



Implemented by
giz Deutsche Gesellschaft
für Internationale
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH



ANALIZA KONKURENTNOSTI DRVOPRERAĐIVAČKOG SEKTORA U OPŠTINI LAKTAŠI

Izdavač:

Agencija za razvoj preduzeća Eda, Banja Luka
eda@edabl.org

Za izdavača:

Zdravko Miović

Autor:

prof. dr Stevo Borojević

Dizajn i kompjuterska priprema:

Nenad Savković

Tiraž:

50



ANALIZA KONKURENTNOSTI DRVOPRERAĐIVAČKOG SEKTORA U OPŠTINI LAKTAŠI

Banja Luka, 2018.



Ova publikacija je urađena uz pomoć Evropske unije. Sadržaj ove publikacije je isključiva odgovornost Agencije za razvoj preduzeća Eda i ni u kom slučaju ne predstavlja stanovišta Evropske unije.

Sadržaj

UVOD	7
1 PRISTUP ISTRAŽIVANJU	8
2 KVANTITATIVNA ANALIZA SEKTORA OPŠTINE LAKTAŠI	9
3 PREGLED LANCA VRIJEDNOSTI U OKVIRU SEKTORA	14
4 KONKURENTNOST INDUSTRIJE (PORTEROV DIJAMANT)	16
4.1 FAKTORSKI USLOVI	17
4.2 STRUKTURA I STRATEGIJA VODEĆIH FIRMI	20
4.3 PODRŠKA I PRATEĆE INDUSTRIJE	21
4.4 USLOVI POTRAŽNJE	22
5 NIVO FIRME - KONKURENTSKI PRITISAK U LANCU VRIJEDNOSTI	23
6 MEZO NIVO - INSTITUCIJE KOJE PRUŽAJU PODRŠKU	25
7 MAKRO I META NIVO - OKVIRNI USLOVI	26
8 SAŽETAK GLAVNIH NALAZA	27
9 GLAVNE PREPORUKE I NAREDNE AKCIJE	29



Uvod

Analiza konkurentnosti drvoprerađivačkog sektora u opštini Laktaši je pripremljena u okviru projekta *LocalInterAct mreža*. Na osnovu provedene kvantitativne analize, izvršena je kvalitativna analiza drvoprerađivačkog sektora opštine Laktaši koja obuhvata pregled lanca vrijednosti, konkurentnost industrije (po modelu Porterovog dijamanta) i okvir sistemske konkurentnosti. Nalazi provedenih istraživanja su poslužili za formulisanje preporuka i potencijalnih intervencija.

Projekat *LocalInterAct mreža* kofinansira Evropska unija u okviru zajedničkog programa Evropske unije i Vlade Njemačke za lokalnu samoupravu i ekonomski razvoj, EU ProLocal koji implementira GIZ. Projektne aktivnosti se provode na području opština Derventa, Prnjavor i Laktaši. Opšti cilj *LocalInterAct* projekta je poboljšanje konkurentnosti izvozno orijentisanih sektora i preduzeća uz unapređenje konkurentnosti lokacija, a specifični cilj predstavlja uspostavljeni mehanizam napredne opštinske i međuopštinske podrške izvozniciima, zasnovan na Aktu o malom biznisu.

1. Pristup istraživanju

Analiza konkurentnosti drvoprerađivačkog sektora u opštini Laktaši pretežno je kvalitativnog karaktera, ali obuhvata i kvantitativni pristup. Proces analize konkurentnosti je započeo na jednoj od održanih radionica, analizom svih sektora sa značajnim konkurentskim potencijalom, a na osnovu baze podataka koja se oslanja na podatke iz završnih računa preduzeća. Na osnovu ove analize, kada je u pitanju prerađivačka industrija, identifikovana su tri relevantna sektora za izvođenje analize konkurentnosti opštine Laktaši, i to: prehrambeni, metaloprerađivački i drvoprerađivački sektor.

S obzirom da je drvoprerađivački sektor u BiH zadnjih godina u evidentnom usponu, te da isti, prema podacima iz 2016. godine, na području opštine Laktaši, broji 25 firmi i 308 zaposlenih, on je predstavljao izazov za dublju analizu njegove konkurentnosti, upravo zbog velikog konkurentskog potencijala, ali i nedovoljnog stepena istraženosti.

Nakon izbora drvoprerađivačkog sektora, obavljani su intervjui sa predstavnicima rukovodstva preduzeća iz izabranog sektora u periodu od 12.06.2018. do 14.06.2018. godine, kako bi se dobile neophodne informacije o najvažnijim karakteristikama poslovanja preduzeća iz posmatranog sektora i izazovima sa kojima se preduzeća suočavaju. Rezultati izvršenih intervjua i sakupljenih podataka korišćeni su kao ključne informacije prilikom izrade analize konkurentnosti drvoprerađivačkog sektora u opštini Laktaši.

Ovom analizom je obuhvaćeno pet privrednih subjekata, koji na reprezentativan način predstavljaju stanje u drvoprerađivačkom sektoru opštine Laktaši. Intervjui su izvršeni sa sljedećim preduzećima: "GMP KOMPANI" d.o.o. Banja Luka, poslovna jedinica Laktaši, "DRVOFLOR" d.o.o. Laktaši, "SG GRADNJA" d.o.o. Laktaši, "ĐURIĆ COM" d.o.o. Laktaši i PZPTR "MASIV STIL" Laktaši.

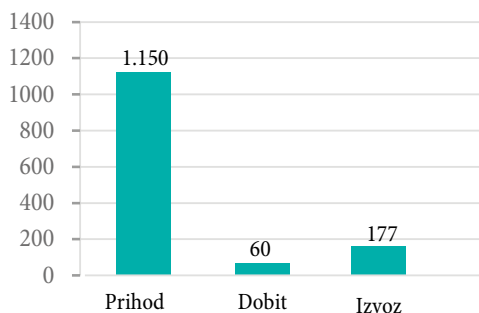
Struktura pitanja koja je korišćena prilikom realizacije intervjua sa preduzećima bazira se na konceptu Porterovog modela "Pet konkurentskih sila". Na takav način su tokom intervjua, dobijene informacije o najvažnijim karakteristikama poslovanja i uslovima u kojima se ono obavlja, saradnji sa dobavljačima i kupcima, prijateljima od strane konkurencije, podršci institucija, kao i potencijalima za unapređenje poslovanja.

2. Kvantitativna analiza sektora opštine Laktaši

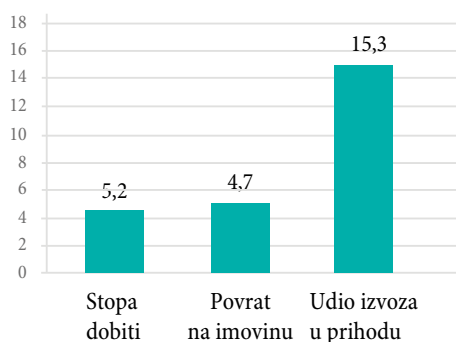
Da bi se dao kvalitetan osvrt na lanac vrijednosti sektora drvoprerađe potrebno je prije svega sagledati opšti položaj ovog sektora u ukupnoj privrednoj aktivnosti na području opštine, ali i strukturu unutar samog sektora. Radi toga je izvršena kvantitativna analiza svih sektora u opštini Laktaši.

Ukupna privredna aktivnost na području opštine Laktaši (mjerena ukupnim prihodom) veoma je razvijena. Privreda, posmatrano u cjelini, pozitivno posluje, ali sa niskom stopom profitabilnosti i nedovoljnom orijentacijom ka izvozu.

U 2016. godini, na području opštine Laktaši, poslovalo je 538 preduzeća, koja su zapošljavala 6.527 radnika, a zajedno sa ostalim poslovnim subjektima (poslovnim jedinicama preduzeća, pravnim licima u vanprivrednom sektoru) zapošljavali su 8.098 lica, što sa zaposlenima kod preduzetnika (1.452 lica), daje ukupan broj zaposlenih na području opštine Laktaši od 9.550 lica. Privreda opštine Laktaši, kao cjelina, raspolaže sa 1,27 mlrd. KM imovine, generiše 1,15 mlrd. KM prihoda, izvozi 177 mil. KM i pri tom stvara dobit u iznosu od 60 mil. KM, što je prikazano na slikama 1 i 2.



Slika 1. Ukupan prihod, dobit i izvoz (u mili. KM)¹

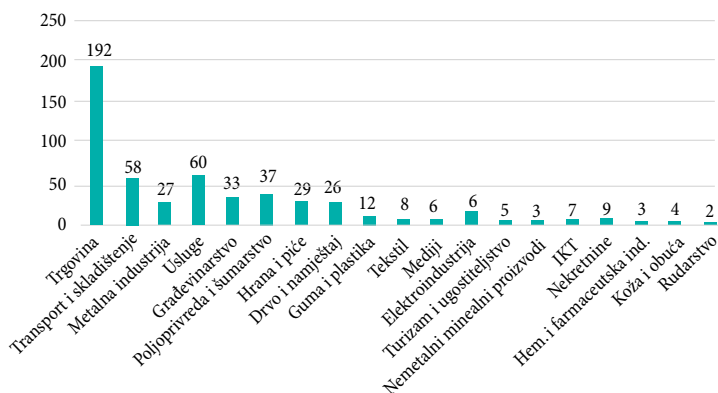


Slika 2. Stopa dobiti, ROA, udio izvoza u prihodu (u %)

Po broju firmi najviše se izdvaja trgovina (192), a zatim slijede usluge (60), te transport i skladištenje (58). Kada je u pitanju prerađivačka industrija najzastupljenija je prehrambena industrija (29), metalska industrija (27), te drvoprerađiva (26), kao što je prikazano na slici 3.

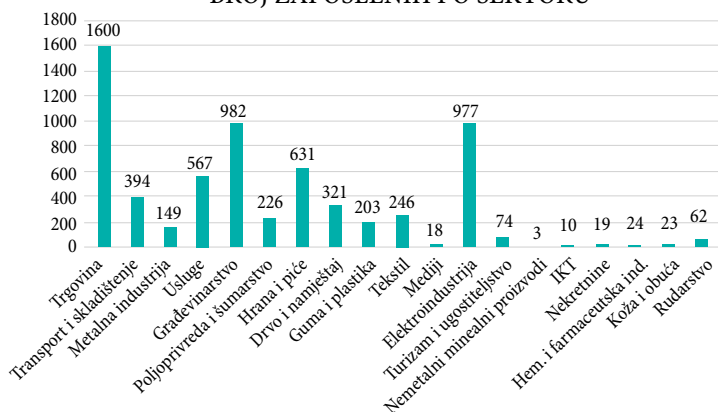
¹ Slike su preuzete iz Akcionog plana zapošljavanja u opštini Laktaši za 2017-2018. godinu

BROJ PREDUZEĆA PO SEKTORU



Slika 3. Broj preduzeća po sektoru

BROJ ZAPOSLENIH PO SEKTORU



Slika 4. Broj zaposlenih po sektoru

Na slici 4 prikazana je analiza broja zaposlenih po sektorima (u 538 preduzeća). Na prvom mjestu je trgovina (1.600), slijedi je građevinarstvo (982) i elektroindustrija (977). Elektroindustrija je prva od industrijskih grana prema broju zaposlenih, vrlo blizu je prehrambena industrija (631), zatim drvoprerađivačka (321) i metalna industrija (149).

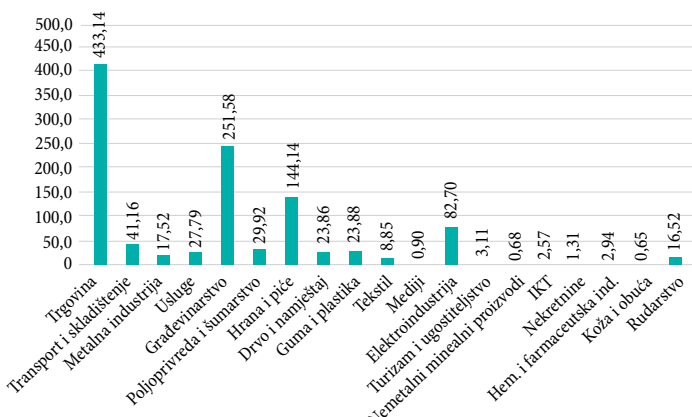
U strukturi prihoda, trgovina ostvaruje 38,9% ukupnog prihoda privrede opštine, što je nepovoljno, pogotovo sa aspekta rasta životnog standarda i novog zapošljavanja. Sektor prerađivačke industrije zauzima udio od 28,6%, dok je udio sektora drvoprerađivačke 2,45% (23,81 milion), kao što je prikazano na slici 5.

Po pitanju izvoza, 15,3% prihoda dolazi od prodaje robe u inostranstvu, a od toga najviše izvozi elektroindustrija, transport, trgovina i prerađivačka industrija.

što najvažnijim izvoznim proizvodima čini elektro-komponente, proizvode od drveta, prehrambene i metalne proizvode. Sa izvozom od 14.43 miliona (8,15% ukupnog izvoza), koji čini preko 50% ukupnog prihoda sektora, sektor drvoprerađe predstavlja izvozno orjentisan sektor.

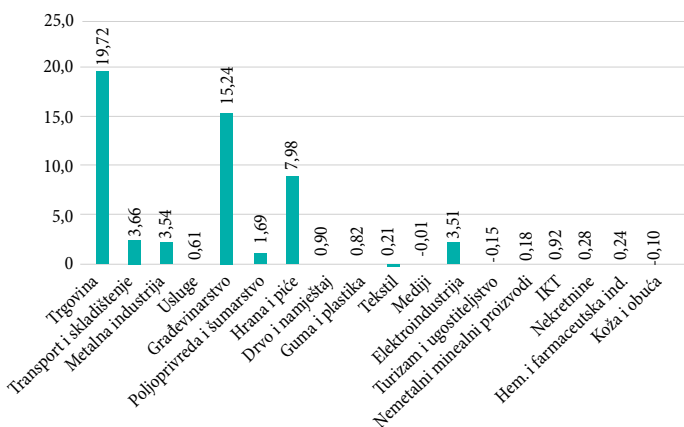
Prema slici 6 koja prikazuje dobit po sektorima, firme iz oblasti trgovine ostvaruju najviše dobiti (19,72 miliona). Sljedeće po redu je građevinarstvo (15,24 miliona), zatim prehrambena industrija (7,98 miliona), transport i skladištenje (3,66 miliona), metalna industrija (3,54 miliona) i elektroindustrija (3,51 milion), dok sektor drvoprerađe ostvaruje svega 1,37% ukupne dobiti (0,82 miliona), što je posljedica činjenice da se u ovom sektoru pretežno proizvode i prodaju proizvodi sa niskim stepenom obrade i finalizacije.

PRIHOD PO SEKTORIMA (U MILIONIMA KM)



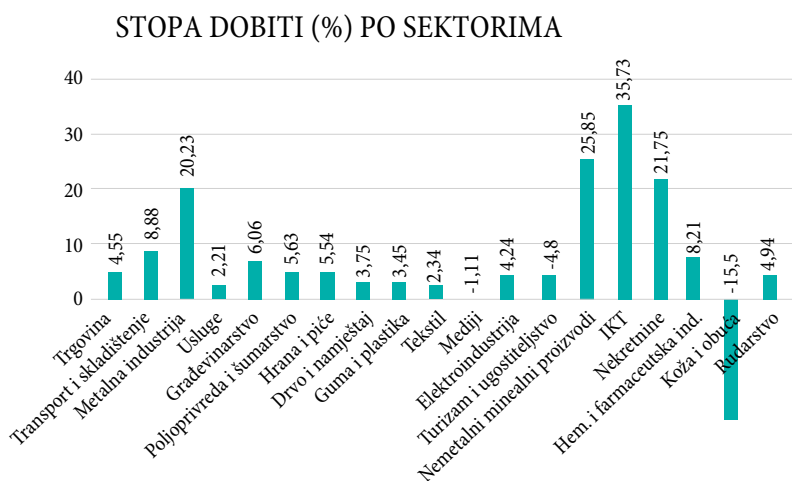
Slika 5. Prihodi po sektorima (u milionima KM)

DOBIT PO SEKTORIMA (U MILIONIMA KM)

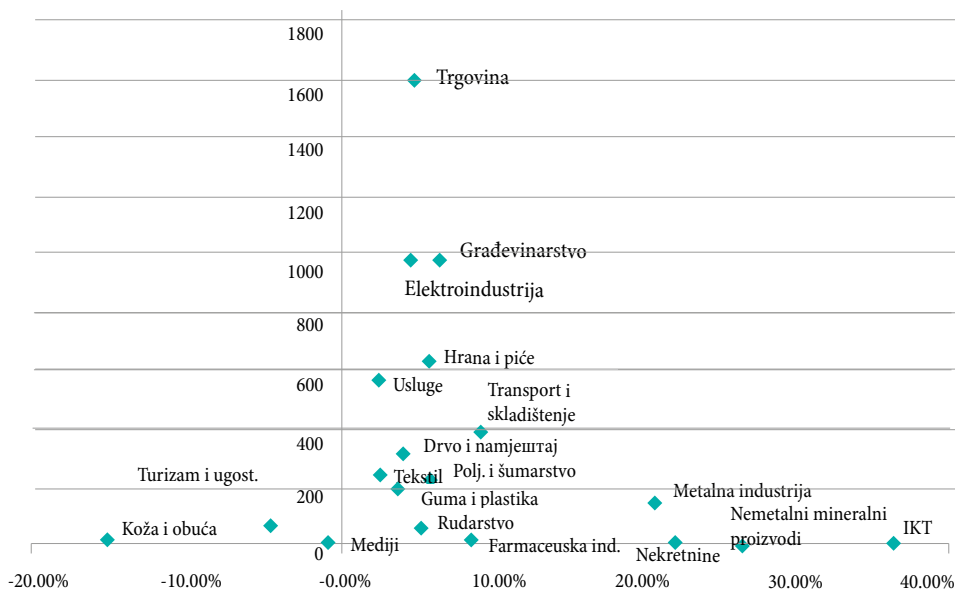


Slika 6. Dobiti po sektorima (u milionima KM)

Slično stanje se identifikuje kada se izvrši analiza stope dobiti po sektorima i komparacija stopa dobiti i zaposlenosti.



Slika 7. Stopa dobiti po sektorima



Slika 8. Dobit i zaposlenost po sektorima

Za razliku od sektora koji imaju visoku profitabilnost, odnosno stope dobiti daleko iznad stope dobiti ukupne privrede kao cjeline (5,2%), a to su informacione i komunikacione tehnologije (35,73%), nemetalni mineralni proizvodi (25,85%), nekretnine (21,75%) i metalska industrija (20,23%) - sektor drvoprerađivačkog sektora sa stopom dobiti od 3,75% ima nisku profitabilnost (slika 7). Isto tako, drvoprerađivački sektor spada u grupu sektora koji imaju značajnu stopu zaposlenosti, ali nisku profitabilnost, za razliku od trgovine, građevinarstva, elektro i prehrambene industrije, koja imaju i visoku profitabilnost i značajan broj zaposlenih. Slično stanje je i u metaloprerađivačkom sektoru koji, zbog visoke profitabilnosti, ima potencijal za razvoj i otvaranje novih radnih mjesta (slika 8).

Prethodna kvantitativna analiza pokazuje da sektor drvoprerađivačkog sektora zauzima značajno mjesto u ukupnim privrednim kretanjima na području opštine Laktaši, kako sa stanovišta broja privrednih subjekata i broja zaposlenih, tako i sa stanovišta izvozne orijentisanosti, gdje je potrebno naglasiti da istom nisu obuhvaćena preduzeća iz oblasti drvoprerađivačkog sektora, koja nemaju sjedište na području opštine Laktaši, nego posluju preko poslovnih jedinica (npr. „GMP KOMPANI“ d.o.o. Banja Luka, Poslovna jedinica Trn, Laktaši), kao ni preduzetnici.

Kvantitativna analiza pokazuje da drvoprerađivački sektor u opštini Laktaši nije prvi sektor po finansijskim i izvoznim pokazateljima, ali predstavlja sektor za značajnim potencijalom za razvoj i unapređenje. Takođe, nedostatak informacija u vezi sa realnim stanjem ovog sektora u opštini Laktaši, kao i prethodno navedene informacije, su opredijelile članove tima da za sektor za koji će biti izvršena detaljna analiza konkurentnosti izaberu upravo drvoprerađivački sektor.

3. Pregled lanca vrijednosti u okviru sektora

Generički prikaz lanca vrijednosti za sektor drvoprerađivačkog, za koji se može reći da je standardan za većinu firmi u sektoru, prikazan je na slici 9.



Slika 9. Generički prikaz lanca vrijednosti za drvoprerađivački sektor

Generičkim prikazom lanca vrijednosti, koji je prezentovan na slici 9, data je sveobuhvatna slika drvoprerađivačkog sektora na području opštine Laktaši. Lanac vrijednosti započinje sa proizvođačima sadnog materijala, gdje se na opštini Laktaši upravo i nalazi jedan od proizvođača sadnog materijala (Tamaris d.o.o. Laktaši). Sadni materijal kupuju šumska gazdinstva i sa njim vrše pošumljavanje svojih eksploatacionih površina. Glavni dobavljač drvenih sortimenata na području opštine Laktaši su javno preduzeće Šume Srpske a.d. Pored ovog dobavljača, prisutne su i privatne šume, od kojih preduzeća nabavljaju sirovinu. Prednost Šuma Srpske a.d. ogleda se u sertifikatu o dobro upravljanim šumama (FSC sertifikat) koji prerađivačima drveta obezbjeđuje bolju poziciju na Evropskom tržištu. U okviru posmatranog lanca vrijednosti Šume Srpske angažuju (preko tendera) privatna preduzeća za uslužnu sječu drvnih sortimenata. Nakon sječe drvnih sortimenata i odlaganja istih na šumske lagere, prerađivači (kupci) drvnih sortimenata vrše transport istih do svojih prerađivačkih kapaciteta. Prerada drvnih sortimenata može se grubo podijeliti na dvije aktivnosti, i to: primarna prerada i finalna prerada. Primarna prerada obuhvata prorez i krojenje drvnih sortimenata (proizvodnja građe i drvenih elemenata), termičku obradu drveta, proizvodnju poluproizvoda (drvenih ploča) i proizvodnju cijepanog drveta. Finalna prerada obuhvata proizvodnju završnih proizvoda (namještaj, stolarija, podovi) od poluproizvoda iz prethodne faze obrade. Nakon jedne od ovih faza, u okviru posmatranog lanca vrijednosti, vrši se distribucija proizvoda. Specifičnosti lanca vrijednosti na opštini, kao i u širem geografskom području, jeste da su kod većine subjekata, a posebno subjekata sa kojima je obavljen intervju, kanali distribucije mnogo jednostavniji sa mnogo manjim brojem karika u lancu. Ovi kanali distribucije uglavnom su zasnovani na direktnoj prodaji preduzećima u različitim oblastima i krajnjim potrošačima na domaćem tržištu, odnosno izvozu na osnovu

ugovorene proizvodnje. Nakon distribucije, proizvodi (bilo poluproizvodi ili finalni proizvodi) dolaze do svojih kupaca. Kupci se najčešće nalaze na Evropskom tržištu (u prosjeku oko 80%).

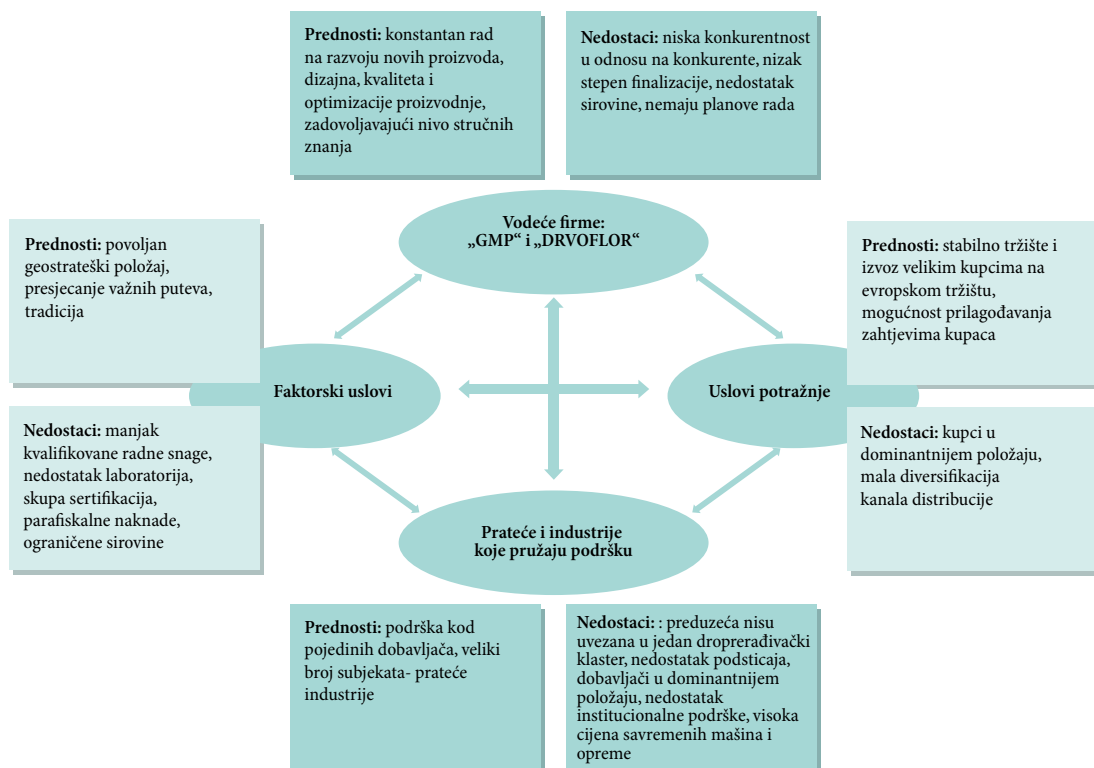
Organizacija privrednih subjekata i njihovih aktivnosti je takva da veći dio preduzeća pokriva više od jedne karike u lancu vrijednosti, tj. neka od preduzeća imaju pilane, kapacitete za sušenje, prerađivačke kapacitete, proizvodnju poluproizvoda i gotovih proizvoda, veleprodaju i/ili maloprodaju. Mali broj preduzeća iz drvoprerađivačkog sektora na opštini Laktaši bazira svoje poslovanje na samo jednoj aktivnosti koja pripada samo jednoj karici u lancu vrijednosti. Sveobuhvatnost lanca vrijednosti se ogleda i u činjenici, što on pokriva poslovanje svih subjekata u oblasti drvoprerađivanja i na najširi mogući način povezuje karike u lancu vrijednosti, koje se mogu pojaviti u poslovanju ovih subjekata.

Osnovni identifikovani problem sektora predstavlja obezbjeđenje dovoljne količine sirovine, koja ne podmiruje instalirane kapacitete, mada pojedina anketirana preduzeća, posebno sa većim stepenom finalizacije proizvodnje, imaju stabilne izvore snabdijevanja. Ključni problemi koji se izdvajaju prilikom nabavke sirovine za proizvođače (intervjuisana preduzeća) obuhvataju dva aspekta. Prvi se odnosi na organizacionu šemu dobavljača sirovina (Šume Srpske), po kojoj opština Laktaši pripada Šumskom gazdinstvu Banjaluka. Drugi aspekt je usko vezan za prvi i odnosi se na Zakon o šumama, koji u svom članu 84. definiše da se pravo prioriteta prilikom snabdijevanja sirovinom imaju preduzeća na teritoriji opštine na kojoj se nalaze drveni sortimenti. Kako opština Laktaši ne posjeduje značajne prirodne resurse u vidu drvnih sortimenata, to predstavlja veliki problem za prerađivače drvenih sortimenata sa ove opštine.

Ostali ograničavajući faktori za povećanje konkurentnosti i razvoja sektora su nizak stepen finalizacije proizvoda, niska profitabilnost sektora i nedostatak kvalitetne radne snage. Stepenn finalizacije proizvoda je nizak, jer se uglavnom vrši proizvodnja i prodaja poluproizvoda od drveta ("DRVOFLOOR" d.o.o. Laktaši, "SG GRADNJA" d.o.o. Laktaši, "ĐURIĆ COM" d.o.o. Laktaši), dok tek manji broj proizvođača teži ka visokom stepenu finalizacije proizvoda. To je i osnovni razlog zašto je niska profitabilnost ovog sektora. Nedostatak radne snage, sada već hronični problem, je takođe prisutan i u ovom sektoru opštine Laktaši. Proizvođači se često okreću ženama (domaćicama) kao pouzdanim radnicama kako bi djelimično ublažili nedostatak radne snage. Poseban problem predstavlja nedostatak visokokvalifikovane radne snage u oblasti drvoprerađivanja i održavanja opreme i mašina.

4. Konkurentnost industrije (Porterov Dijamant)

Ključni korišćeni instrument u analizi konkurentnosti drvoprerađivačkog sektora je „dijamant konkurentnosti“ Majkla Portera, koji izdvaja četiri ključna faktora koji utiču na konkurentnost firmi. Dijamant konkurentnosti oblikuje sredinu u kojoj lokalna preduzeća djeluju, promovišu se ili sprečavaju stvaranje konkurentne prednosti, kako je ilustrovano na slici 10. Prikazane četiri različite dimenzije vrše pritisak jedna na drugu sa različitim kontekstima.



Slika 10. Porterov dijamant konkurentnosti za drvoprerađivački sektor opštine Laktaši

4.1. Faktorski uslovi

Osnovni faktori

Opština Laktaši se nalazi u sjeverozapadnom dijelu Republike Srpske, odnosno Bosne i Hercegovine, na prostoru između opština Banja Luka, Gradiška, Srbac, Prnjavor i Čelinac. Administrativno je podijeljena u 11 mjesnih zajednica sa 37 naseljenih mjesta, u kojima na ukupnoj površini od 38.838 hektara, živi oko 34.210 stanovnika. S obzirom da se opština nalazi na važnim putevima (još od doba Rimljana), može se reći da se privredni subjekti koji posluju na njenom području nalaze u povoljnom geostrateškom položaju. To se prvenstveno ogleda u činjenici presjecanja važnih puteva: autoput Banja Luka-Gradiška-Okučani (izlazak na autoput Beograd-Zagreb), zatim autoput Banja Luka-Doboj. Pored autoputa kroz Laktaše prolaze i značajni magistralni putevi, kao što su Gradiška-Banja Luka, Klačnice-Prnjavor, Laktaši-Srbac, te brojni regionalni i lokalni putevi. Pored toga, Međunarodni aerodrom Banja Luka udaljen je svega tri kilometra od opštinskog središta. Dobra saobraćajna infrastruktura obezbjeđuje različite vidove transporta, ali je i dalje drumski transport najzastupljeniji.

Pored geostrateškog položaja i stvorenog imidža preduzetničkog središta, Opština Laktaši nastoji da kroz izdvajanja značajnih sredstava iz budžeta za kapitalne investicije (preko 150 miliona KM od 2004. godine) konstantno poboljšava uslove za život stanovništva i razvoj privrede. Pored ulaganja u klasičnu infrastrukturu, naročito su značajna ulaganja u preduzetničku infrastrukturu (industrijska zona Aleksandrovac), kao i povoljnosti koje dobijaju investitori (efikasnost administracije prilikom izdavanja dozvola i drugih dokumenata, niže administrativne takse, finansijske povoljnosti u vidu smanjenja opštinskih naknada za izgradnju proizvodnih i poljoprivrednih objekata i mogućnost plaćanja obaveza u ratama i dr.). Dakle, evidentno je da podrška i dobra saradnja lokalne vlasti i firmi postoji, u skladu sa mogućnostima. Međutim, generalni zaključak firmi, što se tiče podrške od viših nivoa vlasti i institucija, jeste da nemaju značajnu finansijsku pomoć i da iste ne rade svoj posao. Nekoliko privrednih subjekata podržano je kroz međunarodne projekte. U domenu obuke kadrova ne oslanjaju se na institucije već sami nalaze način da organizuju interne obuke.

Privredni subjekti iz analiziranog drvoprerađivačkog sektora nalaze se isključivo u vlasništvu domaćeg kapitala. Uglavnom su to porodične firme, koje na tržištu imaju tradiciju i posluju dugi niz godina. Svjesni da trebaju konstanto ići u korak sa svojim konkurentima ili biti korak ispred, privredni subjekti nastoje da planiraju te realizuju kapitalna i druga ulaganja. Jedan dio anketiranih privrednih subjekata dovoljno je stasao u velike subjekte koji su u stanju da investiraju u proširenje i modernizaciju proizvodnih kapaciteta, kako iz vlastitog kapitala, tako i spremnošću zaduženja kod kreditnih finansijskih institucija. Drugi dio privrednih subjekata navode da u budućnosti svakako treba raditi na povećanju investicija, međutim, oni se često nalaze u finansijskim teškoćama u uslovima nestabilnih kretanja na tržištu, te se neradno odlučuju na kredite. Kako bi se ove poteškoće riješile, potrebno je uskladiti strukturu izvora finansiranja, te kvalitetnije upravljati novčanim tokovima, što predstavlja osnovni alat privrednim subjektima za korišćenje dostupnih resursa na najefikasniji način.

Kada je riječ o demografskom potencijalu, isti je predstavljao razvojnu snagu opštine, ako posmatramo rezultate popisa stanovništva iz 2013. godine. U poslednjih nekoliko godina trend demografskog iseljavanja radno sposobnog stanovništva, značajno je uticao kako na odlazak intelektualnog kapitala sa područja opštine, tako i na smanjenje kvalifikovane radne snage. Pored toga, na području opštine Laktaši ne postoji srednja škola tako da učenici putuju u susjedne opštine. Takođe, ni jedna ustanova za obrazovanje odraslih nije akreditovana za provođenje formalnih programa obrazovanja odraslih. Ovo u budućnosti može predstavljati veliki problem kada je riječ o razvoju preduzeća, u svim sektorima, pa i u drvoprerađivačkom sektoru. Analiza je pokazala da u preduzećima trenutno radi najveći broj radnika starosne dobi preko 40 godina i da nema kontinuiteta i sistematičnog pristupa u obezbjeđenju novog kadra. Ono što obrazovni sistem proizvodi nije dovoljno i od velikog značaja bi bilo uspostavljanje saradnje sa obrazovnim institucijama. Cilj ove saradnje bio bi da srednje škole i institucije za prekvalifikaciju i dokvalifikaciju obezbjeđuju više kvalifikovanih radnika, a sve u cilju prilagođavanja obrazovnog sistema potrebama tržišta rada.

Napredni faktori

Što se tiče naprednih faktora koji su identifikovani u vezi sa normalnim funkcionisanjem lanca vrijednosti, troškovi električne energije i vode su relativno

povoljni i prihvatljivi za preduzeća. Za industriju, prosječna cijena električne energije, bez poreza na dodanu vrijednost, iz grupe kupaca IC, u prvom polugodištu 2017. godine iznosila je 5.94 € cent/kWh, što je za 2.2% manje nego u drugom polugodištu 2016. godine. U slučaju čestih prekida u snabdijevanju, električna energija može postati skupa, jer utiče na veći obračun cijene utrošene energije. Pored toga, prekid u snabdijevanju električne energije, može dovesti do ozbiljnih poremećaja u proizvodnji, izazivajući značajne otkaze i oštećenja na novoj opremi.

Telekomunikaciona ekspanzija u zadnjih nekoliko godina dovela je do stvaranja uslova za primjenu novih tehnologija, razvoja konkurentnog sektora elektronskih komunikacija i kvalitetnijih usluga. Tako da je pokrivenost optičkim vezama u stalnom porastu prateći najnovije svjetske trendove.

Postojeći nedostatak koji je generisan tokom intervjua jeste što preduzeća iz oblasti drvoprerađivačkog nemaju ni jednu akreditovanu laboratoriju za kontrolu kvaliteta namještaja i drveta. Uspostavljanjem laboratorije po normativima Evropske unije, podigao bi se nivo konkurentnosti privrednih subjekata, kako na domaćem tako i na stranom tržištu, kroz poboljšanje kvaliteta proizvoda.

Opšti faktori

Kao što je već ranije rečeno, transport je najvećim dijelom baziran na drumskom transportu. Blizina putne komunikacije autoput Banja Luka-Gradiška-Okučani (izlazak na autoput Beograd-Zagreb), zatim autoput Banja Luka-Doboj, omogućila je povoljniji položaj firmi u pogledu komunikacijske povezanosti. Međutim, licence (certifikati) koje su potrebne za prevoznike su skupe, što prouzrokuje nedostatak dobre ponude za usluge prevoza i visoke cijene.

Investicioni ciklus kod anketiranih firmi jednim djelom realizovan je iz vlastitog profita a drugim dijelom iz kredita kod kreditnih finansijskih institucija. Raspon kamatnih stopa za investiranje kreće se u rasponu od 3,2 do 6%. Evidentno je da nema razvoja bez kreditiranja, posebno imajući u vidu da je nabavka opreme za drvoprerađivački sektor skupa.

Postoje različite parafiskalne naknade, koje predstavljaju poteškoće preduzećima u poslovanju. Anketirana preduzeća ističu da zakonski propisi ne idu u korist proizvođača, što dodatno otežava uslove poslovanja drvoprerađivačkog

sektora i vide potrebu za mnogim poboljšanjima u prostoru zakonskih rješenja. Većina preduzeća ima problema u snabdijevanju domaćom sirovinom, upravo iz razloga što se sirovina iz šumskih gazdinstava ne prodaje prema validno utvrđenim kriterijima, što stvara prostor za različite ilegalne aktivnosti.

Specifični faktori

Opština Laktaši ima dugu tradiciju u proizvodnji kvalitetnih proizvoda od drveta i namještaja, koja zadovoljava kako domaću, tako i inostranu potražnju. Sektor drvoprerađivačke je u velikoj mjeri orijentisan na izvoz. Na osnovu anketiranja može se zaključiti da najviše potencijala za stvaranje dodatne vrijednosti ima u podsektoru proizvodnje namještaja. To pokazuju i kvantitativni i kvalitativni pokazatelji.

Sadašnja radna snaga u sektoru je relativno dobro kvalifikovana i obučena, ali postoji problem jer je starosna struktura radnika nepovoljna. Najveći problem trenutno predstavlja nedostatak novih kvalifikovanih radnika svih profila koji bi mogli kvalitetno zamijeniti starije i iskusne majstore, tehnologe i inženjere. Preduzeća najveći dio svojih proizvoda izvoze i najčešće se radi o dugodišnjoj saradnji. Međutim, ukoliko se želi nastaviti rast proizvodnje i zaposlenosti, potrebno je raditi na pronalaženju novih kupaca. Najveća prepreka ogleda se u ograničenim kapacitetima u pogledu sirovine i radne snage.

4.2. Struktura i strategija vodećih firmi

Vodeće firme u drvoprerađivačkom sektoru su: „GMP KOMPANI“ d.o.o. Banja Luka, Poslovna jedinica Laktaši i „DRVOFLOR“ d.o.o. Laktaši.

„GMP KOMPANI“ d.o.o. Banja Luka, Poslovna jedinica Laktaši posluje od 1990. godine kao SZR, a od 1996. godine kao d.o.o. Pretežna djelatnost je 31.09. Proizvodnja ostalog namještaja, a glavni proizvod tapacirani namještaj u različitim varijantama. U preduzeću je ukupno zaposleno 230 radnika, a izvoz zauzima 80% prodaje. Uglavnom proizvode za poznatog kupca na osnovu uslova definisanim ugovorom, osim dijela prodaje na domaćem tržištu (20%), koji realizuju kroz vlastitu maloprodaju.

Njihova prednost u odnosu na konkurente ogleda se u konstantnom radu na razvoju novih proizvoda, dizajna, kvaliteta, kao i u stabilnom odnosu sa dobavljačima. Preduzeće već deset godina ima isti projektantski tim koji je spreman da odgovori na sve zahtjeve kupaca. Konstantno rade na usavršavanju postojećih i razvoju novih proizvoda, optimizaciji proizvodnje kao i na tehničkoj opremljenosti. Sami kupci, preko svojih strogih zahtjeva, utiču na to da preduzeće jača i podiže vlastiti standard na viši nivo. Kao prednost konkurenata navode to što imaju stabilno tržište, obzirom da se radi o dugogodišnjoj saradnji. Njihovi glavni prioriteti u narednom periodu jesu proširenje maloprodaje, kao i investiranje u tehnološkom pogledu, rad na zadovoljstvu postojećih, kao i na privlačenju novih radnika.

„DRVOFLOR“ d.o.o Laktaši posluje od 2014. godine. Glavna djelatnost je prerada drveta. Preduzeće ima 134 zaposlenih, a izvoz zauzima 95% prodaje. Proizvode za poznatog kupca na osnovu uslova definisanih ugovorom. Njihove prednosti u odnosu na konkurente ogledaju se u tehnološkom razvoju, velikom tehnološkom kapacitetu, kao i dobrom kvalitetu. U budućem periodu planira se ulaganje u automatizaciju opreme radi smanjenja potrebe za zapošljavanjem radnika. Preduzeće ima planove za dalji razvoj, ali najveći problem predstavljaju nedovoljne količine sirovine. Smatraju da zakonski propisi ne idu u korist proizvođača. Jedan od najvećih problema predstavlja Zakon o šumama, po kojem je korisnik šuma i šumskog zemljišta dužan da pod istim tržišnim uslovima obezbjedi neophodan minimum drvnih sortimenata prvo lokalnim preduzećima.

Iz istraživanja se vidi da preduzeća nemaju mnogo mogućnosti da unaprijede saradnju. Anketirana preduzeća navode da sa preduzećima iz istog sektora najčešće sarađuju kada je u pitanju isporuka proizvoda, odnosno kada je potrebno obezbijediti količinu proizvoda koju preduzeće u datom momentu nije u mogućnosti da obezbjedi sopstvenim kapacitetima.

4.3. Podrška i prateće industrije

Institucije koje pružaju podršku su prisutne kod pojedinih preduzeća, kao sto je npr. tekstil, zbog obostranog interesa na razvoju novih proizvoda. Većina preduzeća je zadovoljna svojom tehnologijom, dok nekoliko njih, pogotovo

onih koji se bave sekundarnom obradom drveta, smatraju da treba konstantno da rade na razvoju nove tehnologije proizvodnje. Mašine i ostala oprema se uvoze iz inostranstva po visokim cijenama, a dobavljači često obezbjeđuju tehničku podršku za korišćenje isporučenih mašina. Preduzeća trenutno imaju opremu sa kojom se može postići željeni kvalitet u proizvodnji. Međutim, za dalji razvoj će biti neophodno osavremenjivanje tehnologije, pogotovo ako se imaju u vidu zahtjevi kupaca po pitanju konstantnog, visokog kvaliteta proizvoda. Rezervni dijelovi za održavanje starijih mašina najčešće se proizvode na domaćem tržištu. Nova oprema zahtijeva usluge održavanja iz inostranstva, što preduzećima predstavlja problem jer su usluge veoma skupe. Prevoz je većinom baziran na kamionima, mada se po potrebi koriste i drugi načini otpreme proizvoda.

Institucije za podršku i razvoj privrede nemaju dovoljno dobro prilagođene i razrađene programe i aktivnosti podrške domaćim proizvođačima, posebno izvoznici, tako da je realizacija investicionih programa veoma otežana. Neka od anketiranih preduzeća su koristila određene donatorske programe. Što se tiče savjetodavnih i usluga za obuku radnika, anketirana preduzeća najčešće organizuju interne obuke korišćenjem sopstvenih kapaciteta.

4.4. Uslovi potražnje

Privredni subjekti imaju dugu tradiciju u proizvodnji kvalitetnih proizvoda od drveta i namještaja koji zadovoljava kako domaću, tako i inostranu potražnju. Relativno jeftina i vješta radna snaga osigurava konkurentsku prednost za industriju namještaja. Ipak, ovo područje još uvijek nije u mogućnosti da u potpunosti ostvari ovu prednost, uglavnom zbog nedostatka vještina u kreiranju finalnih proizvoda, prvenstveno u modernom dizajnu orijentisanom na Evropsko tržište. Najveći dio svojih proizvoda privredni subjekti izvoze velikim kupcima iz Njemačke, Švajcarske, Italije, Slovenije, Hrvatske, Holandije, Austrije, Španije, Francuske, Srbije, Crne Gore. Međutim, određen dio proizvoda plasira se i na domaće tržište. Na bazi dugogodišnje saradnje sa kupcima, uspostavljen je visok nivo korektnosti i povjerenja.

Kupci su uvijek u dominantnijem položaju i oni postavljaju uslove kada se radi o kvalitetu, rokovima isporuke, cijeni i određenim standardima. Preduzeća imaju vlastite sposobnosti kojim uspješno mogu odgovoriti na zahtjeve kupaca. Sigurni su u kvalitet svojih proizvoda koji opravdava cijenu.

Ključni problem naših proizvođača u pristupu i nastupu na Evropskom tržištu jeste što često čekaju da strani kupac pronađe njih, umjesto da aktivno traže kupce. Pristup Evropskom tržištu se uglavnom odvija preko veletrgovaca koji kontaktiraju sa našim proizvođačima, traže tipove proizvoda koji im trebaju, dogovaraju se o cijeni, daju naloge i onda preduzeća započinju proizvodnju prema tim nalogima. Takođe, postoje i preduzeća koja imaju direktan kontakt sa stranim maloprodajnim preduzećima. Međutim, ti odnosi su češće rezultat slučajnih kontakata i poznanstva (obično preko naših ljudi u dijaspori), nego što je to rezultat sistemskog pristupa tržištu.

Isporuka proizvoda uglavnom je definisana ugovorom, ali kako se radi o dugogodišnjoj saradnji, postoji obostrana fleksibilnost. Preduzeća konstantno rade na razvoju novih proizvoda, optimizaciji proizvodnje, kao i na tehničkoj opremljenosti. Međutim, najveći problem i glavni kamen spoticanja u poslovanju predstavlja nedostatak sirovine, na koji sami proizvođači ne mogu uticati.

5. Nivo firme - konkurentski pritisak u lancu vrijednosti

U zavisnosti od nivoa finalizacije proizvoda, preduzeća u oblasti drvoprerađivačkog sektora susreću se sa različitim nivoima konkurencije. Preduzeća koja se bave finalnom obradom drveta, odnosno proizvodnjom namještaja, imaju potrebu da se takmiče sa konkurentima iz Bosne i Hercegovine ali i inostranstva, pri čemu najveću konkurenciju imaju od preduzeća koja dolaze iz Poljske. Prednost domaćih konkurenata može se posmatrati kroz činjenicu da pojedina preduzeća imaju dosta stabilno tržište, dok se preduzeća sa područja opštine Laktaši moraju boriti za svoje mjesto na tržištu. Takođe, pojedina preduzeća imaju prednost i u količinama sirovine koju uspijevaju nabaviti za svoje potrebe. Svoje prednosti vide u konstantnom radu na razvoju novih proizvoda, dizajna, kvaliteta, kao i u stabilnom odnosu sa dobavljačima.

Kada su u pitanju preduzeća koja proizvode poluproizvode, situacija je potpuno drugačija. Iako postoji veliki broj preduzeća koja se bave istim ili sličnim poslovima, oni jedni drugima ne predstavljaju konkurenciju, odnosno ne ograničavaju jedni druge zbog velike tražnje na domaćem i inostranom tržištu (preduzeća koja rade kvalitetno svoj posao mogu da plasiraju cjelokupan asortiman na tržište).

Preduzeća sarađuju i sa svojim konkurentima, međutim nivo saradnje je izuzetno nizak. Iako anketirana preduzeća smatraju da mogu imati koristi od intenziviranja saradnje sa drugim preduzećima, kao najveći problem navode nedostatak povjerenja. Saradnja se ogleda uglavnom u preusmjeravanju poslova kada preduzeće ne može samo obezbijediti potrebne količine proizvoda za poznatog kupca.

U zavisnosti od oblika preduzeća i pozicije u lancu vrijednosti, preduzeća iz oblasti drvoprerađivačkog sektora imaju različite dobavljače. Sve pilane dio sirovina nabavljaju od Javnog preduzeća šumarstva "Šume Srpske" a.d. Sokolac u onim količinama koje su im dodijeljene Pravilnikom o raspodjeli, od fizičkih lica sa privatnih posjeda, kao i uvozom sirovine iz inostranstva (uglavnom se uvozi daska iz Hrvatske). Preduzeća koja imaju viši nivo obrade drveta, svoje dobavljače imaju u nekoliko zemalja, od kojih su za tekstil najznačajniji dobavljači iz Njemačke, Turske, Kine i dobavljači na domaćem tržištu, za spužvu dobavljači na domaćem tržištu i dobavljači iz Mađarske, dok je za nabavku iverice uspostavljena saradnja sa dobavljačima iz Italije i Srbije. Takođe, i ovim preduzećima Javno preduzeće šumarstva "Šume Srpske" a.d. Sokolac isporučuje dio sirovine. Anketirana preduzeća smatraju da kod pregovaračkog položaja prema dobavljačima nije dobro pretjerano zavisiti od jednog ili par dobavljača, međutim, gotovo sva preduzeća se nalaze u podređenom položaju u odnosu na dobavljače. Rijetka su preduzeća koja dobijaju savjete od svojih dobavljača, te pri tome ne ostvaruju nikakvu konkurentsku prednost u odnosu na druga preduzeća. Dobavljači su ti koji raspolazu sirovinom koje nedostaje na tržištu, te su svjesni svog dominantnog položaja na tržištu.

Dva anketirana preduzeća koja se bave finalnom obradom drveta imaju svoj proizvodni program, od kojih jedno ima maloprodajni prostor u kojem se ostvaruje 20% ukupne prodaje. Anketirana preduzeća svoje proizvode prodaju direktno kupcima. Izvoz čini oko 90% plasmana proizvodnje, a najznačajniji kupci nalaze se u Sloveniji, Hrvatskoj, Srbiji, Crnoj Gori, Švajcarskoj, Njemačkoj, Češkoj, Francuskoj, Kini, Italiji, Španiji, Holandiji i Austriji. Saradnja sa kupcima iz Evropske Unije prvenstveno, podstiče promjene, uštede, poboljšanje kvaliteta proizvoda, bolje korišćenje materijala, završetak proizvodnje, povećanje prihoda, promjenu tehnologije, ulazak na nova tržišta i drugo.

Samo jedno anketirano preduzeće ima razvijenu marketinšku funkciju s obzirom da u okviru preduzeća funkcioniše i maloprodajni salon namještaja, a preduzeće je aktivno i na međunarodnim sajmovima namještaja. Ostala

anketirana preduzeća nemaju razvijen marketing niti imaju potrebu za tim, kako oni smatraju.

Što se tiče planova za razvoj, preduzeća navode da uglavnom nemaju ideje, a samim tim ni pisane planove. Kao razlog navodi se teškoća planiranja u turbulentnim vremenima, a najveća prepreka u provođenju potencijalnih ideja je nedostatak sirovine.

Preduzeća u sektoru navela su da nemaju problema sa naplatom potraživanja, jer su njihovi kupci uglavnom inostrani kupci koji poštuju dobavljače i znaju da od dobavljača zavisi i njihovo poslovanje. Preduzeća u sektoru su stabilna preduzeća koja uredno izmiruju svoje obaveze i nemaju problema sa obrtnim kapitalom.

Preduzeća u sektoru ne vide prijetnje od novih konkurenata iz razloga što se smanjuje broj novo-registrovanih preduzeća u drvoprerađivačkom sektoru. Razlog za to je činjenica da bavljenje ovom djelatnošću sa jedne strane zahtjeva veliku investiciju, a sa druge strane sirovine su ograničene.

Preduzeća u sektoru smatraju da ne postoji značajnija opasnost od razvoja konkretnih supstituta na tržištu, jedino su izmjenjeni zahtjevi kupaca kada su standardi u pitanju. Kao potencijalnu opasnost, preduzeća koja se bave obradom bukve navela su da je na tržištu posljednjih 7-8 godina interesantan hrast. Međutim, anketirana preduzeća posluju već duži niz godina i razvili su mehanizme, ali i timove koji se brzo i lako prilagođavaju trendovima, ako se oni uklapaju u vizije preduzeća.

6. Mezo nivo- institucije koje pružaju podršku

Institucije za podršku i razvoj privrede nemaju dovoljno dobro prilagođene i razrađene programe i aktivnosti podrške domaćim proizvođačima, posebno izvoznici. Zakonski i institucionalni okvir, u kojem posluje cjelokupna privreda, pa samim tim i drvoprerađivački sektor, mnogo je komplikovan, tako da postoje zamršene i dugačke procedure koje iziskuju mnogo troškova, formalnih i neformalnih.

Saradnja između privrednih subjekata je na niskom nivou. Pojedini privredni subjekti su članovi Privredne komora RS gdje postižu rezultate o uspostavljanju

veza između sektora šumarstva i prerade drveta i dobijaju potencijalne informacije o novim tržištima. Jedan dio preduzeća smatra da članstvo u privrednim komorama nije korisno i da ona treba da ponude više, posebno u poređenju sa privrednim komorama u razvijenim zemljama i njihovim uslugama za privredu.

Preduzeća iz drvoprerađivačkog sektora na području opštine Laktaši nisu uvezani ni u jedan drvoprerađivački klaster, što anketirana preduzeća smatraju nepovoljnim po njihov položaj. Razlog za to je nizak nivo povjerenja između različitih proizvođača, što upravo i utiče na njihovu saradnju i na funkcionisanje zajedničkih inicijativa kao što su klasteri.

Korisnim smatraju podsticaje za izvezenu robu, koje su dobijali do prije četiri godine, međutim u posljednje vrijeme ovakav oblik podsticaja ne postoji. Anketirana preduzeća smatraju da Opština Laktaši pruža podršku u skladu sa svojim mogućnostima, međutim to je nedovoljno da bi se smatralo podrškom sektoru, te se preduzeća uopšte ne oslanjaju na podršku institucija.

Ostale institucije podrške u okviru izvršenih intervju sa preduzećima se i ne spominju.

7. Makro i meta nivo - okvirni uslovi

Privredni subjekti iz oblasti drvoprerade su u dosta nepovoljnijem položaju po pitanju okruženja u kom posluju, u odnosu na Evropsku konkurenciju. Postojeća poreska regulativa ukazuje da je realna privreda opterećena mnogim obavezama koje utiču na troškove, pa time i krajnju cijenu proizvoda, a na kraju i na konkurentnost. Ovaj problem mogu da riješe državne institucije kroz bolju politiku poboljšanja poslovnog ambijenta, tj. stvaranje boljih uslova za poslovanje preduzeća.

Preduzeća u sektoru smatraju da zakonski propisi ne idu u korist proizvođača. Jedan od najvećih problema predstavlja Zakon o šumama, po kojem je korisnik šuma i šumskog zemljišta dužan da pod istim tržišnim uslovima obezbjedi neophodan minimum drvnih sortimenata prvo lokalnim preduzećima. Takođe smatraju da Pravilnik o raspodjeli sirovine negativno utiče na poslovanje preduzeća. Osim toga, Ministarstvo poljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede Republike Srpske je povećalo takse za različite klase proizvoda,

što dodatno opterećuje poslovanje. Anketirana preduzeća smatraju povoljnim neoporezivanje dobiti kod izvoznika (ako je izvoz veći od 30%), kao i olakšice za bruto plate kod industrije tekstila.

Jedan od velikih ograničavajućih faktora za dalji razvoj drvoprerađivačkog sektora jeste i mentalitet otpora ljudi prema zajedničkoj saradnji. Proizvođači često kupuju sirovinu svako za sebe, iako bi zajedničkom kupovinom mogli ostvariti veću pregovaračku moć prema državnom šumarskom sektoru. Takođe, ovo se odnosi i na pristup tržištu za svoje proizvode, gdje u najvećem broju slučajeva naše firme nastupaju pojedinačno.

8. Sažetak glavnih nalaza

Sektor drvoprerade zauzima značajno mjesto u ukupnim privrednim kretanjima na području opštine Laktaši, kako sa stanovišta broja subjekata, i broja zaposlenih, tako i sa stanovišta izvozne orijentisanosti.

U 2016. godini drvoprerađivački sektor poslovao je sa preko 25 firmi i 308 zaposlenih radnika (u analizi nisu uključeni samostalni preduzetnici i preduzeća iz oblasti drvoprerade koja posluju u vidu poslovnih jedinica na području opštine Laktaši). U strukturi prihoda, drvoprerada ostvaruje 2,45% (28,31 milion) ukupnog prihoda privrede opštine. Sa izvozom od 14.43 miliona (8,15% ukupnog izvoza), koji čini preko 50% ukupnog prihoda sektora, sektor drvoprerade predstavlja izвозno orjentisan sektor. Sektor drvoprerade ostvaruje svega 1,37% ukupne dobiti (0,82 miliona), što je posljedica činjenice da se u ovom sektoru pretežno proizvode i prodaju proizvodi sa niskim stepenom obrade i finalizacije. Isto tako, sektor drvoprerade ima nisku profitabilnost, sa stopom dobiti od 2,90%, što je ispod stope dobiti privrede. Posmatrajući odnos zaposlenosti i profitabilnosti, drvoprerada spada u grupu sektora koji imaju značajnu zaposlenost, a nisku profitabilnost, što predstavlja ograničavajući faktor za razvoj i otvaranje novih radnih mjesta.

Pregled stanja i glavnih identifikovanih problema, u odnosu na glavne potencijalne fokuse intervencija za drvoprerađivački sektor opštine Laktaši, dat je u tabeli 1.

FOKUS	STANJE I PROBLEMI
Nedostatak sirovine	- postojeća količina sirovine ne podmiruje instalirane kapacitete - Šume Srpske i šumska gazdinstva su jedini dobavljači sirovine na našim prostorima koji drže monopol i znatno utiču na količinu, kvalitet i kontinuiranu isporuku - loše upravljanje i planiranje sa šumskim gazdinstvima
Nizak stepen finalizacije	- u drvoprerađivačkom sektoru se pretežno proizvode i prodaju proizvodi sa niskim stepenom obrade i finalizacije, što utiče na manju vrijednost proizvoda - veliko učešće proizvoda šumarstva i to pretežno ogrjevnog drveta, kao i izvoz sirovina i poluproizvoda od drveta
Nedostatak radne snage	- potreba za kvalifikovanom i obučenom radnom snagom u drvoprerađivačkom sektoru je sve veća - najveći problem predstavlja nedostatak novih kvalifikovanih radnika, koji bi mogli odgovoriti na potrebe povećanja proizvodnje - ono što obrazovni sistem „proizvodi“ nedovoljno je, prije svega u kontekstu stručnih i majstorskih zanimanja - nije uspostavljen adekvatan mehanizam saradnje preduzeća sa fakultetima i školama
Slaba podrška institucija	- institucije za podršku i razvoj privrede nemaju dovoljno dobro prilagođene i razrađene programe i aktivnosti podrške domaćim proizvođačima, posebno izvozniciima - zakonski i institucionalni okvir je komplikovan, tako da postoje zamršene i dugačke procedure koje iziskuju mnogo troškova, formalnih i neformalnih - loša poslovna klima i loši uslovi za poslovanje preduzeća
Nedostatak laboratorija i razvojnih centara	- preduzeća iz oblasti drvoprerađivačkog sektora nemaju ni jednu akreditovanu laboratoriju za kontrolu kvaliteta namještaja i drveta - privredni subjekti koji izvoze svoje proizvode u Evropsku Uniju, moraju izdvojiti veći iznos novca (oko 20.000 KM po proizvodu) za proces ispitivanja u cilju postavljanja CE oznake na proizvod, izvan granica naše zemlje - preduzeća su oslonjena na vlastite kapacitete prilikom kreiranja sopstvenih proizvoda, što često predstavlja osnovni problem za povećanje stepena finalizacije proizvoda u drvoprerađivačkom sektoru

Tabela 1. Pregled stanja i glavnih identifikovanih problema, u odnosu na glavne potencijalne fokuse intervencija za drvoprerađivački sektor opštine Laktaši

9. Glavne preporuke i naredne akcije

Na osnovu nalaza provedene analize konkurentnosti drvoprerađivačkog sektora opštine Laktaši i mišljenja predstavnika intervjuisanih preduzeća, usaglašen je prijedlog najvažnijih oblasti za potencijalne intervencije. Pregled potencijalnih intervencija, dat je u tabeli 2.

FOKUS	POTENCIJALNE INTERVENCIJE
Nedostatak sirovine	Aktivnosti na rješavanju problema raspodjele sirovina od strane JPŠ „Šume RS“ kroz uključivanje nadležnog Ministarstva, jedinica lokalnih samouprava, Privredne komore, Saveza opština i gradova i privrednih subjekata iz sektora.
Nizak stepen finalizacije	Iniciranje donošenja politika kojima bi primarni cilj bio da proizvođači finalnih proizvoda imaju prioritet u dobijanju sirovine, kao i povoljnije uslove, stimulaciju ili subvencije da sirovinu koriste za proizvodnju finalnih proizvoda. Uputiti inicijativu nadležnim institucijama o uspostavljanju posebnog odjela tj. trgovinskog savjetnika u najznačajnijim zemljama EU, a sve u cilju kontinuiranog razvoja predstavničke mreže u inostranstvu, kako bi se proširila proizvodnja, a i izvoz proizvoda.
Nedostatak radne snage	Uputiti inicijativu nadležnom Ministarstvu o neophodnosti izrade sveobuhvatne Strategije za reformu nastavnih planova i programa u srednjem i visokom obrazovanju u skladu sa potrebama tržišta rada i dobrom praksom iz zemalja članica EU, sa akcentom na uvođenje više časova praktične obuke za određena zanimanja.
Slaba podrška institucija	Uputiti inicijativu nadležnim institucijama da uzmu aktivno učešće u organizovanju promotivnih i edukativnih radionica na kojima bi se preduzeća predstavila i edukovala o propisima, standardima EU tržišta. Aktivnosti kao što su izrada kratkih profila preduzeća na stranim jezicima, podrška postavljanju profila preduzeća na odgovarajućim B2B bazama podataka na internetu, podrška ugovaranju i organizaciji B2B sastanaka na relevantnim sajmovima (kao posjetioci), zajedničko izlaganje/štanđ na relevantnim sajmovima uz izradu odgovarajućih promotivnih materijala sa kontaktima reprezentativnih firmi sa područja opštine Laktaši.
Nedostatak laboratorija	Uputiti inicijativu nadležnim organima o uspostavljanju akreditovane ispitne laboratorije za kontrolu kvaliteta namještaja i drveta.

Tabela 2. Pregled potencijalnih intervencija u okviru analize konkurentnosti drvoprerađivačkog sektora opštine Laktaši

U narednom periodu planirana je intenzivnija komunikacija i sastanci sa predstavnicima institucija iz javnog sektora i zainteresovanim firmama, a sve kako bi se utvrdile djelotvorne i izvodive intervencije, koje mogu da doprinesu poboljšanju sektorske konkurencije, a onda i razvili zajednički akcioni planovi.

www.edabl.org

