

**ISPITIVANJE MOGUĆNOSTI IZVOZA U ZEMLJE EU MALIH I
SREDNJIH METALOPRERAĐIVAČKIH PREDUZEĆA U OKVIRU
SARAJEVSKE REGIJE**

**INVESTIGATION OF EXPORT POSSIBILITIES METAL INDUSTRY
SME's IN EU COUNTRIES FOR SARAJEVO DISTRICT**

Vesna K. Spasojević – Brkić
Mašinski fakultet BU
Beograd, Srbija

Zorica A. Veljković
Mašinski fakultet BU
Beograd, Srbija

Damir Ćurić
KPZZT P.J. Novi život“
Zenica, BiH

Aleksandar Brkić
IC, Mašinski fakultet BU
Beograd, Srbija

Ivan Rakonjac
Fakultet za PIM, Educons Univerzitet
Beograd, Srbija

REZIME

Rad se zasniva na istraživanju koje je sprovedeno u malim i srednjim metaloprerađivačkim preduzećima u BiH, sa posebnim osvrtom na Sarajevsku regiju. Sarajevska regija je sadržala deset SME's preduzeća, od kojih je pet pripadalo Sektoru metali i bazni metali, dok su ostala pripadala Sektoru mašina, uređaja i elektroopreme i Sektoru prevoznih sredstava. Od svih preduzeća sarajevske regije, osam preduzeća izvozi u zemlje EU, a jedno želi da izvozi. Za posmatrana preduzeća je istraživana veza uticaja uvođenja standarda menadžmenta, na izvoz u pojedine zemlje EU. Istraživanje je obuhvatilo mogućnosti preduzeća za izvoz kao i probleme sa kojima se preduzeća susreću.

Ključne reči: standardi i zahtevi za izvoz, mogućnosti izvoza, izvozne barijere, prednosti izvoza

ABSTRACT

This paper is based on research in small and medium companies in metal industry of B&H, with special review on Sarajevo district. Number of surveyed companies ten, with five from Metals and base metals industries, while others include machine and device manufacturing, transportation, etc. Most companies (eight) already exports in EU countries, while one wish to export. Influence of implementation of management standards and regulations on export in EU is also surveyed in companies from Sarajevo district, as well as their advantages, possibilities and barriers encountered in export activities.

Keywords: export requirements, export possibilities, export barriers, advantages of export

1. UVOD

Izvoz na tržište EU zahteva u velikoj meri i uključivanje preduzeća koja izvoze u savremene trendove globalnih tržišta [1,2].

U nerazvijenim zemljama povećanje izvoza ojačava konkurentnost preduzeća na tržištu, povećava profit, smanjuje poslovne rizike plasiranjem proizvoda na različita tržišta, i stvara mogućnosti većeg investiranja, čime se dalje povećava i konkurentnost na domaćem tržištu, što dalje dovodi do povećanja standarda [3,4].

Proizvodi metalne industrije predstavljaju važan deo ekonomije zemalja EU [5].

Iz navedenih razloga veoma je važna koncentracija preduzeća metalnog kompleksa na tržište zemalja Evropske Unije (EU), koja pruža veliki broj mogućnosti izvoza ne samo proizvoda već i usluga. Zbog toga je potrebno prebroditi veliki broj poteškoća koje se javljaju pri ispunjenju zahteva za izvoz na ovo tržište i koje obuhvataju koordinaciju u njihovom praćenju, kontrolu, jačanje zakonodavnog sistema, rad tela koja pomažu izvoznicima i sl. [6,7].

Sadašnji odnos uvoza/izvoza u BiH je 53% [8], iako je 2008. BiH potpisala ugovor sa Evropskom komisijom o Stabilizaciji i saglasnosti o asocijaciji (SAA), čime je EU priznala napore BiH ka evropskim integracijama [9].

Metaloprerađivačka industrija u BiH konstantno predstavlja najveći izvozni sektor zemlje, koji obuhvata 38% ukupnog izvoza. Vodeće izvozne komponente su metali, odnosno aluminijum i čelik, koje sledi automobilska industrija sa stabilnim rastom. U metaloprerađivačkoj industriji postoji stalni stabilni rast i velike mogućnosti razvoja [10]. Strategija razvoja SME's za period 2009.-2011. predviđa poboljšanja poslovnog okruženja u BiH, preko povećanja konkurentnosti preduzeća u cilju povećanja izvoznih mogućnosti. To predstavlja glavnu meru prioriteta ekonomskog razvoja [11].

Sarajevska regija je tradicionalno dobar predstavnik metalnog kompleksa, zbog čega je od ključne važnosti da se prevaziđe veliki broj barijera i ometajućih faktora koje sprečavaju preduzeća da postanu uspešni izvoznici na tržište EU [12].

2. OKVIRI ISTRAŽIVANJA

Sprovedeno istraživanje je između ostalog obuhvatilo makro region Sarajeva, koji je uključio 10 malih i srednjih preduzeća, tradicionalno okrenutih izvozu. Cilj je bio poboljšanje aktivnosti koje se odnose na zahteve izvoza metaloprerađivačkih proizvoda industrijskih preduzeća Sarajevske regije [13,14].

Sva preduzeća u uzorku su se složila da učestvuju u anketi, koja je sprovedena e-mail-om, uz korišćenje Google docs upitnika [15].

Veličina preduzeća je određena na osnovu broja zaposlenih, ukupnih prihoda i imovinskog stanja preduzeća [16].

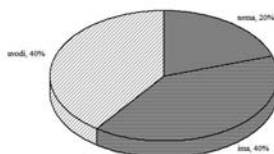
Broj zaposlenih u preduzećima Sarajevske se kretao od 12 do 97 (u proseku 40 zaposlenih), što ih svrstava u kategoriju malih i srednjih proizvodnih preduzeća (SME's). Pri tome 50% je pripadalo Sektoru metali i bazni metali, dok su ostala pripadala Sektoru mašina, uređaja i elektroopreme i Sektoru prevoznih sredstava.

3. STANDARDI KVALITETA I DRUGI FORMALNI ZAHTEVI ZA IZVOZ NA TRŽIŠTA EU

Zastupljenost ISO 9000 standarda pokazuje da ih po 40.00% preduzeća Sarajevske regije ima ili je u procesu njihovog uvođenja (Slika 1.), dok 20% nema i ne namerava da ih uvede. Što se drugih standarda menadžmenta (ISO 14000, ISO 17025, ISO 18000) 30% preduzeća je u pripremi njihovog uvođenja.

Od anketiranih preduzeća 50% Sarajevske regije ima ili je u postupku dobijanja CE znaka usaglašenosti. Ispitivanje direktiva koje se primenjuju pokazalo je da 40% preduzeća primenjuje direktive novog pristupa, ali čak isto toliko preduzeća ne zna koje direktive primenjuje. Kod 60% preduzeća primenjuje se direktiva o bezbednosti proizvoda. Dalja ispitivanja o direktivama nisu rađena s obzirom na malu veličinu uzorka i još manji broj odgovora.

Najčešće korišćeni moduli za utvrđivanje usaglašenosti sa direktivama u preduzećima Sarajevskog okruga su su A - unutrašnja kontrola proizvodnje (50%) i E - obezbeđenje kvaliteta proizvoda (50%), dok H potpuno obezbeđenje kvaliteta koristi 40% preduzeća. Primena ostalih modula je znatno manje u upotrebi.



Slika 1. Zastupljenost serije standarda ISO 9000 u anketiranim preduzećima

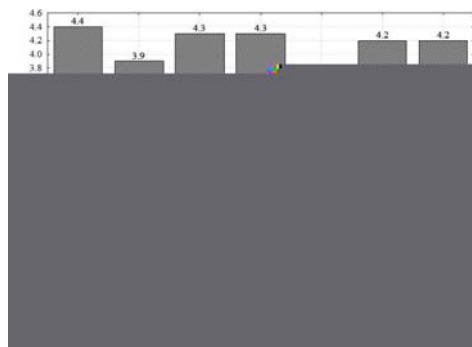
Ocenu usaglašenosti proizvoda sa zahtevima tržišta EU u navećem broju slučajeva sprovodi proizvođač koji proizvodi proizvod ili njegov ovlašćeni predstavnik (60%). Pored njih ocenu usaglašenosti vrše i Ovlašćeno/Imenovano/Notifikovano telo ili Ovlašćeni organ za nadzor (kod 30% preduzeća).

Pri tome, u ispitivanim preduzećima se najčešće koriste sledeće isprave usaglašenosti proizvoda – Sertifikat kod 80% preduzeća i Izveštaj o ispitivanju kod 70%. Druge isprave su daleko manje u primeni.

4. FAKTORI KOJI UTIČU NA IZVOZ

Većina preduzeća (80%) redovno ili povremeno prikuplja podatke o tržištima EU radi izvoza. Izvori ovih podataka su prvenstveno internet (80%), potom Vladine i državne agencije i Privredna komora (sa 40%). Ostali izvori su manje zastupljeni. Pri tome se zemlje u koje se izvozi biraju prvenstveno na osnovu trendova (70%).

Korišćenje konsultantskih usluga za ispunjenje formalnih zahteva izvoza u EU smatra se potrebnim kod 60% preduzeća. Pri tome samo 30% preduzeća Sarajevske regije smatra da u BiH postoji adekvatan broj potrebnih laboratorija, 70% smatra da postoji adekvatan broj potrebnih nadležnih tela, dok je mišljenje da postoji adekvatan broj potrebnih institucija za pomoć izvoznicima ima 40% anketiranih preduzeća. Prema mišljenjima iz ankete, prosečne vrednosti ponuđenih faktora koji utiču na izvoz prikazani su na Slici 2.

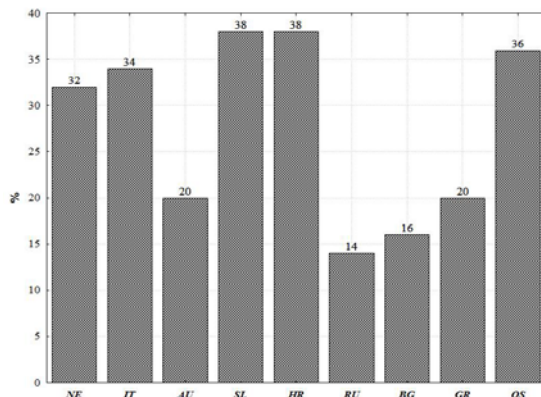


Slika 2. Ocena faktora koji utiču na izvoz proizvoda

Legenda: FP - funkcionalnost proizvoda, IP - izgled proizvoda, CK - cena koštanja proizvoda, NK – neophodan kvalitet proizvoda, AM - adekvatan marketing, BP - bezbednost proizvoda i TN – tehnološki nivo proizvoda

Na osnovu Slike 2. vidi se da funkcionalnost proizvoda (4.4), cena koštanja i neophodan kvalitet sa prosečnom vrednošću od 4.3 su faktori koji najviše utiču na izvoz, dok adekvatni marketing ima najmanji uticaj, sa prosekom 3.3.

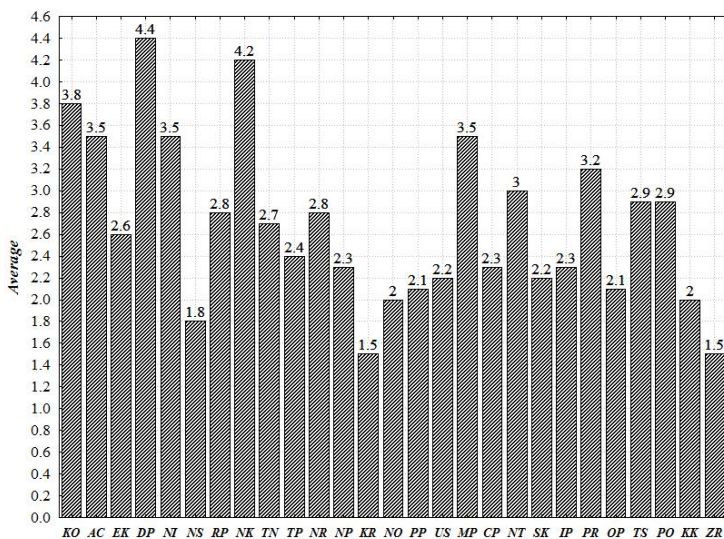
5. TENDENCIJE IZVOZA



Slika 3. Procentualne mogućnosti izvoza sa postojećim kapacitetima preduzeća Sarajevske regije, po zemljama EU

Legenda: NE - Nemačka, IT - Italija, AU - Austrija, SL - Slovenija, HR - Hrvatska, RU - Rumunija, BG - Bugarska, GR - Grčka i OS - ostale članice EU

Na osnovu sprovedene ankete 80% ispitivanih preduzeća izvozi u zemlje EU, 10% želi da izvozi dok 10% to ne želi. Najveći broj preduzeća (90%) izvozi ili želi da izvozi više tipova proizvoda. Zavisno od zemlje u koju se izvozi, mogućnosti izvoza sa postojećim mogućnostima fabrike, izražene u procentima, prikazane su na Slici 3.



Slika 4. Faktori koji utiču na izvoz preduzeća Sarajevske regije

Legenda: KO - konkurencija, AC - adekvatna cena, EK - pogoršanje ekonomskih uslova u EU, DP - nedostatak državne pomoći, NI - nedostatak informacija pri traženju tržišta EU, NS - visok politički rizik ili nestabilnost zemlje EU, RP - visoki poslovni rizici i troškovi izvoza, NK - Nedostatak kapitala za finansiranje izvoza, TN - tarifne i netarifne barijere, TP - problemi transporta, NR - nepoznavanje

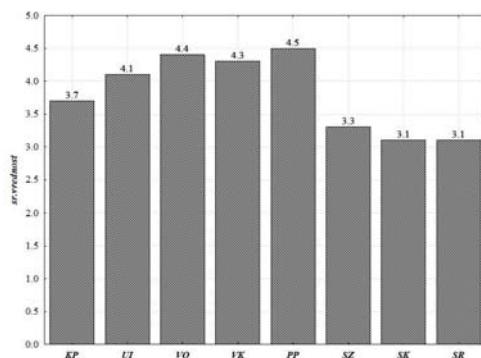
regulativa za izvoz u EU, NP - različiti stavovi i navike potrošača, KR - nepovoljne kursne razlike, NO - neadekvatno i neobučeno osoblje za rad na poslovima izvoza, PP - nepoznavanje inostrane poslovne prakse, US - nemogućnost da se ponudi usluga nakon prodaje, MP - nemogućnosti marketinga i promocije na tržištu EU, CP - carinski problemi, NT - nedostatak informacija o mogućim tržištima u EU, SK - problemi skladištenja proizvoda pri izvozu, IP - izvoz zahteva izmene naših proizvoda, PR - nedostatak pouzdanog predstavnika u zemlji EU, OP - problem označavanja i pakovanja, TS - zahtevi testiranja i sertifikacije proizvoda radi izvoza, PO - prepreke domaćeg poslovnog okruženja, KK - nepoznavanje kulturnih karakteristika i stranog jezika i ZR - slaba zainteresovanost rukovodstva i vlasnika

Kada se posmatraju zemlje EU u koje preduzeća Sarajevskog okruga mogu da izvoze, pokazuje se da je u proseku, najveći izvoz moguć u Sloveniju i Hrvatsku (po 38% postojeće proizvodnje), dok je najmanji u Rumuniju - 14% postojeće proizvodnje.

Prosečna vrednost faktora koji utiču na izvoz prikazana je na Slici 3, sa koje se vidi da su najveći uticaji nedostatak državne pomoći (4.4), nedostatak kapitala za finansiranje izvoza (4.2) i konkurencija (3.8). Najmanji uticaj imaju kursne razlike i slaba zainteresovanosti rukovodstva i vlasnika (po 1.5), kao i visok politički rizik ili nestabilnost u zemljama EU (1.8).

6. FAKTORI KOJI SU ZNAČAJNI ZA IZVOZ

I pored svih problema koji postoje 60% preduzeća Sarajevske regije smatra da ulaganje resursa u ispunjenje formalnih zahteva izvoza ima visoku rentabilnost. Ocena dodatnih prednosti koje donosi ispunjenje formalnih zahteva za izvoz u zemlje EU prikazan je na Slici 5.



Slika 5. Dodatne prednosti ispunjenja formalnih zahteva za izvoz u zemlje EU

Legenda: KP - konkurentna prednost, UI - unapređenje imidža, VQ - viši nivo kvaliteta, VK - veći broj kupaca, PP - povećanje prodaje, SZ - smanjenje reklamacija i žalbi, SK - smanjenje broja kazni i SR - smanjenje rizika

Na osnovu Slike 5. može se zaključiti da su najvažnije dodatne koristi ispunjenja formalnih zahteva za izvoz u zemlje EU povećanje prodaje (4.5), povećanje nivoa kvaliteta proizvoda i usluga (4.4) i povećanje broja kupaca (4.3), dok se kao najmanje bitnim smatraju smanjenje broja kazni i smanjenje rizika poslovanja (sa po 3.1).

7. ZAKLJUČCI

Istraživanjem mogućnosti izvoza u zemlje EU preduzeća Sarajevske regije dobijene su informacije o mogućnostima, problemima i ciljevima koja mala i srednja preduzeća moraju da ispune u cilju plasiranja svojih proizvoda na ova tržišta. Uvođenje Evropskih procedura i standarda, kao i standarda menadžmenta za posledicu ima povećanje tehnološkog nivoa, promocije i konkurentnosti ovih preduzeća, što dalje vodi povećanju njihove dobiti.

Pokazalo se da 80% anketiranih preduzeća Sarajevske regije ima ili je u procesu uvođenja serije standarda ISO 9000, dok je procenat uvođenja drugih standarda znatno manji (30%). U slučaju 50% preduzeća postoji ili je u procesu dobijanja CE znaka. Pri usaglašavanju sa direktivama najčešće primjenjivani su moduli A (unutrašnja kontrola) i E (obezbeđenje kvaliteta proizvoda) kod 50% anketiranih preduzeća. Ocena usaglašenosti se u najvećem broju slučajeva vrši preko proizvođača koji proizvodi ili njegovog ovlašćenog predstavnika - u 60% slučajeva, dok su najčešće korišćene isprave usaglašenosti proizvoda Sertifikat (80%) i Izveštaj o ispitivanju (70%).

Informisanje o tržištima EU preduzeća Sarajevske regije vrše redovno ili povremeno prvenstveno preko interneta (80%) ili Vladinih i državnih agencija i Privredne komore (po 40%). Izbor zemalja za izvoz vrši se pretežno na osnovu trendova. Postoji mišljenje većine anketiranih preduzeća da nema dovoljno adekvatnih institucija za podršku izvozu (60%).

Funkcionalnost proizvoda, cena koštanja i neophodan kvalitet su faktori koji najviše utiču na izvoz. Kada se posmatraju zemlje EU koje su ciljna tržišta najbolje mogućnosti za plasman proizvoda su Slovenija i Hrvatska.

Najveće barijere izvozu predstavljaju nedostatak državne pomoći, nedostatak kapitala za finansiranje izvoza i konkurencija. I pored toga anketirana preduzeća Sarajevskog okruga smatraju da ispunjenje formalnih zahteva za izvoz u EU dovodi do dodatnih koristi od kojih su najvažnije povećanje prodaje, nivoa kvaliteta i usluga, kao i povećanje broja kupaca.

Na osnovu sprovedenog istraživanja u preduzećima Sarajevske regije mogu se dati preporuke da je potrebno bolje definisati i opisati proizvode, bolje upoznavanje sa direktivama i klasifikacija proizvoda prema njima. Takođe potrebno je definisati koje su direktive najvažnije za dobijanje CE znaka. Pored toga potrebno je izvršiti usaglašavanje regulativa i standarda sa odgovarajućim regulativama ciljnih tržišta EU.

8. NAPOMENA

Ovaj rad je podržan od strane MPNTR, projekat TR 35017 i RRA Zlatibor, projekat "Istraživanje formalnih zahteva za izvozom proizvoda na tržišta EU u pograničnoj oblasti Bosne i Hercegovine i Srbije", Ref: 2012/306- 285/TD 11.

9. LITERATURA

- [1] Freeman, J.; Styles, C.; Lawley, M.: Does firm location make a difference to the export performance of SMEs, *International Marketing Review*, 29(1), 2012, pp. 88-113
- [2] Araujo, L.; Mion, G.; Ornelas, E.: Institutions and export dynamics, *Journal of International Economics*, 98, 2016, pp. 2-20
- [3] Leonidou, L. C.; Katsikeas, C. S.; Palihawadana, D.; Spyropoulou, S.: An analytical review of the factors stimulating smaller firms to export: Implications for policy-makers, *International Marketing Review*, 24(6), 2007. pp. 735-770
- [4] Leonidou, L. C.; Katsikeas, C. S.; Coudounaris, D. N.: Five decades of business research into exporting: a bibliographic analysis. *Journal of International Management*, 16(1), 2010, pp. 78-91
- [5] Jakopin, E.; Bajec, J.: Challenges of industrial development of Serbia, *Panoeconomicus*, 56(4), 2009, pp. 507-525
- [6] Belgrade Chamber of Commerce: Guidelines for dealing with the European Union (in Serbian), Belgrade, Serbia, 2006
- [7] Spasojević-Brkić, V.; Veljkovic, Z.; Golubovic, T.; Omic, S.; Brkic, A.: Bosnia and Herzegovina's metalworking industry companies barriers to export to EU market, *Journal of engineering management and competitiveness (JEMC)*, 4(2), 2014, pp. 78-84
- [8] Ministry of Foreign Trade and Economic Relations of Bosnia and Herzegovina: Analysis of international trade of Bosnia and Herzegovina for 2012 (in Bosnian), Sarajevo, 2012
- [9] Alujević-Vesnić, L.: European Integration for Western Balkans: From Reconciliation to European Future, Brussels, Centre for European Studies, 2012

- [10] Foreign Trade Chamber of Bosnia and Herzegovina: Strategy for export of metal sector (in Bosnian), URL: <http://komorabih.ba/wp-content/uploads/2013/06/bhepa-izvozna-strategija-metalnog-sektora.pdf>, 2013
- [11] Council of Ministers of Bosnia and Herzegovina: Development strategy of small and medium sized enterprises in Bosnia and Herzegovina in period 2009–2011 (in Bosnian), 2009
- [12] Anders, P.: Barriers to entry and market strategy: A literature review and a proposed model, *European Business Review*, 21(1), 2009, pp. 64–77
- [13] Čočokolo, D.; Đorđević, D.; Sajfert, Z.; Bogetić, S.: SMEs in The Republic of Serbia: The Developing Capacities, *Journal of Applied Engineering Science*, 9(4), 2011, pp. 449-456
- [14] BiH Agency for Statistics: International trade between BIH and foreign countries (in Bosnian), BHAS, Sarajevo, ISSN 1840-104X, 2012
- [15] Spasojević-Brkić, V.; Veljković Z.; Golubović T.: Fulfilling the requirements for export of metal industry products from Serbia and Bosnia and Herzegovina cross-border area to EU market, *Journal of Applied Engineering Science - JAES*, 13(3), 25-36. DOI: 10.5937/jaes13-7785, ISSN: 1451-4117, 2015
- [16] Spasojević-Brkić, V. K.; Klarin, M. M.; Brkic, A. D.; Lucanin, V. J.; Milanovic, D. D.: Simultaneous consideration of contingency factors and quality management: An empirical study of Serbian companies, *African Journal of Business Management*, 5(3), 2011, pp. 866-883

