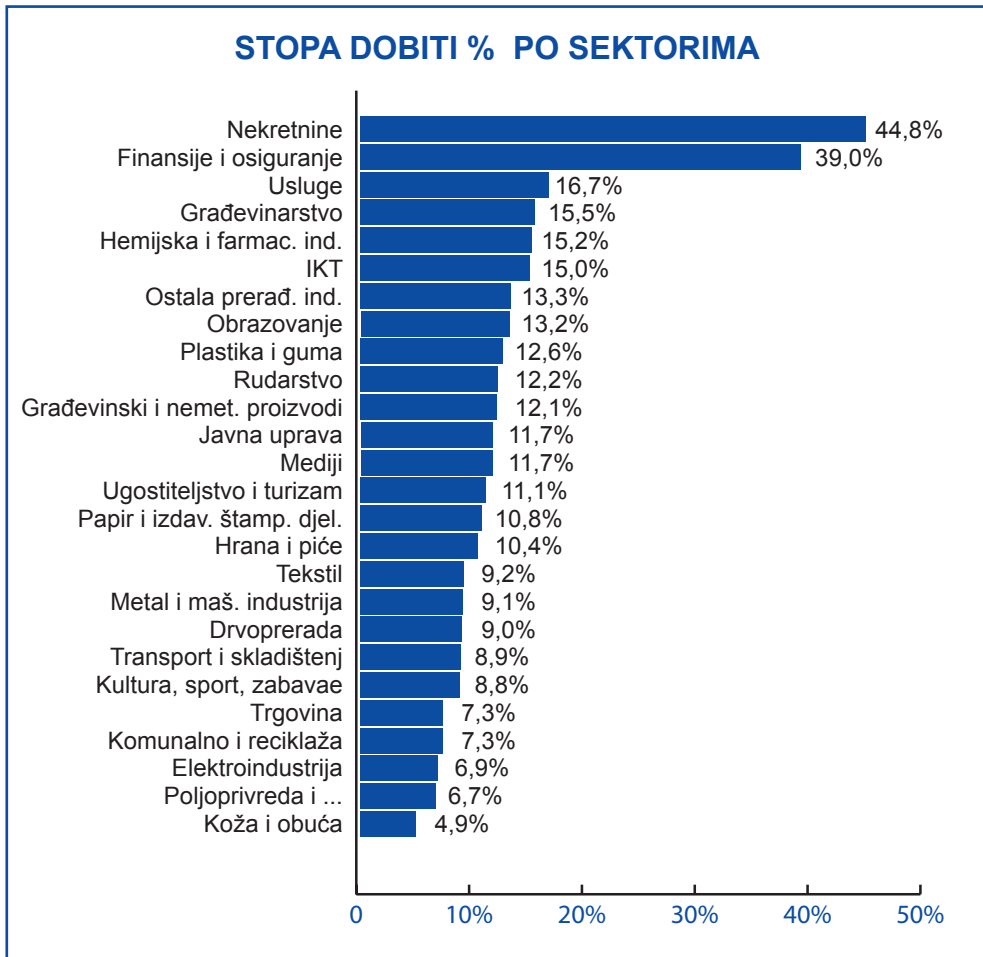


Izvor: MERFI, Društvo za finansijsku reviziju, Sarajevo

Najveće učešće u izvozu privrede imaju metalna industrija i prerada drveta, a slijede ih trgovina i usluge. Sektor transporta pruža usluge inostranim klijentima, a kod trgovine se radi o trgovinskim preduzećima koja izvoze domaće proizvode, i to uglavnom iz metalnog, drvnog i prehrambenog sektora. Značajni izvoznici su proizvodnja energije, prehrambena industrija i proizvodnja kože i obuće.

Na osnovu podataka o stopi dobiti, možemo vidjeti samo to da li sektor uspješno funkcioniše. Dakle, ovdje vidimo ne samo kvantitet već i kvalitet njihovog poslovanja.

Grafikon 6. Stopa dobiti po sektorima u 2017. godini (u %)



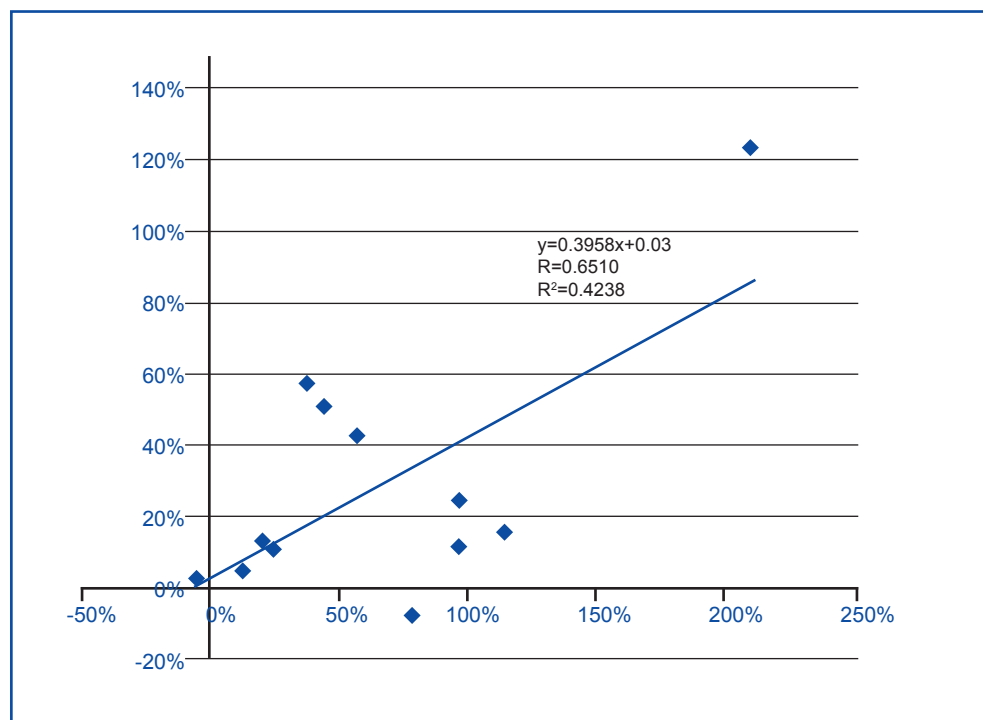
Izvor: MERFI, Društvo za finansijsku reviziju, Sarajevo

Stopa dobiti je prvi od pokazatelja koji nam govori o kvalitetu i uspješnosti poslovanja pojedinih sektora. Prije svega, vidimo da su sektori trgovine nekretninama i finansije i osiguranje sa izuzetno visokim stopama dobiti. Prvi od sektora sa „normalnim“ stopama dobiti su usluge, zatim građevinarstvo, hemijsko-farmaceutska industrija i informaciono-komunikacione tehnologije. Od sektora prerađivačke industrije, najprofitabilnija je proizvodnja plastike. Može se primijetiti da su svi sektori sa pozitivnim stopama dobiti, što govori u prilog činjenici da je cjelokupna privreda u BiH trenutno u ekspanziji.

3. Odabir sektora prerađivačke industrije

Kao što smo vidjeli u prethodnom dijelu, prerađivačka industrija je ključna za povećanje izvoza i ključna za povećanje zaposlenosti i plata u ekonomiji BiH. Ovu tvrdnju i statistički dokazujemo tako što na donjem grafikonu vidimo statističku regresiju između rasta izvoza kao nezavisne varijable i rasta zaposlenosti kao zavisne varijable.

Grafikon 7. Regresija i korelacija između rasta izvoza i rasta zaposlenosti u BiH



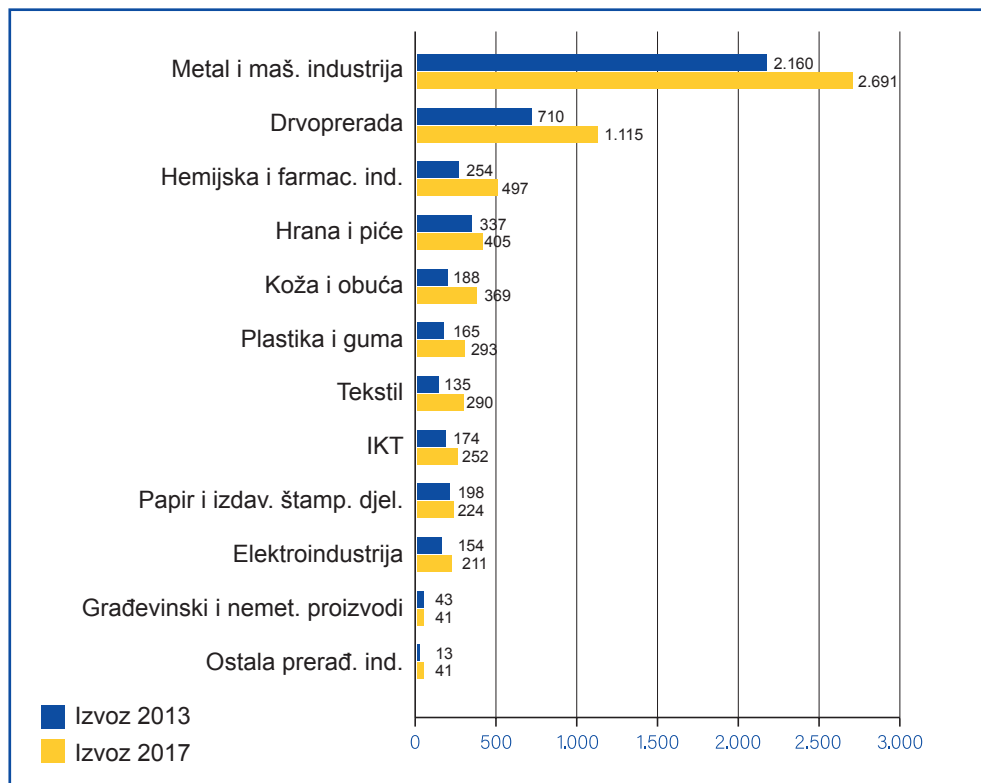
Izvor: MERFI, Društvo za finansijsku reviziju, Sarajevo, i kalkulacije autora

Regresiona jednačina, kao i koeficijent korelacije R i koeficijent determinacije R² pokazuju značajnu povezanost između izvoza i zaposlenosti. Jednostavno rečeno, što je izvoz veći to je i zaposlenost veća. Dakle, koeficijent korelacije R je 0,65, što

znači 65%, a R2 je 0,42 odnosno 42%, što je prilično značajna povezanost između ove dvije varijable. To nas navodi na zaključak da je u BiH korisno raditi na povećanju izvoza prerađivačke industrije jer je ovo jedan od najznačajnijih izvora novog zaposlenja.

Zbog toga ćemo poseban fokus usmjeriti na ovaj dio ekonomije, s tim da u ovu analizu uključujemo i IKT sektor, kao jedan od najdinamičnijih privrednih sektora.

Grafikon 8. Izvoz prerađivačke industrije, 2013.–2017. godina



Izvor: MERFI, Društvo za finansijsku reviziju, Sarajevo

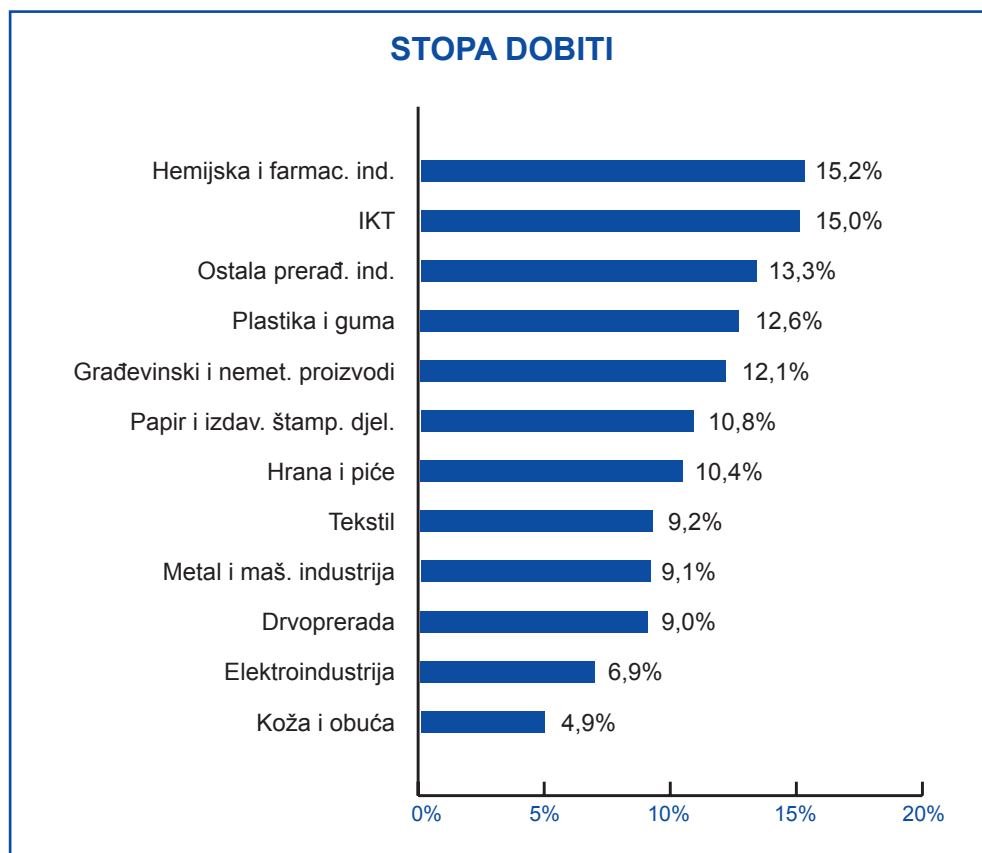
Kada se pogleda samo prerađivačka industrija, vidimo da je metalska i mašinska industrija najveći izvoznik. U 2017. izvezla je 531 milion KM više u odnosu na 2013. godinu, što je rast izvoza od visokih 24,6%. Drvo-prerada je sljedeći izvoznik po veličini. Vidimo da je u 2013. izvezeno 710 miliona, a u 2017. milijarda i 115 miliona KM, što je takođe rast od visokih 57%.

U većini sektora imamo snažan rast izvoza, tako da je, na primjer, sektor prerade i proizvodnje proizvoda od plastike rastao za vrlo visokih 78%. Takođe, i kod ostalih

sektora vidimo sličan trend, dakle, snažan rast izvoza u periodu 2013.–2017. Ovakav rast ukazuje na to da svi ovi sektori imaju značajan izvozni potencijal, pa je ključno pitanje koji je od ovih sektora, odnosno rast sektora, najkorisniji za ekonomiju i društvo u BiH.

Zbog toga ćemo prvo vidjeti koliko su profitabilni sektori prerađivačke industrije u BiH. Na donjem grafikonu vidimo stope dobiti pojedinih prerađivačkih sektora uključujući IKT sektor. Prvi utisak je taj da većina sektora ostvaruje relativno visoku stopu dobiti. Hemijska odnosno farmaceutska industrija je tradicionalno vodeća zajedno sa IKT sektorom, pa oba sektora imaju oko 15%. Farmaceutska industrija je inače u svijetu izuzetno profitabilna grana tako da je to slučaj i u BiH. Treći sektor je „Ostala prerađivačka industrija“, ali u bazi podataka koju posjedujemo taj sektor je po svojoj veličini relativno mali tj. skoro zanemariv.

Grafikon 9. Stopa dobiti po sektorima prerađivačke industrije u 2017. godini

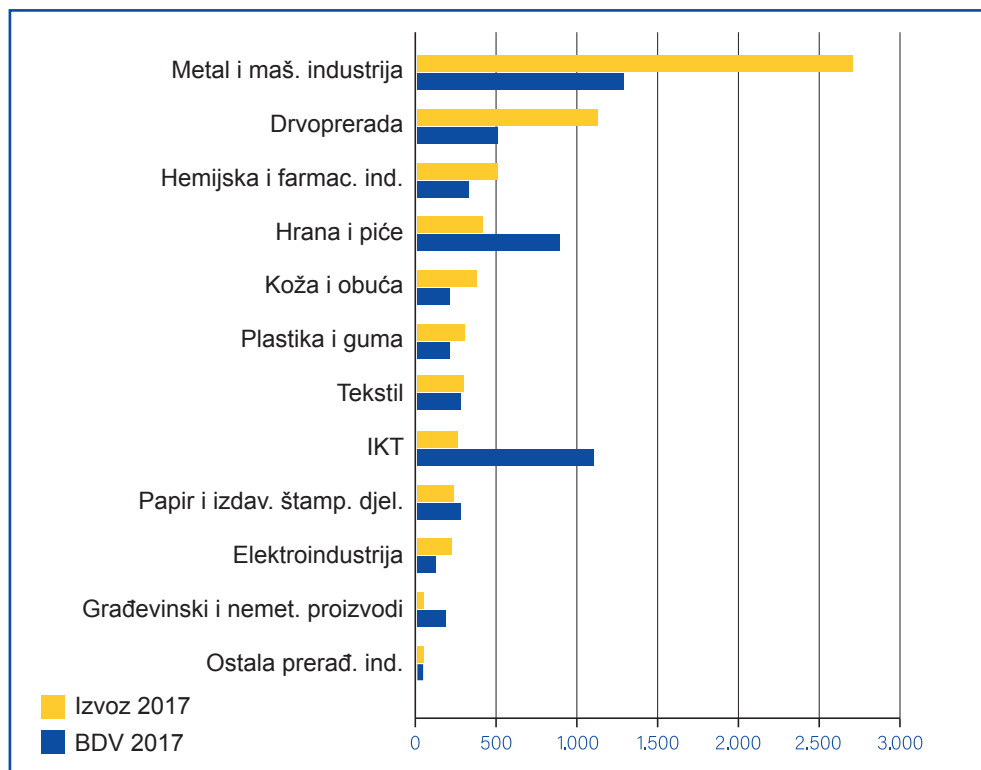


Izvor: MERFI, Društvo za finansijsku reviziju, Sarajevo, i kalkulacije autora

Nakon prva tri, slijedi sektor plastike sa stopom profitabilnosti od 12,6%, a onda idu ostali sektori. Svi sektori u ovom dijelu od 12% do 9% su dosta profitabilni, što je vrlo pozitivna činjenica. Najmanje profitabilna je koža i obuća, ali je to uobičajeno, jer je to nisko akumulativna grana koja uglavnom obavlja tzv. „lohn poslove“. „Lohn poslovi“ predstavljaju poseban oblik postupka dodavanja vrijednosti unutar zemlje, koji se provodi na temelju ugovora zaključenog između pravne osobe kao izvođača radova i pravne osobe koja je registrirana u BiH i na osnovu odobrenja carinskog organa i provodi se na duži period vremena. Ovlašćenje carinskih organa izdaje se pravnoj osobi registrovanoj u BiH (nosiocu dozvole), kojom ostvaruje pravo uvoza robe za proces njene obrade i dodavanja vrijednosti te ponovnog izvoza u obrađenom stanju.²

Međutim, profitabilnost svih ostalih sektora je zadovoljavajuća.

Grafikon 10. Izvoz i BDV prerađivačke industrije, 2017. godina



Izvor: MERFI, Društvo za finansijsku reviziju, Sarajevo

Na gornjem grafikonu poredimo i dodatnu vrijednost koju prikazani sektori stvaraju jer je ona ključna za dugoročnu održivost pojedinog sektora. Ovdje vidimo da je opet

² Objašnjenje lohn poslova, Uprava za indirektno oporezivanje BiH

metalska i mašinska industrija sa najviše stvorene dodatne vrijednosti, s tim da je IKT sektor drugi u 2017. godini. Dodatna vrijednost takođe je prilično visoka u sektoru hrane i pića, a zatim u sektoru drvoprerađivačke i tako dalje.

Kao što smo već rekli, ključno pitanje je koji je od ovih sektora, odnosno rast sektora, najkorisniji za ekonomiju i društvo u BiH. Da bismo dali ovakvu ocjenu, pored izvozne orijentacije, profitabilnosti i bruto dodatne vrijednosti, koristimo i kriterijum koji je zasnovan na visini plata (što je viši nivo plata u pojedinom sektoru, njegova ekspanzija u izvozu i nivou zaposlenosti je korisnija za društvo).

Metodologija mjerenja performansi sektora koju ovdje koristimo bazirana je na korištenju indeksnih brojeva. Naime, za svaki od indikatora mjeri se prosjek, koji se izražava indeksnim brojem 1, zatim performansa pojedinog sektora kao odstupanje sektora od prosjeka, koji se takođe izražava indeksnim brojem.

Na kraju se mjeri prosječan, kompozitni indeks konkurentnosti sektora, kao prosjek četiri indeksa. Imajući u vidu rezultate istraživanja konkurentnosti sektora koji su prezentovani u prethodnom dijelu analize, u nastavku dajemo rang listu sektora, poredanih po veličini prosječnog kompozitnog indeksa konkurentnosti, izračunatog kao prosjek četiri indeksa: indeksa profitabilnosti, indeksa BDV-a po radniku, indeksa plata i indeksa izvozne orijentacije. Najveći rang imaju sektori sa najvišim indeksom.

Tabela 2. Indeksi konkurentnosti sektora prerađivačke industrije u BiH

	Indeks profitabilnosti	Indeks BDV-a po radniku	Indeks plata	Indeks izvozne orijentacije	Kompozitni indeks
Hemijska i farmaceutska industrija	1.66	1.83	1.44	3.69	2.16
Metalska i mašinska industrija	0.99	1.06	1.07	3.77	1.72
Drvo-prerada	0.99	0.59	0.64	3.99	1.55
Koža i obuća	0.54	0.35	0.57	4.74	1.55
IKT	1.64	2.04	1.67	0.82	1.54
Plastika i guma	1.37	0.96	0.75	2.64	1.43
Tekstil	1.00	0.41	0.60	3.47	1.37
Elektroindustrija	0.75	0.74	0.88	2.97	1.34
Papir i izdavačko štamparska djelatnost	1.18	1.25	1.09	1.74	1.31
Građevinski proizvodi	1.32	1.20	0.95	0.49	0.99
Hrana i piće	1.14	1.16	0.84	0.70	0.96

Izvor: MERFI, Društvo za finansijsku reviziju, Sarajevo, i kalkulacije autora

Kada pogledamo gornju tabelu i rang-listu kompozitnog indeksa konkurentnosti, vidimo da je na prvom mjestu hemijska i farmaceutska industrija sa visokom profitabilnošću i sa ostalim karakteristikama koje su takođe značajno visoke. Metalska i mašinska industrija kao najveća industrija u BiH, sa najvećim izvozom, na drugom je mjestu, dok je treća drvo-prerada.

Međutim, u hemijskoj i farmaceutskoj industriji u BiH dominiraju dvije jako velike firme i one nose većinu ovih pozitivnih trendova koje vidimo u podacima. To su u farmaceutskoj industriji „Bosnalijek“ iz Sarajeva, a u hemijskoj industriji firma „SSL“ Lukavac. Dakle, samo te dvije firme nose skoro 40 procenata prihoda, skoro dvije trećine izvoza, više od pola dobiti i više od pola bruto dodatne vrijednosti cjelokupnog sektora. Zbog toga ovaj sektor nećemo dalje razmatrati jer ovim dvjema firmama, zbog njihove snage i veličine, nije potrebna nikakva podrška u podizanju konkurentnosti.

Postoji još jedan problem sa pojedinim sektorima. Prije svega treba izdvojiti kožu i obuću i tekstil. Kao što se može vidjeti u gornjoj tabeli, ta dva sektora imaju vrlo nizak odnosno najniži indeks plata. To je i logično s obzirom da su to izuzetno radno intenzivni sektori koji su u principu bazirani na „lohn poslovima“. **Ovi sektori imaju relativno malu mogućnost napredovanja u smislu rasta produktivnosti, rasta dodatne vrijednosti i rasta plata jer je njihova konkurentnost zasnovana na niskoj cijeni rada.**

Njihov potencijal i korist za cijelu ekonomiju i društvo su mnogo manji u odnosu na, na primjer, metalnu industriju, drvoprerađu, plastiku, elektroindustriju itd., jer oni imaju značajno ograničene mogućnosti rasta plata i rasta životnog standarda ljudi koji rade u tim sektorima. Zbog toga je važno naglasiti da ova dva sektora, upravo zbog tog problema, nisu dovoljno korisna za ekonomiju BiH.

Očigledno je da je potrebno razvijati druge sektore koji imaju veći potencijal i rasta dodatne vrijednosti, prije svega, i rasta izvoza, ali i rasta plata jer to predstavlja osnov za poboljšanje životnog standarda u zemlji kao i osnov za borbu protiv sve teže situacije na tržištu rada gdje ljudi odlaze u inostranstvo ili zbog nezaposlenosti ili zbog malih plata.

Nakon eliminisanja hemijsko-farmaceutske industrije, te industrije obuće i tekstila, ovo su sektori sa najvećim razvojnim potencijalom:

- Metalska i mašinska industrija
- Drvo-prerada
- IKT
- Plastika
- Elektroindustrija

Nakon što smo definisali ove sektore, slijedi detaljna analiza trendova u posljednjih pet godina, kao i dublja analiza po pod-sektorima unutar svakog od ovih sektora.

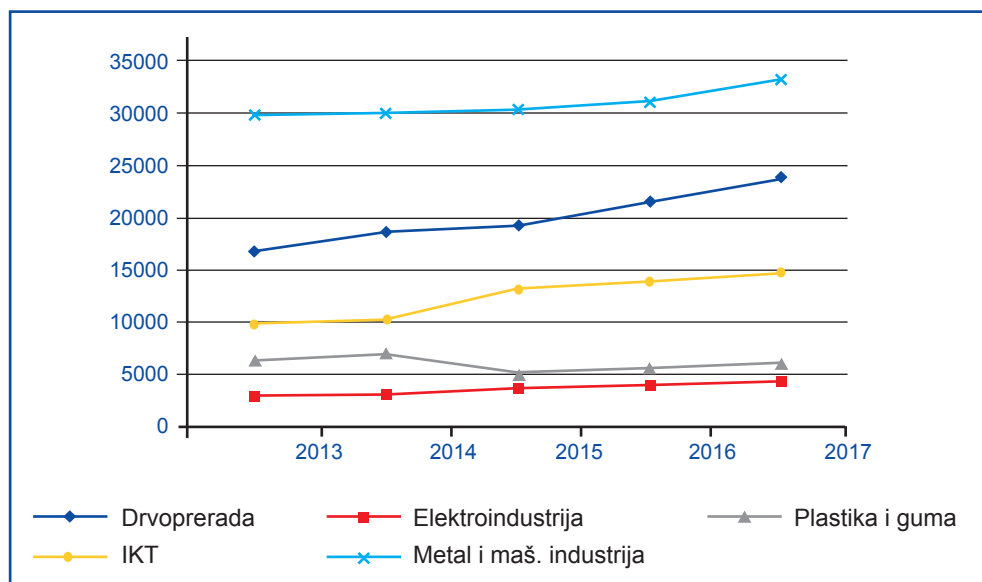
4. Uporedna analiza odabranih sektora

4.1 Zaposlenost

Analiza po zaposlenosti govori da skoro svi sektori, osim plastike, imaju uzlazni trend po broju zaposlenih. Dakle, raste broj zaposlenih u skoro svim sektorima, s tim da je najveći broj radnika u metalskoj i mašinskoj industriji, a zatim u drvo-preradi itd.

Što se tiče novostvorenih radnih mjesta, metalska industrija je narasla sa 29.937 radnika u 2013. na 33.325 u 2017. godini, što znači da je 3388 radnika dobilo posao u posljednjih pet godina u ovoj industriji. Ta razlika je još veća u drvo-preradi koja je rasla sa 16.836 radnika na 23.863. Dakle, preko 7000 radnika dobilo je posao u ovoj grani privrede. Takođe se mora naglasiti izuzetan rast IKT sektora, sa 9839 na 14.797 zaposlenih, tj. zabilježen je rast za skoro 5000 novih radnih mjesta.

Grafikon 11. Zaposlenost u odabranim sektorima, 2013.–2017. godina



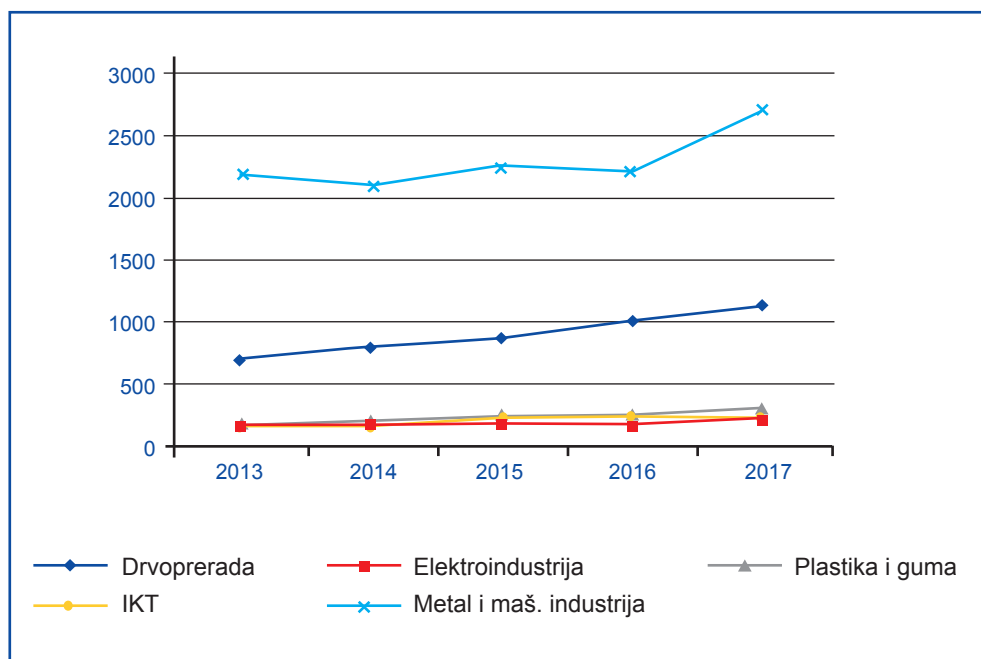
Izvor: MERFI, Društvo za finansijsku reviziju, Sarajevo

Svih pet odabranih sektora je, ukupno posmatrano, kreiralo 16.447 novih radnih mjesta, u posljednjih pet godina. Ovo sve predstavlja značajan potencijal, pogotovo u situaciji kada budemo posmatrali i rast produktivnosti i rast izvoza i rast plata.

4.2 Izvoz

Izvoz smo već analizirali u dijelu u kom smo prikazali razlike u izvozu između 2013. i 2017. godine. Međutim, na donjem grafikonu je prikaz ovih trendova za odabrane sektore na kojem se vidi uzlazna putanja kod svih. Najveći sektor po izvozu je takođe metalska i mašinska industrija, a druga po veličini je drvo-prerada. Ostala tri su značajno manja.

Grafikon 12. Izvoz u odabranim sektorima, 2013.–2017. godina



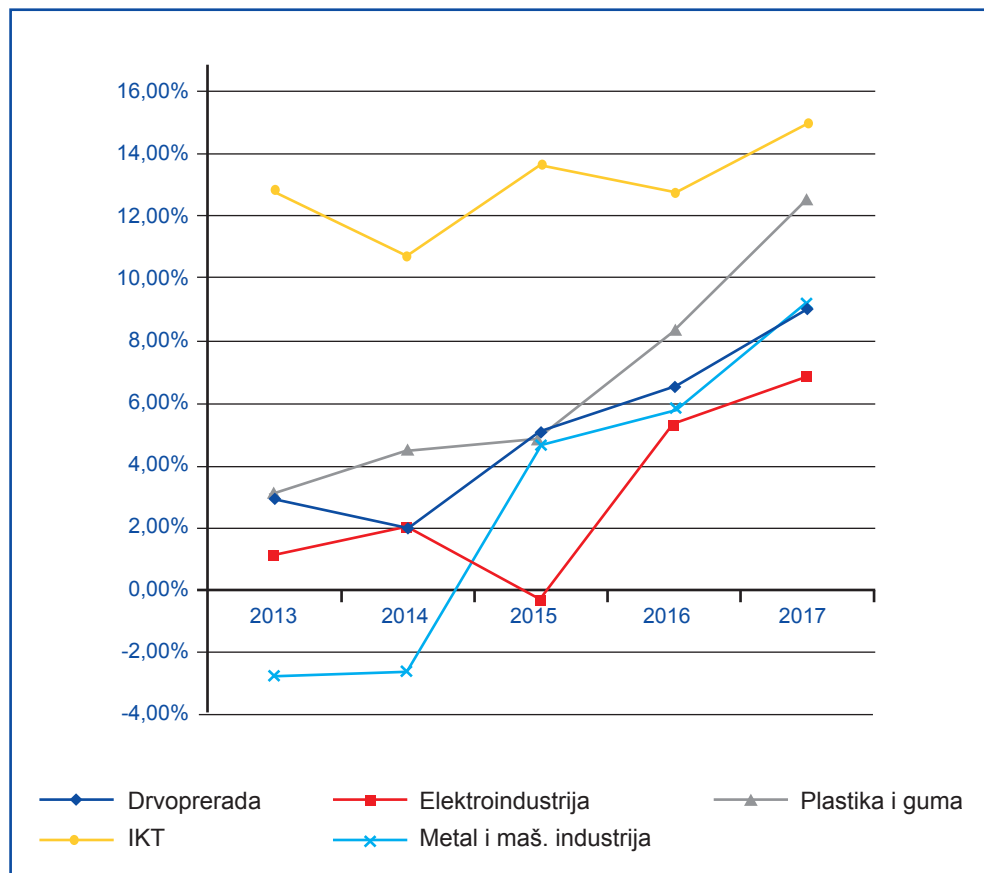
Izvor: MERFI, Društvo za finansijsku reviziju, Sarajevo

Dakle, možemo zaključiti da su nosioci izvozne aktivnosti i izvoznog potencijala u ekonomiji BiH metalska i mašinska industrija i drvo-prerada, dok su ostali sektori manji. Međutim, imajući u vidu kvalitativne uvide do kojih smo došli u intervjuima sa firmama, sva tri manja sektora su tehnološki kompatibilni sa metalno-mašinskom industrijom, prije svega, ali i sa drvo-preradom, tako da ovih pet sektora u stvari mogu predstavljati jednu tehnološku cjelinu jer postoji značajna sličnost i međuzavisnost između tehnologija koje koriste.

4.3 Stopa dobiti

Profitabilnost svih pet sektora ima pozitivan trend. Ovdje se posebno izdvaja IKT sektor koji pokazuje najveću stopu profitabilnosti, što je donekle i očekivano. Metalna i mašinska industrija je u 2013. i 2014. godini imala negativnu stopu, dakle gubitke i to je vjerovatno posljedica prethodne krize odnosno recesije. Međutim, poslije toga vidimo snažan i brz rast profitabilnosti.

Grafikon 13. Zaposlenost u odabranim sektorima, 2013.–2017. godina



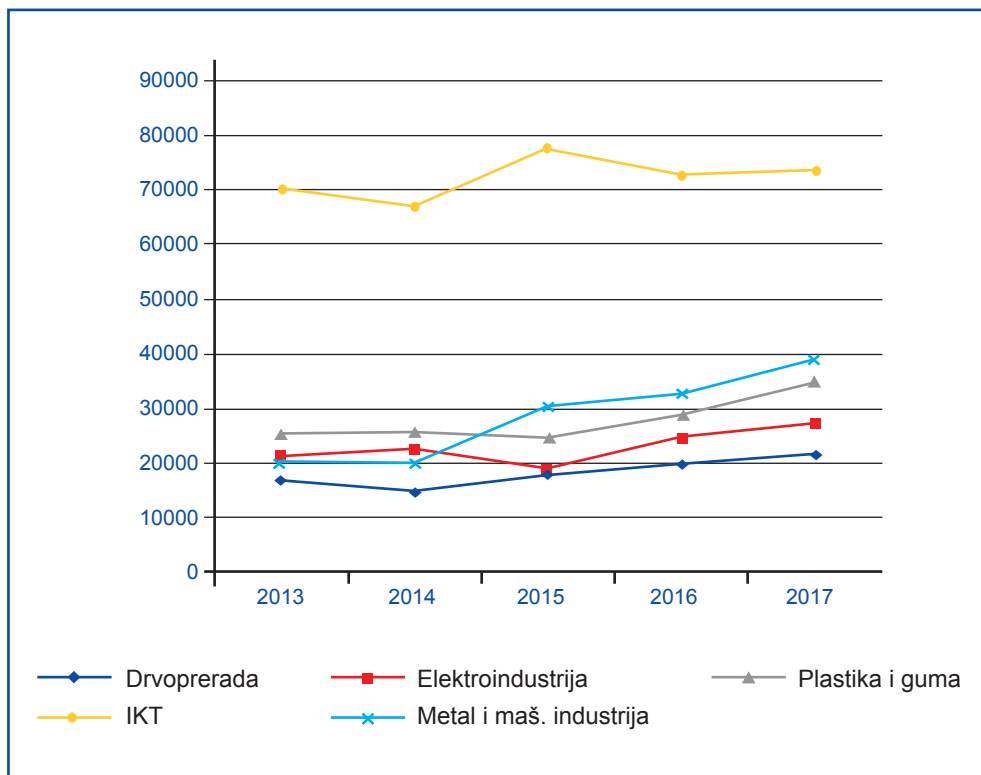
Izvor: MERFI, Društvo za finansijsku reviziju, Sarajevo

Ista stvari je kod ostalih sektora, s tim da je elektroindustrija 2015. godine imala određen pad. Međutim, brzo se oporavila. Pozitivno je da svi sektori u 2017. godini imaju značajnu stopu profitabilnosti, a profitabilnost je jedan od osnovnih faktora da firme idu u ekspanziju poslovanja. Dakle, dok god je profitabilnost visoka možemo očekivati nove investicije i nova radna mjesta.

4.4 BDV po radniku

Bruto dodatna vrijednost po radniku je osnovni pokazatelj produktivnosti. Na donjem grafikonu vidimo da je produktivnost ovih pet sektora rasla u periodu od 2013. do 2017. godine, što je takođe pozitivan pokazatelj.

Grafikon 14. Bruto dodatna vrijednost po radniku u odabranim sektorima, 2013.–2017. godina



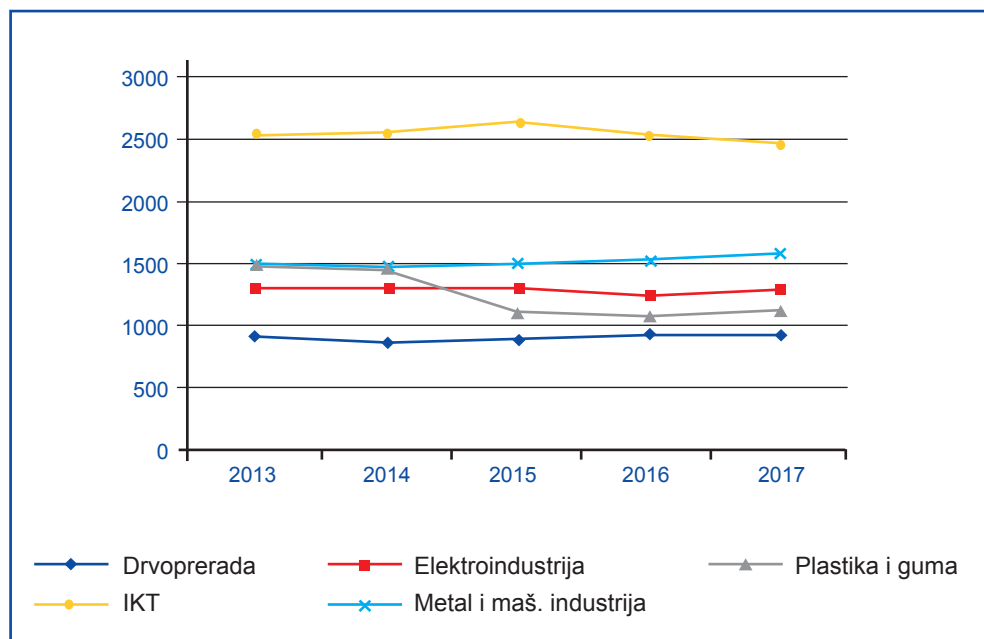
Izvor: MERFI, Društvo za finansijsku reviziju, Sarajevo

Najveći rast produktivnosti od 86,3% u petogodišnjem periodu je imala metalna i mašinska industrija, zatim sektor plastike sa 35,4%. Najmanje je rasla produktivnost IKT sektora, 3,9%, ali je ovo sektor sa daleko najvišim nivoom produktivnosti u odnosu na ostale sektore. Produktivnost drvo-prerade je rasla za 31,7% i elektro-industrije za 25%. Sve ovo takođe govori u prilog činjenici da su naši prerađivački sektori trenutno u ekspanziji ne samo u kvantitativnom već i u kvalitativnom smislu jer je rast produktivnosti ključni element za dugoročni rast i razvoj pojedinih sektora i cijele ekonomije.

4.5 Bruto plate

Analiza trendova u oblasti kretanja bruto plata dovela je do iznenađujućih zaključaka. Dakle, u svim oblastima koje smo dosad analizirali postoji snažan rast – snažan rast izvoza, snažan rast produktivnosti i snažan rast profita. Međutim, u oblasti plata radnika vidimo ne samo da nema rasta nego da u pojedinim sektorima imamo pad bruto plata. Šta to govori?

Grafikon 15. Bruto dodatna vrijednost po radniku u odabranim sektorima, 2013.–2017. godina



Izvor: MERFI, Društvo za finansijsku reviziju, Sarajevo

To nam govori da vlasnici kapitala nisu ravnomjerno povećavali prihod od rada i prihod od kapitala kad su imali povećanu dodatnu vrijednost, već su taj rast najviše usmjeravali na rast profita. Ovakav trend, gdje radna snaga kao proizvodni faktor zadržava isti nivo plata, a profit odnosno prihod od kapitala snažno raste, dovodi do povećanja nejednakosti u društvu, ali i do situacije u kojoj radna snaga odlazi na tržišta gdje je više plaćena.

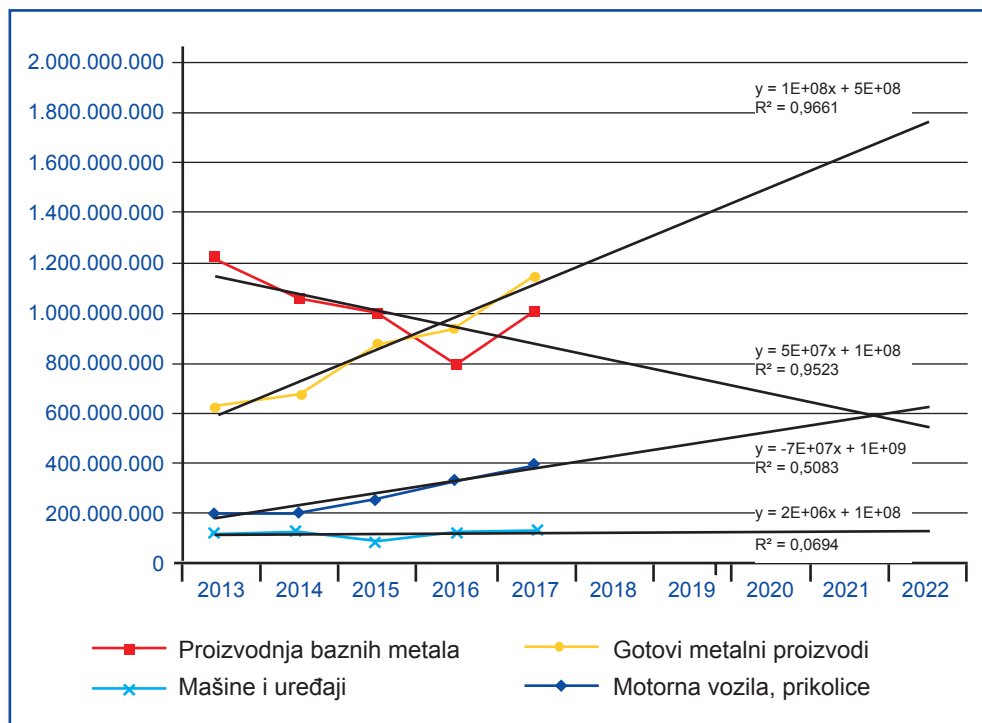
Zato što plate stagniraju ili čak opadaju nije ni čudno da imamo značajan odliv radne snage u zemlje Zapadne Evrope. Ovo je činjenica o kojoj treba razmisliti pri donošenju odluka o pomaganju firmama jer je rast plata ključni faktor da bi radna snaga ostajala u BiH. Očigledno je da je bilo prostora za rast plata, ali se to nije desilo.

5. Kretanja i projekcije unutar svakog od odabranih sektora

5.1 Metalska i mašinska industrija

Metalska i mašinska industrija je prvi sektor gdje pravimo detaljnu analizu unutar samog sektora. Ovo je, ujedno, najveći i najznačajniji sektor prerađivačke industrije u BiH. Kod pod-sektora unutar metalske i mašinske industrije najizraženije je to da izvoz baznih metala (uglavnom proizvodnja aluminijuma i željeza) drastično pada. Dakle, industrija je opala sa 1,2 mlrd. KM na 1,011 mlrd. KM u 2017. i ima silazni trend.

Grafikon 16. Projekcije pod-sektora, metalska i mašinska industrija, 2013.–2022. godina



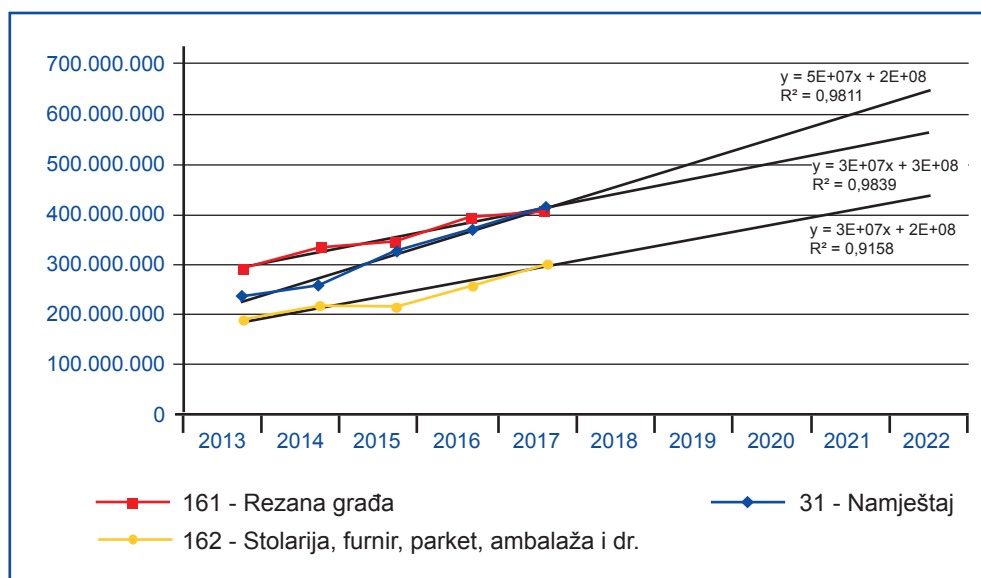
Izvor: MERFI, Društvo za finansijsku reviziju, Sarajevo, i kalkulacije autora

S druge strane, izrazit uzlazni trend ima proizvodnja gotovih proizvoda od metala, čiji je izvoz porastao od nekih 627 miliona u 2013. godini, do 1,149 mlrd. KM u 2017. godini. To je značajan rast i u narednom petogodišnjem periodu ta vrsta proizvodnje će, prema projekciji, imati izraziti rastući trend. Nešto manji rast, ali ipak primjetan, je kod izvoza mašina i uređaja. Ova proizvodnja je i po obimu manja od gotovih metalnih proizvoda i trend je nešto manje izražen, ali je ipak značajna u smislu izvoznog potencijala. Podrška za sektor metalske i mašinske industrije trebalo bi da bude usmjerena ka gotovim metalnim proizvodima i proizvodima kao što su mašine i uređaji i motorna vozila, s tim da podrška ovdje ne bi trebalo da bude usmjerena ka proizvodnji baznih metala jer je očigledan silazni trend ove vrste proizvodnje.

5.2 Drvo-prerada

Drvo-prerada je drugi prerađivački sektor po veličini i značaju u ekonomiji BiH. Kada pogledamo projekcije izvoza pojedinih dijelova sektora prerade drveta, a to su pod-sektor rezana građa, pod-sektor drveni elementi i stolarija i pod-sektor namještaj, vidimo jedan zanimljiv trend.

Grafikon 17. Projekcije pod-sektora, drvo-prerada, 2013.–2022. godina



Izvor: MERFI, Društvo za finansijsku reviziju, Sarajevo, i kalkulacije autora

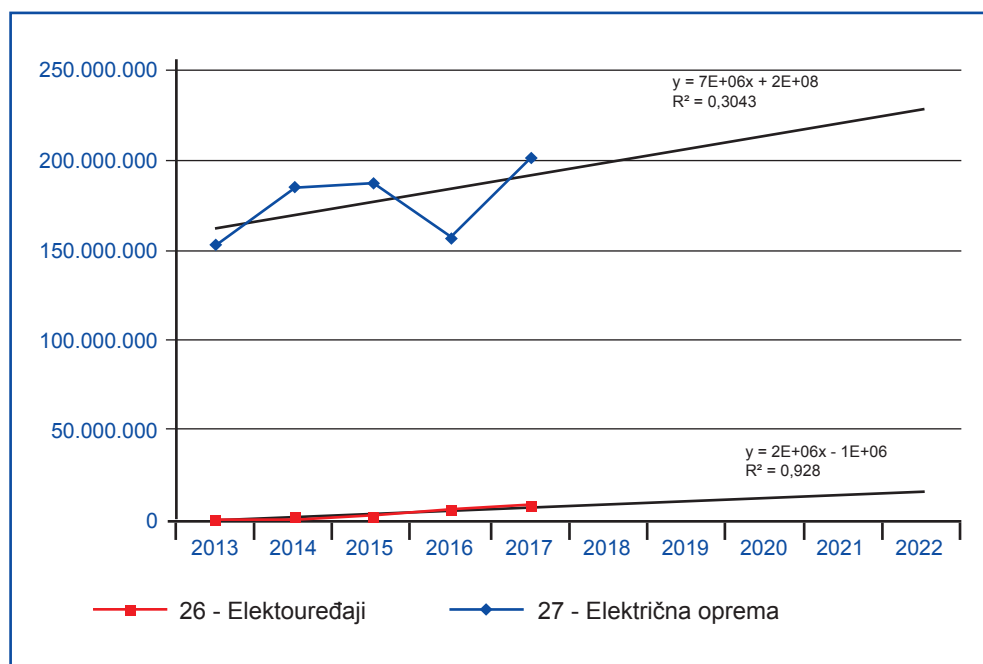
Već u 2017. godini proizvodnja namještaja po količini izvoza stigla je izvoz rezane građe, a trend je takav da će u narednom petogodišnjem periodu proizvodnja namještaja preći proizvodnju rezane građe kao primarnu vrstu proizvodnje. Ovo je vrlo pozitivna činjenica, zato što je izvoz rezane građe vrlo nepovoljan po ekonomiju BiH,

s obzirom da se propušta mogućnost stvaranja veće dodatne vrijednosti sa proizvodima kao što je namještaj ili drugi gotovi proizvodi od drveta. Fokus podrške u ovom sektoru bi trebalo da bude usmjeren na što veću finalizaciju u proizvodnji, kako bi se udio primarne prerade drveta i izvoza rezane građe i trupaca što više smanjio.

5.3 Elektroindustrija

Elektroindustrija bilježi takođe značajan rast izvoza. Očigledno je da je izvoz elektouređaja znatno manjeg obima nego električne opreme, ali i jedan i drugi bilježe uzlazni trend tj. rast izvoza. Što se tiče izvoza električne opreme, očigledan je pad izvoza u 2016., s tim da se taj iznos oporavio u 2017. i može se očekivati da se ova vrsta opreme i mašina izvozi u većoj količini i u narednom petogodišnjem periodu.

Grafikon 18. Projekcije pod-sektora, elektroindustrija, 2013.–2022. godina



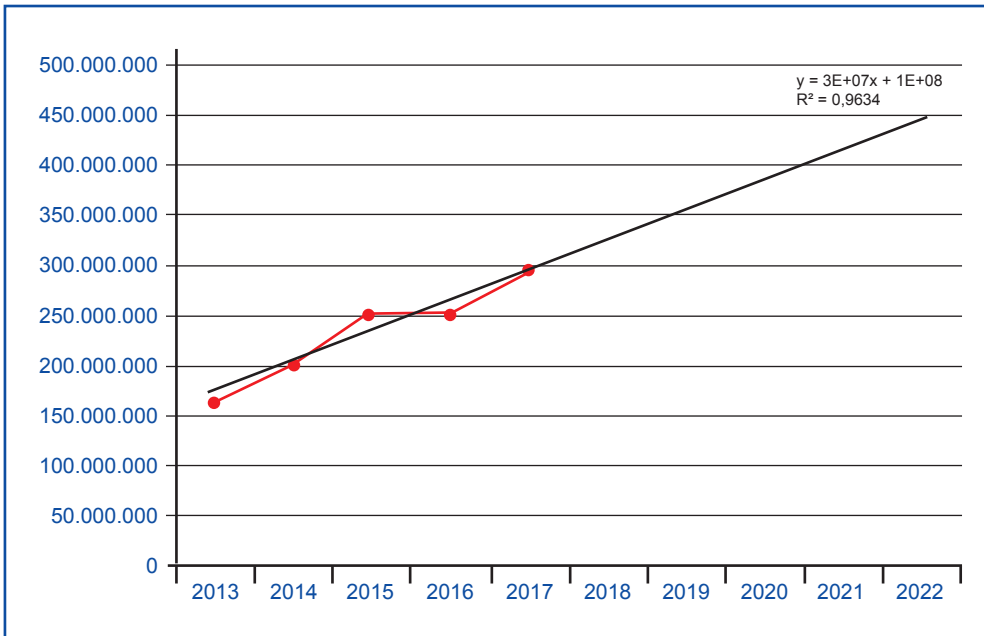
Izvor: MERFI, Društvo za finansijsku reviziju, Sarajevo, i kalkulacije autora

Ovdje se mora napomenuti da su elektroindustrija i metalско-маšinska industrija vrlo srodne industrije tako da ih možemo smatrati jednim jedinstvenim sektorom jer su tehnologija, znanja i vještine potrebne za tu vrstu industrije vrlo slični, ako ne i isti u mnogim vrstama proizvodnje. Iako ih ovdje posmatramo odvojeno, u razmatranju mjera podrške preporuka je da se elektroindustrija posmatra zajedno sa sektorom metalско-маšinske industrije.

5.4 Plastika

Industrija plastike je po svim pokazateljima koje smo dosada vidjeli dobro razvijena u BiH. Na donjem grafikonu vidimo vrlo snažan rast izvoza ove industrije u posljednjih pet godina. Izvoz je sa 165 miliona KM u 2013. godini porastao na 293 miliona u 2017. godini, dakle, skoro je udvostručen.

Grafikon 19. Projekcije pod-sektora, industrija plastike, 2013.–2022. godina



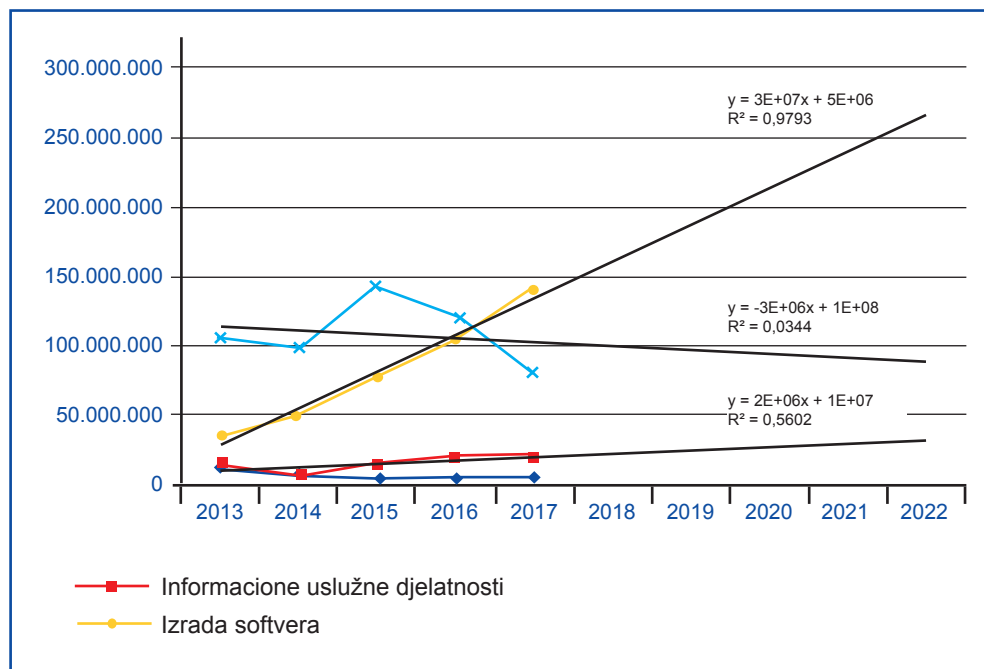
Izvor: MERFI, Društvo za finansijsku reviziju, Sarajevo, i kalkulacije autora

Može se očekivati u narednom petogodišnjem periodu da se nastavi rast izvoza, ukoliko okolnosti ostanu onakve kakve su danas. Takođe je potrebno naglasiti da postoji međuzavisnost između ovog sektora i metalsko-mašinske industrije, elektro-industrije ili prerade drveta zato što su mnoge komponente i dijelovi koje koriste ove industrije od plastike, a, s druge strane, glavni alati za brizganje plastike su proizvodi metalske industrije, tako da postoji visoka međuzavisnost, pa i ovaj sektor možemo smatrati dosta kompatibilnim sa glavnim izvoznim sektorima u BiH.

5.5 Informaciono-komunikacione tehnologije

IKT sektor pokazuje značajne razlike u izvozu po pojedinim pod-sektorima. Do 2016. godine najveći udio izvoza IKT sektora činile su telekomunikacije. Prema podacima koje vidimo na donjem grafikonu, očigledan je snažan i izrazit rast proizvodnje softvera, s tim da su informacione uslužne djelatnosti i djelatnosti vezane za hardver mnogo manje po obimu izvoza i sa blagim trendovima rasta odnosno pada.

Grafikon 20. Projekcije pod-sektora, informaciono-komunikacione tehnologije, 2013.–2022. godina



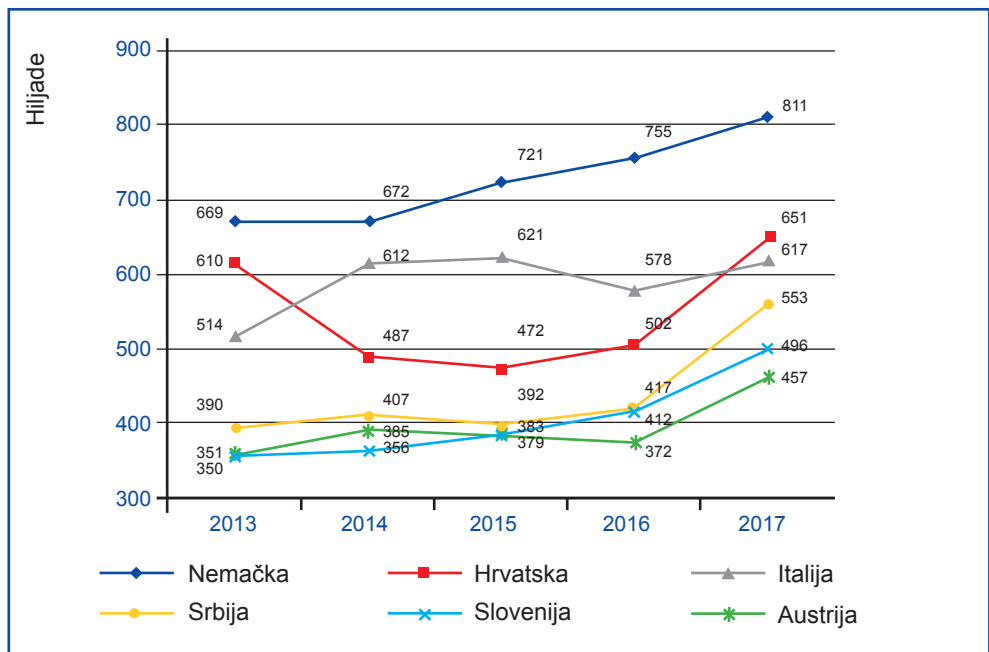
Izvor: MERFI, Društvo za finansijsku reviziju, Sarajevo, i kalkulacije autora

I ovdje je potrebno naglasiti koliko je ovaj sektor značajan za ostale sektore sa izvoznim potencijalom. Informaciono-komunikacione tehnologije su danas jedan od najvažnijih faktora u poboljšanju konkurentnosti i produktivnosti. Dinamičan razvoj ovog sektora u BiH je dobra osnova za poboljšanje proizvoda, proizvodnih procesa, marketinga, organizacije, finansija i drugih funkcija preduzeća u ostalim sektorima.

6. Analiza izvoznih tržišta

U analizi tržišta na koja izvozi privreda BiH, fokusirali smo se na šest zemalja partnera gdje postoji najveći izvoz. To su: Njemačka, Hrvatska, Italija, Srbija, Slovenija i Austrija. Kao što se može vidjeti na donjem grafikonu, najveći izvoz BiH ostvaruje u Njemačku. U 2017. godini iznosio je 811 miliona eura. Imamo značajan rast izvoza, i to sa 669 miliona eura u 2013. na 811 miliona u 2017. godini.

Grafikon 21. Izvoz iz BiH u zemlje najvažnije spoljnotrgovinske partnere, 2013.–2017.



Izvor: Trendmap na bazi podataka UN Comtrade

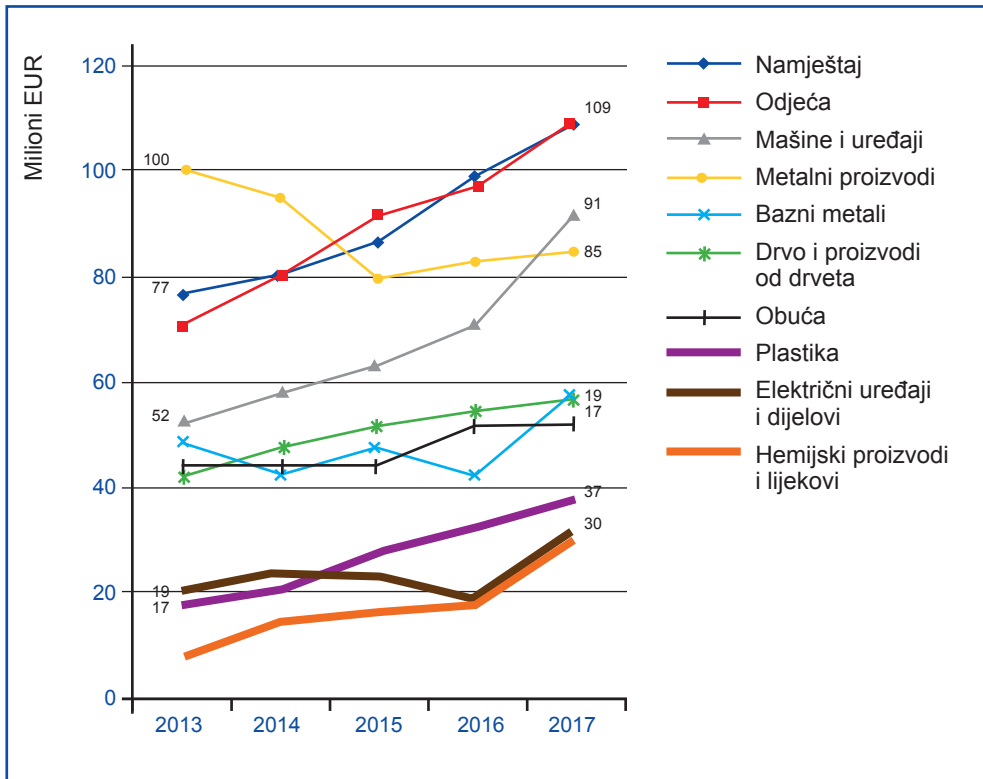
Druga po redu u 2017. godini je Hrvatska. Vidimo da je Hrvatska u svim godinama osim u prvoj i posljednjoj imala manji izvoz od izvoza u Italiju, ali da je u posljednjoj godini taj iznos 651 milion. Treća po redu je Italija, što znači da je izvoz u Italiju

rastao u periodu od 2013. do 2015., u 2016. je opao i opet u sedamnaestoj imamo ponovan rast. Takođe, vidimo da u Srbiju, Sloveniju i Austriju postoji nešto niži nivo izvoza koji se kreće negdje od 450 do 550 miliona u 2017. godini. Za ove tri zemlje je karakteristično da postoji trend rasta izvoza iz BiH u te zemlje. Međutim, da bismo na pravi način analizirali ta izvozna tržišta, moramo ući u strukturu izvoza iz BiH u svaku od tih zemalja.

6.1 Analiza tržišta Njemačke

Prema podacima koje vidimo na donjem grafikonu o izvozu BiH u Njemačku, vidimo da je najveći udio u kategoriji namještaja sa 109 miliona eura u 2017. godini i sa izraženim trendom rasta. Odjeća je vrlo blizu po nivou izvoza. Sljedeća kategorija koja je takođe značajna su mašine i uređaji, čiji izvoz snažno raste. Međutim, neočekivano je da je izvoz gotovih metalnih proizvoda u Njemačku opao u periodu 2013.–2017., i to sa 100 na 85 miliona eura.

Grafikon 22. Izvoz iz BiH u Njemačku, 2013.–2017. (miliona EUR)

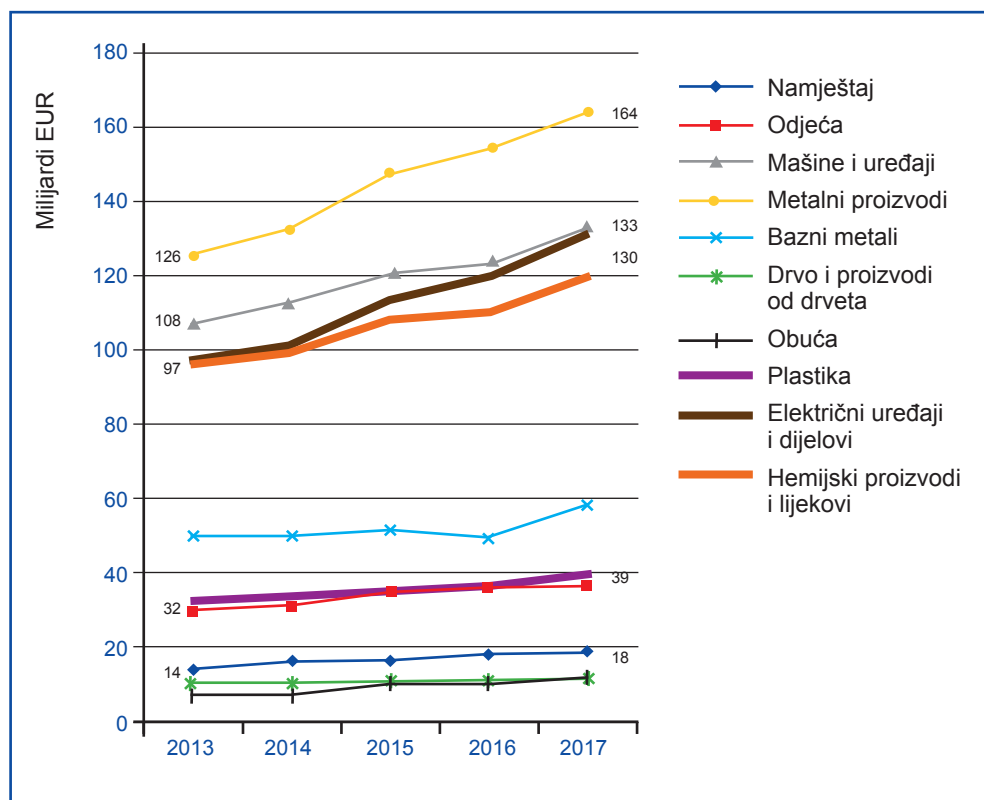


Izvor: Trendmap na bazi podataka UN Comtrade

Vidimo takođe da drvo i proizvodi od drveta zauzimaju značajnu poziciju. Međutim, od proizvoda koji su zanimljivi za naše istraživanje plastika takođe ima uzlazni trend, pa u 2017. u Njemačku izvozimo 37 miliona eura proizvoda od plastike. Električnih uređaja i dijelova izvozimo oko 30 miliona. To su, dakle, proizvodi koje izvozimo u Njemačku. Imajući ove informacije na umu, veoma je važno sada analizirati njemačko tržište za ovim proizvodima, jer ćemo na taj način dobiti uvid u tražnju za ovim proizvodima na ovom tržištu, te sagledati naše mogućnosti i prilike.

Kad analiziramo tržište Njemačke za ovim proizvodima na donjem grafikonu, vidimo da je Njemačka u 2017. godini uvezla 164 milijarde eura gotovih metalnih proizvoda i da je taj uvoz snažno rastao u posljednjih pet godina. Ako to odmah uporedimo sa našim padom izvoza metalnih proizvoda, vidimo da tu postoje ogromne mogućnosti koje nisu iskorištene. Pored toga, činjenica da uvoz metalnih proizvoda u Njemačku raste, a naš izvoz metalnih proizvoda na isto tržište pada, znači da naša metalna industrija ne odgovara na pravi način zahtjevima tržišta u Njemačkoj.

Grafikon 23. Ukupan uvoz u Njemačku, po odabranim grupama proizvoda, 2013.–2017. (mlrd. EUR)



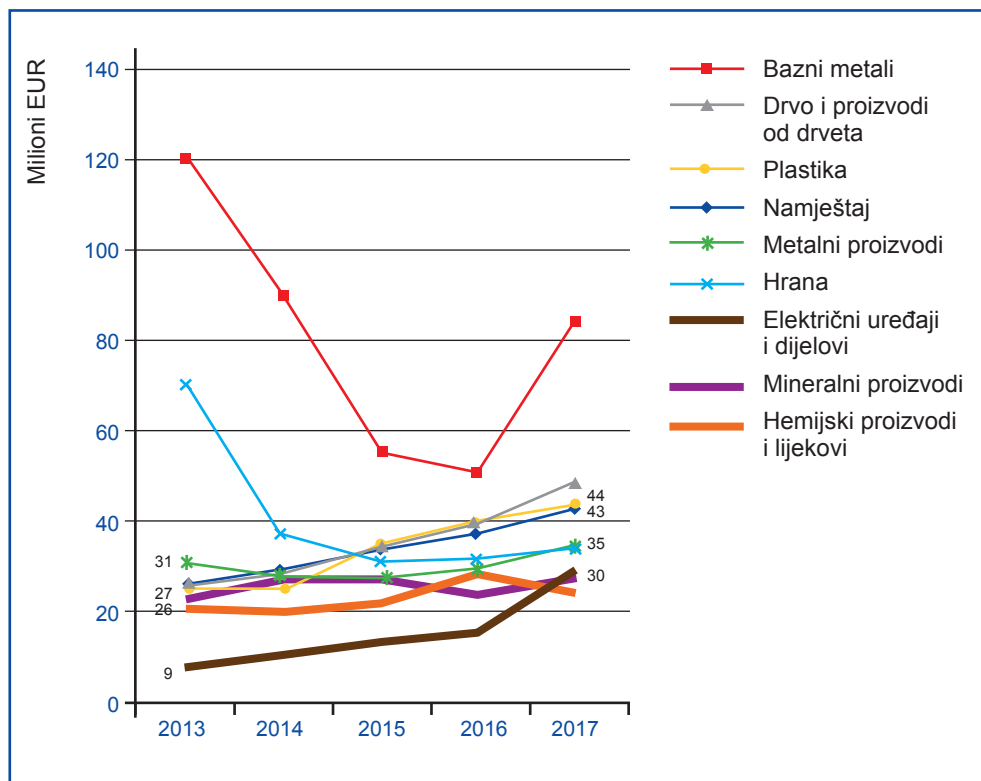
Izvor: Trendmap na bazi podataka UN Comtrade

Posebno velike mogućnosti pruža veličina pojedinih tržišta u Nemačkoj i u ostalim zemljama Evropske unije. Dakle, sva ova tržišta mjere se stotinama milijardi eura, za razliku od našeg izvoza koji se mjeri stotinama miliona. Ako posmatramo kretanja na tržištu Njemačke, sva ova tržišta su sa rastućim trendom i to predstavlja mogućnost za sve naše izvozne sektore. Ključno je da se naše firme prilagode zahtjevima ovih tržišta kako bi povećale izvoz svojih proizvoda.

6.2 Analiza tržišta Hrvatske

U izvozu BiH u Hrvatsku dominira kategorija proizvoda mineralnih goriva i derivata nafte. U Hrvatsku BiH izvozi oko 204 miliona proizvoda iz ove kategorije. Na donjem grafikonu nećemo prikazivati kretanje izvoza tih proizvoda jer je drastično veći od izvoza ostalih i remeti mogućnost vizuelnog prikaza ostalih sektora. Nakon mineralnih goriva, ključna kategorija su bazni metali, s tim da vidimo značajan pad izvoza baznih metala.

Grafikon 24. Izvoz iz BiH u Hrvatsku, 2013.–2017. (miliona EUR)

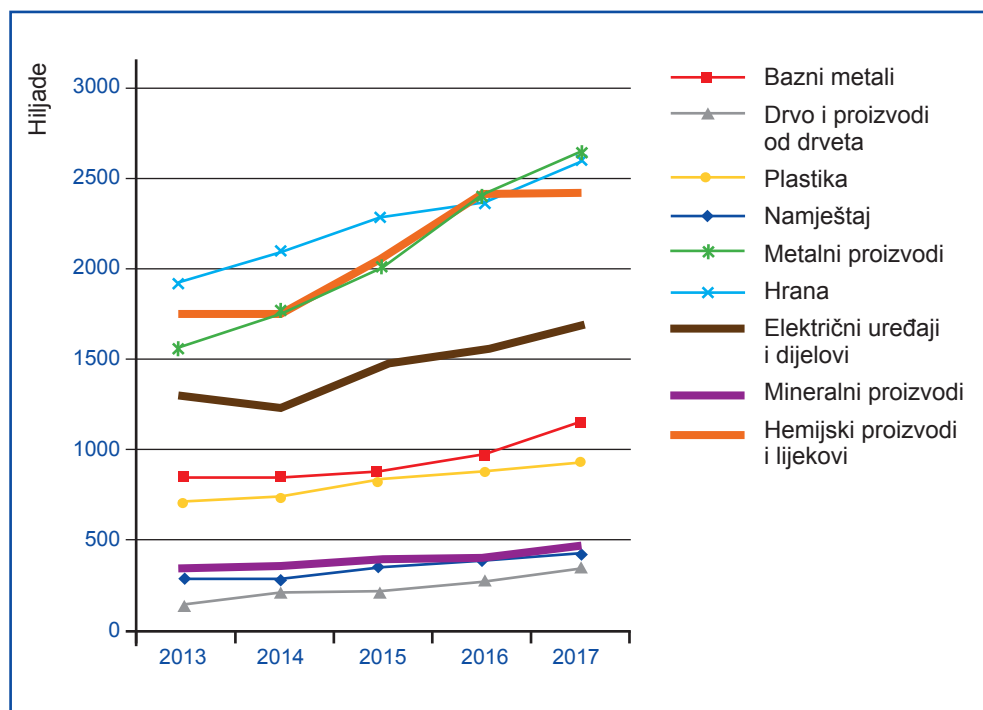


Izvor: Trendmap na bazi podataka UN Comtrade

Kategorije koje vidimo da rastu su namještaj, metalni proizvodi, plastika i električni uređaji i dijelovi. Sve ove vrste proizvoda bilježe uzlazni trend izvoza iz BiH u Hrvatsku.

Ne računajući mineralna goriva i derivate nafte koji su najveća kategorija, vidimo da najveći nivo uvoza u Hrvatsku imaju metalni proizvodi, i to 2,6 mlrd. eura u 2017. s vrlo visokim rastom. Dakle, i ovdje je situacija povoljna sa metalnim proizvodima. Potom se u Hrvatsku najviše uvozi hrana i hemijsko-farmaceutski proizvodi. Nakon toga, od sektora koji su u našem fokusu, imamo električne uređaje gdje je, u 2017., u Hrvatsku uvezeno oko 1,7 mlrd. eura.

Grafikon 25. Ukupan uvoz u Hrvatsku, po odabranim grupama proizvoda, 2013.–2017. (mlrd. EUR)



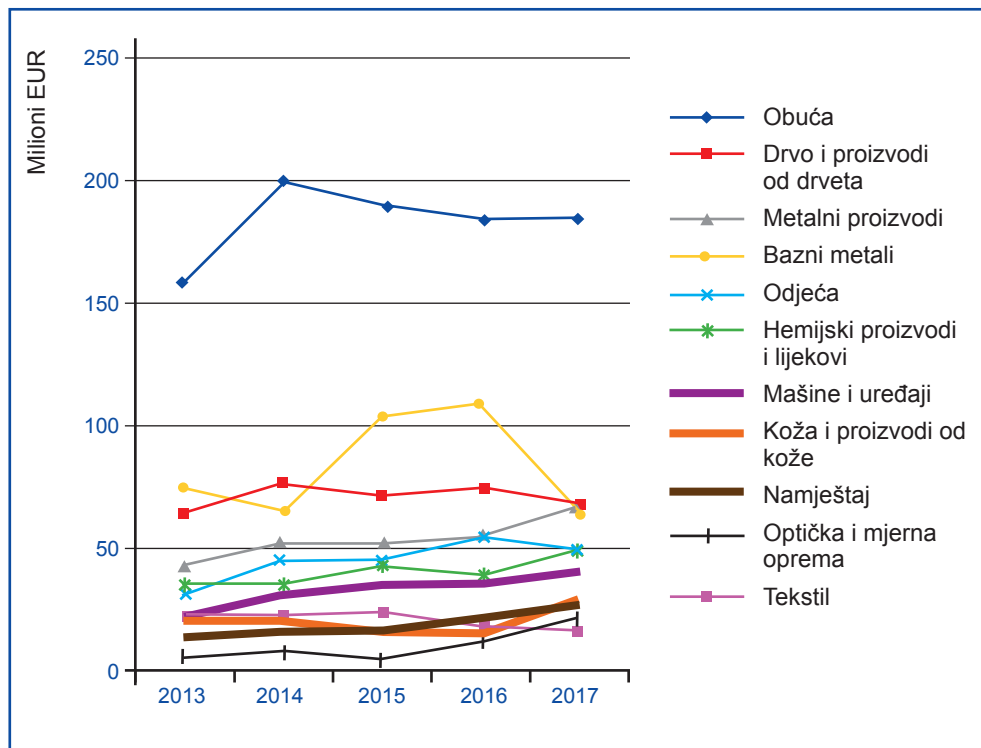
Izvor: Trendmap na bazi podataka UN Comtrade

Sljedeći su bazni metali, koji za nas nisu naročito interesantni, a iza njih je plastika, gdje Hrvatska uvozi oko 900 miliona eura. Od interesa za privredu u BiH je i namještaj, sa 438 miliona eura uvoza u Hrvatsku. Ovo su sve tržišta gdje ima dosta mogućnosti, s tim da se naš izvoz u Hrvatsku mjeri u nekoliko desetina miliona, a uvoz je nekoliko stotina miliona za svaku pojedinu vrstu robe, što otvara mogućnosti i na ovom tržištu.

6.3 Analiza tržišta Italije

Od onoga što BiH izvozi u Italiju najveći dio pripada izvozu obuće. To su uglavnom „lohn poslovi“ koje naše firme obavljaju, u iznosu od 185 miliona eura. Takođe, sektor baznih metala ostvaruje značajan izvoz u Italiju, kao i drvo i proizvodi od drveta. Od sektora u našem fokusu, prvi je izvoz metalnih proizvoda.

Grafikon 26. Izvoz iz BiH u Italiju, 2013.–2017. (miliona EUR)



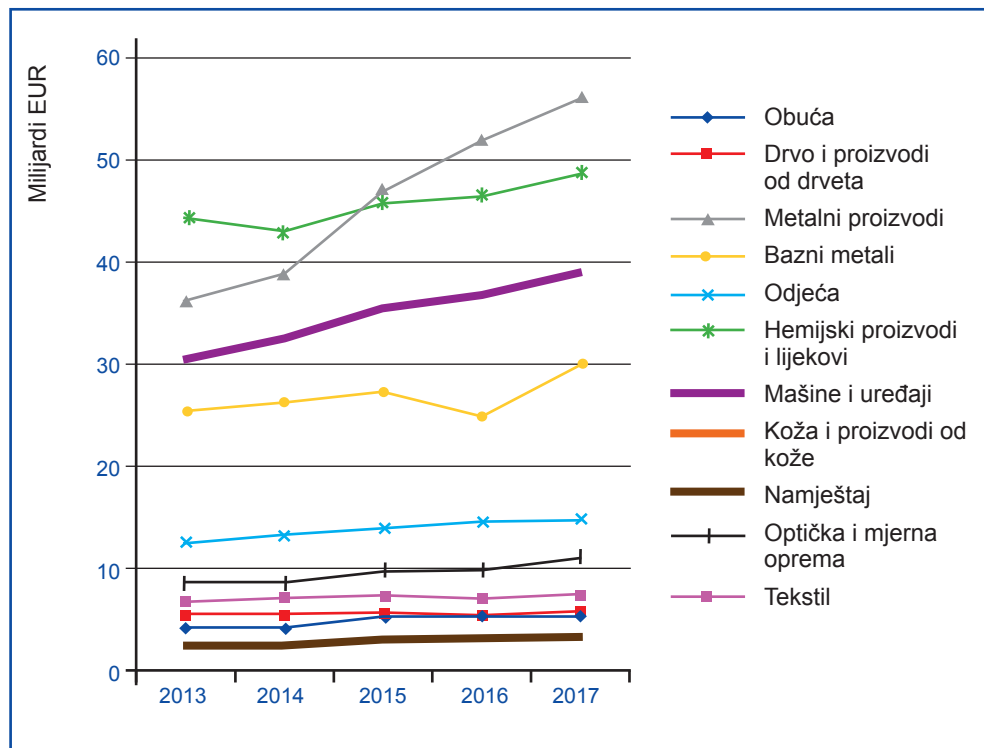
Izvor: Trendmap na bazi podataka UN Comtrade

Dakle, mi izvozimo negdje oko 65 miliona eura metalnih proizvoda i očigledan je blagi rast sa 44 miliona u 2013. na 65 miliona eura u 2017. godini. Sljedeća kategorija proizvoda takođe pripada metalno-mašinskoj industriji, a to su mašine i uređaji. BiH tu vrstu proizvoda izvozi u Italiju u iznosu od 40 miliona. Izvoz namještaja sa nekih 27 miliona ima rastući trend, kako u ovoj tako i u svim gore spomenutim kategorijama.

Kada pogledamo italijansko tržište, vidimo da je uvoz metalnih proizvoda u Italiju vrlo visok i da iznosi negdje oko 56 milijardi eura u 2017. godini. S obzirom da BiH u

Italiju izvozi metalske proizvode u iznosu od 65 miliona, 56 milijardi eura predstavlja ogromno tržište. Očigledno je da BiH nedovoljno iskorištava mogućnosti koje se pružaju na ovom i drugim već spomenutim tržištima. Još jedan primjer kategorije proizvoda na koje fokusiramo ovo naše istraživanje, Italija je uvezla mašine i uređaje u iznosu od 39 milijardi eura u prošloj godini, a BiH je u tome učestvovala sa 40 miliona.

Grafikon 27. Ukupan uvoz u Italiju, po odabranim grupama proizvoda, 2013.–2017. (mlrd. EUR)



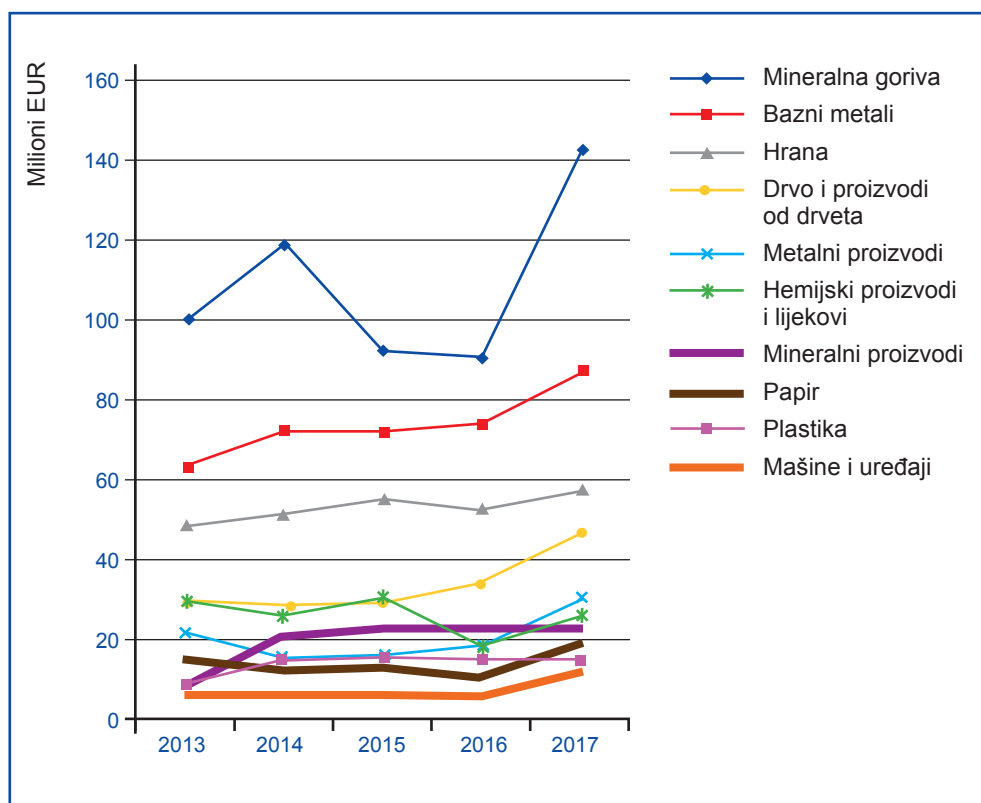
Izvor: Trendmap na bazi podataka UN Comtrade

Mora se naglasiti da uvoz metalnih proizvoda i mašina i uređaja bilježi značajan rast na italijanskom tržištu, što je prilika koja se može iskoristiti. Što se tiče namještaja, gdje je BiH na italijanskom tržištu ostvarila oko 27 miliona u 2017., ukupan uvoz u Italiju iznosi oko 3,4 milijarde eura. Dakle, ovi odnosi govore kolike su još mogućnosti privrede BiH za osvajanje tržišta, pogotovo u zemljama koje imaju veliko tržište kao što je to Italija, ali prije svega Njemačka i ostale velike zemlje Evropske unije.

6.4 Analiza tržišta Srbije

Izvoz BiH u Srbiju je pretežno u oblastima koje nisu u fokusu ovog istraživanja. Glavne kategorije proizvoda koji se izvoze u Srbiju su mineralna goriva, zatim bazni metali, hrana te drvo i proizvodi od drveta.

Grafikon 28. Izvoz iz BiH u Srbiju, 2013.–2017. (miliona EUR)

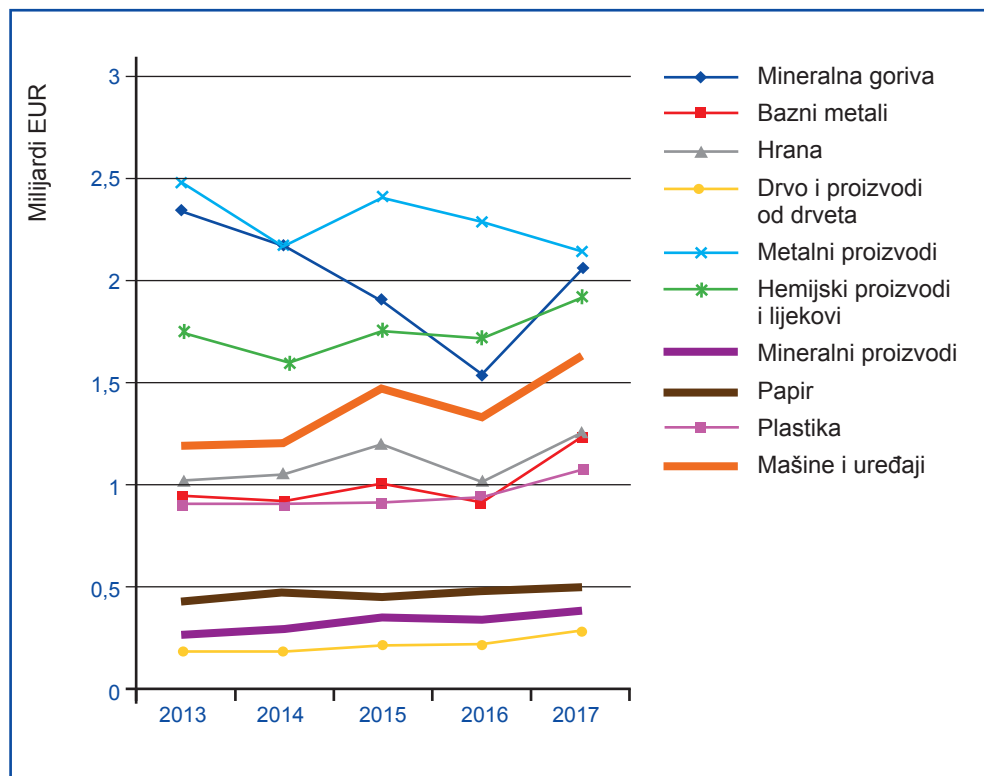


Izvor: Trendmap na bazi podataka UN Comtrade

Kategorije proizvoda koje jesu u fokusu našeg istraživanja – metalni proizvodi, plastika i mašine i uređaji – relativno su male, pogotovo u odnosu na ostale zemlje. Ova vrsta izvoza nije naročito velika i uglavnom se kreće od 11 do 20 miliona za 2017. godinu.

Što se tiče kategorija proizvoda koji se uvoze u Srbiju, vidimo da se metalni proizvodi uvoze u iznosu od preko 2 milijarde eura, potom mašine i uređaji negdje iznad 1,6 mlrd., te plastika takođe u iznosu oko milijarde.

Grafikon 29. Ukupan uvoz u Srbiju, po odabranim grupama proizvoda, 2013.–2017. (mlrd. EUR)



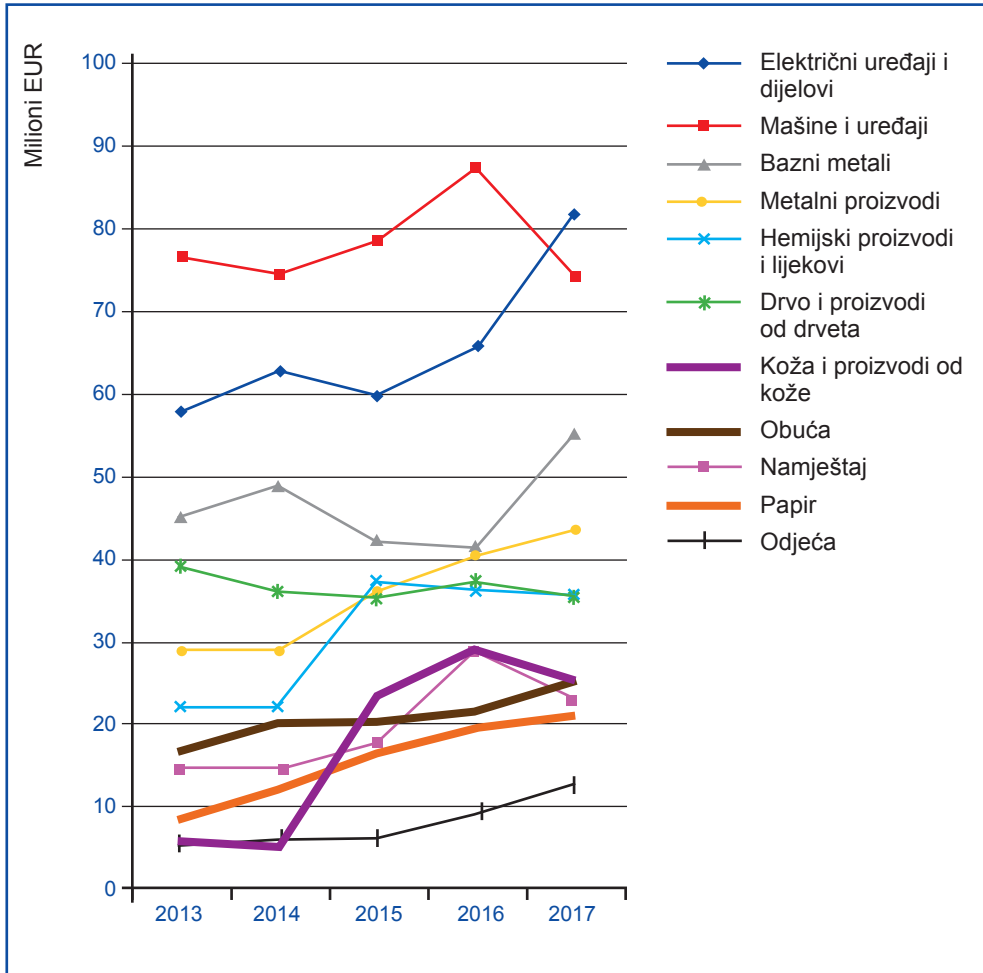
Izvor: Trendmap na bazi podataka UN Comtrade

Veličine od milijarde i više ukazuju na to da je ovo tržište ipak dovoljno veliko da BiH može povećati svoj izvoz, pogotovo u sektorima gdje ima konkurentsku prednost.

6.5 Analiza tržišta Slovenije

Izvoz u Sloveniju je zasnovan na nekoliko grupa proizvoda od kojih su najveća mašine i uređaji i električni uređaji i dijelovi koji se kreću od 75 do 80 miliona eura. Takođe, metalni proizvodi su značajan izvozni proizvod BiH u Sloveniju, i u 2017. godini vrijednost je bila 44 miliona eura. Od kategorija proizvoda koji su u fokusu našeg istraživanja, u Sloveniju najmanje izvozimo namještaja, u visini od 23 miliona eura.

Grafikon 30. Izvoz iz BiH u Sloveniju, 2013.–2017. (miliona EUR)

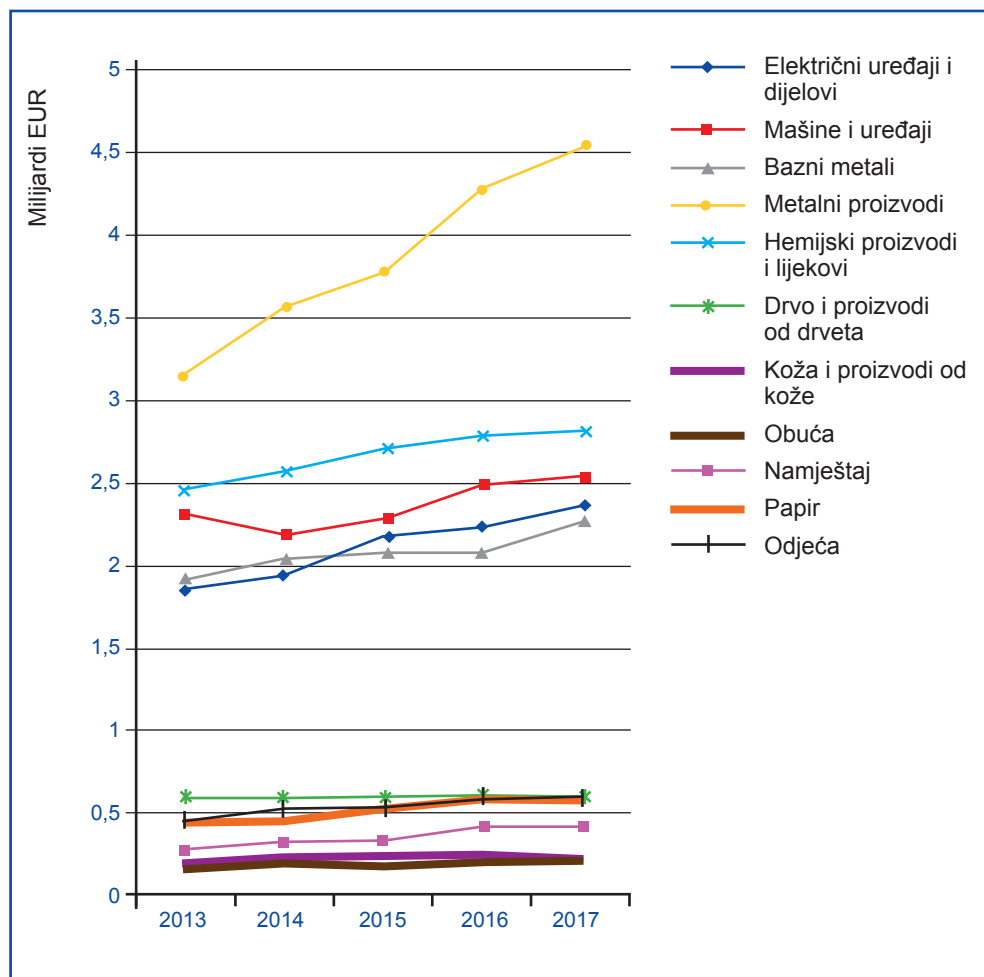


Izvor: Trendmap na bazi podataka UN Comtrade

Iako je ukupan izvoz u Sloveniju niži nego izvoz u Srbiju, ipak u Sloveniju izvozimo proizvode koji imaju više dodatne vrijednosti kao što su električni uređaji, mašine i uređaji, te gotovi metalni proizvodi, tako da je ovo tržište za BiH značajnije nego tržište Srbije.

Na cjelokupnom tržištu Slovenije vidimo da je najveći uvoz metalnih proizvoda i da ta vrsta uvoza ima izrazito snažan rast. Slovenija je 2017. godine uvezla 4,5 milijardi eura proizvoda od metala, a istovremeno BiH je u tome učestvovala sa 43 miliona.

Grafikon 31. Ukupan uvoz u Sloveniju, po odabranim grupama proizvoda, 2013.–2017. (mlrd. EUR)



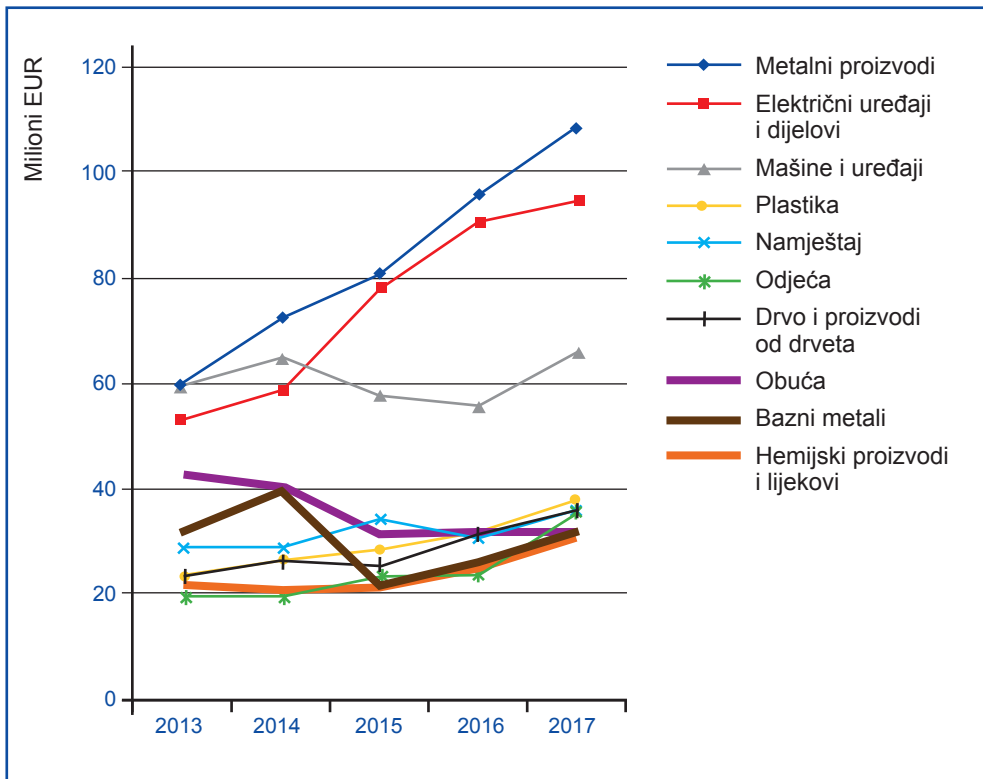
Izvor: Trendmap na bazi podataka UN Comtrade

Dakle, i ovdje, s jedne strane, imamo priliku koja se pruža na ovom tržištu, a s druge strane vidimo koliko malo tu priliku BiH, odnosno njena metalska i mašinska industrija, koristi. Slovenija je uvezla oko 2,5 milijardi eura mašina i uređaja, te namještaja oko 407 miliona, tako da i ova zemlja predstavlja značajno tržište koje relativno malo koristimo.

6.6 Analiza tržišta Austrije

U Austriju uvozimo 108 miliona eura gotovih metalnih proizvoda. Mora se naglasiti da ova vrsta izvoza iz BiH govine u Austriju snažno raste: sa 60 na 108 miliona u posmatranom petogodišnjem periodu. Druga grupa proizvoda su električni uređaji i dijelovi, što je takođe kategorija proizvoda koja je u fokusu našeg istraživanja. Njih u Austriju izvozimo oko 94 miliona eura.

Grafikon 32. Izvoz iz BiH u Austriju, 2013.–2017. (miliona EUR)

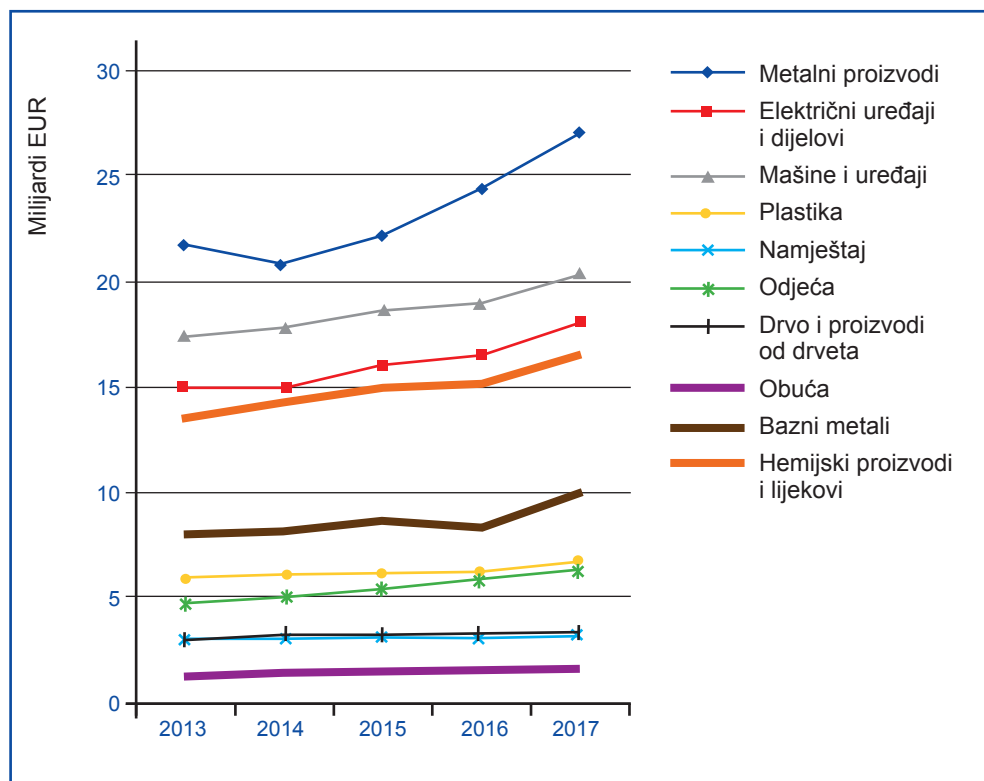


Izvor: Trendmap na bazi podataka UN Comtrade

Sljedeći su mašine i uređaji sa 66 miliona, plastika sa 38 i namještaj sa 36 miliona. Svi proizvodi koji su u našem fokusu stoje vrlo dobro u izvozu u Austriju i Austrija predstavlja značajno tržište za te proizvode.

Kad se pogleda cjelokupno austrijsko tržište, vidimo da je ono jako veliko, pogotovo u odnosu na hrvatsko tržište ili tržište Srbije jer metalnih proizvoda Austrija uvozi oko 27 milijardi eura, u čemu BiH učestvuje sa 108 miliona.

Grafikon 33. Ukupan uvoz u Austriju, po odabranim grupama proizvoda, 2013.–2017. (mlrd. EUR)



Izvor: Trendmap na bazi podataka UN Comtrade

Mašina i uređaja Austrija uvozi oko 20 milijardi, električnih uređaja oko 18 milijardi eura. Sve u svemu, ovo je ogromno tržište koje mi premalo koristimo – kao i sva ostala tržišta koja smo dosad analizirali.

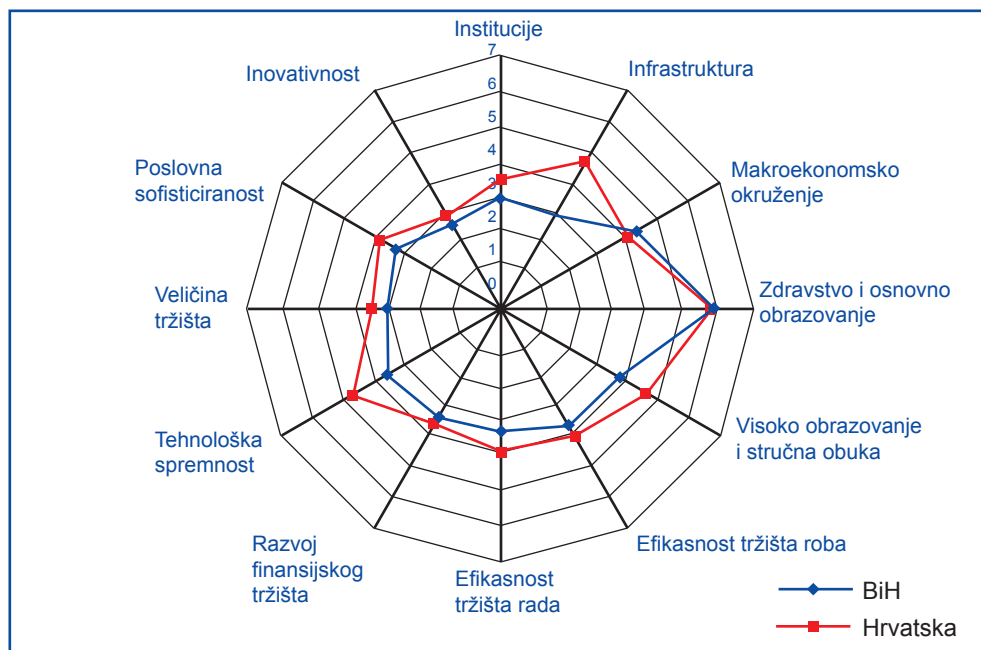
7. Inovacioni kapaciteti privrede u BiH

7.1 Opšti pristup inovativnim aktivnostima u BiH

Inovacije imaju bitan efekat na produktivnost na nivou preduzeća, privredne grane i čitave zemlje te shodno tome predstavlja ključni faktor privrednog razvoja. Sposobnost BiH da sistemski stvara, usvaja, širi i primjenjuje znanje na nove načine kako bi riješila probleme i podmirila potrebe pojedinaca i društva u cjelini, odnosno da inovira, stoga je od ključne važnosti. Do inovacija može doći kroz tehničke promjene, kao što su razvoj proizvoda i usluga, i kroz promjene procesa i organizacije, kao što su organizacione, rukovodstvene i marketinške inovacije i obnavljanje procesa.

Dok važnost podizanja konkurentnosti i inovativnosti privrede još uvijek ne dolazi u prvi plan javnih politika u BiH, države članice Evropske unije (uključujući države

Grafikon 34. Dvanaest stubova konkurentnosti, BiH i Hrvatska, 2017. godina



Izvor: Globalni indeks konkurentnosti

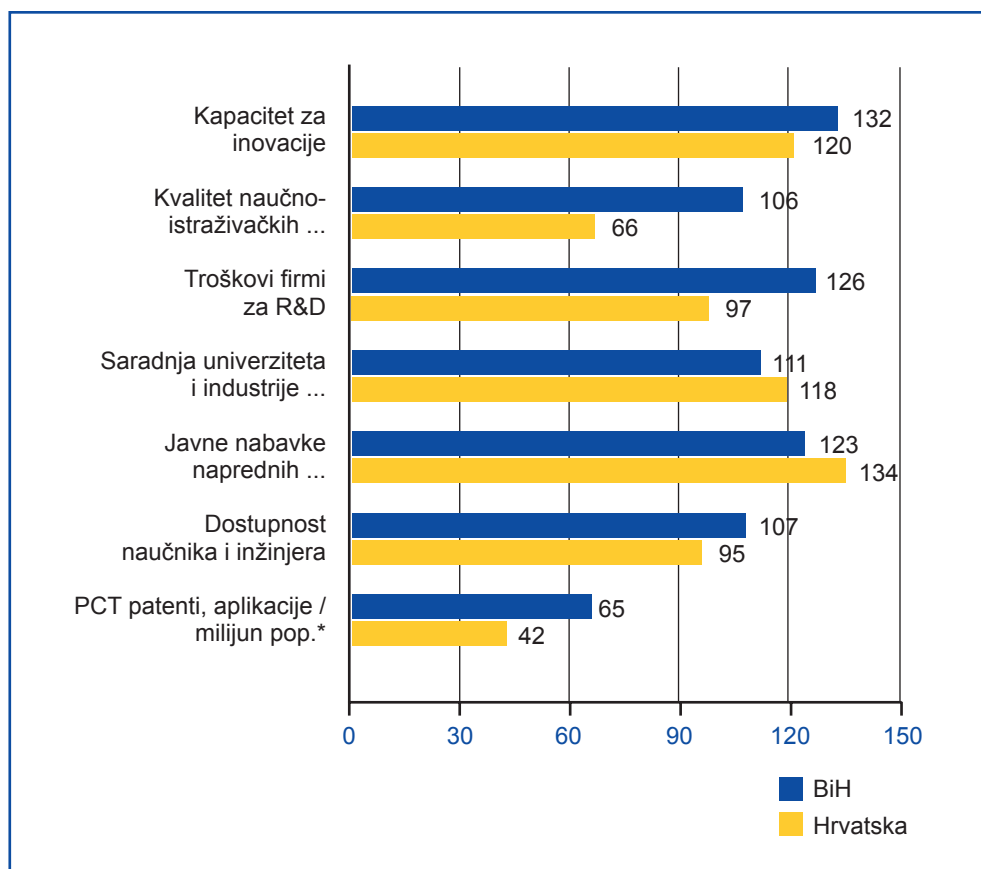
kandidate kao što su Srbija, Makedonija i Crna Gora) i OECD provode sveobuhvatne reforme u širokom spektru inovacione politike kako bi ubrzale i povećale konkurentnost. Izuzetno nizak položaj BiH na skali inovacionog podindeksa Svjetskog ekonomskog foruma (123. mjesto od 142 zemlje, 2017. godina), govori u prilog tome da su ove aktivnosti jako zanemarene u BiH.

Na grafikonu 34. predstavljena je pozicija BiH i Hrvatske, kao susjedne zemlje i kao jedne od najmanje konkurentnih zemalja EU.

Na grafikonu 34. vidimo značajno zaostajanje BiH u konkurentnosti u odnosu na Hrvatsku. Jedine dvije oblasti gdje je stanje relativno slično su makroekonomsko okruženje i zdravstvo i osnovno obrazovanje. U svim ostalim BiH značajno zaostaje.

Inovativnost je jedan od najvažnijih stubova konkurentnosti prema Svjetskom eko-

Grafikon 35. Pozicije BiH i Hrvatske, inovativnost, 140 zemalja, 2017. godina

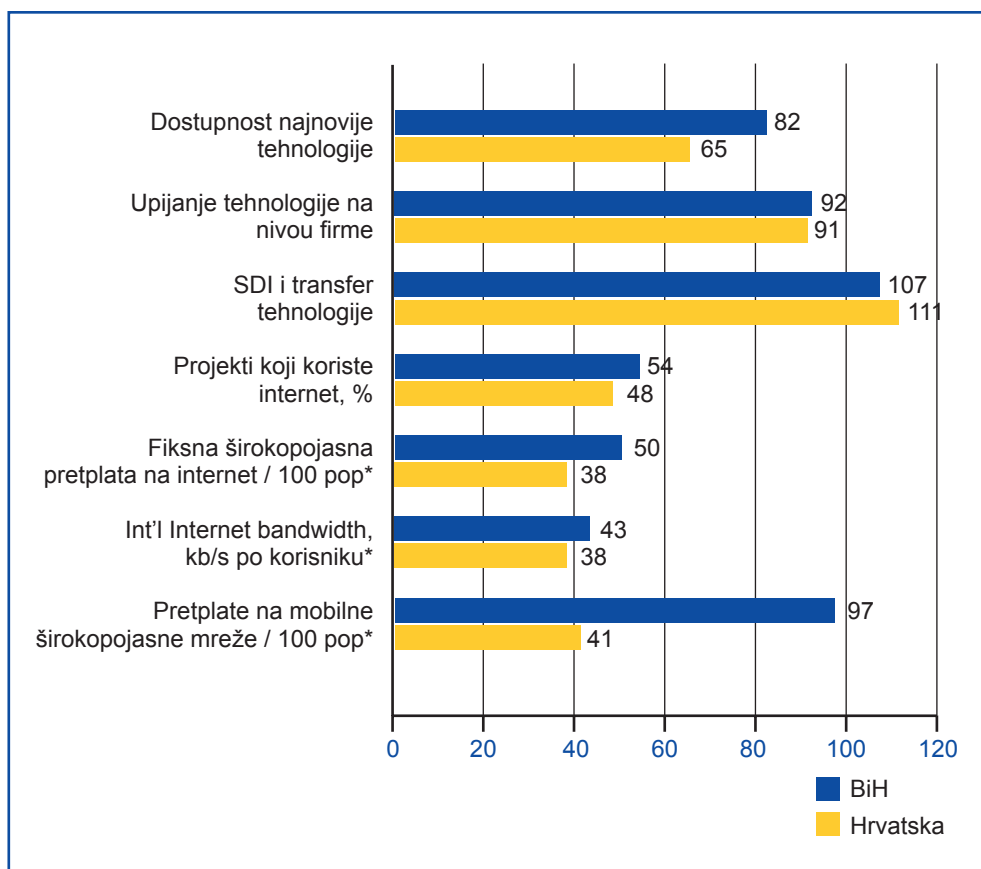


Izvor: Globalni indeks konkurentnosti

nomskom forumu. Dugoročno, životni standard se može poboljšati samo inovacijama. Iako manje razvijene zemlje još uvijek mogu poboljšati svoju produktivnost usvajanjem postojećih tehnologija ili napraviti poboljšanja u drugim područjima, za one koje su dostigle stepen razvoja vođen inovacijama, to više nije dovoljno. Preduzeća u tim zemljama moraju stvoriti i razviti vrhunske proizvode i procese za održavanje konkurentskih granica.

BiH je i ovdje pri samom dnu. Po većini kriterijuma je između 120. i 140. mjesta. U većini oblasti Hrvatska bolje stoji, pogotovo u dostupnosti naučnika i inženjera, potrošnji kompanija na istraživanje i razvoj i kvalitetu naučno-istraživačkih institucija. Međutim, nedovoljno ulaganja u istraživanje i razvoj posebno od strane privatnog sektora i nedovoljan broj kvalitetnih naučno-istraživačkih institucija nisu dobra osnova za dalji razvoj ekonomije BiH ka proizvodima i uslugama sa višom dodatnom vrijednošću.

Grafikon 36. Pozicije BiH i Hrvatske, tehnološka spremnost, 140 zemalja, 2017. godina



Izvor: Globalni indeks konkurentnosti

Tehnološka spremnost mjeri agilnost s kojom privreda usvaja postojeće tehnologije za poboljšanje produktivnosti svojih industrija. U današnjem globalizovanom svijetu, tehnologija sve više postaje važan element za napredak i konkurentnost. Osobito, informacione i komunikacione tehnologije su se razvile u „opštenamjenske tehnologije“ našeg vremena, s obzirom na značajno širenje u drugim ekonomskim sektorima i njihovu ulogu kao efikasne infrastrukture za komercijalne transakcije.

Ovi podaci pokazuju nedostatak tehnološkog transfera od stranih investitora u BiH, a poznato je da, među glavnim izvorima stranih tehnologija, strane direktne investicije (SDI) često igraju ključnu ulogu. Takođe, domaća preduzeća koja djeluju u BiH nemaju dovoljan pristup naprednim tehnologijama. Što se tiče kriterijuma vezanih za korištenje interneta, tu i BiH i Hrvatska relativno dobro stoje.

Uspješno funkcionisanje podrške inovativnosti privrede je ograničeno velikim nedostatkom povezanosti između preduzeća i naučno-istraživačke zajednice, nezadovoljavajućom naučno-istraživačkom produkcijom (u smislu patenata i publikacija), pretjeranim naglaskom na naučno-istraživački rad javnog sektora, starenjem naučno-istraživačke populacije i s tim povezanim odlivom mozga, te slabim finansiranjem i zastarjelim pristupima finansiranju.

7.2 Preduzeća i inovacije – rezultati ankete

Preduzeća su glavni pokretači inovacija svugdje u svijetu. Međutim, naša preduzeća u cjelini malo troše na istraživanje i razvoj. Poslovni izdaci za istraživanje i razvoj u BiH iznose svega 0,07 posto BDP-a, u poređenju sa 2 posto BDP-a za Evropsku uniju i prosječno 0,32 posto za države kandidate u 2016. godini.

Inovacije su rijetko prisutne u BiH na nivou preduzeća, tek u relativno malom broju izolovanih slučajeva. Od 25 preduzeća anketiranih tokom ovog istraživanja, samo šest je imalo neku vrstu inovacije na nivou BiH, tj. samo 24% (istraživanje Agencije za statistiku BiH na uzorku od 5457 preduzeća pokazuje da 40% preduzeća ima inovativne aktivnosti, ali se podrazumijeva da su to aktivnosti na nivou firme, a ne na nivou BiH). Ta nekolicina uspješnih primjera tek ocrtavaju inovacioni potencijal BiH, a ne sistemsko korištenje spoznajnih vrijednosti ove zemlje.

Tražnja za istraživačko-razvojnim uslugama i inovacijama čini se slaba, dijelom zato što se preduzeća bore da zadrže svoju poziciju na međunarodnim tržištima, u svjetlu oštrem konkurencije iz drugih zemalja. Samo 4 posto naučno-istraživačkog kadra je zaposleno u privatnom sektoru. Rijetki su i slučajevi interakcije preduzeća sa nacionalnim naučno-istraživačkim sistemom. Anketa koju smo sproveli govori da preduzeća nemaju skoro nikakvu podršku javnog sektora, a prema istraživanjima Agencije za statistiku BiH, manje od 2 posto preduzeća razvija nove tehnologije u saradnji sa državnim naučno-istraživačkim institucijama, jedan dio razvija nove tehnologije

interno (34 posto), u saradnji sa drugim preduzećima (19 posto) ili sa stranim stručnjacima (33 posto), ili do njih dolazi putem licenci (10 posto).

Većina preduzeća koja smo anketirali nalazi se u poziciji koja nije najpovoljnija za inoviranje proizvoda i usluga. Naime, značajan dio njih nalazi se relativno nisko u lancima vrijednosti tako da oni proizvode dijelove i komponente koje koriste njihovi partneri iz inostranstva za kreiranje finalnih proizvoda (čak i proizvođači namještaja proizvode gotov proizvod, ali ga vrlo često prodaju inostranom partneru koji ga plasira na tržište kao svoj proizvod, pod svojim brendom).

Većina preduzeća je širila kapacitete, dakle uveli su nove mašine u proizvodnju, i radila na unapređenju procesa proizvodnje, te obučavala radnike. Međutim, to ne možemo smatrati inovacijom jer je to inovacija na nivou firme, a to nije nešto što se prvi put pojavljuje u BiH.

Sve ove promjene koje su firme obavljale uglavnom su nastale na bazi zahtjeva kupaca i u pogledu kvantiteta, dakle, proširenja narudžbi, i u pogledu podizanja kvaliteta. Neke od firmi rade osvajanje pojedinih proizvoda zato što je kupac tražio da se takva pozicija osvoji i proširi ponuda, a nekad je to bio zahtjev da se podigne kvalitet proizvoda, uvođenjem naprednije tehnologije.

Što se tiče samog izvođenja unapređenja, najčešće to rade sami, ponekad i uz eksternu pomoć stručnjaka iz regije i iz inostranstva. Problem u izvođenju tehnoloških promjena je najčešće nedostatak raspoložive stručne pomoći firmama. Što se tiče finansiranja unapređenja proizvodnje, firme to rade uglavnom iz svojih sredstava ili iz kredita i uz podršku stranih partnera, dok su neki od njih bili i korisnici grantova međunarodnih projekata.

Posebno je naglašeno da je pomoć od javnog sektora jako mala. Preduzeća naglašavaju da je finansijska pomoć relativno mala, a da je stručna pomoć koju pružaju javne institucije nedovoljna i neadekvatna. Mišljenje ljudi iz preduzeća anketiranih u ovom istraživanju jeste da državne naučno-istraživačke institucije daju malo rezultata od privredne važnosti (što je u suprotnosti sa njihovom pozitivnom ocjenom pojedinih naučnika, koje preduzeća često angažuju kod primjene novih tehnologija).

Tome u prilog govori i činjenica da se prosječna produktivnost naših naučnika (broj članaka objavljenih u naučnim časopisima na hiljadu stanovnika u BiH je 0,19) kreće od jedne petine do jedne desetine prosjeka za visokorazvijene zemlje. Što se tiče patenata, prosjek visokorazvijenih zemalja je oko 200 patenata na milion stanovnika, dok je prosjek u BiH 1,67 patenata na milion stanovnika. Gotovo potpuna nepovezanost naučno-istraživačke i poslovne zajednice, dodatno otežana slabom tražnjom za inovacijama od strane preduzeća, ne ukazuje na svijetlu budućnost naših inovacionih dostignuća i konkurentnosti.

Posebno se mora naglasiti problem koji firme ističu kao trenutno najveći, a to je

nedostatak radne snage i, pogotovo, stručnog kadra. Ovaj problem poprima razmjere u kojima ne samo da se ugrožava konkurentnost i inovativnost preduzeća, već, ponekad, i njihov opstanak.

7.3 Uloga javnog sektora

Bruto domaći izdaci za razvoj i istraživanje u BiH su jako mali. Ukupna sredstva za naučno-istraživački rad u BiH iznosila su samo 0,22% BDP-a 2015. godine. Za poređenje, u Sjedinjenim Američkim Državama bruto domaći izdatak za naučno-istraživački rad iznosi 3% BDP-a. U ostalim zemljama OECD-a on iznosi u prosjeku 2,3 posto BDP-a, u zemljama Evropske unije 1,9 posto, a za zemlje kandidate za Evropsku uniju 0,7 posto. Čak i ako su stvarna sredstva namijenjena istraživanju i razvoju privatnog sektora veća od onih koja se navode u službenim podacima za BiH, izdaci za naučno-istraživački rad naše zemlje puno su manji od prosjeka Evropske unije i zemalja OECD-a.

U BiH većina sredstava za naučno-istraživački rad dolazi iz budžeta (oko 88 posto), i to za istraživanja koja sprovode gotovo isključivo državne institucije (univerziteti i naučno-istraživački instituti). Za poređenje, u zemljama OECD-a taj udio iznosi 29 posto, u zemljama EU 34 posto, a u zemljama kandidatima za članstvo u EU u prosjeku 56 posto.

Veći dio naših naučno-istraživačkih kapaciteta koncentrisan je u visokom školstvu i ostalim državnim institucijama. To su, najčešće, dvije vrste državnih naučno-istraživačkih instituta u BiH:

- Univerzitetski istraživački instituti. Uglavnom se bave osnovnim istraživanjem te osiguravaju naučno-istraživačku osnovu za univerzitetsko obrazovanje, doktorske studije te služe za naučno usavršavanje univerzitetskog kadra.
- Državni istraživački instituti, osnovani s ciljem sprovođenja primijenjenog istraživanja i eksperimentalnih razvojnih aktivnosti od važnosti za našu privredu i kulturu te za razvoj industrije, državne vlasti i ostalih institucija.

Trenutno stanje u ovoj oblasti nije nepoznato brojnim stručnjacima uključenim u tekuće rasprave o tome kako naprijed, posebno u javnom i privatnom sektoru. I zaista, mnogi naši stručnjaci temeljno poznaju ta pitanja i duboko razumiju postojeće opcije takve politike. Ali, čini se da im nedostaje konsenzus i vođstvo – bilo od javnog sektora bilo od poslovne zajednice – kako bi se pokrenuli prema naprijed. Za uspjeh ovakve strategije usmjerene prema inovacijama potrebno je da se provede u okruženju koje karakterišu sljedeće odrednice:

- Uključivanje i partnerstvo. Presudni prvi korak jeste stvaranje povjerenja unutar

velike koalicije interesnih grupa, uključujući i poslovnu zajednicu te obrazovne i istraživačke ustanove – s javnim sektorom. Kako preduzeća postaju glavni klijenti naučnog i istraživačkog rada, upravo će ona biti ključni faktor u oblikovanju naučnih i tehnoloških prioriteta uz pomoć javnih sredstava.

- Umrežavanje. Za kretanje prema naprijed potrebne su mnoge zajedničke akcije. Mreže koje obuhvataju različite zajednice na svim nivoima sve će više postajati pokretači ekonomije znanja. Širenje mreža će se uz pomoć djelotvornog pristupa informacionoj i komunikacionoj tehnologiji morati odigrati unutar i između opština, ali i sa gradovima van Republike Srpske, između istraživačkih centara i preduzeća i među obrazovnim zajednicama u Republici Srpskoj i u inostranstvu. Mreže će se morati razviti i na lokalnom i na državnom nivou, preko granica država, preko granica Zapadnog Balkana, Evropske unije, a i van tih granica. Sa širenjem mreža koje će predvoditi interesne zajednice uz pomoć sve boljeg pristupa informacionoj i komunikacionoj tehnologiji stare granice (fizičke, političke, psihološke) mogu postati irelevantne.
- Promjena načina razmišljanja.

Kretanje prema inovativnoj ekonomiji znanja zahtijeva i promjenu u načinu razmišljanja. Od preduzeća ona zahtijeva sposobnost sistemskog transformisanja znanja u proizvode i usluge – i u dobit. Od vlada ona zahtijeva stvaranje i podržavanje prilika, stavljanjem izazova pred konvencionalnu politiku i integrisanjem partnera radi povećanja konkurentnosti. Ona takođe zahtijeva i veću spremnost i sposobnost razmjene informacija sa javnošću, stavljajući veći naglasak na služenje javnosti nego na kontrolisanje javnosti te pružajući podršku razvijanju nacionalnog i uključujućeg dijaloga koji stvara društvenu povezanost i povjerenje. Na kraju, najveći izazov za akademsku i istraživačku zajednicu mogao bi biti upravo zahtjev za revidiranjem vlastite uloge i pristupa, ukorak s napredovanjem prema poziciji ponuđača usluga znanja na tražnju privrede i stanovništva.

8. Potrebe u povećanju konkurentnosti i inovativnosti odabranih sektora

8.1 Potrebe metalsko-mašinske i elektroindustrije

8.1.1. Tržište

- Podrška istraživanju tržišnih mogućnosti i zahtjeva EU (posebno njemačkog) tržišta za proizvodima metalsko-mašinske i elektroindustrije
- Podrška događajima na kojim bi se susretale domaće firme i potencijalni strani partneri
- Posjete sajmovima
- Podrška direktnom povezivanju i promociji firmi sa stranim kupcima/partnerima
- Podrška firmama u uvođenju standarda i sertifikaciji proizvoda

8.1.2. Ljudi

- Izgradnja partnerskih odnosa između mašinskih i elektrotehničkih fakulteta i preduzeća
- Iniciranje promjena u programu, prakse u firmama, podrška razvoju proizvoda, rješavanje problema od strane fakulteta za račun firmi
- Podrška obuci CNC operatera i programera
- Podrška sertifikaciji zavarivača
- Podrška izgradnji partnerskih odnosa između institucija za prekvalifikaciju odraslih i preduzeća
- Podrška izgradnji partnerskih odnosa između srednjih stručnih škola i preduzeća
- Konsalting u upravljanju ljudskim resursima

8.1.3. Tehnologija

- Podrška obuci inženjera i studenata (CAD/CAPP/CM SolidWorks)
- Unapređenje proizvodnih procesa (5S, LEAN, KAIZEN – inicijalna obuka i konsalting)
- Podrška i unapređenje održavanja opreme
- Organizacija događaja za razmjenu iskustava i znanja za direktore
- Unapređenje i profesionalizacija upravljanja firmom
- Podrška nabavci ključne opreme
- Pribavljanje investicionog kapitala

8.1.4. Digitalizacija

- Podrška za softverske alate za dizajn proizvoda – CAD/CAPP/CM, SolidWorks
- Podrška za ICT rješenja za razvoj proizvoda (rapid prototyping, 3D oprema itd.)
- Podrška za ICT senzorsku kontrolu proizvodnje i optimizaciju procesnih parametara u realnom vremenu
- Podrška u automatizaciji proizvodnih procesa
- Podrška za digitalne alate za efikasnije procese nabavke
- Podrška u korištenju onlajn tržišnih kanala za prodaju proizvoda

8.2 Potrebe drvoprerade i proizvodnje namještaja

8.2.1 Tržište

- Podrška korištenju dostupnih tržišnih informacija (sadašnji zahtjevi kupaca, trendovi na važnim sajmovima, internet i dr.) za unapređenje postojećih i razvoj novih proizvoda
- Podrška uspostavljanju i jačanju veza sa EU kompanijama, kao i izvoza u EU
- Podrška direktnom povezivanju i promociji firmi sa EU partnerima

- Podrška firmama u uvođenju standarda i sertifikaciji proizvoda

8.2.2. Ljudi

- Iniciranje saradnje i podrška zajedničkim aktivnostima mašinskih i tehnoloških fakulteta i preduzeća
- Iniciranje saradnje i podrška zajedničkim aktivnostima srednjih stručnih škola i preduzeća
- Iniciranje saradnje i podrška zajedničkim aktivnostima centara za obrazovanje odraslih i preduzeća
- Otvoriti mogućnost za konsalting u upravljanju ljudskim resursima
- Podrška obuci inženjera i tehničara (CAD/CAPP/CAM SolidWorks i druge tehnologije)

8.2.3. Tehnologija

- Podrška nabavci ključne opreme
- Obuke i konsalting na temu pribavljanja investicionog kapitala
- Podrška nabavci opreme za razvoj i tehničku pripremu proizvodnje
- Podrška jačanju saradnje između fakulteta i firmi
- Obuke i konsalting u organizovanju proizvodnje (LEAN, KAIZEN..)
- Obuke i konsalting u organizovanju proizvodnje u specifičnim oblastima (npr. lakeranje...)
- Obuke i konsalting na odabrane teme (prema zahtjevima firmi)

8.2.4. Digitalizacija

- Podrška za softverske alate za dizajn proizvoda – CAD/CAPP/CM, SolidWorks
- Podrška za ICT rješenja za razvoj proizvoda (rapid prototyping, 3D oprema itd.)
- Podrška u automatizaciji proizvodnih procesa
- Podrška u korištenju onlajn tržišnih kanala za prodaju proizvoda

8.3 Potrebe industrije plastike

8.3.1 Tržište

- Podrška pribavljanju dostupnih tržišnih podataka koji će obezbijediti pravovremenu informaciju firmama o potencijalnim kupcima proizvoda od plastike u BiH i EU
- Specijalizacija firmi u regionu i agresivniji pristup istraživanju tržišta
- Podrška identifikovanju prepoznatljivih finalnih i komplementarnih proizvoda za domaće i tržište EU
- Podrška događajima na kojim bi se susretale domaće firme i potencijalni strani partneri
- Posjete sajmovima
- Podrška direktnom povezivanju i promociji firmi sa stranim kupcima/partnerima
- Podrška klsterskom načinu organizacije i daljnog umrežavanja, međusektorskoj saradnji, te saradnji između organizacija i institucija u cilju izgradnje konkurentnosti i ekonomije obima u ponudi prema inostranstvu
- Stvaranje lanca vrijednosti kroz identifikaciju prepoznatljivih regionalnih proizvoda s izvoznim potencijalima

8.3.2. Ljudi

- Podrška specijalizovanim obukama i brzom dokvalifikaciji u polju 3D CAD/CAM/CAE tehnologija, s osvrtnom na nove materijale, tehnološke postupke i dizajn proizvoda i alata
- Stvaranje programa brzih poslovnih edukacija baziranih na potrebama firmi koje se posebno odnose na oblasti marketinga, prodaje i upravljanja kadrovskim potencijalima
- Organizovati događaje za razmjenu iskustava i znanja između firmi
- Iniciranje saradnje i podrška zajedničkim aktivnostima centara za prekvalifikaciju odraslih i preduzeća
- Iniciranje saradnje i podrška zajedničkim aktivnostima srednjih stručnih škola i preduzeća

- Konsalting u upravljanju ljudskim resursima

8.3.3. Tehnologija

- Nabavka moderne opreme
- Orijentacija prema proizvodnji baziranoj na novim kompozitnim materijalima (miješanje plastike, drveta, metala, keramike i ostalih materijala) uz korištenje postojeće opreme i tehnoloških procesa
- Sprovođenje edukacija na temu uvođenja i koristi sistema upravljanja kvalitetom, a posebno standardima, koji su u fazi pripreme kao i pripremanje firmi na normative koji će biti propisani ovim standardima
- Razmatranje osnivanja centara izvrsnosti u saradnji s evropskim institutima

8.3.4. Digitalizacija

- Podrška za softverske alate za napredni 3D CAD/CAM dizajn
- Podrška za opremu za napredno sklapanje i obradu površina korištenjem 3D tehnologija
- Podrška za opremu za plastičnu deformaciju korištenjem 3D tehnologija
- CAD/CAM sistemska integracija
- Podrška u automatizaciji proizvodnih procesa

8.4 Potrebe sektora informaciono-komunikacionih tehnologija

8.4.1 Tržište

- Sistemski pružiti podršku sektoru za izlazak na inostrano tržište (dobijanje informacija o tržištu i uvezivanje sa inostranim partnerima putem predstavništava i privrednih komora, promocija kompanija u inostranstvu, saradnja sa dijasporom, podrška prisustvu sajmovima)
- Sufinansirati sertifikaciju sistema kvaliteta i zaštitu intelektualne svojine

- Riješiti tehničke barijere za izlazak ovog sektora na inostrano tržište (kao npr. obrazac Poreske uprave Republike Srpske za izbjegavanje dvostrukog oporezivanja nije priznat u inostranstvu jer je BiH potpisnik ugovora što naše privrednike automatski čini manje konkurentnima)
- Stimulisati izvoz ove grane s obzirom na njen doprinos ukupnom izvozu
- Privlačenje i otvaranje razvojnih centara poznatih stranih IT kompanija

8.4.2. Ljudi

- Prekvalifikovati druge struke (geodete, biologe) kako bi se dobila znanja koja su neophodna tržištu (geoinformatičari, bioinformatičari)
- Uvesti IKT studijski program na elektrotehničke fakultete, kao i na druge tehničke ili srodne fakultete
- Povećati broj odjeljenja u srednjim školama za IKT sa adekvatnim programom
- Redefinisati sistem stipendiranja
- Jačati stručne IT kadrove samih fakulteta, pošto oni postaju usko grlo razvoja (jačanje obrazovnog kadra po vertikali školovanja, dovođenje gostujućih profesora za kritične discipline koje postaju globalni trend, a kod nas se slabo izučavaju)
- Uspostaviti dvogodišnji studij za one koji će biti neophodni direktno tržištu (studij koji nije akademski), pri čemu je paralelno potrebno razvijati kvalitetne studijske programe za druge vrste potreba privrede (akademski studij)
- Uspostaviti sistem redovne komunikacije akademske zajednice i privrede

8.4.3. Tehnologija

- Olakšice za nabavku opreme
- Uspostaviti institute pri elektrotehničkim i drugim tehničkim i srodnim fakultetima, kao pravno lice, kako bi se mogli na komercijalnoj osnovi baviti istraživačkim radom
- Širenje optičkog interneta i uvođenje 4G i 5G mreže
- Adekvatna pokrivenost cijele teritorije BiH i građana internetom

8.5. Preporuke za javni sektor

- Smanjenje oporezivanja rada

Ukupno opterećenje porezima i doprinosima u narednom periodu svesti na nivo iz 2008. godine. Ključni razlog za ovu mjeru je izražen nedostatak radne snage usljed odlaska u inostranstvo zbog niskih plata. Značajnije povećanje plata, kao način zadržavanja one kategorije stanovništva koja je spremna da ostane, moguće je uz pomoć države.

- Podrška zapošljavanju

Podsticaji za novootvorena radna mjesta kroz projekat podrške zapošljavanju sa Svjetskom bankom i druge izvore.

- Reforma Zavoda za zapošljavanje RS i kantonalnih službi za zapošljavanje

Ove službe trebaju biti u punoj funkciji posredovanja u zapošljavanju i sprovođenja mjera aktivne politike zapošljavanja. Ukinuti posebno evidentiranje lica koja aktivno traže posao od onih koji su na evidenciji radi ostvarivanja drugih prava, a ostvarivanje prava na besplatno zdravstveno osiguranje prenijeti na fondove zdravstvenog osiguranja. Poslodavcima obezbijediti spiskove nezaposlenih, a nezaposlene radnike koji odbiju posao brisati sa evidencije.

Službe za zapošljavanje treba da, u saradnji sa stručnom službom škole (pedagozi, psiholozi i socijalni radnici), vrše i poslove profesionalne orijentacije. Promociju zanimanja treba da rade službe, a svaka škola da ima osobe zadužene za pomoć u izboru zanimanja.

- Podsticaji za uvođenje novih tehnologija

Poreske olakšice ili drugi način podsticaja

- Podsticaji za reinvestiranje

Izmjena Zakona o porezu na dobit u dijelu koji se odnosi na oslobađanje oporezivanja reinvestirane dobiti.

- Reforma obrazovanja

Srednje obrazovanje

Upisnu politiku za srednje škole kreirati u skladu sa potrebama poslodavaca. Uložiti u opremanje srednjih škola kroz pokretanje posebnog programa, koji će zajednički finansirati javni sektor, poslodavci, lokalne zajednice, donatori.

Oснажити praktičnu nastavu kroz mogućnost plaćanja učenika koji su na praksi kod poslodavaca, uz ugovor između škole i poslodavca.

Promjena načina stipendiranja srednjoškolaca (kroz poseban fokus na deficitarna zanimanja, rezultat u toku obrazovanja, povrat stipendija i usaglašavanje dodjele stipendija sa različitim nivoa).

Visoko obrazovanje

Utvrđiti koncept upravljanja, organizacije i djelovanja univerziteta sa ciljem značajnijeg angažovanja univerziteta na razvoju nauke, tehnologije i privrede.

Utvrđiti ekonomsku opravdanost pojedinih fakulteta i izvršiti reorganizaciju, a u skladu sa potrebama privrede i društva.

Upisnu politiku suštinski izmijeniti kroz veću angažovanost visokoškolskih ustanova u smislu realnih analiza kada je riječ o planiranju upisa i kreiranju novih studijskih programa.

Promijeniti način finansiranja fakulteta iz budžeta na način da se finansiraju samo oni studijski programi koji su potrebni tržištu rada, a ostale prepustiti visokoškolskoj ustanovi na odluku – da li će ih izvoditi za samofinansirajuće studente ili će troškove njihovog izvođenja pokriti vlastitim prihodima.

Inovirati studijske programe uz jasnu diferencijaciju akademskih i strukovnih studija i uskladiti ih sa potrebama tržišta rada.

Povećati broj časova praktične nastave na svim studijskim programima.

- Podrška podizanju stručnih kompetencija privrednika

U saradnji sa akademskom zajednicom, kao i međunarodnim institucijama pokrenuti programe podrške malim i srednjim preduzećima u cilju podizanja vještina upravljanja (u oblastima upravljanja ljudskim resursima, finansijama, pronalasku tržišta, marketingu, društveno odgovornom poslovanju i saradnji sa društvenom zajednicom, ekološkoj svijesti itd.) sa krajnjim ciljem podizanja konkurentnosti, bržeg razvoja, pripreme za smjenu generacija i internacionalizacije domaćih preduzeća.



Finansira Evropska unija



german
cooperation

DEUTSCHE ZUSAMMENARBEIT

