

## *Razvoj izvoznih potencijala i konkurentnosti metalnog sektora*

### SAŽETAK

Metalni sektor BiH u periodu 1995-2000. karakterizirao je vrlo nizak stepen iskorištenosti kapaciteta, stara oprema, ograničena mogućnost dostizanja investicionog nivoa potrebnog za poboljšanje produktivnosti i nedostatak dostupnih sirovina. Međuentitetska podjela bh. ekonomije imala je za posljedicu potpunu razgradnju unutrašnjeg tržišta, čime je mogućnost uspješnog obnavljanja proizvodnje bila dodatno otežana. Problem evidentiranja predratnih zaposlenika u preduzećima kao „radnika na čekanju“ sastojao se u obavezi preduzeća da obračunavaju i uplaćuju doprinose za socijalno osiguranje (penziono, zdravstveno i osiguranje od nezaposlenosti) i „radnicima na čekanju“, dakle, osobama koje nisu učestvovala u proizvodnom procesu, budući da za njima u tom periodu nije postojala potreba zbog niske iskorištenosti kapaciteta.

Na osnovu raspoloživih statističkih podataka Zavoda za statistiku FBiH, Zavoda za zapošljavanje FBiH, Zavoda za statistiku RS i Službe za zapošljavanje RS, u oba entiteta sredinom 2000. godine bilo je registrovano 625.000 zaposlenih. Međutim, od navedenog broja 125.000 evidentiranih bili su oni sa statusom „radnika na čekanju“. Od ukupno evidentiranog broja radnika na čekanju 23.000 bili su evidentirani u metalnom sektoru. Drugim riječima, od navedenih 46.000 zaposlenih u metalnom sektoru u decembru 2000. godine skoro 50% bili su zaposlenici sa statusom „radnika na čekanju“.

Proces privatizacije je bio sljedeća veoma važna zakonska obaveza preduzeća u periodu 1998-2002. Preduzeća su bila obavezna sačiniti početne bilanse stanja i programe privatizacije kao osnovu za privatizaciju. Privatizacija je realizovana u prvoj fazi prodajom dijelova imovine koji nisu uslov obavljanja osnovne djelatnosti ili tehnoloških cjelina (mala privatizacija), a potom u velikoj privatizaciji po osnovu javne prodaje dionica i tenderskih ponuda. Istraživanja u ovoj studiji pokazala su da je privatizacija tenderskom prodajom uz pronalaženje strateškog partnera dala najbolje rezultate u metalnom sektoru u onim preduzećima koja su bila suočena sa gubicima tržišta, odnosno koja nisu imala uslova za obezbjevanje početnog kapitala za pokretanje proizvodnje vlastitim snagama. Izuzetak u ovom smislu predstavljala je kompanija Aluminij d.d. Mostar, koja je obnovila proizvodnju početkom 1998. godine uz inicijalni ulog kompanije TLM iz Šibenika, ali je pokretanje proizvodnje u ovoj kompaniji bilo prvenstveni rezultat korištenja velikog iskustva zaposlenika ove kompanije u proizvodnji aluminija stečenog u predratnom periodu u okviru preduzeća Energoinvest.

Međutim, u periodu nakon 2001. godine ostvaren je veliki napredak u nekim preduzećima ovog sektora. Kompanija TMD Ai Gradačac (u vlasništvu PS CIMOS iz Kopra, Slovenija), proizvođač auto-dijelova za industriju CIMOS, učtverostručila je izvoz i ukupnu proizvodnju. Pored navedene kompanije strani direktni investitori investirali su u sektor proizvodnje i prerade metala u Zenici, Banja Luci, Derventi, Travniku, Novom Travniku, Tešnju, Doboju, Tuzli, Sarajevu i Jajcu. Mittal Steel Company, vodeći svjetski proizvođač čelika, kupila je većinski udio u BH Steelu iz Zenice u drugoj polovini 2004. godine.

EBRD je nedavno odobrila kredit Mittal Steel Zenica u iznosu od 25 miliona eura, dajući na taj način vrlo jasan signal ostalim međunarodnim finansijskim institucijama i potencijalnim partnerima da su se poslovna klima i mogućnosti za ulaganja u BiH znatno promijenili u pozitivnom smislu. U posljednjih pet godina Aluminijski d.d. Mostar ne samo da je povećao izvoz za oko 120 miliona KM već je predstavljao neposrednu stratešku osnovu za isporuku ključnog repromaterijala za razvoj kompanija koje su zabilježile vrlo visoke stope rasta izvoza i ukupnog prihoda u periodu 2001-2005. Dakle, veliki nedostaci vezani za skoro potpunu razjedinjenost i nepovezanost domaćih proizvođača u metalnom sektoru, koji su uočeni i interpretirani u prethodnim studijama, dijelom su otklonjeni, odnosno postepeno je stvarana osnova za razvoj srednjih preduzeća, bazirana na povezivanju sa velikim proizvođačima.

Prethodno navedeni faktori stvorili su osnovu za veoma značajan rast proizvodnje i ukupnog prihoda i za rješavanje problema prethodno stvorenih dugovanja, kao i otpisivanja dijela zastarjele tehnologije (opreme) iz proizvodnog procesa. Sektor proizvodnje metala i metaloprerađivačke imao je ključni značaj za ekspanziju izvoza BiH. Naime, prema zvaničnim statističkim podacima, ukupan izvoz BiH krajem 1998. Iznosio je svega 1,2 milijarde KM. U sljedećih šest godina izvoz je porastao na 3,02 milijarde KM (2004), a u protekloj godini, prema preliminarnim podacima, ukupan izvoz iznosio je 3,8 milijardi KM. Jedan od vodećih izvoznih sektora bh. ekonomije u posljednje tri godine bio je upravo metalni sektor. Prema podacima Agencije za statistiku BiH, koja je od 2003. godine započela publikovanje izvještaja o industrijskoj proizvodnji u BiH, ukupna vrijednost proizvodnje u 49 najznačajnijih grana metalnog sektora porasla je sa 865 miliona na 1.072 miliona KM.

U nedostatku podataka Agencije za statistiku BiH o industrijskoj proizvodnji u 2005. godini, kao ilustraciju trendova u metalnom sektoru prezentiramo podatke iz intervjua koje smo obavili tokom istraživanja na ovom projektu i podataka koje je istraživački tim Ekonomskog instituta dobio od intervjuisanih kompanija. Od ukupno 34 intervjuisane kompanije finansijske podatke dostavile su nam 23 kompanije. Ukupan prihod ovih kompanija povećan je za 4,8 miliona KM u periodu 2001-2003, da bi u naredne dvije godine (2004. i 2005) porast ukupnog prihoda bio veći za 72,8 puta, odnosno za čak 346,5 miliona KM.

Ukupan izvoz metalnog sektora 2004. povećan je u odnosu na prethodnu godinu za 417 miliona KM, a prema preliminarnim rezultatima povećanje izvoza tokom 2005. u odnosu na prethodnu godinu iznosilo je preko 500 miliona KM. Kao posljedica ovakvih kretanja, pokrivenost uvoza izvozom u cjelokupnoj djelatnosti preranivačke industrije povećana je sa 28,2% 2003. na 31,9% 2004. godine. Najznačajniji doprinos rastu pokrivenosti uvoza izvozom imao je upravo metalni sektor. Pokrivenost uvoza izvozom metalnog sektora porasla sa 38,3% 2003. na 47,5% 2004, a prema preliminarnim podacima za 2005. Na 53%.

Matrica konkurentskih prednosti razvijenih po osnovu FDI pokazuje da je metalni sektor BiH privukao respektabilne globalne (VW, Mittal Steel, Citroen, Man-Humel, LNM, Ispaat) i regionalne kompanije (CIMOS, Prevent, TLM). To je dovelo do uključivanja metalnog sektora BiH u proces globalizacije i regionalizacije, u kome konkurentnost nije lokalno odrenena, nego je ovisna o poziciji kompanija u globalnoj, odnosno regionalnoj industriji. Ova okolnost upozorava da se konkurentnost metalnog sektora ne može graditi na potencijalima double diamond ako kompanije koje operiraju u njegovom okviru ne usvajaju menunarodnu orijentaciju, bilo da je to izvozna ili regionalna orijentacija.

Interesantna je pojava niza poduzetnika lokalnog značaja, ali sa regionalnim ambicijama, koji investiraju u metalni sektor u BiH, uglavnom u male i srednje kompanije putem privatizacije, ili u manjoj mjeri ulažu u nove kompanije. Tu su posebno prisutni slovenački poduzetnici, koji su stekli visoke sposobnosti u uskospecijaliziranim biznisima, kao što je livarstvo, i u BiH vide mogućnosti dalje ekspanzije na regionalnoj osnovi. Takvi investitori mogli bi biti značajna ciljna grupa za realizaciju strategija generiranja novih malih kompanija u BiH sa izvoznom orijentacijom. Promocija FDI pokazuje se neophodnom za postizanje regionalne

konkurentnosti metalnog sektora. Ona ne bi trebalo da diskriminira domaće investitore, koji imaju važno mjesto u pokretanju poduzetništva u metalnom sektoru i granenju njegove menunarodne konkurentnosti kroz razne forme povezivanja sa stranim partnerima, kao što su proizvodna kooperacija, prenos licenci, podugovaranje i slično.

Promocija FDI u metalnom sektoru potrebna je zbog toga što se tako osigurava: priliv tehnologija, knowhow i upravljačkih znanja u zemlju i koristi na najefikasniji način kroz internalizaciju poslovanja; uključivanje domaćih kompanija u globalne i regionalne poslovne i marketing mreže i tako njihova konkurentnost stavlja u kontekst regionalne i globalne konkurentnosti kojom upravljaju kompanije investitori; dodatni kapital za investiranje u podizanje produktivnosti i konkurentnosti kompanija; i spillover efekat u okviru double diamond, posebno u dijelu koji se odnosi na povezane i industrije za podršku i u okviru makroekonomskih efekata na zaposlenost, tehnološki progres i slično.

Dominantna tržišta domaćih kompanija su tržišta materijala i izoliranih proizvoda, a u manjoj mjeri su to tržišta komponenti i modula i drugih tehnološki integriranih proizvoda u kojima se stvara veća dodajna vrijednost. Ciljna tržišta metalnog sektora su visoko zahtjevna tržišta EU i to je pozitivan elemenat u nastojanju da se gradi konkurentnost u uvjetima dvostrukog dijamanta konkurentskih prednosti. Doprinos stranih direktnih investicija granenju konkurentnosti u okviru dvostrukog dijamanta bio je visok. Neke kompanije utemeljene na FDI već pokazuju visoku konkurentnost i generiraju nove projekte u BiH (Cimos, Prevent), dok druge prolaze težak period restrukturiranja u uvjetima visokih rizika globalnog tržišta, koji se ne bi mogli podnositi djelovanjem u lokalnoj bazi konkurentnosti (Mittal Steel, Ispaat, Birač i drugi).

Istraživanja konkurentnosti kompanija metalnog sektora pokazala su da ne postoji visoka korelacija konkurentnosti sa stupnjem izvozne orijentacije kompanija. To pokazuje da potencijal dvostrukog dijamanta nije moguće koristiti samo na polju uvjeta tražnje i da je za postizanje konkurentnosti potrebno razviti strategije i operacije koje će optimizirati korištenje izvora konkurentskih prednosti iz domaće i menunarodne baze biznisa.