



PROJEKT KAMEN
FINANCIRA EUROPSKA UNIJA
PROJECT STONE
FINANCED BY THE EUROPEAN UNION



Analiza stanja u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonskog-građevnog kamena na području Dalmacije i Hercegovine

February 2012

**Izrađivač: Illrylicum savjetovanje d.o.o.
Branimir Skoko**





PROJEKT KAMEN
FINANCIRA EUROPSKA UNIJA
PROJECT STONE
FINANCED BY THE EUROPEAN UNION



*This publication has been produced with the assistance of the European Union.
The contents of this publication are the sole responsibility of JU RERA SD, HERAG and
project partners on STONE project,
and can in no way be taken to reflect the views of the European Union.*

*Ova publikacija je nastala je uz financijsku pomoć Europske unije.
Sadržaj publikacije isključiva je odgovornost JU RERA S.D., HERAG-a i partnera na Projektu
Kamen, te ni na koji način ne odražava stajališta Europske Unije.*



O projektu:

Projekt „Kamen“ financira se sredstvima Europske unije putem IPA programa prekogranične suradnje Hrvatska – Bosna i Hercegovina. Vodeći projektni partneri su Agencija za razvoj Splitsko-dalmatinske županije RERA SD u Republici Hrvatskoj i Agencija za razvoj Zapadno – hercegovačke županije HERAG iz Bosne i Hercegovine.

Osim vodećih partnerskih institucija u provedbi projekta sudjeluju brojni projektni partneri: Hrvatska gospodarska komora - Županijska komora Split (RH), Kamenoklesarska škola iz Pučišća (RH), Privredna komora Hercegovačko-neretvanske u Mostaru (BIH), a u projektu kao suradnici sudjeluju HGK-ŽK Dubrovnik i Razvojna agencija Zadarske županije ZADRA.

Ukupna vrijednost projekta „Kamen“ je 560.478,03 eura ili cca 4.150.000,00 kn. EU financira 85% sredstava od ukupne vrijednosti projekta, a 15% su vlastita sredstva korisnika projekta.

Opći cilj projekta je doprinos razvoju gospodarstva u prekograničnom području Dalmacije i Hercegovine kroz razvoj i promociju poduzetništva u sektoru eksploatacije i obrade kamena.

Specifični ciljevi projekta

- Populariziranje obrade kamena te populariziranje tradicionalnog kamenoklesarstva kao profitabilne gospodarske djelatnosti.
- Jačanje gospodarske suradnje između poduzetnika u prekograničnom području s ciljem povećanja mogućnosti za rast i bolju konkurentnost na tržištu.
- Unapređenje kapaciteta i poboljšanje dostupnosti usluga obrazovnog sustava na ciljanom području.

Ciljane skupine

Mala i srednja poduzeća i obrti u sektoru obrade i eksploatacije kamena te njihovi zaposlenici, učenici srednjih škola, budući poduzetnici i nezaposlene osobe, županije, JLS, gospodarska udruženja i škole na području Dalmacije i Hercegovine.

Očekivani rezultati projekta

- Uspostavljena institucionalna suradnja sudionika na projektu
- Izrađena detaljna analiza u sektoru obrade kamena
- Uspostavljena prekogranična suradnja u stvaranju strukovnog obrazovnog programa
- Opremljena dva kamenoklesarska razreda
- Poboljšane kamenoklesarskih vještina zaposlenika i tražitelja zaposlenja u sektoru obrade kamena
- Promocija strukovnog obrazovanja u kamenoklesarstvu
- Promocija obrade kamena ka stvaranju dodane vrijednosti proizvoda od kamena
- Omogućena dugoročna institucionalna podrška za MSP u sektoru obrade kamena
- Promocija prekogranične suradnje obrta, malih i srednjih poduzeća u sektoru obrade kamena
- Tvrtke iz Hrvatske i BiH promovirane na međunarodnom sajmu kamena u Veroni

O Programu:

IPA (Instrument for Pre-Accession assistance) je instrument pretpristupne pomoći na raspolaganju državama kandidatkinjama za pristup EU za financijsko razdoblje 2007.-2013. godine.

IPA Program prekogranične suradnje RH-BIH potiče osnivanje prekograničnih partnerstva te razvoj zajedničkih aktivnosti s ciljem revitalizacije gospodarstva, zaštite prirode i očuvanja okoliša te veće socijalne kohezije na programskom području. Ovaj program pretpristupne pomoći je ujedno usmjeren i na izgradnju sposobnosti lokalnih, regionalnih i nacionalnih institucija za provedbu EU projekata te pripremu za korištenje EU sredstava iz budućih prekograničnih programa u okviru Cilja 3 Strukturnih fondova EU.

SADRŽAJ

O projektu	str. 3
Sažetak	str. 5
Analiza stanja u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonskog- građevnog kamena u Dalmaciji i Hercegovini temeljem podataka prikupljenih iz upitnika	str. 9
Financijska analiza stanja u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonskog-građevnog kamena u Dalmaciji i Hercegovini	str. 62
Analiza potencijala za inovacije u procese eksploatacije i obrade arhitektonskog-građevnog kamena u Dalmaciji i Hercegovini	str. 84
Pregled obrazovnih institucija i programa Dalmaciji i Hercegovini te dosadašnji programi podrške javne uprave	str. 94
Preporuke za obrte, mala i srednja poduzeća u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena u Dalmaciji i Hercegovini	str. 108
Literatura	str. 111

SAŽETAK

Nastavno donosimo sažetak cjelokupne analize stanja u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonskog-građevnog kamena na području Dalmacije i Hercegovine:

- ❖ Primjećuje se nedovoljan broj stručne kvalificirane radne snage te nedostatan angažman zaposlenika više stručne spreme koji imaju inženjerska znanja.
- ❖ Indikativno je da nijedno poduzeće (ni u Dalmaciji, ni u Hercegovini), nije imalo ukupni prihod veći od 100 milijuna kn, dakle u sektoru prevladavaju mala poduzeća.
- ❖ U razdoblju od protekle tri godine u sektoru je došlo uglavnom do pada ukupnog prihoda. No, određena poduzeća uspjela su se i u takvom nepovoljnom okruženju restrukturirati te ostvariti rast ukupnog prihoda.
- ❖ Veliki broj poduzeća u sektoru je optimističan u pogledu kretanja obujma vlastitih poslovnih aktivnosti te u pogledu kretanja trendova profitabilnosti u razdoblju od narednih pet godina.
- ❖ Za veliki broj poduzeća iz Dalmacije i Hercegovine najvažnije tržište je domaće tržište, a zatim po važnosti slijede regionalno tržište te tržište Europske Unije.
- ❖ Glavno izvozno tržište za većinu poduzeća iz Hercegovine su zemlje bivše Jugoslavije, dok je za veliki broj poduzeća iz Dalmacije glavno izvozno tržište Europska Unija.
- ❖ Većina poduzeća iz Dalmacije i Hercegovine izjavilo je da su im u strukturi izvoznih proizvoda najzastupljeniji gotovi proizvodi, a zatim slijede poluproizvodi.
- ❖ Većina poduzeća iz Dalmacije i Hercegovine izjavilo da je u posljednje tri godine izvoz doživio pad.
- ❖ Za veliki broj poduzeća iz Dalmacije i Hercegovine glavna uvozna tržišta su zemlje bivše Jugoslavije te Italija i Bugarska. Sve više se uvozi i iz dalekih zemalja: Kine, Indije i Afrike.
- ❖ Najviše se uvoze sirovine, ali ima primjera i uvoza gotovih proizvoda.
- ❖ Najveće prepreke angažiranju domaćih dobavljača u većem opsegu su ili nepostojanje dobavljača za dobra koja su potrebna poduzećima iz sektora, ili nedostatak potrebnih certifikata koji garantiraju standarde kvalitete.
- ❖ Najvažnije konkurentske prednosti poduzeća u sektoru su: kvaliteta proizvoda, kratki rokovi isporuke iskusni djelatnici te primjeren odnos cijene i kvalitete.
- ❖ Većina poduzeća iz Dalmacije i Hercegovine ocjenjuje da u sektoru vlada izrazito velika konkurencija.
- ❖ Većina poduzeća iz Dalmacije i Hercegovine misli da su njihovi proizvodi i/ili usluge troškovno konkurentni.

- ❖ Većina poduzeća iz Dalmacije i Hercegovine ocjenjuje razinu znanja i vještina o marketingu zadovoljavajućom.
- ❖ Za poduzeća u Dalmaciji najrelevantnija znanja i vještine na području marketinga su elementi marketing miksa (taktički marketing), ciljanje tržišta i pozicioniranje proizvoda/usluga na tržištu. Za poduzeća u Hercegovini najrelevantnija znanja i vještine na području marketinga su ciljanje tržišta te elementi marketing miksa (taktički marketing).
- ❖ Najvažnija područja marketinga za poduzeća u Dalmaciji su marketing za mala i srednja poduzeća, nastup na sajmovima te direktni i indirektni marketing, a za poduzeća u Hercegovini internet marketing, nastup na sajmovima, izrada marketinškog plana, direktni marketing i marketing za mala poduzeća.
- ❖ Korištenje interneta i e-maila u marketingu poduzeća u sektoru još uvijek nije na zadovoljavajućoj razini, lako ih sve veći broj poduzeća u sektoru počinje koristiti.
- ❖ Najčešći način unapređenja proizvodnje i proizvoda poduzeća u sektoru je ulaganje u novi tehnologiju ili u novi proizvodni proces.
- ❖ Većina poduzeća u sektoru ocjenjuje da je kvaliteta njihovih proizvoda bolja od konkurencije, a indikativno je da nijedno poduzeće ne misli da je kvaliteta njihovih proizvoda slabija od kvalitete proizvoda konkurencije.
- ❖ Upravljanje kvalitetom unutar sektora tek je u začetku te je poželjan veliki iskorak u certifikaciji, koja je često i preduvjet za izlazak poduzeća na inozemna tržišta, a naročito na tržišta članica Europske Unije.
- ❖ Pristup izvorima financiranja u sektoru trenutno je prilično ograničen. Pretežu financiranje vlastitim kapitalom i krediti komercijalnih banaka. Stoga je pored spomenutih oblika financiranja potrebno osigurati bolji pristup poduzeća iz sektora ostalim izvorima financiranja, kao što su npr. fondovi rizičnog kapitala te kreditni programi razvojnih banaka (HBOR, Razvojna banka Federacije BiH).
- ❖ Najveći problemi vezani uz financiranje poslovanja poduzeća u sektoru su (ne)dostupnost kredita (obilježena restriktivnom kreditnom politikom banaka), visoke kamatne stope, problemi (ne)likvidnosti te nedostupnost drugih izvora financiranja.
- ❖ Slaba povezanost i interaktivnost između poduzeća i istraživačkih institucija i drugih partnera relevantnih za daljnji razvoj proizvoda i usluga te internih procesa u sektoru.
- ❖ Ne postoji direktna suradnja sa znanstveno istraživačkim centrima i institucijama.
- ❖ Vrlo mali broj poduzeća u sektoru ima odjel za istraživanje i razvoj. Inovacijske aktivnosti prepuštene su stihiji i individualnim aktivnostima poduzetnika s ciljem usklađivanja sa tržišnim zahtjevima kupaca i dobavljača.
- ❖ Poduzeća u sektoru imaju nezadovoljavajuću razinu tehnološke opremljenosti, a prosječna starost tehnologije veća je od 10 godina.
- ❖ Općenito, postoji veoma niska razina kooperacije između poduzeća u sektoru.

- ❖ Najvažniji razlozi niske razine kooperacije u sektoru su: niska efikasnost institucija uključenih u kooperaciju, nedostatak međusobnog povjerenja te nedostatak znanja o prednostima suradnje.
- ❖ Prema ocjenama poduzeća iz Hercegovine, najvažniji razlog niske razine kooperacije u sektoru je nedostatak znanja o prednostima suradnje. Iz navedenog se nameće zaključak da je potrebno raditi na jačanju međusobnog povjerenja između poduzeća u sektoru te na širenju znanja o prednostima međusobne suradnje poduzeća u sektoru.
- ❖ Veliki broj poduzeća u sektoru izjavio da im uopće nisu poznati suvremeni oblici gospodarskog povezivanja i suradnje, što ukazuje na potrebu edukacije i širenja znanja o koristima međusobnog povezivanja.
- ❖ Veliki broj poduzeća u sektoru ocjenjuje dosadašnju razinu suradnje poduzeća u sektoru s tijelima javne uprave nezadovoljavajućom. Stoga je potrebno raditi na povećanju razine međusobne suradnje u cilju unapređenja efikasnosti te uklanjanja prepreka za povećanje investicijskih aktivnosti u sektoru.
- ❖ Za poslovanje poduzeća u Dalmaciji najvažnija tijela javne uprave su Porezna uprava, Ministarstvo zaštite okoliša i prostornog uređenja, Ministarstvo gospodarstva, Državni inspektorat te županija i općina (grad). Za poslovanje poduzeća u Hercegovini najvažnija tijela javne uprave su Ministarstvo gospodarstva te uredi državne uprave nadležni za rudarstvu i općine.

Nastavno donosimo potencijalna područja suradnje za poduzeća u Dalmaciji i Hercegovini.

Potencijalna područja suradnje za poduzeća iz Dalmacije:

- ❖ Zajednički nastup na domaćem i stranom tržištu
- ❖ Razmjena iskustva
- ❖ Suradnja na području prodaje
- ❖ Zajednički nastup prema tijelima državne uprave
- ❖ Suradnja na području financiranja
- ❖ Interes za zastupanje
- ❖ Zajednički nastup na specijaliziranim sajmovima
- ❖ Suradnja na području nabave
- ❖ Suradnja na području zakonodavnog okruženja sektora
- ❖ Suradnja na području certificiranja

Potencijalna područja suradnje za poduzeća iz Hercegovine:

- ❖ Zajednički nastup na domaćem i stranom tržištu
- ❖ Razmjena iskustva
- ❖ Informacije o EU projektima i zajednički nastup
- ❖ Suradnja na razvoju ljudskih resursa/edukacija
- ❖ Suradnja na području prodaje
- ❖ Zajednička ulaganja
- ❖ Zajednički nastup prema tijelima državne uprave
- ❖ Ulaganje u tehnologiju
- ❖ Zajednički nastup na specijaliziranim sajmovima
- ❖ Suradnja na području financiranja

Zaključak:

U današnjim okolnostima kada se konkurentna prednost sektora regionalizira, a konkurencija u mnogim sektorima se globalizira izazov SME-a unutar sektora za eksploataciju i obradu kamena je da bude među pobjednicima u ovom dinamičnom procesu. To je moguće ostvariti povezivanjem poduzeća u regionalni klaster, da bi se omogućila konkurentnost poduzeća unutar klastera regionalno i globalno. Jedan od izazova koji se stavlja pred poduzeća u sektoru je s jedne strane intenzivnije povezivanje i suradnja unutar Dalmacije i Hercegovine te interregionalno povezivanje i suradnja, uz istovremeni paralelni proces povezivanja sa javnim sektorom te sektorom obrazovanja te istraživanja i razvoja.

Spomenuti proces potrebno je započeti što prije jer Republika Hrvatska već 1. srpnja 2013. godine postaje članica Europske Unije i tada će se poduzeća u sektoru suočiti sa snažnom konkurencijom poduzeća iz EU. Stoga je krajnji trenutak da se započne uspostava intenzivne suradnje s krajnjim ciljem podizanja inovacijskog kapaciteta, tehnološke opremljenosti i konkurentnosti SME-a u sektoru, a radi osiguranja njihovog opstanka te očuvanja radnih mjesta. U klaster bi bilo poželjno uključiti poduzeća iz sektora, dobavljače tehnologije, obrazovne i znanstveno-istraživačke institucije te potporne institucije. Povezivanje u klaster ostvarilo bi brojne koristi za njegove buduće članove.

Analiza stanja u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonskog i građevnog kamena na području Dalmacije i Hercegovine temeljem podataka prikupljenih iz upitnika

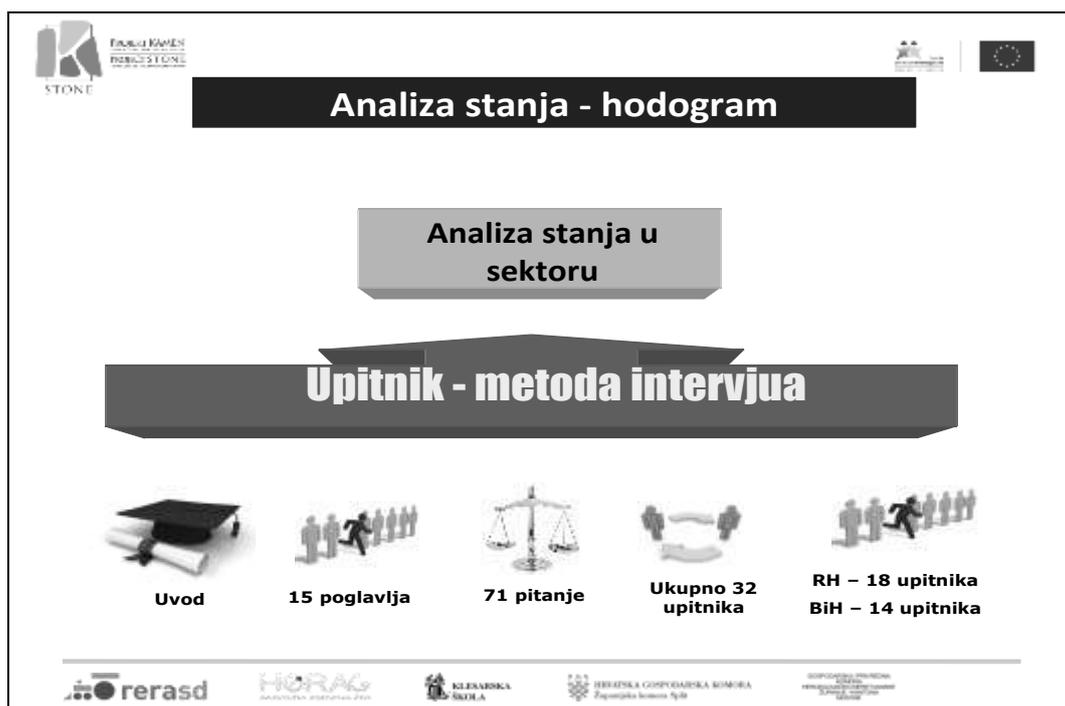
Osnova analize i metodologija korištena u prikupljanju informacija o stanju u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena na području Dalmacije i Hercegovine

Osnovu za analizu stanja u sektoru eksploatacije i obrade kamena na području Dalmacije i Hercegovine predstavljali su podaci koji su prikupljeni iz upitnika koji su distribuirani obrtnicima i malim i srednjim poduzećima u sektoru.

Za prikupljanje podataka korištena je metoda intervjua, pri čemu su predstavnike obrtnika te malih i srednjih poduzetnika, kako u Dalmaciji, tako i u Hercegovini intervjuirali ovlaštene predstavnici projekta. Sam upitnik sadržavao je uvodni dio te 15 različitih poglavlja i 71 pitanje.

U uvodnom dijelu data je mogućnost subjektivne ocjene stanja u sektoru te navođenja najvećih problema od strane ispitanika. Isto tako, ispitanicima je nastavno dana mogućnost da dadu vlastite prijedloge rješenja problema koji ih najviše tište. Ukupno je popunjeno 32 upitnika i to kako slijedi:

- U Dalmaciji (Republika Hrvatska) popunjeno je ukupno 18 upitnika,
- U Hercegovini (Bosna i Hercegovina) popunjeno je ukupno 14 upitnika.



Nastavno donosimo sažetu analizu odgovora na upitnike, koju ćemo u pojedinim slučajevima osim tekstualno potkrijepiti i grafičkim i/ili tabelarnim prikazima.

Najveći problemi koji su karakteristični za poslovanje poduzeća u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena

Najveći problemi koji su karakteristični za poslovanje poduzeća u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena u Dalmaciji su kako slijedi:

- ❖ Kronična nelikvidnost koja vlada u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena,
- ❖ Nepovoljni izvori financiranja, kako u pogledu cijene financiranja (visoke kamatne stope) tako i u pogledu dostupnosti (restriktivna kreditna politika banaka i averzija prema riziku),
- ❖ (Pre)dugi period ishođenja potrebnih dozvola i koncesija, koji zna trajati i nekoliko godina,
- ❖ Previsoki su troškovi ishođenja dozvola,
- ❖ Zastarjela tehnologija (u pojedinim poduzećima tehnologija je starija od 20 g.),
- ❖ Nedostatak kvalificirane radne snage, a posebno srednje stručne spreme
- ❖ Rad na crno u pojedinim poduzećima, što u konačnici predstavlja nelojalnu konkurenciju poduzećima koja posluju u skladu sa zakonom,
- ❖ Pad potražnje na domaćem i inozemnom tržištu uslijed nepovoljnih gospodarskih kretanja izazvanih svjetskom i domaćom financijskom i ekonomskom krizom i dugotrajnom recesijom
- ❖ Proces donošenja prostornih planova je spor,
- ❖ Postoji manjak eksploatacijskih polja,
- ❖ Postoje neriješeni problemi zbrinjavanja otpada,
- ❖ Postoji nekonzistentnost i nekompatibilnost strategije i politike Ministarstva Gospodarstva RH i Ministarstva prostornog uređenja RH,
- ❖ Parafiskalni nameti su brojni i nepovoljno djeluju na konkurenciju poduzeća,
- ❖ Općenito ocjena je da je sustav državne uprave previše birokratiziran te da je spor i neučinkovit.

Najveći problemi koji su karakteristični za poslovanje poduzeća u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena u Hercegovini su kako slijedi:

- ❖ Nelikvidnost, koja se manifestira sa velikim poteškoćama u naplati potraživanja,
- ❖ Sporost (inertnost) birokracije. (Tako se npr. navodi da je ponekad slučaj da se odgovor na službeno upućen dopis nadležnim odjelima lokalne uprave ne dobije nikada),
- ❖ Nepostojanje adekvatne zakonske regulative, koja bi adekvatno regulirala stanje u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena (AGK),
- ❖ Nepovoljni izvori financiranja, kako u pogledu cijene financiranja (visoke kamatne stope) tako i u pogledu dostupnosti (restriktivna kreditna politika banaka i averzija prema riziku),
- ❖ Neprilagođen porezni sustav, koji rezultira nepoticaјnom poreznom politikom
- ❖ Pad tržišta uslijed recesije
- ❖ Nelojalna konkurencija (uvoze se velike količine kamena male cijene koštanja, a najviše granita iz Kine, Indije itd),
- ❖ Nedostatak kvalificirane radne snage,
- ❖ Nepovoljna investicijska klima u BiH,
- ❖ Nedostatak domaćih sirovina
- ❖ Neistraženost resursa,
- ❖ Neadekvatan (pre mali) broj domaćih eksploatacijskih polja (majdana),
- ❖ Neadekvatan odnos nadležnih institucija prema sektoru eksploatacije i obrade AGK,
- ❖ Nekooperativnost lokalnih i županijskih vlasti,
- ❖ Monopolistički položaj italijanskih dobavljača.

Sugestije poduzetnika za rješavanje problema

Sugestije poduzetnika za rješavanje problema u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena u Dalmaciji su kako slijedi:

- ❖ Konzistentna gospodarska politika Vlade Republike Hrvatske usmjerena na proizvodnju i na stvaranje novih vrijednosti,
- ❖ Brže i jednostavnije rješavanje pojedinih zahtjeva te uklanjanje prepreka za investitore,
- ❖ Uviđavnost državnih tijela i institucija za probleme poduzetnika, posebno za probleme malih poduzeća,
- ❖ Bolje razumijevanje banaka za probleme poduzetnika,
- ❖ Odobrenja za koncesije (procjena dodjele koncesije prema prvenstvu potraživanja),
- ❖ Jačanje tržišta.

Sugestije poduzetnika za rješavanje problema u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena u Hercegovini su kako slijedi:

- ❖ Pojednostavniti proces davanja dozvola (koncesije) za eksploataciju GAK-a t.j. osigurati da proces ide brzo i stručno (u pojedinim slučajevima taj proces traje od 8-15 godina, što predstavlja u konačnici veliki gubitak i za poduzetnike i za društvo),
- ❖ Rješavati zahtjeve pravnih osoba u podnošljivom roku (do najviše 3 mjeseca),
- ❖ Efikasnije institucije, koje će biti okrenute potrebama investitora i poduzetnika,
- ❖ Educirati radnu snagu,
- ❖ Kompetentni i stručni predstavnici lokalne i županijske vlasti,
- ❖ Povećanje carina i ostalih davanja na uvoznu robu (za granite),
- ❖ Izdavanje koncesija na već postojeće majdane granita,
- ❖ Osnivanje fondacije za praćenje i podupiranje MSP-a i obrta
- ❖ Politika davanja poticaja za proizvodnu djelatnost i osiguranje sredstava za poticaje u proračunima Federacije i županija,
- ❖ Ulaganje u nove tehnologije,
- ❖ Kompetentni i stručni zaposlenici banaka.

Vlasništvo poduzeća

Najveći broj obrta i malih i srednjih poduzeća u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena nalazi se u vlasništvu domaćih fizičkih osoba (u Dalmaciji 10, a u Hercegovini 11), kako je nastavno prikazano na slici 1. Sedam poduzeća u Dalmaciji nalazi se u vlasništvu domaće pravne osobe, dok je u Hercegovini od ukupno anketiranih poduzeća samo jedno u vlasništvu domaće pravne osobe. Jedno poduzeće u Hercegovini potpada pod kategoriju strane fizičke osobe, a po jedno poduzeće u Dalmaciji i u Hercegovini potpada pod kategoriju „drugo“.

Najvažniji proizvodi i ključne kompetencije

Najvažniji proizvodi i ključne kompetencije u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena u Dalmaciji su kako slijedi:

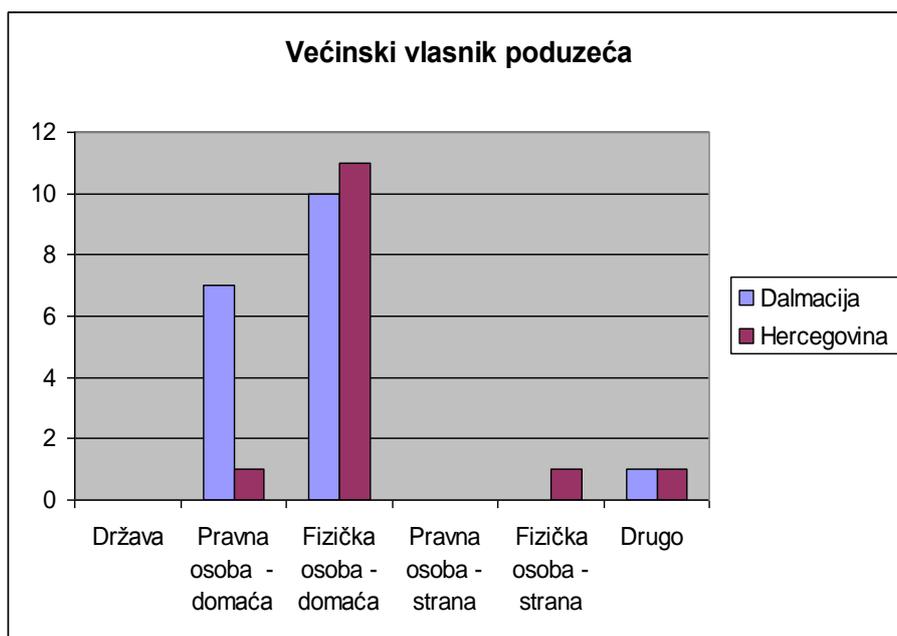
- ❖ Lomljeni i rezani kamen,
- ❖ Brački kamen,
- ❖ Blokovi proizvodi, poluproizvodi,
- ❖ Podovi, stepenice, fasade,
- ❖ Adaptacija tradicijskih objekata,
- ❖ Grobnice, stepenice,

- ❖ Obrada i ugradnja (montaža) kamena,
- ❖ Grobnice i svi poslovi vezani za građevinski sektor,
- ❖ Gotovi proizvodi od arhitektonsko-građevnog kamena,
- ❖ Prerada, proizvodnja, prodaja kamena u svim oblicima,
- ❖ Granit, brački kamen, spomenici, grobnice, obloge,
- ❖ Ugradnja, prerada kamena po zahtjevu tržišta, brački kamen
- ❖ Sve vrste obrade kamena, opremanje interijera i eksterijera,
- ❖ Ručno klesani proizvodi,
- ❖ Suveniri od kamena,
- ❖ Benkovački kamen, obrada i ugradnja,
- ❖ Kamena galanterija.

Najvažniji proizvodi i ključne kompetencije u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena u Hercegovini su kako slijedi:

- ❖ Izrada kamenih kuća i drugih objekata (isporuka i ugradba betona),
- ❖ Kamen (obrada, konzervacija, rekonstrukcija i ugradnja kamena),
- ❖ Nadgrobni spomenici, ploče za građevinarstvo, ivičnjaci - kocka
- ❖ Proizvodi od kamena,
- ❖ Tanko uslojeni pločasti vapnenci,
- ❖ Arhitektonsko-građevinski kamen: podne ploče, fasadne ploče, klupice, stubišta; (linijska obrada kamenih (mramor) blokova do gotovog proizvoda),
- ❖ Grobarija, stepeništa, klupice,
- ❖ Kamenolom i obrada kamena i prodaja na ino tržišta (međunarodna trgovina),
- ❖ Sakralni objekti, građevinarstvo,
- ❖ Kameni blokovi, fasadni kamen, podovi i stepenice, kamena galanterija,
- ❖ Izrada proizvoda od kamena; klupice, kamene ploče za oblagati grobove, stepeništa
- ❖ Ventilirajuće kamene fasade, podne i zidne obloge,
- ❖ Ručno obrađeni kamen,
- ❖ Fasadne obloge, grede, stubišta, grobnice, podovi (proizvodnja, trgovina, usluge, obrada kamena),
- ❖ Proizvodi od kamena u građevini,
- ❖ Pronalaženje i eksploatacija svih vrsta prirodnoga kamena,
- ❖ Izrada ponuda, nabavka sirovina, organizacijski poslovi,
- ❖ Vađenje kamenih blokova, obrada kamena, proizvodnja gotovih proizvoda,
- ❖ Montaža gotovih proizvoda od kamena.

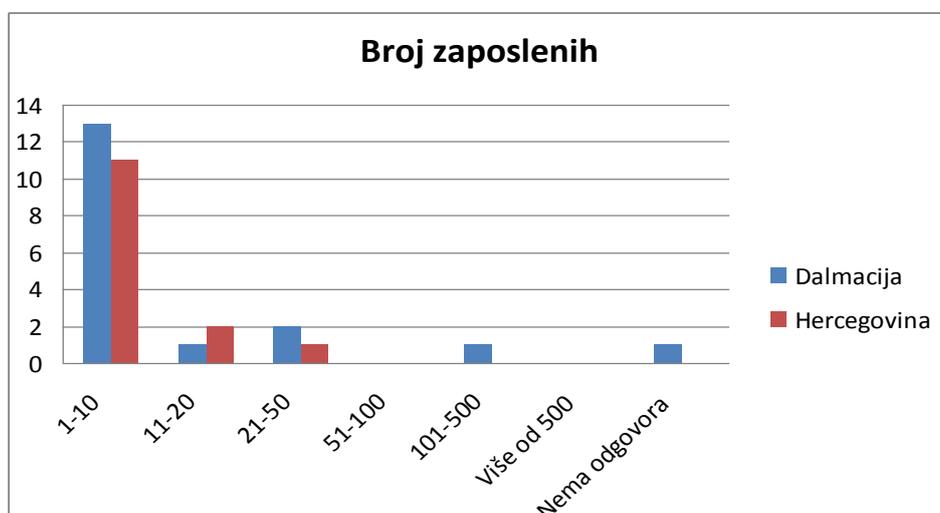
Slika 1: Vlasništvo poduzeća u sektoru AGK-a



Ljudski resursi – broj zaposlenih u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena

Što se tiče broja zaposlenih najveći broj poduzeća u sektoru zapošljava od 1 do 10 ljudi (u Dalmaciji je to 13 poduzeća, a u Hercegovini 11 poduzeća), što je nastavno prikazano na slici 2. Jedno poduzeće u Dalmaciji, a dva u Hercegovini zapošljavaju od 11-20 ljudi, dok dva poduzeća u Dalmaciji, a jedno u Hercegovini zapošljavaju od 21-50 ljudi. Samo jedno poduzeće i to u Dalmaciji zapošljava značajan broj ljudi (od 101-500 ljudi), no i to se poduzeće odnedavno suočava sa problemima u poslovanju.

Slika 2: Broj zaposlenih po poduzećima u sektoru AGK-a



Dinamika zaposlenih u posljednje tri godine u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena

Što se tiče dinamike zaposlenih u posljednje tri godine u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena, većinom je karakterizira „status quo“, što je nastavno prikazano na slici 3. Tako je šest poduzeća u Dalmaciji i isto toliko u Hercegovini izjavilo da nije bilo nikakvih promjena oko zaposlenosti u njihovim poduzećima. Ipak, financijska i ekonomska kriza ostavila je posljedice na broj zaposlenih u sektoru. Tako su četiri poduzeća u Dalmaciji i dva u Hercegovini doživjeli veliki pad zaposlenosti, a po tri poduzeća kako u Dalmaciji, tako i u Hercegovini doživjela su pad. No, neka su poduzeća očigledno shvatila krizu kao priliku. Tako su četiri poduzeća u Dalmaciji i tri poduzeća u Hercegovini doživjela porast zaposlenosti.

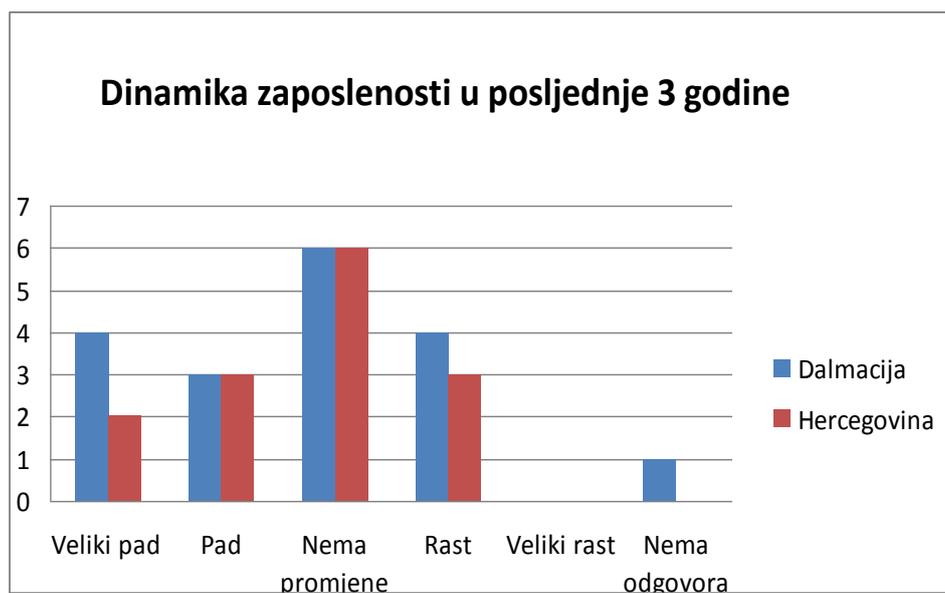
Struktura glavnine radne snage u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena

Tabela 1: Struktura glavnine radne snage u sektoru AGK

Struktura glavnine radne snage	Dalmacija	Hercegovina
VSS – rukovodstvo i menadžment	2	1
VSS – specijalisti (inženjeri...)		
SSS – financije, računovodstvo, prodaja, administracija	4	1
SSS – tehničari, proizvodnja	10	7
Nestručna radnja snaga (NKV)	1	1
Ostalo		3

Kao što je vidljivo u tabeli 1. na prethodnoj stranici, u strukturi radne snage u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena prevladavaju tehničari i proizvodni radnici srednje stručne spreme i to u Dalmaciji u deset poduzeća, a u Hercegovini u sedam poduzeća. U četiri poduzeća u Dalmaciji glavninu strukture radne snage čine radnici srednje stručne spreme na području - financije, računovodstvo, prodaja, administracija, dok je to u Hercegovini slučaj u samo jenom poduzeću. Rukovodstvo i menadžment preteže u strukturi radne snage u dva poduzeća u Dalmaciji i jednog poduzeća u Hercegovini, dok nestručna radna snaga preteže u jednom poduzeću u Dalmaciji i Hercegovini. Analitičar primjećuje nedostatan angažman zaposlenika više stručne spreme koji imaju inženjerska znanja.

Slika 3: Dinamika zaposlenosti u sektoru AGK u posljednje 3 godine



Dinamika ulaganja tvrtki u edukaciju zaposlenika u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena

Čini se da u proteklom periodu nije bilo bitnih promjena u vezi sa dinamikom ulaganja tvrtki u edukaciju zaposlenika u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena. Tako je npr. četrnaest poduzeća u Dalmaciji i devet poduzeća u Hercegovini odgovorilo da nema promjene u vezi sa njihovom dinamikom ulaganja u edukaciju, što je nastavno prikazano u tabeli 2. Kod dva poduzeća u Dalmaciji i jednog poduzeća u Hercegovini došlo je do velikog pada ulaganja u edukaciju zaposlenih, a kod jednog poduzeća u Dalmaciji i tri poduzeća u Hercegovini došlo je do pada dinamike ulaganja u edukaciju zaposlenih. U dva poduzeća u Hercegovini došlo je čak i do porasta ulaganja u edukaciju zaposlenih, što je zasigurno ohrabrujući znak s obzirom na prevladavajuće nepovoljno gospodarsko okruženje.

Tabela 2: Dinamika ulaganja tvrtki u edukaciju zaposlenika u sektoru AGK

Dinamika ulaganja tvrtke u edukaciju zaposlenika	Dalmacija	Hercegovina
Veliki pad	2	1
Pad	1	3
Nema promjene	14	9
Rast		2
Veliki rast		

Struktura zaposlenika u čiju su edukaciju poduzeća u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena najviše uložila u posljednje tri godine

U protekle tri godine poduzeća u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena najviše su ulagala u zaposlenike sa srednjom stručnom spremom i to tehničare i proizvodne radnike. Tako je u Dalmaciji sedam poduzeća, a u Hercegovini šest poduzeća uložilo u spomenutu kategoriju zaposlenika, što je nastavno prikazano na slici 4. Po jedno poduzeće u Dalmaciji i Hercegovini uložilo je u zaposlenike visoke stručne spreme – rukovodstvo i menadžment. Isto tako, po jedno poduzeće u Dalmaciji i Hercegovini uložilo je u zaposlenike srednje stručne spreme – područje financija, računovodstva, prodaje i administracije. Dva poduzeća u Hercegovini uložila su najviše u edukaciju zaposlenika visoke stručne spreme – inženjera, a jedno poduzeće u Hercegovini uložilo je najviše u edukaciju zaposlenika niže stručne spreme (NKV).

Slika 4: Struktura zaposlenika u čiju je edukaciju najviše uloženo



Ocjena omjera kvalitete i troškova radne snage (produktivnosti) u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena

Osam poduzeća u Dalmaciji, a pet u Hercegovini ocijenilo je omjer kvalitete i troškova kod rukovodstva i menadžmenta poduzeća ocjenom 4, dok je šest poduzeća u Dalmaciji, a tri u Hercegovini ocijenilo rukovodstvo i menadžment poduzeća ocjenom 3. Po jedno poduzeće u Dalmaciji i u Hercegovini, ocijenili su rukovodstvo i menadžment poduzeća ocjenom 1, što je zajedno sa ocjenama drugih profila zaposlenika prikazano nastavno na slici 5. Osam poduzeća u Dalmaciji, a samo jedno u Hercegovini ocijenilo je omjer kvalitete i troškova kod

zaposlenika u marketingu i prodaji ocjenom 4. Četiri poduzeća u Dalmaciji ocijenili su zaposlenike u marketingu i prodaji najvišom ocjenom (5), dok to nije učinilo nijedno poduzeće u Hercegovini. Šest poduzeća u Hercegovini ocijenila su zaposlenike u marketingu i prodaji ocjenom 3, dok je to učinilo samo jedno poduzeće u Dalmaciji. Po jedno poduzeće u Dalmaciji dalo je niske ocjene omjera kvalitete i troškova radne snage (ocjenu 1 i ocjenu 2) za zaposlenike u marketingu i prodaji.

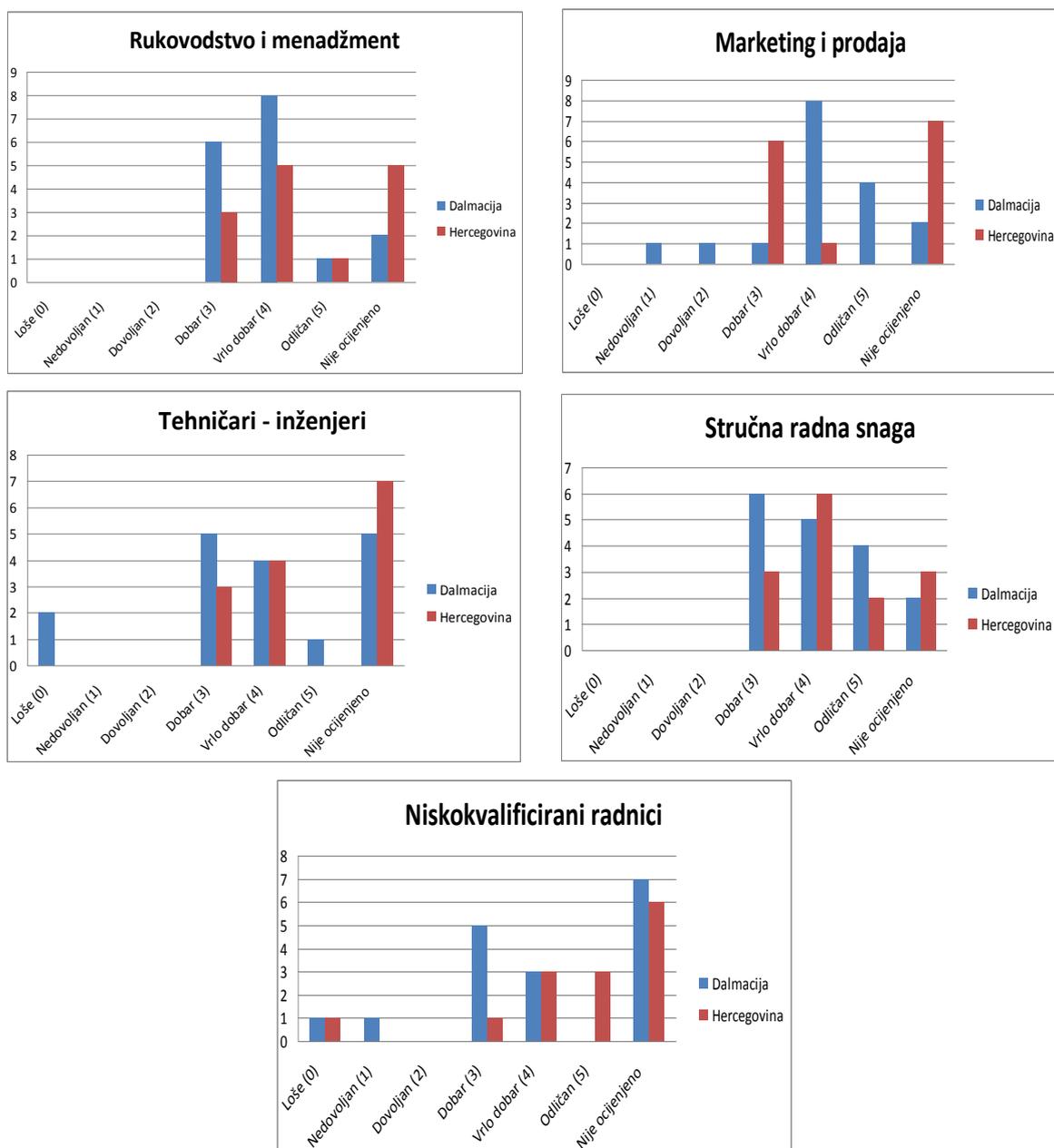
Pet poduzeća u Dalmaciji i tri poduzeća u Hercegovini ocijenilo je omjer kvalitete i troškova kod tehničara – inženjera ocjenom tri, dok su po četiri poduzeća u Dalmaciji i u Hercegovini ocijenila taj omjer ocjenom 4. Jedno poduzeće u Dalmaciji misli da je taj omjer odličan (5), a jedno da je loš (ocjena 0).

Šest poduzeća u Dalmaciji i tri poduzeća u Hercegovini ocijenilo je omjer kvalitete i troškova kod stručne radne snage ocjenom 3, dok je pet poduzeća u Dalmaciji i šest poduzeća u Hercegovini ocijenilo spomenuti omjer ocjenom 4., četiri poduzeća u Dalmaciji i dva poduzeća u Hercegovini misli da je taj omjer odličan (5).

Pet poduzeća u Dalmaciji i jedno poduzeća u Hercegovini ocijenilo je omjer kvalitete i troškova kod NKV radnika ocjenom 3, po tri poduzeća iz Dalmacije i Hercegovine ocijenile su taj omjer ocjenom 4, dok su tri poduzeća iz Hercegovine ocijenile taj omjer visokom ocjenom 5. Jedno poduzeće iz Dalmacije ocijenilo je taj odnos nedovoljan (1), a po jedno poduzeće iz Dalmacije i Hercegovine najnižom ocjenom loše (0).



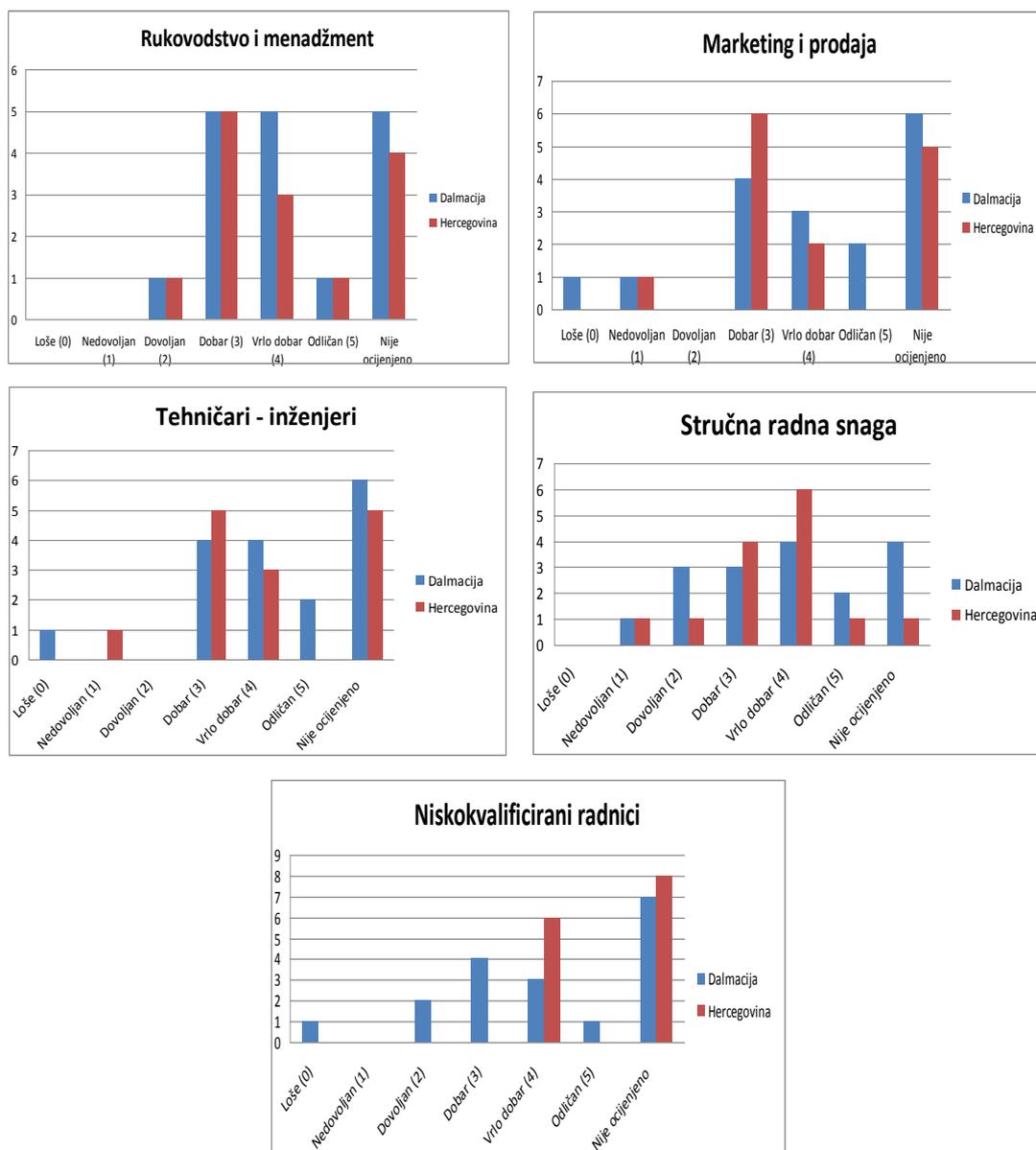
Slika 5: Ocjena omjera kvalitete i troškova radne snage u sektoru AGK



Ocjena raspoloživosti potrebne radne snage u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena

Pet poduzeća u Dalmaciji i u Hercegovini ocijenilo je raspoloživost radne snage - rukovodstva i menadžmenta poduzeća ocjenom 3, dok je pet poduzeća u Dalmaciji, a tri u Hercegovini ocijenilo raspoloživost rukovodstva i menadžmenta poduzeća ocjenom 4. Po jedno poduzeće u Dalmaciji i u Hercegovini, ocijenili su raspoloživost rukovodstva i menadžmenta poduzeća ocjenom 5, a po jedno poduzeće u Dalmaciji i u Hercegovini ocjenom 2, što je zajedno sa ocjenama raspoloživosti drugih profila zaposlenika prikazano nastavno na slici 6.

Slika 6: Ocjena raspoloživosti potrebne radne snage u sektoru AGK



Četiri poduzeća u Dalmaciji i šest poduzeća u Hercegovini ocijenilo je raspoloživost zaposlenika u marketingu i prodaji ocjenom 3, dok su tri poduzeća u Dalmaciji, a dva u Hercegovini ocijenilo raspoloživost rukovodstva i menadžmenta poduzeća ocjenom 4. Jedno poduzeće u Dalmaciji ocijenilo je raspoloživost zaposlenika u marketingu i prodaji ocjenom 5. Po jedno poduzeće u Dalmaciji i u Hercegovini ocijenilo je raspoloživost zaposlenika u marketingu i prodaji ocjenom nedovoljan (1), dok je jedno poduzeće u Dalmaciji dalo za raspoloživost ocjenu loše (0).

Četiri poduzeća u Dalmaciji i pet poduzeća u Hercegovini ocijenilo je raspoloživost tehničara – inženjera ocjenom tri, dok su četiri poduzeća u Dalmaciji i tri poduzeća u Hercegovini ocijenila taj omjer ocjenom 4. Dva poduzeća u Dalmaciji ocijenilo je raspoloživost tehničara –

inženjera ocjenom 5, dok je jedno poduzeće u Hercegovini spomenutu raspoloživost ocijenilo ocjenom 1, a jedno poduzeće u Dalmaciji ocjenom loše (0).

Četiri poduzeća u Dalmaciji i šest poduzeća u Hercegovini ocijenilo je raspoloživost stručne radne snage ocjenom 4, dok su tri poduzeća iz Dalmacije i četiri poduzeća iz Hercegovine ocijenila raspoloživost stručne radne snage ocjenom 3. Dva poduzeća u Dalmaciji i jedno poduzeće iz Hercegovine ocijenili su raspoloživost stručne radne snage ocjenom 5. Tri poduzeća iz Dalmacije i jedno poduzeće iz Hercegovine ocijenilo je raspoloživost stručne radne snage ocjenom 2, dok je po jedno poduzeće iz Dalmacije i Hercegovine raspoloživost stručne radne snage ocijenilo ocjenom nedovoljno (1).

Tri poduzeća u Dalmaciji ocijenilo je raspoloživost nekvalificirane radne snage (NKV) ocjenom 3, dok su tri poduzeća iz Dalmacije i šest poduzeća iz Hercegovine raspoloživost iste ocijenile ocjenom 4. Ocjenu 5 dalo je jedno poduzeće iz Dalmacije, kao i ocjenu loše (0), dok su dva poduzeća iz Dalmacije dala ocjenu 2.

Ocjena problema u dostupnosti pojedinih profila potrebne radne snage u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena

Najveći broj poduzeća (8), kako u Dalmaciji, tako i u Hercegovini vidi problem u dostupnosti profila stručne radne snage (KV radnici). Tri poduzeća u Dalmaciji vidi problem u dostupnosti tehničara i inženjera na tržišti rada, a dva poduzeća u Dalmaciji vidi problem u dostupnosti NKV profila radne snage. Dva poduzeća u Hercegovini vidi problem u dostupnosti zaposlenika u području marketinga i prodaje, a jedno poduzeće iz Hercegovine smatra da na tržištu rada nije dostupan rukovodeći profil, što je nastavno prikazano u tabeli 3.

Tabela 3: Problem u dostupnosti pojedinih profila radne snage u sektoru AGK

Dostupnost radne snage	Dalmacija	Hercegovina
Rukovodstvo i menadžment		1
Marketing i prodaja		2
Tehničari - inženjeri	3	
Stručna radna snaga	8	8
NKV radnici	2	
Nisu odgovorili	5	4

Ocjena mekih vještina („soft skills“) značajnih za poslovanje poduzeća u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena

Najvažnije meke vještine važne za poslovanje poduzeća u Dalmaciji prema učestalosti spominjanja od strane poduzeća su: prodajne vještine, pregovaračke vještine, komunikacijske vještine i vještina timskog rada. Najvažnije meke vještine važne za

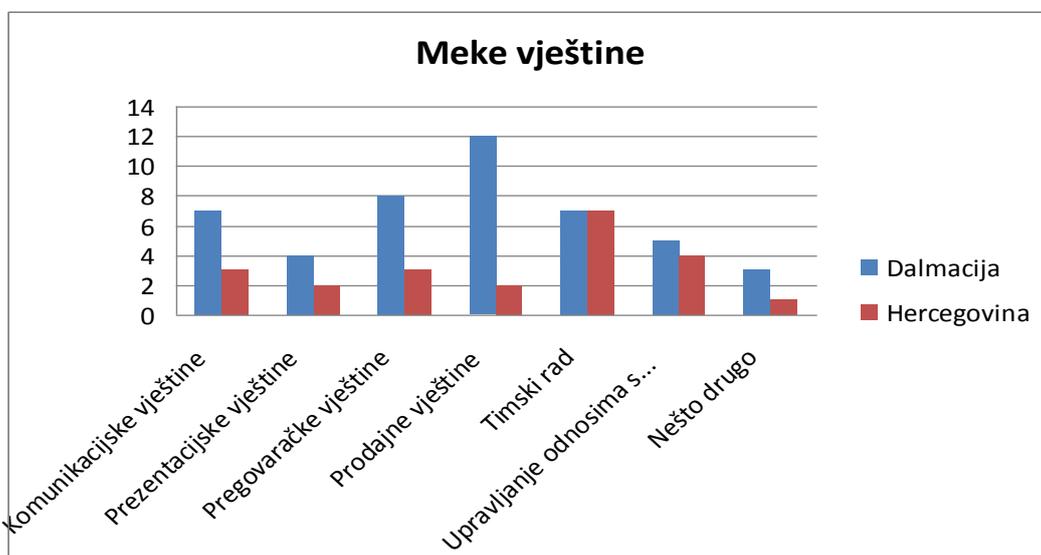
poslovanje poduzeća u Hercegovini prema učestalosti spominjanja od strane poduzeća su: vještina timskog rada, upravljanje odnosima s ključnim kupcima (key account management) te komunikacijske i pregovaračke vještine. Detaljna ocjena mekih vještina značajnih za poslovanje poduzeća u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena, dana je nastavno na slici 6. Najvažnije meke vještine važne za poslovanje poduzeća u Dalmaciji prema učestalosti spominjanja od strane poduzeća su kako slijedi:

Vrsta vještine	Učestalost spominjanja
Prodajne vještine	12
Pregovaračke vještine	8
Komunikacijske vještine	7
Timski rad	7
Upravljanje odnosima s ključnim kupcima	5
Prezentacijske vještine	4
Nešto drugo	3

Najvažnije meke vještine važne za poslovanje poduzeća u Hercegovini prema učestalosti spominjanja od strane poduzeća su kako slijedi:

Vrsta vještine	Učestalost spominjanja
Timski rad	7
Upravljanje odnosima s ključnim kupcima	4
Komunikacijske vještine	3
Pregovaračke vještine	3
Prodajne vještine	2
Prezentacijske vještine	2
Nešto drugo	3

Slika 6: Ocjena mekih vještina potrebnih poduzećima u sektoru AGK



Ukupni prihod (u milijunima kuna) poduzeća u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena u 2010. godini

Iz tabele ukupnog prihoda poduzeća u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena u 2010. godini, koja je nastavno prikazana u tabeli 4, vidljivo je da je najveći broj poduzeća u Dalmaciji (8 poduzeća) i u Hercegovini (9 poduzeća) imao u 2010. godini ukupni prihod manji od 1 milijun kn (odnosno od 250.000 KM). Dva poduzeća u Dalmaciji i jedno poduzeće u Hercegovini imali su ukupni prihod od 1-10 milijuna kn. Isto tako, dva poduzeća u Dalmaciji i jedno poduzeće u Hercegovini imali su ukupni prihod od 11-20 milijuna kn. Po jedno poduzeće u Dalmaciji i Hercegovini imalo je ukupni prihod od 21-40 milijuna kn te od 41-100 milijuna kn. Indikativno je da nijedno poduzeće (ni u Dalmaciji, ni u Hercegovini), nije imalo ukupni prihod veći od 100 milijuna kn.

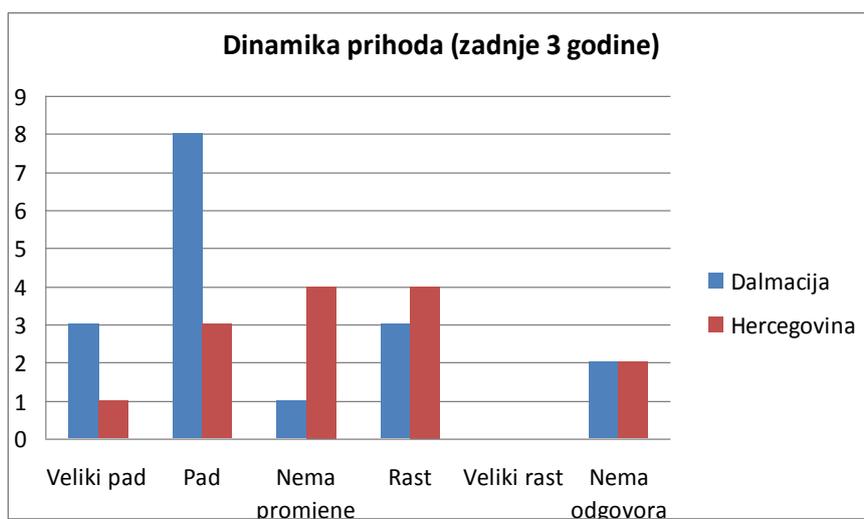
Tabela 4: Ukupni prihod poduzeća u sektoru AGK u 2010. god (mil. kn)

Ukupni prihod (u milijunima kn)	Dalmacija	Hercegovina
Manje od 1 milijun kn	8	9
1-10 milijuna kn	2	1
11-20 milijuna kn	2	1
21-40 milijuna kn	1	1
41-100 milijuna kn	1	1
Više od 100 milijuna kn		
Ne želi odgovoriti	2	1

Dinamika prihoda poduzeća u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena u posljednje tri godine

Veliki pad dinamike prihoda u posljednje tri godine u sektoru AGK imalo je tri poduzeća u Dalmaciji i jedno poduzeće u Hercegovini. Pad prihoda imalo je osam poduzeća u Dalmaciji i tri poduzeća u Hercegovini. Nije bilo promjene u prihodima kod jednog poduzeća u Dalmaciji te kod četiri poduzeća u Hercegovini. Rast ukupnog prihoda ostvarilo je tri poduzeća u Dalmaciji i četiri poduzeća u Hercegovini. Iz prije spomenute analize, nastavno prikazane i na slici 7, možemo zaključiti da je u razdoblju od protekle tri godine došlo uglavnom do pada ukupnog prihoda u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena u posljednje tri godine. No, određena poduzeća uspjela su se restrukturirati te i u nepovoljnom okruženju ostvariti rast ukupnog prihoda.

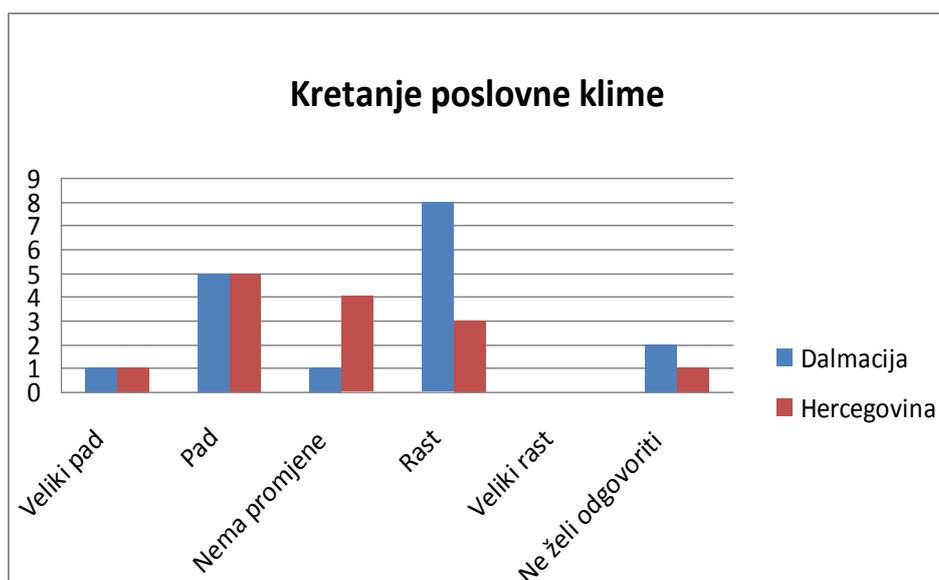
Slika 7: Dinamika ukupnog prihoda u sektoru AGK u periodu od 3 godine



Ocjena poduzeća o kretanju poslovne klime u narednih pet godina u Republici Hrvatskoj i Bosni i Hercegovini

Osam poduzeća u Dalmaciji i tri poduzeća u Hercegovini smatra da će doći do gospodarskog rasta u narednih pet godina, a jedno poduzeće u Dalmaciji i četiri poduzeća u Hercegovini drži da neće biti nikakvih promjena u pogledu poslovne klime u narednih pet godina. Po pet poduzeća iz Dalmacije i Hercegovine smatra da će u navedenom razdoblju doći do gospodarskog pada, a po jedno poduzeće iz Dalmacije i Hercegovine drži da će uslijediti veliki gospodarski pad, što je nastavno prikazano na slici 8.

Slika 8: Kretanje poslovne klime u narednih pet godina u RH/BiH



Ocjena profitabilnosti u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena u narednih pet godina

Analizom podataka zaključujemo da je veliki broj poduzeća u sektoru AGK optimističan u pogledu kretanja trendova profitabilnosti u razdoblju od narednih pet godina. Tako čak sedam poduzeća u Dalmaciji i šest poduzeća u Hercegovini očekuje u spomenutom razdoblju rast profitabilnosti, a tri poduzeća u Dalmaciji i četiri poduzeća u Hercegovini ne očekuje nikakve promjene. Veliki rast i veliki pad očekuje po jedno poduzeće iz Hercegovine, dok pad očekuju dva poduzeća iz Dalmacije i jedno poduzeće iz Hercegovine, što je nastavno prikazano u tabeli 5.

Tabela 5: Kretanje profitabilnosti u sektoru AGK u narednih 5 godina

Očekivana profitabilnost u narednih 5g.	Dalmacija	Hercegovina
Veliki pad		1
Pad	2	1
Nema promjene	3	4
Rast	7	6
Veliki rast		1
Nema odgovora	5	1

Očekivana dinamika vlastitih poslovnih aktivnosti poduzeća u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena u narednih pet godina

Analizom podataka zaključujemo da je veliki broj poduzeća u sektoru AGK optimističan u pogledu očekivane dinamike kretanja vlastitih poslovnih aktivnosti u razdoblju od narednih pet godina. Tako osam poduzeća u Dalmaciji i čak jedanaest poduzeća u Hercegovini planira u spomenutom razdoblju povećati opseg poslovanja, a po dva poduzeća iz Dalmacije i Hercegovine planira značajno povećanje opsega poslovanja, što je nastavno prikazano u tabeli 6. Četiri poduzeća iz Dalmacije ne planira nikakvu promjenu u opsegu poslovanja, a samo dva poduzeća iz Dalmacije i jedno poduzeće iz Hercegovine namjerava smanjiti opseg poslovanja.

Tabela 6: Očekivana dinamika vlastitih poslovnih aktivnosti u narednih 5 god.

Očekivana dinamika vlastitih poslovnih aktivnosti (u narednih 5g)	Dalmacija	Hercegovina
Namjeravamo značajno smanjiti opseg poslovanja		
Namjeravamo smanjiti opseg poslovanja	2	1
Ne planiramo promjene u opsegu poslovanja	4	
Planiramo povećanje opsega poslovanja	8	11
Planiramo značajno povećanje opsega poslovanja	2	2
Ne zna		1
Ne želi odgovoriti	2	

Najvažniji razlozi za očekivano povećanje opsega poslovanja poduzeća u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena u narednih pet godina

Najvažniji razlozi za očekivano povećanje opsega poslovanja poduzeća u Dalmaciji u sektoru AGK u narednih pet godina su:

- ❖ Izlazak iz krize i rješavanje problema nelikvidnosti,
- ❖ Smanjenje davanja državi,
- ❖ Poticaji i povoljniji krediti,
- ❖ Restrukturiranje unutar tvrtke,
- ❖ Nacionalni poticaji i mogućnost financiranja iz EU fondova,
- ❖ Poboljšanje omjera kvalitete i cijene proizvoda,
- ❖ Konkurentan i kvalitetan proizvod i usluga,
- ❖ Prepoznatljivost na tržištu,
- ❖ Izlazak iz krize građevinskog sektora,
- ❖ Rast na izvoznom tržištu,
- ❖ Oslonjenost na vlastitu sirovinu.

Najvažniji razlozi za očekivano povećanje opsega poslovanja poduzeća u Hercegovini u sektoru AGK u narednih pet godina su:

- ❖ Otvaranje velikih javnih investicija,
- ❖ Proširenje tržišta izlazom na inozemno tržište,
- ❖ Plasman na tržište Srednjeg istoka
- ❖ Povećanje dostupnosti izvorima financiranja,
- ❖ Otvaranje vlastitog majdana – eksploatacija,
- ❖ Proizvodnja građevinskih ploča,
- ❖ Dobivanje koncesije,
- ❖ Stagnacija recesije u svijetu,
- ❖ Očekuje se oporavak od ekonomske krize te rast građevinskog sektora,
- ❖ Kvaliteta proizvoda, tradicija i poslovni kontakti,
- ❖ Timski rad,
- ❖ Štednja,
- ❖ Ulaganja u proizvodnju i obradu.

Najvažniji razlozi za očekivano smanjenje opsega poslovanja poduzeća u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena u narednih pet godina

Najvažniji razlozi za očekivano smanjenje opsega poslovanja poduzeća u Dalmaciji u sektoru AGK u narednih pet godina su:

- ❖ Ekonomska kriza koja će potrajati,
- ❖ Nemogućnost pokrivanja troškova poslovanja,
- ❖ Nemogućnost plasiranja proizvoda tijekom cijele godine,
- ❖ Tržišne (ne)prilike/ smanjena potražnja,
- ❖ Nedostatak stručnih djelatnika,
- ❖ Nelikvidnost uzrokovana lošom naplatom potraživanja,
- ❖ Ispođenje raznih potrebnih dozvola.

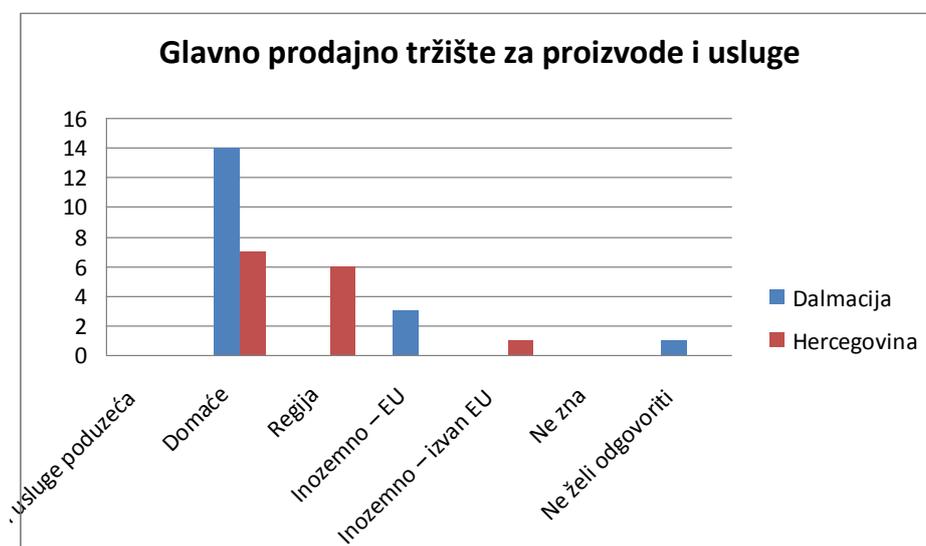
Najvažniji razlozi za očekivano smanjenje opsega poslovanja poduzeća u Hercegovini u sektoru AGK u narednih pet godina su:

- ❖ Ekonomska kriza i recesija
- ❖ Nelikvidnost,
- ❖ Nepovoljna poslovna politika,
- ❖ Neefikasnost javnog sektora,
- ❖ Nedostatak investicija,
- ❖ Neimaština zbog smanjene nezaposlenosti.

Koja su prodajna tržišta na kojima poduzeća u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena prodaju najviše svojih proizvoda

Iz prikupljenih podataka vidljivo je da je za veliki broj poduzeća iz Dalmacije (14) i Hercegovine (7) najvažnije tržište upravo domaće tržište, što je nastavno prikazano na slici 9.

Slika 9: Glavna prodajna tržišta za poduzeća u sektoru AGK

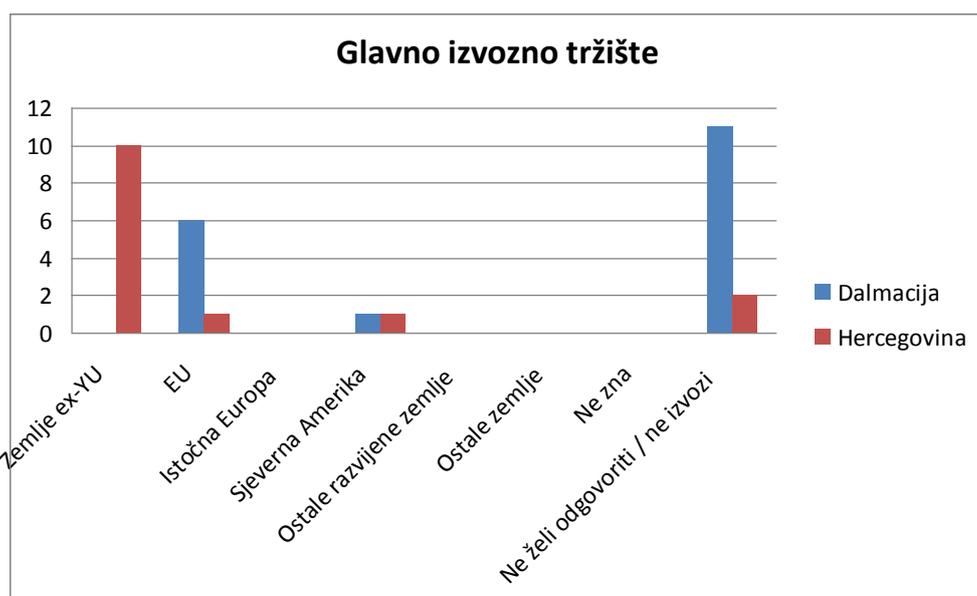


Za šest poduzeća iz Hercegovine glavno tržište je tržište regije. Za tri poduzeća iz Dalmacije glavno tržište je Europska Unija, dok je za jedno poduzeće iz Hercegovine glavno tržište jedne države koja nije članica EU.

Koja su glavna izvozna tržišta za poduzeća izvoznike u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena

Glavno izvožno tržište za većinu poduzeća (10) iz Hercegovine su zemlje bivše Jugoslavije, dok je za veliki broj poduzeća iz Dalmacije (6) glavno izvožno tržište Europska Unija, što je nastavno prikazano na slici 10. U Europsku Uniju izvozi samo jedno poduzeće iz Hercegovine, što nedvojbeno svjedoči o prilikama otvaranja tržišta Europske Unije za poduzeća, kako iz Hercegovine, tako i iz Dalmacije. Po jedno poduzeće iz Dalmacije i Hercegovine izvozi na tržište Sjeverne Amerike.

Slika 10: Glavna izvozna tržišta u sektoru AGK



Koje su najvažnije vrste izvoznih proizvoda za poduzeća izvoznike u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena

Šest poduzeća iz Dalmacije i osam poduzeća iz Hercegovine izjavilo je da su gotovi proizvodi kod njih najzastupljeniji u strukturi izvoznih proizvoda, dok su po tri poduzeća, kako u Dalmaciji, tako i u Hercegovini, izjavili da su kod njih najzastupljeniji poluproizvodi. Jedno poduzeće iz Hercegovine izjavilo je da je sirovina njihov najvažniji izvozni proizvod, što je nastavno prikazano u tabeli 7.

Tabela 7: Najvažnije vrste izvoznih proizvoda

Tip / vrsta proizvoda koji se najviše izvozi	Dalmacija	Hercegovina
Gotov proizvod	6	8
Međuproizvod / poluproizvod	3	3
Sirovina		1
Usluga		
Nešto drugo		
Ne želi odgovoriti	9	2

Koje tipove/vrste izvoznih proizvoda poduzeća izvoznici u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena još izvoze

Nastavno u tabeli 8. prikazane su ostale vrste izvoznih proizvoda koje izvoznici iz sektora AGK izvoze pored najvažnijih vrsta proizvoda. Tako su se dva poduzeća iz Dalmacije izjasnila da izvoze gotov proizvod, a jedno sirovinu. Četiri poduzeća iz Hercegovine izvoze usluge, tri poduzeća poluproizvode, te po jedno poduzeće gotov proizvod i sirovinu.

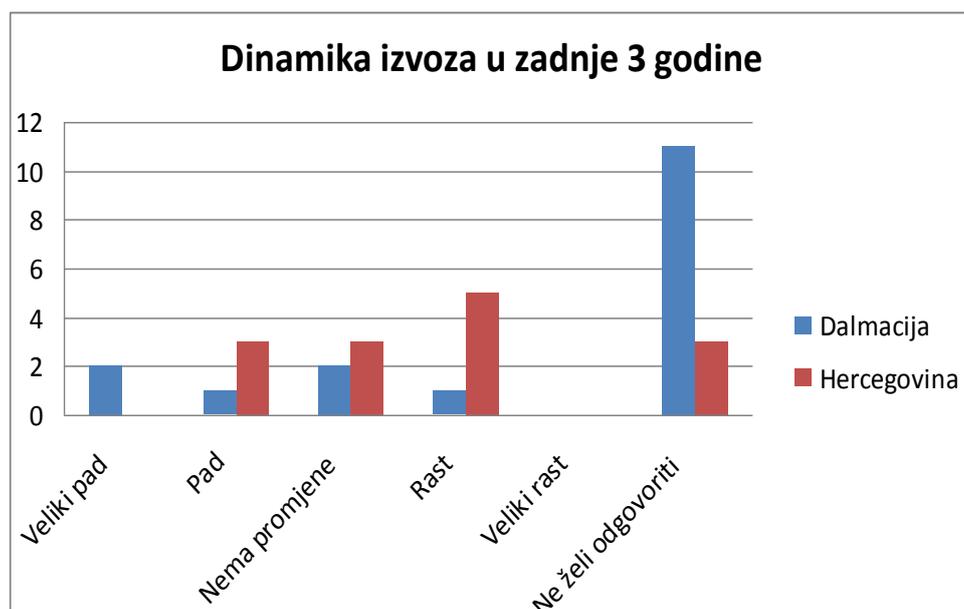
Tabela 8: Ostale vrste izvoznih proizvoda

Tip proizvoda koji poduzeće još izvozi	Dalmacija	Hercegovina
Gotov proizvod	2	1
Međuproizvod (poluproizvod)		3
Sirovina	1	1
Usluga		4
Nešto drugo (upiši odgovor)		
Ne želi odgovoriti	15	8

Ocjena dinamike izvoza poduzeća izvoznika u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena, u posljednje tri godine

Što se tiče dinamike izvoza poduzeća izvoznika u sektoru AGK analiza pokazuje da je dva poduzeća iz Dalmacije izjavilo da je izvoz doživio veliki pad u posljednje tri godine, jedno poduzeće da je doživio pad, dok su tri poduzeća iz Hercegovine izjavila da je izvoz doživio pad, što je nastavno prikazano na slici 11. Nije bilo nikakvih promjena u pogledu izvoza kod dva poduzeća iz Dalmacije te kod tri poduzeća iz Hercegovine. Rastu izvoza svjedočilo je jedno poduzeće iz Dalmacije i pet poduzeća iz Hercegovine.

Slika 11: Dinamika izvoza poduzeća u sektoru AGK u posljednje 3 god.



Glavne prepreke izvozu u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena po ocjeni poduzeća

Glavne prepreke izvozu u sektoru AGK po ocjeni poduzeća iz Dalmacije su:

- ❖ Globalna kriza i pad potražnje,
- ❖ Zakonske prepreke,
- ❖ Previsoki troškovi radne snage,
- ❖ Previsoki troškovi energije,
- ❖ Previsoki porezi,
- ❖ Nepovoljan tečaj,
- ❖ Dostupnost kupaca.

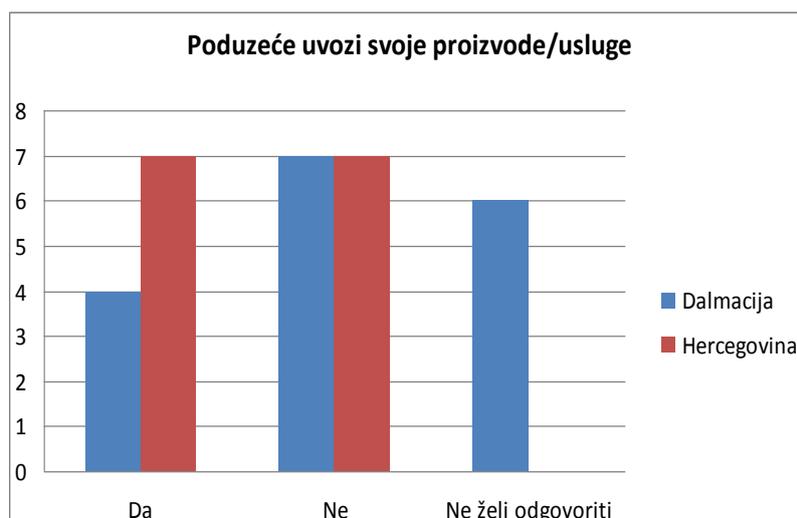
Glavne prepreke izvozu u sektoru AGK po ocjeni poduzeća iz Hercegovine su:

- ❖ Previsoki troškovi radne snage,
- ❖ Kvaliteta proizvoda,
- ❖ Nekonkurentnost,
- ❖ Loša transportna politika (licence).

Da li poduzeća u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena uvoze pojedine proizvode i usluge

Analiza odgovora anketiranih poduzeća pokazala je da četiri poduzeća iz Dalmacije i sedam poduzeća iz Hercegovine uvoze pojedine proizvode i usluge, dok je po sedam poduzeća iz Dalmacije i Hercegovine odgovorilo da nemaju uvoz, što je nastavno prikazano na slici 12.

Slika 12: Uvoz proizvoda i usluga poduzeća iz sektora AGK

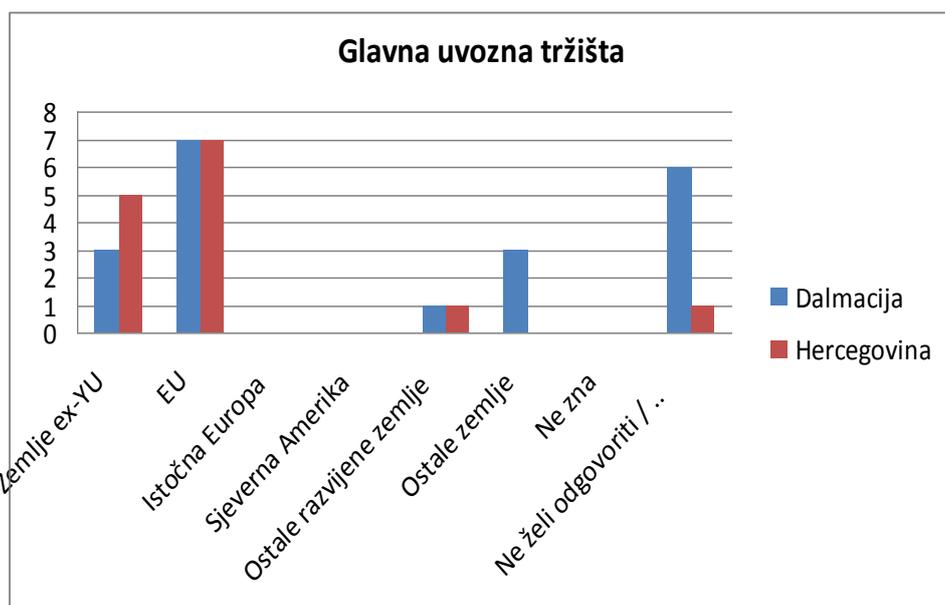


Koja su glavna uvozna tržišta za poduzeća u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena

Za tri poduzeća iz Dalmacije i za pet poduzeća iz Hercegovine glavna uvozna tržišta su zemlje bivše Jugoslavije, što je nastavno pokazano na slici 13. U slučaju poduzeća iz Dalmacije to su BiH i Makedonija, a u slučaju poduzeća iz Hercegovine to je RH. Za po sedam poduzeća iz Dalmacije i iz Hercegovine glavno uvožno tržište je Europska Unija. U slučaju poduzeća iz Dalmacije to su Italija i Bugarska, a u slučaju poduzeća iz Hercegovine to je Italija. Tri poduzeća iz Dalmacije uvoze iz Kine, Indije i Afrike, dok po jedno poduzeće iz Dalmacije i Hercegovine uvozi iz ostalih razvijenih zemalja. U slučaju poduzeća iz Dalmacije radi se o Švicarskoj, dok kod poduzeća iz Hercegovine to nije navedeno.



Slika 13: Glavna uvozna tržišta za poduzeća u sektoru AGK



Najvažniji tipovi/vrste uvoznih proizvoda za poduzeća u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena

Nastavno u tabeli 9. dan je prikaz tipova/vrsta proizvoda koje najviše uvoze poduzeća iz sektora AGK. Tako pet poduzeća iz Dalmacije i šest poduzeća iz Hercegovine uvoze sirovine, dok dva poduzeća iz Dalmacije i jedno poduzeće iz Hercegovine uvoze gotove proizvode. Tri poduzeća iz Hercegovine uvozi poluproizvode, jedno usluge, a dva nešto drugo (nije specificirano).

Tabela 9: Tipovi/vrste uvoznih proizvoda poduzeća iz sektora AGK

Tip proizvoda koji se najviše uvozi	Dalmacija	Hercegovina
Gotov proizvod	2	1
Međuproizvod (poluproizvod)		3
Sirovina	5	6
Usluga		1
Nešto drugo (upiši odgovor)		2
Ne želi odgovoriti	10	3

Najveće prepreke angažiranju domaćih dobavljača u većem opsegu i/ili uzroci eventualnog smanjenja njihovog angažmana

Nastavno u tabeli 10. prikazane su glavne prepreke za veći angažman domaćih dobavljača u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena. Iz tabele je razvidno da šest poduzeća iz Dalmacije i četiri poduzeća iz Hercegovine tvrde da ne postoje domaći

dobavljači za dobra koja su potrebna poduzećima iz sektora AGK. Sedam poduzeća iz Hercegovine i jedno poduzeće iz Dalmacije tvrde da domaći dobavljači postoje, ali da ne zadovoljavaju standarde kvalitete.

Tabela 10: Glavne prepreke za veći angažman domaćih dobavljača u sektoru AGK

Glavne prepreke za veći angažman domaćih dobavljača	Dalmacija	Hercegovina
Dobavljači su unaprijed određeni strateškim odlukama vlasnika	1	
Ne postoje domaći dobavljači za potrebna dobra	6	4
Domaći dobavljači postoje, ali ne zadovoljavaju standarde kvalitete	1	7
Nešto drugo / ne želi odgovoriti	9	3

Procjena ovisnosti poduzeća o pojedinim interesnim skupinama na tržištu arhitektonsko-građevnog kamena npr. ovisnost o pojedinim kupcima/dobavljačima

Nastavno na slici 14. prikazana je procjena ovisnosti poduzeća u sektoru AGK o kupcima i/ili dobavljačima. Tri poduzeća u Dalmaciji i jedno poduzeće u Hercegovini misle da postoji velika ovisnost. Tako npr. kod ovisnosti u Dalmaciji, misli se na ovisnost o nabavi bračkog kamena zbog njegove iznimne kvalitete. Osam poduzeća iz Hercegovine i samo jedno poduzeće iz Dalmacije misle da postoji određena ovisnost. Čak devet poduzeća iz Dalmacije i dva poduzeća iz Hercegovine misle da ne postoji nikakva ovisnost, a dva poduzeća iz Hercegovine ne zna odgovor.

Slika 14: Procjena ovisnosti poduzeća u sektoru AGK o kupcima i/ili dobavljačima



Najvažnije konkurentske prednosti/područja izvrsnosti poduzeća u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena

Nastavno u tabeli 11. prikazane su najvažnije konkurentske prednosti/područja izvrsnosti poduzeća u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena u Dalmaciji, a u tabeli 12. najvažnije konkurentske prednosti/područja izvrsnosti poduzeća u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena u Hercegovini.

Tabela 11: Najvažnije konkurentske prednosti poduzeća u sektoru AGK (Dalmacija)

Najvažnije konkurentske prednosti / Područja izvrsnosti poduzeća	Dalmacija
Kvaliteta proizvoda	15
Kratki rokovi dostave	10
Iskusni djelatnici	9
Cijena	8
Usluge kupcima	7
Geografska lokacija	6
Ne zna / ne želi odgovoriti	1

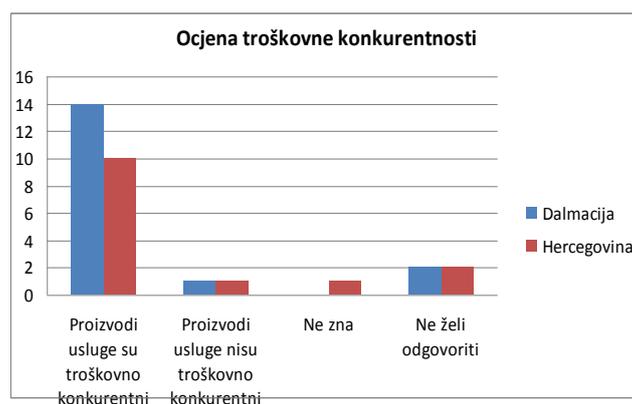
Tabela 12: Najvažnije konkurentske prednosti poduzeća u sektoru AGK (Hercegovina)

Najvažnije konkurentske prednosti / Područja izvrsnosti poduzeća	Hercegovina
Kvaliteta proizvoda	10
Iskusni djelatnici	8
Cijena	7
Kratki rokovi dostave	4
Usluge kupcima	4
Geografska lokacija	n/a
Ne zna / ne želi odgovoriti	n/a

Ocjena troškovne konkurentnosti poduzeća u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena u odnosu na konkurenciju

Četrnaest poduzeća iz Dalmacije i deset poduzeća iz Hercegovine misli da su njihovi proizvodi i usluge troškovno konkurentni, što je nastavno prikazano na slici 14. Po jedno poduzeće iz Dalmacije i Hercegovine misli da njihovi proizvodi i usluge nisu troškovno konkurentni, dok jedno poduzeće iz Hercegovine to ne zna.

Slika 14: Troškovna konkurentnost poduzeća u sektoru AGK



Ocjena intenziteta konkurencije u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena

Nastavno u tabeli 13. data je ocjena intenziteta konkurencije u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena. Sedam poduzeća iz Dalmacije i četiri poduzeća iz Hercegovine ocjenjuje da u sektoru AGK vlada izrazito velika konkurencija. Osam poduzeća iz Hercegovine i dva poduzeća iz Dalmacije ocjenjuje da u sektoru AGK vlada velika konkurencija. Četiri poduzeća iz Dalmacije i jedno poduzeće iz Hercegovine ocjenjuje da u sektoru AGK vlada mala konkurencija, a jedno poduzeće iz Hercegovine ocjenjuje da u sektoru AGK nema konkurencije.

Tabela 13: Ocjena intenziteta konkurencije u sektoru AGK

Ocjena inteziteta konkurencije	Dalmacija	Hercegovina
Izrazito velika konkurencija	7	4
Velika konkurencija	2	8
Mala konkurencija	4	1
Nema konkurencije		1
Ne želi odgovoriti	5	

Ocjena opasnosti od substituta u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena

Nastavno u tabeli 14. data je ocjena opasnosti od substituta u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena. Sedam poduzeća iz Dalmacije i jedno poduzeće iz Hercegovine ocjenjuju da je opasnost od substituta u sektoru AGK velika, dočim dva poduzeća iz Dalmacije i pet poduzeća iz Hercegovine ocjenjuju da postoji samo određena opasnost od substituta u sektoru AGK. Po četiri poduzeća iz Dalmacije i Hercegovine ocjenjuju da nema opasnosti od substituta u sektoru AGK, a jedno poduzeće iz Hercegovine ne zna da li postoji opasnost od substituta u sektoru AGK.

Tabela 14: Ocjena opasnosti od substituta u sektoru AGK

Ocjena opasnosti od substituta	Dalmacija	Hercegovina
Velika opasnost od substituta	7	1
Određena opasnost od substituta	2	5
Nema opasnosti od substituta	4	4
Ne zna		1
Ne želi odgovoriti	4	3

Ocjena znanja i vještina / kompetencija na području marketinga poduzeća u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena

Nastavno u tabeli 15. dana je ocjena znanja i vještina / kompetencija na području funkcije marketinga poduzeća u sektoru AGK. Devet poduzeća iz Dalmacije i sedam poduzeća iz Hercegovine ocijenilo je razinu znanja i vještina o marketingu u poduzeću zadovoljavajućom, dok je četiri poduzeća iz Dalmacije i šest poduzeća iz Hercegovine ocijenilo razinu znanja i vještina o marketingu u poduzeću niskom. Jedno poduzeće u Dalmaciji drži da je razina znanja i vještina o marketingu u poduzeću izvrsna, dok jedno poduzeće u Dalmaciji ne zna kakva je razina znanja i vještina o marketingu u poduzeću.

Tabela 15: Znanja i vještine u marketingu poduzeća u sektoru AGK

Znanja i vještine / kompetencije poduzeća u marketingu	Dalmacija	Hercegovina
Znanje o marketingu uopće ne postoji		
Razina znanja o marketingu i vještina je niska	4	6
Razina znanja o marketingu i vještina je zadovoljavajuća	9	7
Izvrsna razina znanja i vještina o marketingu	1	
Ne zna	1	
Ne želi odgovoriti	1	1

Ocjena znanja i vještine na području marketinga koji su najvažniji za poslovanje poduzeća u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena

Nastavno u tabeli 16. i tabeli 17. dana je ocjena znanja i vještina relevantnih za poduzeća iz sektora AGK u Dalmaciji i Hercegovini. Za poduzeća u Dalmaciji najrelevantnija znanja i vještine na području marketinga su: elementi marketing miksa (taktički marketing), ciljanje tržišta i pozicioniranje proizvoda/usluga na tržištu. Za poduzeća u Hercegovini najrelevantnija znanja i vještine na području marketinga su: ciljanje tržišta te elementi marketing miksa (taktički marketing).

Tabela 16: Relevantna znanja i vještine na području marketinga za poduzeća iz sektora AGK u Dalmaciji

Relevantna znanja i vještine za poduzeća na području marketinga	Dalmacija
Elementi marketing miksa (proizvod, cijena, kanali distribucije, promocija proizvoda)	7
Ciljanje tržišta za proizvode/usluge poduzeća	6
Pozicioniranje proizvoda/usluga na ciljnom tržištu	3
Istraživanje tržišta	1
Segmentacija tržišta (tržišni segmenti i niše)	1
Ne zna	1
Diferencijacija (razlikovanje od konkurencije)	
Ne želi odgovoriti	3

Tabela 17: Relevantna znanja i vještine na području marketinga za poduzeća iz sektora AGK u Hercegovini

Relevantna znanja i vještine za poduzeća na području marketinga	Hercegovina
Ciljanje tržišta za proizvode/usluge poduzeća	7
Elementi marketing miksa (proizvod, cijena, kanali distribucije, promocija proizvoda)	4
Istraživanje tržišta	2
Segmentacija tržišta (tržišni segmenti i niše)	2
Pozicioniranje proizvoda/usluga na ciljnom tržištu	2
Ne zna	1
Diferencijacija (razlikovanje od konkurencije)	
Ne želi odgovoriti	1

Ocjena najvažnijih područja marketinga za poslovanje Vašeg poduzeća u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena

Nastavno u tabeli 18. i tabeli 19. dana je ocjena najvažnijih područja marketinga za poslovanje poduzeća iz sektora AGK u Dalmaciji i Hercegovini. Za poduzeća u Dalmaciji najvažnija područja marketinga su: marketing za mala i srednja poduzeća, nastup na sajmovima te direktni i indirektni marketing. Za poduzeća u Hercegovini najvažnija područja marketinga su: internet marketing, nastup na sajmovima, izrada marketinškog plana, direktni marketing i marketing za mala poduzeća.

Tabela 18: Najvažnija područja marketinga za poslovanje poduzeća iz sektora AGK u Dalmaciji

Najvažnija područja marketinga za poslovanje poduzeća	Dalmacija
Marketing za mala poduzeća (gerilski marketing)	7
Kako nastupiti na sajmu	4
Direktni marketing	3
Internet marketing	3
Izrada učinkovite internet stranice	3
E-commerce (prodaja putem interneta)	2
Izrada marketinškog plana	2
Nešto drugo	0
Ne zna / ne želi odgovoriti	3

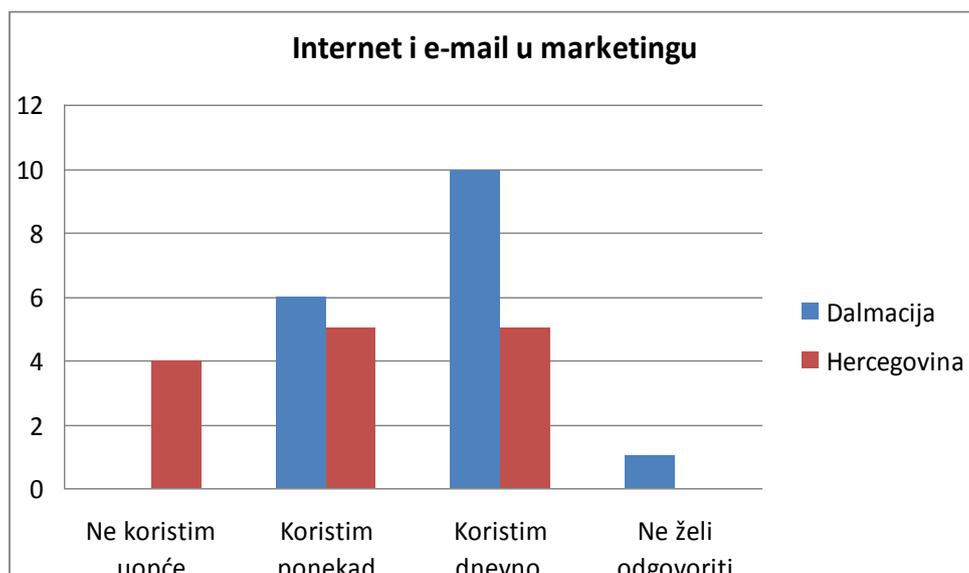
Tabela 19: Najvažnija područja marketinga za poslovanje poduzeća iz sektora AGK u Hercegovini

Najvažnija područja marketinga za poslovanje poduzeća	Hercegovina
Internet marketing	7
Kako nastupiti na sajmu	4
Izrada marketinškog plana	2
Direktni marketing	2
Marketing za mala poduzeća (gerilski marketing)	2
E-commerce (prodaja putem interneta)	0
Izrada učinkovite internet stranice	0
Nešto drugo	1
Ne zna / ne želi odgovoriti	1

Korištenje interneta i e-maila u marketingu poduzeća u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena

Nastavno na slici 15. prikazana je učestalost korištenja interneta i e-maila u marketingu poduzeća u sektoru AGK. Deset poduzeća u Dalmaciji i pet poduzeća u Hercegovini koristi internet i e-mail u marketingu poduzeća na dnevnoj razini, dok šest poduzeća u Dalmaciji i pet poduzeća u Hercegovini koristi internet i e-mail u marketingu poduzeća samo ponekad. Četiri poduzeća iz Hercegovine uopće ne koristi internet i e-mail u marketingu poduzeća.

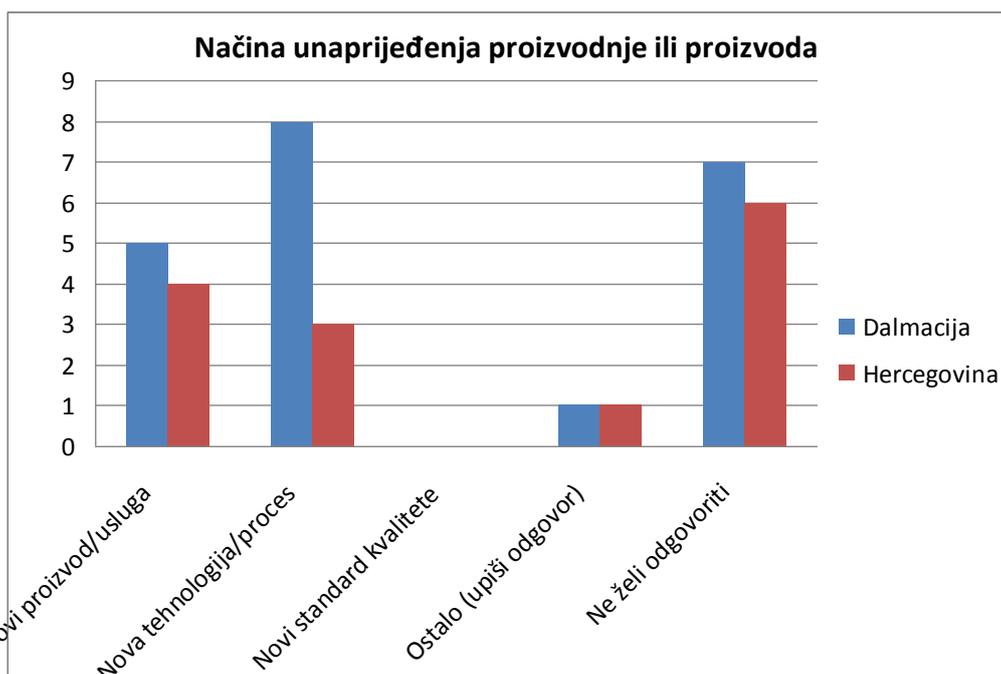
Slika 15: Korištenje interneta i e-maila u marketingu poduzeća u sektoru AGK



Načini unapređenja proizvodnje i proizvoda poduzeća u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena

Nastavno na slici 16. prikazani su načini unapređenja proizvodnje i proizvoda poduzeća u sektoru AGK. Osam poduzeća u Dalmaciji i četiri poduzeća u Hercegovini uložilo je u novi tehnologiju ili u novi proizvodni proces. Pet poduzeća u Dalmaciji i četiri poduzeća u Hercegovini uložilo je u novi proizvod ili uslugu.

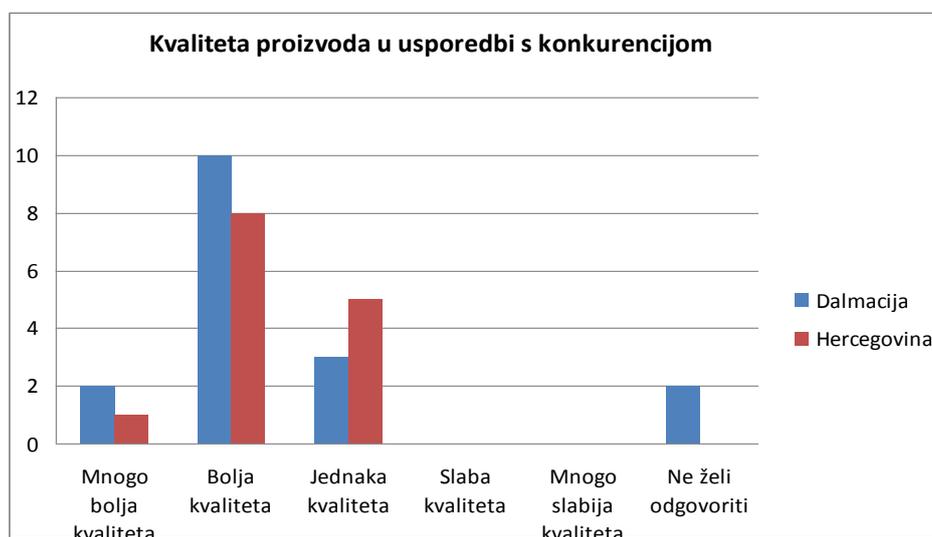
Slika 16: Načini unapređenja proizvodnje i proizvoda poduzeća u sektoru AGK



Kvaliteta proizvoda poduzeća u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena u usporedbi s konkurencijom

Nastavno na slici 17. prikazana je ocjena kvalitete proizvoda poduzeća u Dalmaciji i Hercegovini u sektoru AGK u usporedbi s konkurencijom. Deset poduzeća u Dalmaciji i osam poduzeća u Hercegovini ocjenjuje da je kvaliteta njihovih proizvoda bolja od konkurencije, a dva poduzeća u Dalmaciji i jedno poduzeće u Hercegovini ocjenjuje kvalitetu njihovih proizvoda mnogo boljom od konkurencije. Tri poduzeća u Dalmaciji i pet poduzeća u Hercegovini ocjenjuje da je kvaliteta njihovih proizvoda na jednakoj razini, kao i kod konkurencije. Indikativno je da nijedno poduzeće ne misli da je kvaliteta njihovih proizvoda slabija od kvalitete proizvoda konkurencije.

Slika 17: Kvaliteta proizvoda poduzeća u sektoru AGK u usporedbi s konkurencijom



Koje certifikate posjeduju poduzeća u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena

Nastavno u tabeli 20. prikazani su certifikati koje posjeduju poduzeća u sektoru AGK u Dalmaciji i Hercegovini. Tri poduzeća u Dalmaciji posjeduju CE oznaku. Dva poduzeća u Hercegovini imaju certifikat ISO 900, dok nijedno poduzeće iz Dalmacije i iz Hercegovine nema certifikat ISO 14001. Još jedno poduzeće u Hercegovini ima jedan od certifikata i to je sve. Iz svega navedenog možemo izvući zaključak da je upravljanje kvalitetom unutar sektora AGK tek u začetima te da je moguć i poželjan veliki iskorak u certifikaciji, koja je često i preduvjet za izlazak poduzeća na inozemna tržišta, a naročito tržište Europske Unije.

Tabela 20: Certifikati koje posjeduju poduzeća u sektoru AGK

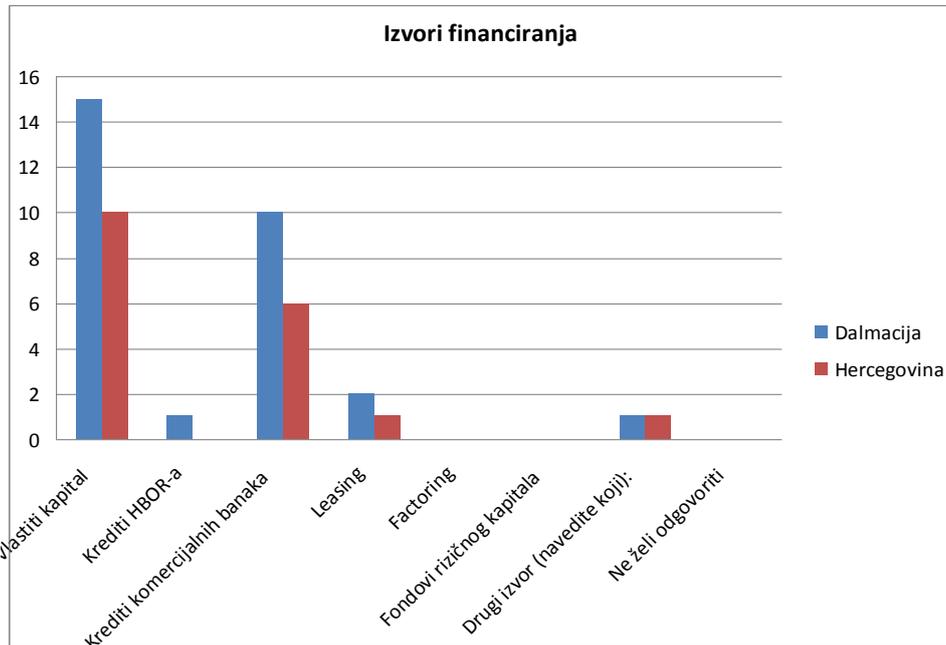
Certifikati	Dalmacija	Hercegovina
ISO 9001		2
ISO 14001		
Oznaka CE	3	
Drugi certifikat (navedite koji):		1
Ne zna	4	2
Ne želi odgovoriti	8	9

Koje izvore financiranja trenutno koriste poduzeća u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena

Nastavno na slici 18. prikazani su izvori financiranja poduzeća u Dalmaciji i Hercegovini u sektoru AGK. Petnaest poduzeća u Dalmaciji i deset poduzeća u Hercegovini ima vlastiti kapital kao pretežiti oblik financiranja svojih poduzetničkih pothvata. Deset poduzeća u Dalmaciji i šest poduzeća u Hercegovini ima kredite komercijanih banaka kao dodatni oblik financiranja svojih poduzetničkih pothvata. Dva poduzeća iz Dalmacije i jedno poduzeće iz Hercegovine financiraju se i putem leasinga. Samo jedno poduzeće iz Dalmacije koristilo je kredit HBOR-a kao izvor financiranja. Nadalje, jedno poduzeće iz Dalmacije izjavilo je da koristi i drugi izvor financiranja (kredit Splitsko-dalmatinske županije), a jedno poduzeće iz Hercegovine koristilo je i poticaje Federalnog ministarstva obrta, rada i poduzetništva pored drugih izvora financiranja. Generalno, iz navedene analize možemo zaključiti da je pristup izvorima financiranja u obje promatrane države trenutno prilično ograničen te da je pored vlastitog financiranja potrebno osigurati bolji pristup poduzeća iz sektora AGK ostalim izvorima financiranja, kao što su fondovi rizičnog kapitala (venture capital funds), kreditni program HBOR-a i sl. Jedan od mogućih načina rješavanja ovog problema je udruživanje u klaster te zajednički i organizirani nastup prema različitim financijskim institucijama te intezivna edukacija poduzeća članica sektora AGK o mogućnostima financiranja malih i srednjih poduzeća u obje države – RH i BiH.



Slika 18: Izvori financiranja poduzeća u sektoru AGK



Ocjena poduzeća u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena o tome da li su imali problema u financiranju poslovanja poduzeća

Nastavno u tabeli 21. i 22. prikazani su najvažniji problemi vezani uz financiranje poslovanja poduzeća u sektoru AGK u Dalmaciji i Hercegovini. Analizom navedenih podataka dolazimo do zaključka da su najveći problemi vezani uz financiranje poslovanja poduzeća u sektoru AGK u Dalmaciji: (ne)dostupnost kredita, koja je obilježena restriktivnom kreditnom politikom banaka; visoke kamatne stope i problemi (ne)likvidnosti. Najveći problemi vezani uz financiranje poslovanja poduzeća u sektoru AGK u Hercegovini su: visoke kamatne stope, nedostupnost drugih izvora financiranja te (ne)dostupnost kredita, koja je obilježena restriktivnom kreditnom politikom banaka.

Tabela 21: Najvažniji problemi vezani uz financiranje poslovanja poduzeća u sektoru AGK u Dalmaciji

Najvažniji problemi vezani uz financiranje poslovanja poduzeća	Dalmacija
Dostupnost kredita (restriktivna kreditna politika banaka)	10
Visoke kamatne stope	8
Problemi (ne)likvidnosti	8
Problemi sa osiguranjem kredita (kolaterali)	5
Nedostupnost drugih izvora financiranja	4
Nešto drugo	n/a
Ne zna / ne želi odgovoriti	n/a

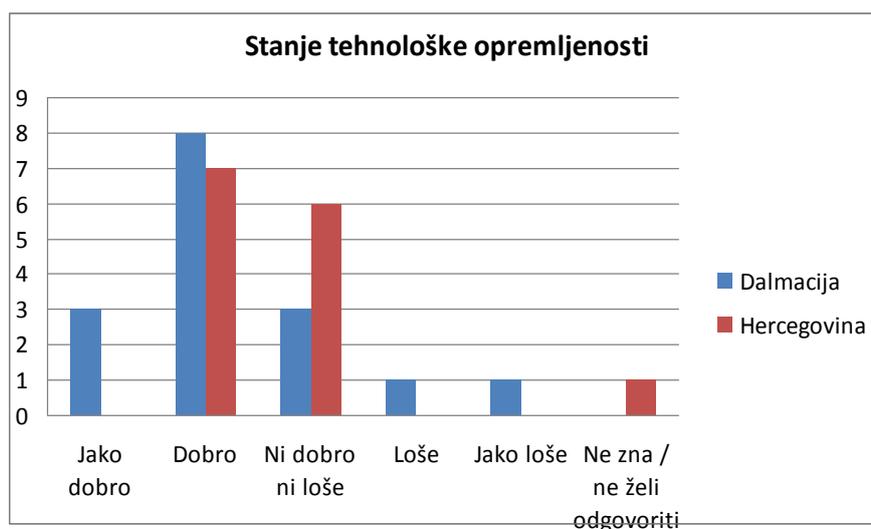
Tabela 22: Najvažniji problemi vezani uz financiranje poslovanja poduzeća u sektoru AGK u Hercegovini

Najvažniji problemi vezani uz financiranje poslovanja poduzeća	Hercegovina
Visoke kamatne stope	6
Nedostupnost drugih izvora financiranja	5
Dostupnost kredita (restriktivna kreditna politika banaka)	3
Problemi sa osiguranjem kredita (kolaterali)	2
Problemi (ne)likvidnosti	2
Nešto drugo	3
Ne zna / ne želi odgovoriti	2

Opis stanja tehnološke opremljenosti poduzeća u usporedbi s glavnim konkurentima u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena

Nastavno na slici 19. prikazan je opis stanja tehnološke opremljenosti poduzeća u usporedbi s glavnim konkurentima u sektoru AGK u Dalmaciji i Hercegovini. Osam poduzeća u Dalmaciji i sedam poduzeća u Hercegovini ocjenjuje tehnološku opremljenost dobrom, dok tri poduzeća iz Dalmacije i šest poduzeća iz Hercegovine smatra da tehnološka opremljenost nije ni loša ni dobra. Tri poduzeća iz Dalmacije ocjenjuje tehnološku opremljenost jako dobrom, dok po jedno poduzeće iz Dalmacije smatra da je tehnološka opremljenost loša i jako loša.

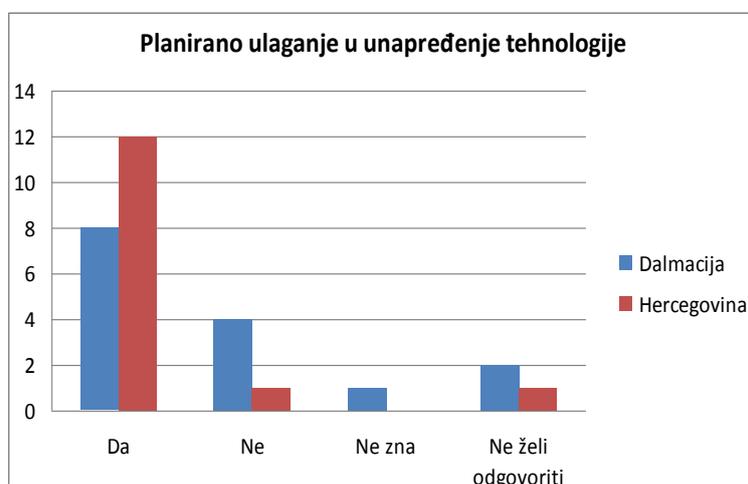
Slika 19: Opis stanja tehnološke opremljenosti poduzeća u usporedbi s glavnim konkurentima u sektoru AGK



Planovi za ulaganje u unapređenje tehnološke opremljenosti poduzeća u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena, u razdoblju od sljedeće 3 godine

Nastavno na slici 20. prikazan je plan ulaganja u unapređenje tehnologije poduzeća u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena u razdoblju od naredne tri godine. Tako osam poduzeća iz Dalmacije i dvanaest poduzeća iz Hercegovine u sektoru AGK planira ulaganja u unapređenje tehnologije u naredne tri godine, dok četiri poduzeća iz Dalmacije i jedno poduzeće iz Hercegovine nema takvih planova. Jedno poduzeće iz Dalmacije izjasnilo se da ne zna da li će ulagati u unapređenje tehnološke opremljenosti.

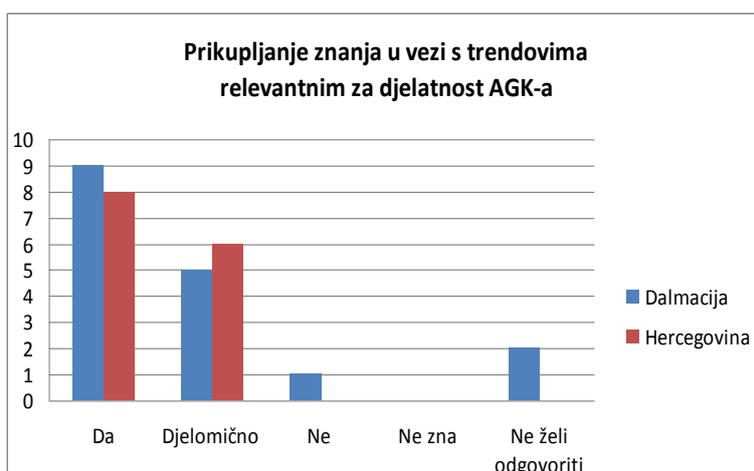
Slika 20: Planirano ulaganje u unapređenje tehnologije u sektoru AGK za naredne 3 g.



Ocjena poduzeća u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena o prikupljanju znanja u vezi s trendovima i napretkom koji su relevantni za sektor AGK

Nastavno na slici 21. prikazana je ocjena poduzeća u sektoru AGK iz Dalmacije i Hercegovine o tome da li prikupljaju znanja koja su važna za napredak poduzeća u sektoru. Tako, devet poduzeća iz Dalmacije i osam poduzeća iz Hercegovine prikuplja znanja koja su važna za napredak poduzeća u sektoru AGK, dok pet poduzeća iz Dalmacije i šest poduzeća iz Hercegovine to radi samo djelimično. Jedno poduzeće iz Dalmacije izjasnilo se da ne prikuplja spomenuta znanja.

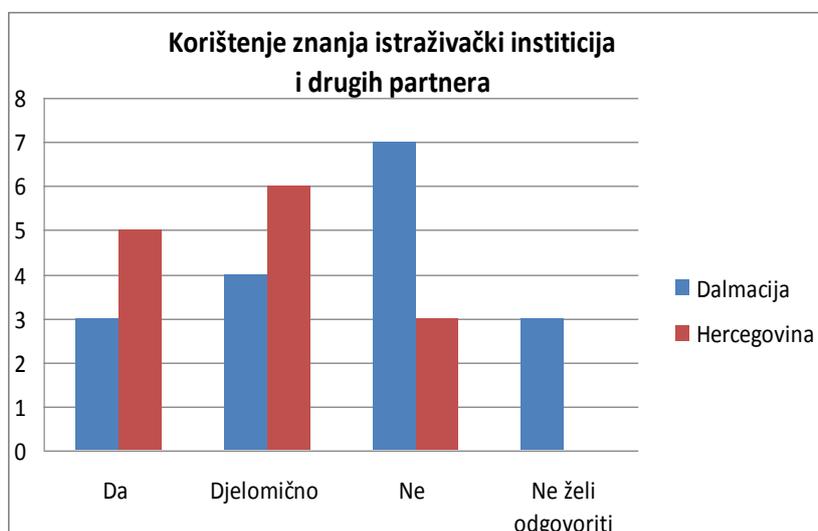
Slika 21: Prikupljanje znanja u vezi s trendovima relevantnim za sektor AGK



Ocjena korištenja znanja i iskustva istraživačkih institucija te drugih partnera za daljnji razvitak proizvoda i/ili usluga i internih procesa, relevantnih za poduzeća u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena

Nastavno na slici 22. prikazana je ocjena poduzeća o korištenju znanja i iskustva istraživačkih institucija te drugih partnera za daljnji razvitak proizvoda i/ili usluga i internih procesa, relevantnih za poduzeća u sektoru AGK. Tako samo tri poduzeća u Dalmaciji i pet poduzeća u Hercegovini koristi znanja i iskustva istraživačkih institucija te drugih partnera za daljnji razvitak proizvoda i/ili usluga i internih procesa, dočim četiri poduzeća iz Dalmacije i šest poduzeća iz Hercegovine to radi djelimično. Indikativno je da čak sedam poduzeća u Dalmaciji i tri poduzeća u Hercegovini uopće ne koristi znanja i iskustva istraživačkih institucija te drugih partnera, što upućuje na slabu povezanost i interaktivnost između poduzeća u sektoru AGK i istraživačkih institucija i drugih partnera relevantnih za daljnji razvoj proizvoda i usluga i internih procesa u sektoru AGK.

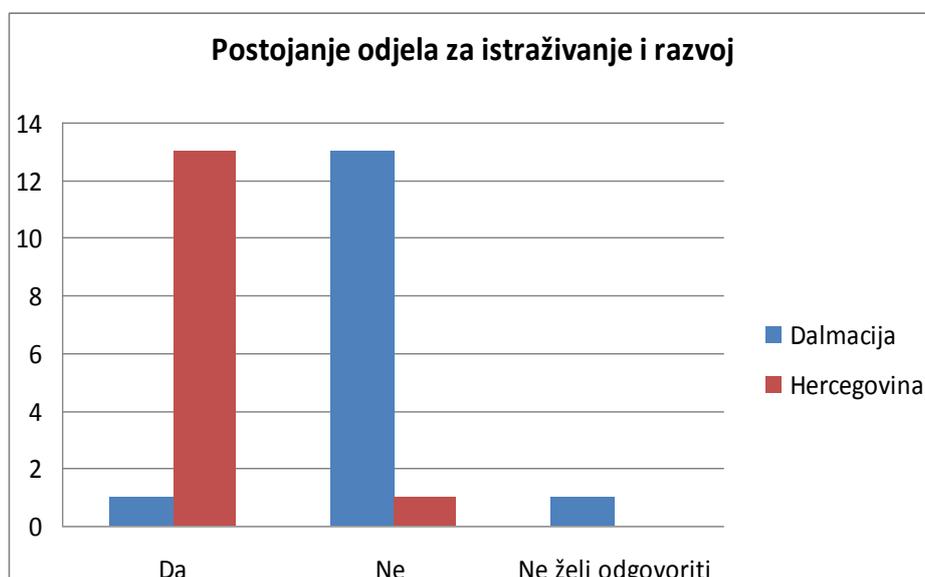
Slika 22: Korištenje znanja istraživačkih institucija i drugih partnera za daljnji razvoj proizvoda/usluga u sektoru AGK



Postojanje odjela za istraživanje i razvoj u poduzećima u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena

Nastavno na slici 23. prikazana je ocjena poduzeća u sektoru AGK o tome postoji li odjel za istraživanje i razvoj unutar poduzeća. Indikativno je da se samo jedno poduzeće iz Dalmacije i čak trinaest poduzeća iz Hercegovine izjasnilo pozitivno o postojanju odjela za istraživanje i razvoj unutar poduzeća, dok je čak trinaest poduzeća iz Dalmacije i jedno poduzeće iz Hercegovine ocijenilo da ovaj odjel u njihovom poduzeću ne postoji.

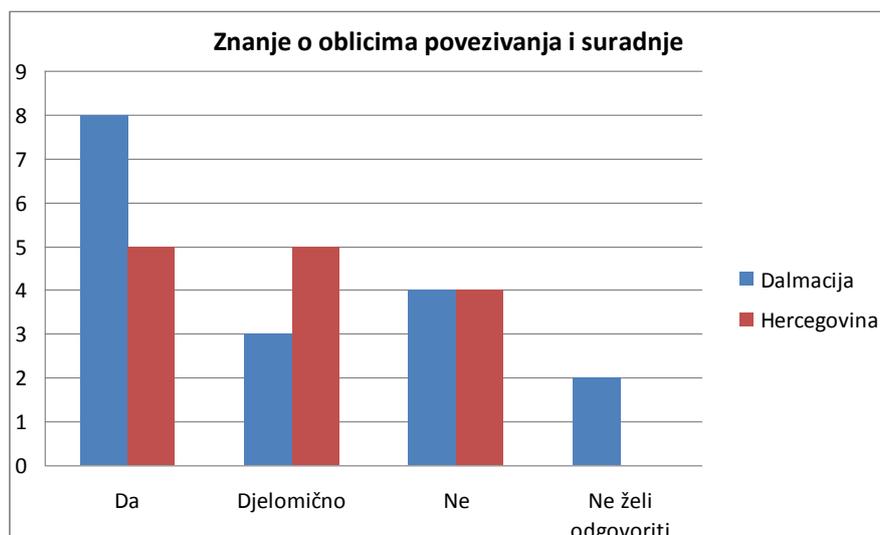
Slika 23: Postojanje odjela za istraživanje i razvoj unutar poduzeća u sektoru AGK



Ocjena poduzeća u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena o suvremenim oblicima gospodarskog povezivanja i suradnje

Nastavno na slici 24. prikazana je ocjena poduzeća o postojanju suvremenih oblika gospodarskog povezivanja i suradnje u sektoru AGK. Tako je osam poduzeća iz Dalmacije i pet poduzeća iz Hercegovine ocijenilo da su im poznati suvremeni oblici gospodarskog povezivanja i suradnje, dok je tri poduzeća iz Dalmacije i pet poduzeća iz Hercegovine ocijenilo da su im samo djelimično poznati suvremeni oblici gospodarskog povezivanja i suradnje. Po četiri poduzeća iz Dalmacije i Hercegovine izjavilo je da im uopće nisu poznati suvremeni oblici gospodarskog povezivanja i suradnje, što ukazuje na potrebu edukacije i širenja znanja o koristima međusobnog povezivanja.

Slika 24: Ocjena suvremenih oblika gospodarskog povezivanja i suradnje



Ocjena zainteresiranosti poduzeća u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena za pojedinim oblicima suradnje

Nastavno u tabeli 23. prikazana je ocjena zainteresiranosti poduzeća u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena za pojedinim oblicima suradnje. Vidljivo je da poduzeća iz Dalmacije najveći interes za suradnjom iskazuju na sljedećim područjima: zajednički nastup na domaćem i stranom tržištu, razmjena iskustva, suradnja na području prodaje, zajednički nastup prema tijelima državne uprave, suradnja na području financiranja, informacije o EU projektima, interes za zastupanje, zajednički nastup na sajmovima, suradnja na području nabave te na području unapređenja zakonodavnog uređenja. Poduzeća iz Hercegovine najveći interes za suradnjom iskazuju na sljedećim područjima: zajednički nastup na domaćem i stranom tržištu, suradnja na području financiranja, informacije o EU projektima, zajednički nastup prema tijelima državne uprave, interes za zastupanje, suradnja na području nabave, suradnja na rvoju ljudskih potencijala te zajedničko ulaganje (joint venture).

Ocjena razine kooperacije poduzeća u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena

Nastavno u tabeli 24. prikazana je ocjena razine suradnje poduzeća u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena. Šest poduzeća iz Dalmacije i dva poduzeća iz Hercegovine ocjenjuju da je razina kooperacije poduzeća u sektoru AGK zadovoljavajuća. No, čak jedanaest poduzeća iz Hercegovine i četiri poduzeća iz Dalmacije smatra da je kooperacija poduzeća u sektoru na niskoj razini, dok četiri poduzeća iz Dalmacije i jedno poduzeće iz Hercegovine smatra da kooperacija uopće ne postoji, što ukazuje na potrebu povećanja razine kooperacije između poduzeća u sektoru AGK.

Tabela 23: Oblici suradnje za koji u zainteresirana poduzeća u sektoru AGK

Oblik suradnje	Dalmacija	Hercegovina
Zajednički nastup na domaćem i/ili stranom tržištu	13	8
Razmjena iskustva	11	1
Suradnja na području prodaje	9	3
Zajednički nastup prema tijelima državne uprave	9	5
Suradnja na području financiranja	8	6
Informacije o EU projektima i zajednički nastup	8	6
Interes za zastupanje	8	5
Zajednički nastup na specijaliziranim sajmovima	7	4
Suradnja na području nabave	7	5
Suradnja na području unapređenja zakonodavnog okruženja	7	1
Suradnja na području certificiranja	6	4
Interes za konzultantske usluge	6	1
Ulaganje u tehnologiju	5	4
Ulaganje u istraživanje i razvoj proizvoda i poticanje inovativnosti	3	1
Suradnja na razvoju ljudskih resursa/edukacija	3	5
Istraživanje tržišta	3	2
Zajedničko ulaganje (joint venture)	2	5
Direktne investicije	2	0
Licence i patenti	1	0

Tabela 24: Razina kooperacije poduzeća u sektoru AGK

Kooperacija poduzeća unutar sektora	Dalmacija	Hercegovina
Kooperacija uopće ne postoji	4	1
Razina kooperacije je niska	4	11
Razina kooperacije je zadovoljavajuća	6	2
Razina kooperacije je izvrsna		
Ne zna / ne želi odgovoriti	3	

Razlozi niske razine kooperacije poduzeća u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena

Nastavno u tabeli 25. dana je ocjena najvažnijih razloga niske razine kooperacije poduzeća u sektoru AGK. Prema ocjenama poduzeća iz Dalmacije, najvažniji razlozi niske razine kooperacije u sektoru AGK su: niska efikasnost institucija uključenih u kooperaciju, nedostatak međusobnog povjerenja te nedostatak znanja o prednostima suradnje. Prema ocjenama poduzeća iz Hercegovine, najvažniji razlog niske razine kooperacije u sektoru AGK je nedostatak znanja o prednostima suradnje. Iz navedenog se nameće zaključak da je potrebno raditi na jačanju međusobnog povjerenja između poduzeća u sektoru te na širenju znanja o prednostima međusobne suradnje poduzeća u sektoru AGK.

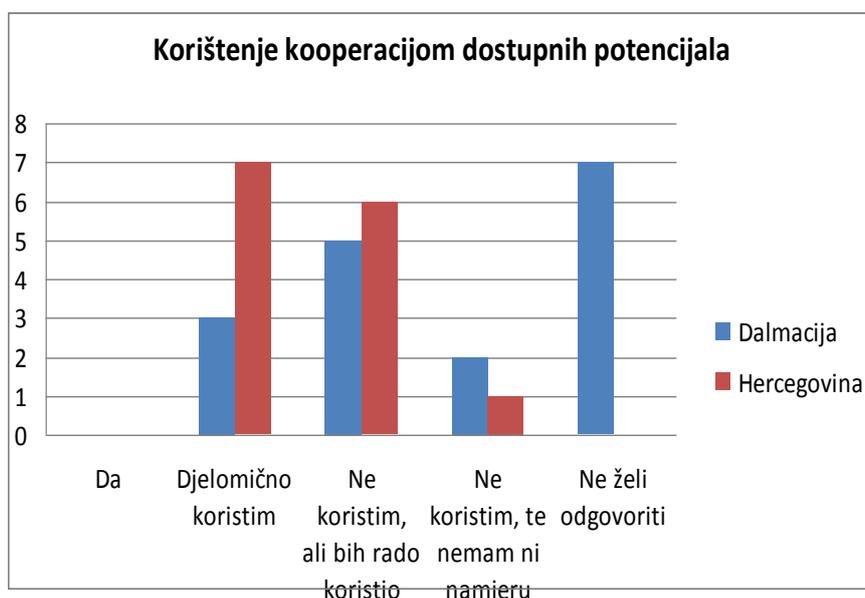
Tabela 25: Ocjena razloga niske razine kooperacije poduzeća u sektoru AGK

Razlozi niske razine kooperacije u sektoru AGK	Dalmacija	Hercegovina
Niska efikasnost institucija uključenih u kooperaciju	6	2
Nedostatak međusobnog povjerenja	5	2
Nedostatak znanja o prednostima suradnje	5	5
Prednosti kooperacije nisu vidljive		
Konkurentski duh među poduzećima	2	2
Ne zna	1	
Ne želi odgovoriti	6	4

Ocjena korištenja kooperacijom dostupnih potencijala na područjima istraživanja i razvoja, nabave, proizvodnje/usluga, marketinga i distribucije i financiranja, poduzeća u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena

Nastavno na slici 25. prikazana je ocjena korištenja kooperacijom dostupnih potencijala na područjima istraživanja i razvoja, nabave, proizvodnje/usluga, marketinga i distribucije i financiranja, poduzeća u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena u Dalmaciji i Hercegovini. Tako, tri poduzeća iz Dalmacije i sedam poduzeća iz Hercegovine ocjenjuju da samo djelimično koriste kooperacijom dostupne potencijala na prije spomenutim područjima, dok je pet poduzeća iz Dalmacije i šest poduzeća iz Hercegovine izjavilo da trenutno spomenute potencijale ne koriste, ali bi ih rado koristili. Dva poduzeća iz Dalmacije i jedno poduzeća iz Hercegovine izjavilo je da niti koriste spomenute potencijale, niti ih ima namjeru koristiti u budućnosti.

Slika 25: Korištenje kooperacijom dostupnih potencijala poduzeća u sektoru AGK



Ocjena poduzeća u sektoru AGK o dosadašnjoj suradnji sa tijelima javne uprave na lokalnoj, županijskoj (kantonalnoj) ili državnoj/federalnoj razini, u svom poslovanju

Nastavno u tabeli 26. prikazana je ocjena poduzeća u u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena o tome da i je postojala suradnja sa tijelima javne uprave. Devet poduzeća iz Dalmacije i sedam poduzeća iz Hercegovine izjavilo je da je do sada surađivalo sa tijelima javne uprave na različitim razinama, a šest poduzeća iz Dalmacije i sedam poduzeća iz Hercegovine izjavilo je da je do sada nije surađivalo sa tijelima javne uprave na različitim razinama

Tabela 26: Dosadašnja suradnja sa tijelima javne uprave poduzeća u sektoru AGK

Suradnja s tijelima javne uprave	Dalmacija	Hercegovina
Da	9	7
Ne	6	7
Ne želi odgovoriti	2	

Ocjena dosadašnje razine suradnje poduzeća u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena s tijelima javne uprave

Nastavno u tabeli 27. dana je ocjena dosadašnje razine suradnje poduzeća u sektoru AGK s tijelima javne uprave. Po sedam poduzeća iz Dalmacije i iz Hercegovine ocijenilo je da je suradnja poduzeća u sektoru AGK s tijelima javne uprave na niskoj (nezadovoljavajućoj) razini, a četiri poduzeća iz Hercegovine i jedno poduzeće iz Dalmacije, smatra da spomenuta suradnja uopće i ne postoji. Po tri poduzeća iz Dalmacije i iz Hercegovine smatra da je razina suradnje zadovoljavajuća. Iz svega navedenog možemo zaključiti da je potrebno raditi na povećanju razine međusobne suradnje između poduzeća u sektoru AGK i tijela javne uprave sa ciljem unapređenja efikasnosti u sektoru te uklanjanja prepreka za povećanje investicijskih aktivnosti.

Tabela 27: Ocjena dosadašnje razine suradnje poduzeća u sektoru AGK sa tijelima javne uprave

Ocjena razina kooperacije (suradnje) s tijelima javne uprave	Dalmacija	Hercegovina
Kooperacija uopće ne postoji	1	4
Razina kooperacije je niska (nezadovoljavajuća)	7	7
Razina kooperacije je zadovoljavajuća	3	3
Razina kooperacije je izvrsna	0	0
Ne zna / ne želi odgovoriti	7	

Ocjena važnosti pojedinih tijela javne uprave za poslovanja poduzeća u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena

Nastavno u tabeli 28. dana je ocjena važnosti pojedinih tijela javne uprave za poslovanje poduzeća u sektoru AGK. Za poslovanje poduzeća u sektoru AGK u Dalmaciji najvažnija su ova tijela javne uprave: Porezna uprava, Ministarstvo zaštite okoliša i prostornog uređenja, Ministarstvo gospodarstva, Državni inspektorat te županija i općina (grad). Za poslovanje poduzeća u sektoru AGK u Hercegovini najvažnija su ova tijela javne uprave: Ministarstvo gospodarstva, uredi državne uprave nadležni za rudarstvu i općine.

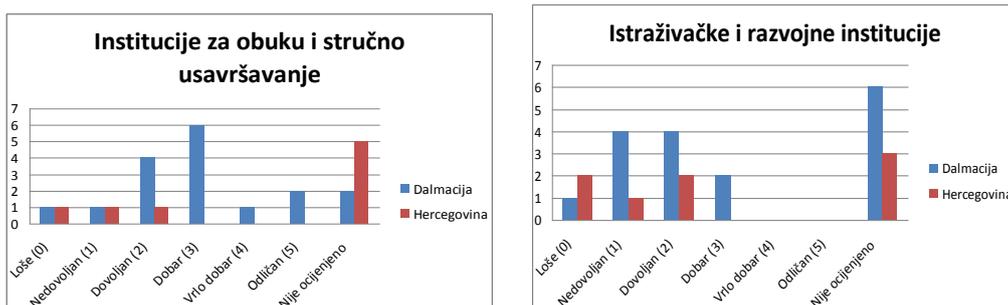
Tabela 28: Ocjena važnosti pojedinih tijela javne uprave za poslovanje poduzeća u sektoru AGK

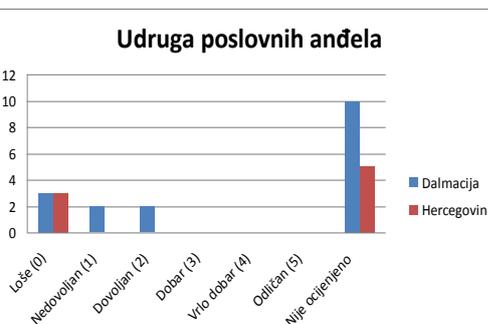
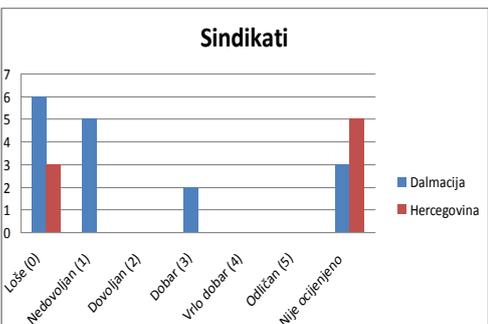
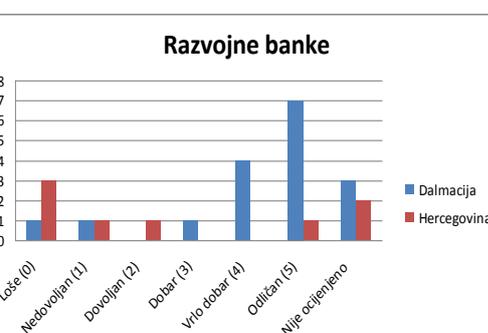
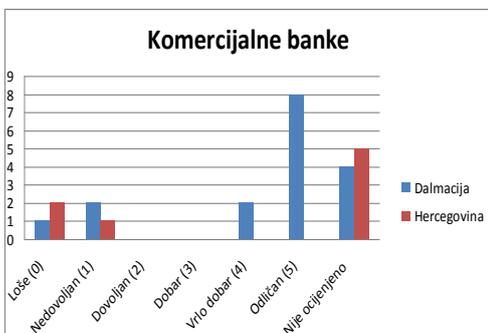
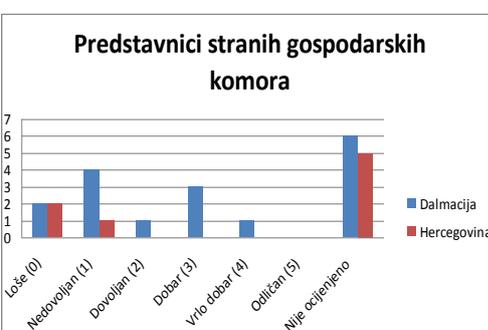
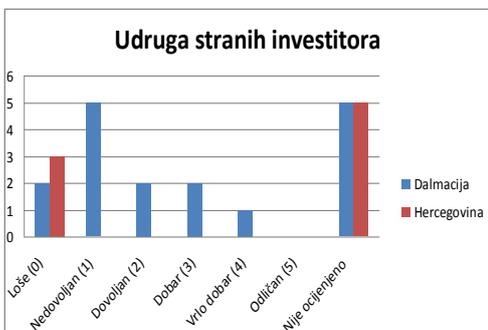
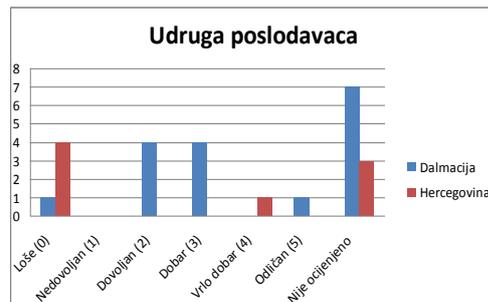
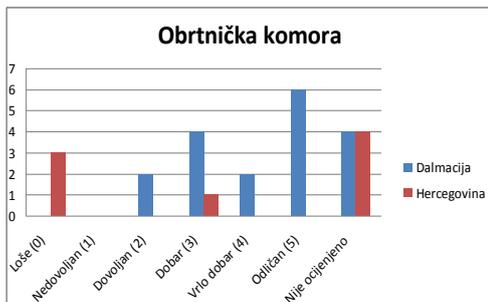
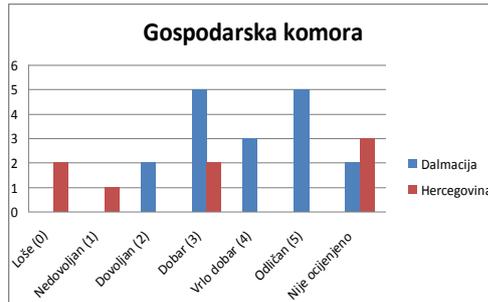
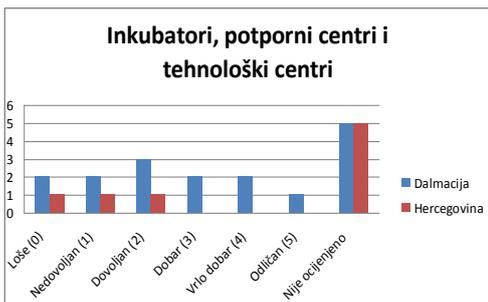
Važnost tijela javne uprave za poslovanje poduzeća	Dalmacija	Hercegovina
Porezna uprava	15	0
Ministarstvo zaštite okoliša i prostornog uređenja	11	2
Ministarstvo gospodarstva	10	9
Državni inspektorat	9	1
Općina/grad	8	6
Županija/kanton	8	1
Uredi državne uprave nadležni za rudarstvo	7	3
Carinska Uprava	2	0
Drugo tijelo javne uprave	1	
Ne zna		2

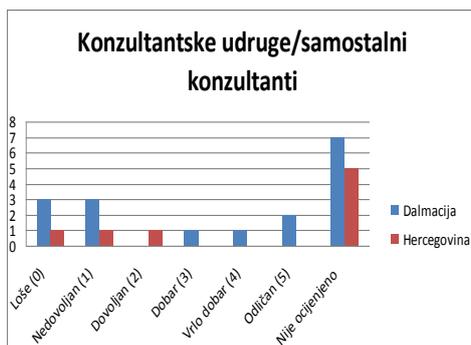
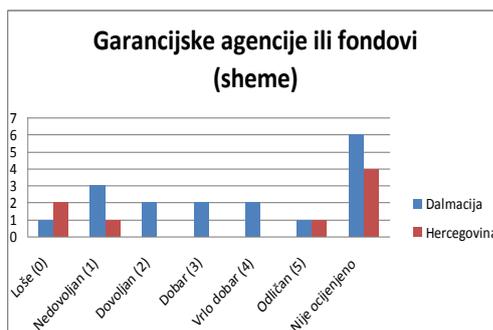
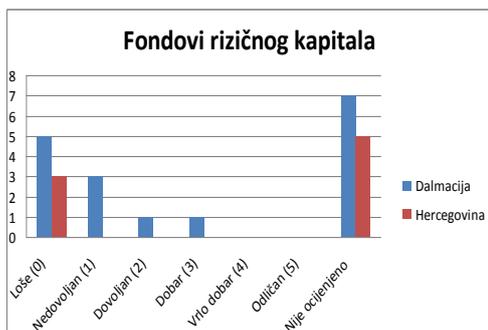
Ocjena učinkovitosti organizacija relevantnih za djelatnost poduzeća u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena

Nastavno na slici 26. prikazana je ocjena učinkovitosti pojedinih organizacija koje su relevantne za djelatnost poduzeća u sektoru AGK.

Slika 26: Ocjena učinkovitosti organizacija relevantnih za djelatnost poduzeća u sektoru AGK



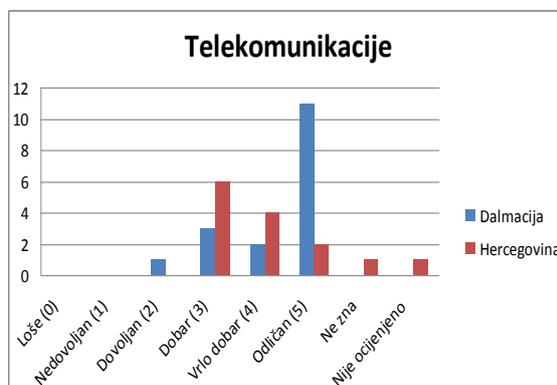
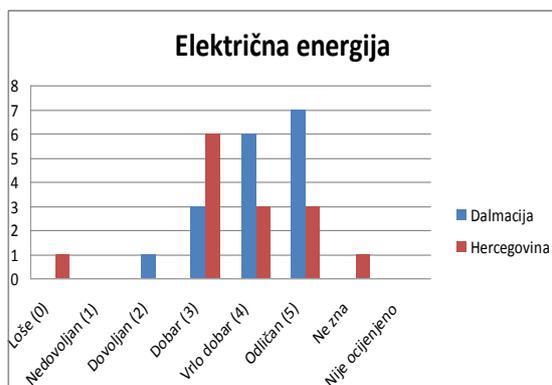




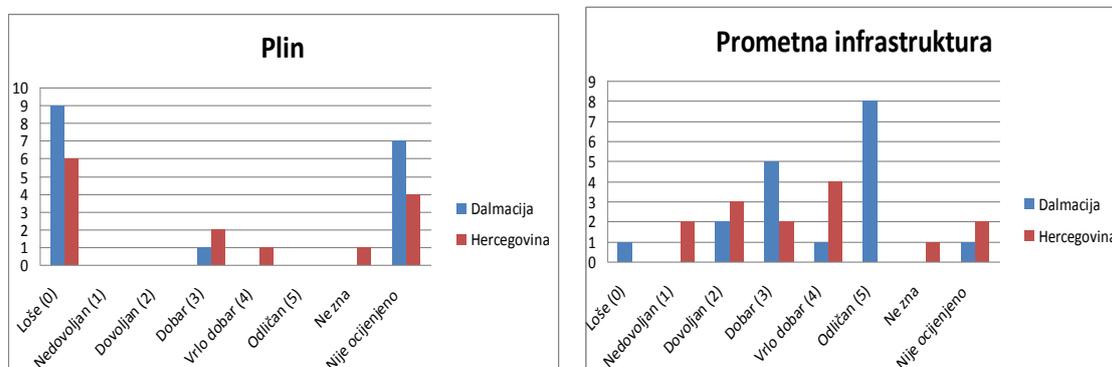
Ocjena kvalitete infrastrukture poduzeća u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena

Nastavno na slici 27. prikazana je ocjena kvalitete infrastrukture poduzeća u sektoru AGK. Što se tiče električne energije sedam poduzeća iz Dalmacije i tri poduzeća iz Hercegovine ocijenilo je kvalitetu opskrbe električnom energijom odličnom ocjenom, dok je šest poduzeća iz Dalmacije i tri poduzeća iz Hercegovine ocijenilo istu ocjenom vrlo dobar. Šest poduzeća iz Hercegovine i tri poduzeća iz Dalmacije smatra kvalitetu opskrbe električnom energijom dobrom, dok jedno poduzeće iz Dalmacije smatra da je spomenuta kvaliteta dovoljna, a jedno poduzeće iz Hercegovine smatra da je loša.

Slika 27: Ocjena kvalitete infrastrukture poduzeća u sektoru AGK



Jedanaest poduzeća iz Dalmacije i dva poduzeća iz Hercegovine ocijenilo je kvalitetu telekomunikacija odličnom ocjenom, a četiri poduzeća iz Hercegovine i dva poduzeća iz Dalmacije ocjenom vrlo dobar. Šest poduzeća iz Hercegovine i tri poduzeća iz Dalmacije ocijenio je kvalitetu telekomunikacija ocjenom dobar, dok jedno poduzeće iz Dalmacije ocjenjuje kvalitetu telekomunikacija ocjenom dovoljan.



Devet poduzeća iz Dalmacije i šest poduzeća iz Hercegovine ocijenilo je plinsku infrastrukturu ocjenom loše, samo jedno poduzeće uz Dalmacije i dva poduzeća iz Hercegovine dala su plinskoj infrastrukturi ocjenu dobar. Da je ista vrlo dobra misli samo jedno poduzeće iz Hercegovine. Iz navedenih podataka očigledno proizlazi zaključak o lošoj pliskoj infrastrukturi, kako za poduzeća u Dalmaciji, tako i u Hercegovini.

Što se tiče prometne infrastrukture osam poduzeća iz Dalmacije ocjenjuje kvalitetu ove infrastrukture ocjenom odličan, dok četiri poduzeća iz Hercegovine i jedno poduzeće iz Dalmacije ocjenjuje kvalitetu ove infrastrukture ocjenom vrlo dobar. Pet poduzeća iz Dalmacije i dva poduzeća iz Hercegovine ocjenjuje kvalitetu prometne infrastrukture ocjenom dobar, dok tri poduzeća iz Hercegovine i dva poduzeća iz Dalmacije ocjenjuje kvalitetu ove infrastrukture ocjenom dovoljan. Dva poduzeća iz Dalmacije ocjenjuje kvalitetu prometne infrastrukture ocjenom nedovoljan, a jedno poduzeće iz Dalmacije ocjenom loše.

Važnost pojedinih faktora za poslovanje i ulaganje poduzeća u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena

Nastavno donosimo ocjenu važnosti pojedinih faktora za poslovanje i ulaganje poduzeća u sektoru AGK. To su sljedeći faktori:

- ❖ Povoljan geografski položaj regije
- ❖ Ugled regije kao odredišta za ulaganje i poslovanje
- ❖ Raspoloživost potrebne radne snage
- ❖ Produktivnost i kvaliteta (omjer kvalitete i cijene) radne snage

- ❖ Raspoloživost potrebnih dobavljača
- ❖ Raspoloživost prirodnih resursa
- ❖ Raspoloživost potrebnih lokacija (zemljišta, zgrada, posl. prostora i sl.)
- ❖ Operativni troškovi poslovanja
- ❖ Prisutnost klastera – skupine poduzeća iste ili slične industrije
- ❖ Kvaliteta usluga ponuđena od strane lokalnih vlasti
- ❖ Kvaliteta i dostupnost infrastrukture
- ❖ Dostupnost povoljnih izvora financiranja
- ❖ Kvaliteta života

Povoljni geografski položaj regije

Nastavno u tabeli 29. prikazana je važnost faktora geografskog položaja regije za poslovanje i ulaganje poduzeća iz sektora AGK u Dalmaciji i Hercegovini. Šest poduzeća iz Dalmacije i tri poduzeća iz Hercegovine ocjenjuje povoljnost geografskog položaja regije ocjenom vrlo dobar, dok sedam poduzeća iz Dalmacije i tri poduzeća iz Hercegovine ocjenjuje povoljnost geografskog položaja regije ocjenom dobar. Četiri poduzeća iz Dalmacije ocjenjuje spomenuti faktor ocjenom odličan, dok ga tri poduzeća iz Hercegovine ocjenjuje ocjenom dobar.

Tabela 29: Povoljan geografski položaj regije

Povoljan geografski položaj regije	Dalmacija	Hercegovina
Loše (0)	0	0
Nedovoljan (1)	0	0
Dovoljan (2)		3
Dobar (3)	7	3
Vrlo dobar (4)	6	3
Odličan (5)	4	1
Nije ocijenjeno		4

Ugled regije kao odredišta za ulaganje i poslovanje

Nastavno u tabeli 30. prikazana je važnost faktora ugleda regije kao odredišta za poslovanje i ulaganje poduzeća iz sektora AGK u Dalmaciji i Hercegovini. Pet poduzeća u Dalmaciji smatra da je ugled regije kao odredišta za ulaganje i poslovanje odličan, dok po dva poduzeća iz Dalmacije i Hercegovine smatra da je vrlo dobar. Šest poduzeća iz Dalmacije i jedno poduzeće iz Hercegovine smatra da je spomenuti ugled dobar, dok pet poduzeća iz Hercegovine i dva poduzeća iz Dalmacije misli da je dovoljan. Dva poduzeća iz Hercegovine i jedno poduzeće iz Dalmacije ocjenjuju spomenuti ugled ocjenom nedovoljan, a jedno poduzeće iz Hercegovine ocjenom loše.

Tabela 30: Ugled regije kao faktora za poslovanje i ulaganje

Ugled regije kao odredišta za ulaganje i poslovanje	Dalmacija	Hercegovina
Loše (0)		1
Nedovoljan (1)	1	2
Dovoljan (2)	2	5
Dobar (3)	6	1
Vrlo dobar (4)	2	2
Odličan (5)	5	
Nije ocijenjeno	1	3

Raspoloživost potrebne radne snage

Nastavno u tabeli 31. prikazana je važnost faktora raspoloživosti za poslovanje poduzeća iz sektora AGK u Dalmaciji i Hercegovini. Šest poduzeća u Dalmaciji i jedno poduzeće u Hercegovini smatra da je raspoloživost potrebne radne snage odlična, dok je četiri poduzeća u Dalmaciji i šest poduzeća u Hercegovini smatra vrlo dobrom. Tri poduzeća u Hercegovini i jedno poduzeće u Dalmaciji smatra raspoloživost potrebne radne snage dobrom, dok je pet poduzeća iz Dalmacije i jedno poduzeće iz Hercegovine smatra dovoljnom.

Tabela 31: Raspoloživost potrebne radne snage

Raspoloživost potrebne radne snage	Dalmacija	Hercegovina
Loše (0)		
Nedovoljan (1)		
Dovoljan (2)	5	1
Dobar (3)	1	3
Vrlo dobar (4)	4	6
Odličan (5)	6	1
Nije ocijenjeno	1	3

Produktivnost i kvaliteta (omjer kvalitete i cijene) radne snage

Nastavno u tabeli 32. prikazana je važnost faktora produktivnosti i kvaliteta (omjer kvalitete i cijene) radne snage za poslovanje poduzeća iz sektora AGK u Dalmaciji i Hercegovini. Šest poduzeća iz Dalmacije i četiri poduzeća u Hercegovini ocjenjuje važnost ovog faktora u poslovanju i investiranju ocjenom odličan, dok sedam poduzeća iz Dalmacije i četiri poduzeća u Hercegovini ocjenjuje važnost ovog faktora ocjenom vrlo dobar. Jedno poduzeće iz Dalmacije i tri poduzeća u Hercegovini ocjenjuje važnost ovog faktora u poslovanju i investiranju ocjenom dobar, dok ga dva poduzeća iz Dalmacije i jedno poduzeće u Hercegovini ocjenjuje ocjenom dovoljan.

Tabela 32: Produktivnost i kvaliteta (omjer kvalitete i cijene) radne snage

Produktivnost, kvaliteta (omjer kvalitete i cijene) radne snage	Dalmacija	Hercegovina
Loše (0)		
Nedovoljan (1)		
Dovoljan (2)	2	1
Dobar (3)	1	3
Vrlo dobar (4)	7	4
Odličan (5)	6	4
Nije ocijenjeno	1	2

Raspoloživost potrebnih dobavljača

Nastavno u tabeli 33. prikazana je važnost faktora raspoloživosti potrebnih dobavljača za poslovanje poduzeća iz sektora AGK u Dalmaciji i Hercegovini. Devet poduzeća iz Dalmacije i četiri poduzeća i Hercegovine ocjenjuje važnost ovog faktora u poslovanju i investiranju ocjenom odličan, dok četiri poduzeća iz Dalmacije i četiri poduzeća i Hercegovine ocjenjuje važnost ovog faktora ocjenom vrlo dobar. Jedno poduzeće iz Dalmacije i dva poduzeća i Hercegovine ocjenjuje važnost ovog faktora ocjenom dobar, dok po jedno poduzeće iz Dalmacije i iz Hercegovine ocjenjuje važnost ovog faktora ocjenom dovoljan.

Tabela 33: Raspoloživost potrebnih dobavljača

Raspoloživost potrebnih dobavljača	Dalmacija	Hercegovina
Loše (0)		
Nedovoljan (1)		
Dovoljan (2)	1	1
Dobar (3)	1	2
Vrlo dobar (4)	4	4
Odličan (5)	9	4
Nije ocijenjeno	2	3

Raspoloživost prirodnih resursa

Nastavno u tabeli 34. prikazana je važnost faktora raspoloživosti prirodnih resursa za poslovanje poduzeća iz sektora AGK u Dalmaciji i Hercegovini. Deset poduzeća iz Dalmacije i četiri poduzeća iz Hercegovine ocjenjuje važnost ovog faktora u poslovanju i investiranju ocjenom odličan, dok pet poduzeća iz Dalmacije i tri poduzeća i Hercegovine ocjenjuje važnost ovog faktora ocjenom vrlo dobar. Četiri poduzeća i Hercegovine ocjenjuje važnost ovog faktora ocjenom dobar, dok samo jedno poduzeće iz Hercegovine ocjenjuje važnost ovog faktora ocjenom nedovoljan.

Tabela 34: Raspoloživost prirodnih resursa

Raspoloživost prirodnih resursa	Dalmacija	Hercegovina
Loše (0)		
Nedovoljan (1)		1
Dovoljan (2)		
Dobar (3)		4
Vrlo dobar (4)	5	3
Odličan (5)	10	4
Nije ocijenjeno	2	2

Raspoloživost potrebnih lokacija (zemljišta, zgrada, posl. prostora i sl.)

Nastavno u tabeli 35. prikazana je važnost faktora raspoloživosti potrebnih lokacija za poslovanje poduzeća iz sektora AGK u Dalmaciji i Hercegovini. Šest poduzeća iz Dalmacije ocjenjuje važnost ovog faktora u poslovanju i investiranju ocjenom odličan, dok pet poduzeća iz Dalmacije i dva poduzeća i Hercegovine ocjenjuje važnost ovog faktora ocjenom vrlo dobar. Četiri poduzeća iz Dalmacije i pet poduzeća iz Hercegovine ocjenjuje važnost ovog faktora ocjenom dobar, dok tri poduzeća iz Hercegovine ocjenjuje važnost ovog faktora ocjenom dovoljan, a jedno poduzeće iz Hercegovine ocjenom nedovoljan.

Tabela 35: Raspoloživost potrebnih lokacija

Raspoloživost potrebnih lokacija (zemljišta, zgrada, posl. prostora i sl.)	Dalmacija	Hercegovina
Loše (0)		
Nedovoljan (1)		1
Dovoljan (2)		3
Dobar (3)	4	5
Vrlo dobar (4)	5	2
Odličan (5)	6	
Nije ocijenjeno	2	3

Operativni troškovi poslovanja

Nastavno u tabeli 36. prikazana je važnost faktora operativnih troškova poslovanje za poslovanje poduzeća iz sektora AGK u Dalmaciji i Hercegovini. Osam poduzeća iz Dalmacije i jedno poduzeće iz Hercegovine ocjenjuje važnost ovog faktora u poslovanju i investiranju ocjenom odličan, dok tri poduzeća iz Dalmacije i pet poduzeća i Hercegovine ocjenjuje važnost ovog faktora ocjenom vrlo dobar. Četiri poduzeća iz Dalmacije i četiri poduzeća iz Hercegovine ocjenjuje važnost ovog faktora ocjenom dobar, jedno poduzeća iz Hercegovine ocjenjuje važnost ovog faktora ocjenom dovoljan, a jedno poduzeća iz Hercegovine ocjenom nedovoljan.

Tabela 36: Operativni troškovi poslovanja

Operativni troškovi poslovanja	Dalmacija	Hercegovina
Loše (0)		
Nedovoljan (1)		1
Dovoljan (2)		1
Dobar (3)	4	4
Vrlo dobar (4)	3	5
Odličan (5)	8	1
Nije ocijenjeno	2	2

Prisutnost klastera – skupine poduzeća iste ili slične industrije

Nastavno u tabeli 37. prikazana je važnost faktora prisutnosti klastera za ulaganje i poslovanje poduzeća iz sektora AGK u Dalmaciji i Hercegovini. Četiri poduzeća iz Dalmacije i dva poduzeća iz Hercegovine ocjenjuje važnost ovog faktora u poslovanju i investiranju ocjenom vrlo dobar, dok devet poduzeća iz Dalmacije i dva poduzeća i Hercegovine ocjenjuje važnost ovog faktora ocjenom dobar. Dva poduzeća iz Dalmacije ocjenjuje važnost ovog faktora ocjenom dovoljan, dva poduzeća iz Hercegovine ocjenom nedovoljan, a jedno poduzeće iz Hercegovine najlošijom ocjenom.

Tabela 37: Prisutnost klastera – skupine poduzeća iste ili slične industrije

Prisutnost klastera – skupine poduzeća iste ili slične industrije	Dalmacija	Hercegovina
Loše (0)		1
Nedovoljan (1)		2
Dovoljan (2)	2	
Dobar (3)	9	2
Vrlo dobar (4)	4	2
Odličan (5)		1
Nije ocijenjeno	2	4

Kvaliteta usluga ponuđena od strane lokalnih vlasti

Nastavno u tabeli 38. prikazana je važnost faktora kvalitete usluge koju nudi lokalna vlast za ulaganje i poslovanje poduzeća iz sektora AGK u Dalmaciji i Hercegovini. Tri poduzeća iz Dalmacije i dva poduzeća iz Hercegovine ocjenjuje važnost ovog faktora u poslovanju i investiranju ocjenom odličan, dok dva poduzeća iz Dalmacije i pet poduzeća i Hercegovine ocjenjuje važnost ovog faktora ocjenom vrlo dobar. Pet poduzeća iz Dalmacije i četiri poduzeća iz Hercegovine ocjenjuje važnost ovog faktora ocjenom dobar, dok dva poduzeća iz Dalmacije i tri poduzeća iz Hercegovine ocjenjuje važnost ovog faktora ocjenom dovoljan. Dva poduzeća iz Dalmacije ocjenjuje važnost ovog faktora ocjenom nedovoljan, dok jedno

poduzeća iz Dalmacije i četiri poduzeća iz Hercegovine ocjenjuje ovaj faktor najlošijom ocjenom. Analizom navedenih podataka možemo doći do zaključka da jedan značajan dio anketiranih poduzeća smatra da treba unaprijediti kvalitetu usluga koju pruža lokalna vlast.

Tabela 38: Kvaliteta usluga ponuđena od strane lokalnih vlasti

Kvaliteta usluga ponuđena od strane lokalnih vlasti	Dalmacija	Hercegovina
Loše (0)	1	4
Nedovoljan (1)	2	
Dovoljan (2)	2	3
Dobar (3)	5	
Vrlo dobar (4)	2	5
Odličan (5)	3	2
Nije ocijenjeno	2	1

Kvaliteta i dostupnost infrastrukture

Nastavno u tabeli 39. prikazana je važnost faktora kvalitete i dostupnosti infrastrukture za ulaganje i poslovanje poduzeća iz sektora AGK u Dalmaciji i Hercegovini. Četiri poduzeća iz Dalmacije i jedno poduzeće iz Hercegovine ocjenjuje važnost ovog faktora u poslovanju i investiranju ocjenom odličan, dok tri poduzeća iz Dalmacije i četiri poduzeća iz Hercegovine ocjenjuje važnost ovog faktora ocjenom vrlo dobar. Pet poduzeća iz Dalmacije i četiri poduzeća iz Hercegovine ocjenjuje važnost ovog faktora ocjenom dobar, dok jedno poduzeće iz Dalmacije ocjenjuje važnost ovog faktora ocjenom dovoljan, a jedno poduzeće iz Dalmacije ocjenom nedovoljan. Jedno poduzeće iz Hercegovine ocijenilo je ovaj faktor najlošijom ocjenom.

Tabela 39: Kvaliteta i dostupnost infrastrukture

Kvaliteta i dostupnost infrastrukture	Dalmacija	Hercegovina
Loše (0)		1
Nedovoljan (1)	1	
Dovoljan (2)	1	
Dobar (3)	5	4
Vrlo dobar (4)	3	4
Odličan (5)	4	1
Nije ocijenjeno	3	3

Dostupnost povoljnih izvora financiranja

Nastavno u tabeli 40. prikazana je važnost faktora dostupnosti povoljnih izvora financiranja za ulaganje i poslovanje poduzeća iz sektora AGK u Dalmaciji i Hercegovini. Jedanaest poduzeća iz Dalmacije i pet poduzeća iz Hercegovine ocjenjuje važnost ovog faktora u poslovanju i investiranju ocjenom odličan, dok po jedno poduzeća iz Dalmacije i iz Hercegovine ocjenjuje važnost ovog faktora ocjenom vrlo dobar. Dva poduzeća iz Dalmacije i jedno poduzeće iz Hercegovine ocjenjuje važnost ovog faktora ocjenom dobar, dok jedno poduzeća iz Dalmacije i tri poduzeća iz Hercegovine ocjenjuje važnost ovog faktora ocjenom dovoljan. Jedno poduzeće iz Dalmacije ocjenjuje važnost ovog faktora ocjenom nedovoljan, a jedno poduzeća iz Hercegovine ocijenilo je ovaj faktor najlošijom ocjenom.

Tabela 40: Dostupnost povoljnih izvora financiranja

Dostupnost povoljnih izvora financiranja	Dalmacija	Hercegovina
Loše (0)		1
Nedovoljan (1)	1	
Dovoljan (2)	1	3
Dobar (3)	2	1
Vrlo dobar (4)	1	1
Odličan (5)	11	5
Nije ocijenjeno	1	1

Kvaliteta života

Nastavno u tabeli 41. prikazana je važnost faktora kvalitete života za ulaganje i poslovanje poduzeća iz sektora AGK u Dalmaciji i Hercegovini. Pet poduzeća iz Dalmacije ocjenjuje važnost ovog faktora u poslovanju i investiranju ocjenom odličan, dok jedno poduzeća iz Dalmacije ocjenjuje važnost ovog faktora ocjenom vrlo dobar. Dva poduzeća iz Dalmacije ocjenjuje važnost ovog faktora ocjenom dobar, a jedno poduzeće iz Dalmacije ocjenom dovoljan. Četiri poduzeća iz Dalmacije ocjenjuje faktor kvalitete života ocjenom nedovoljan, dok po jedno poduzeće iz Dalmacije i iz Hercegovine daje ovom faktoru najlošiju ocjenu.

Tabela 41: Kvaliteta života

Kvaliteta života	Dalmacija	Hercegovina
Loše (0)	1	1
Nedovoljan (1)	4	
Dovoljan (2)	1	
Dobar (3)	2	
Vrlo dobar (4)	1	
Odličan (5)	5	
Nije ocijenjeno	3	2

FINANCIJSKA ANALIZA STANJA U SEKTORU EKSPLOATACIJE I OBRAD ARHITEKTONSKOG-GRAĐEVNOG KAMENA

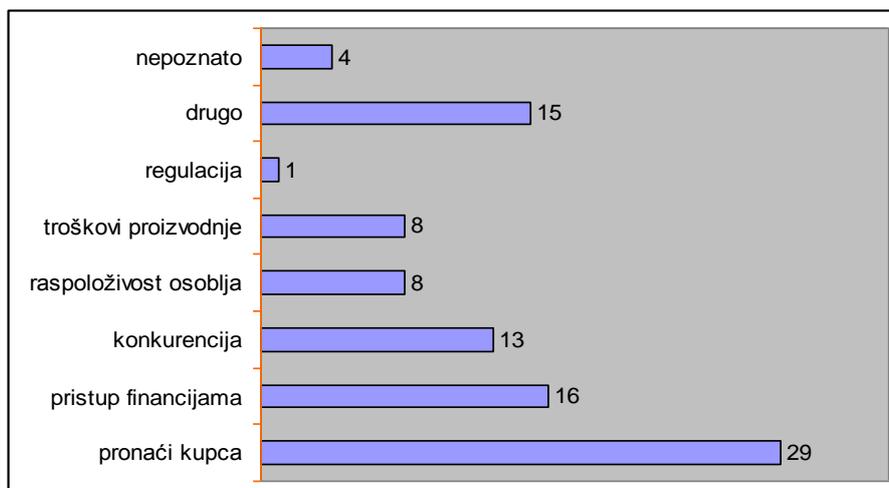
Financijski dio analize Projekta Kamen je podijeljen u dvije međusobno komplementarne cjeline. Prvi dio analize se temelji na makroekonomskim indikatorima i službenim izvješćima financijskih i njima srodnim agencijama i institucijama, dok drugi dio analize problematiku financiranja promatra iz perspektive poduzetnika, tj. temelji se na terenskom istraživanju putem anketnog upitnika. U okviru prvog dijela, zbog različitih sustava, raspoloživih kapaciteta i pravne regulative, primijenit će se zaseban nacionalni pristup.

Financijska analiza temeljena je na službenim izvješćima državnih i financijskih institucija.

Financiranje malog i srednjeg poduzetništva: izazovi i perspektive

Nedostatnost izvora financiranja se vrlo često u znanstvenoj i stručnoj literaturi definira kao jedno od temeljnih ograničenja poslovanja malih i srednjih poduzeća (SME). S obzirom na vlasništvo, financijska sredstva se mogu osigurati iz unutarnjih ili vlastitih i vanjskih ili tuđih izvora. Pritom su vanjski (tuđi) izvori financiranja SME sektora izuzetno važni zbog ograničenih vlastitih financijskih kapaciteta poduzeća. Financiranje SME-a obuhvaća široku lepezu izvora financiranja, od obiteljskih pa sve do bankarskih kredita. Prema provedenim istraživanjima na teritoriju HNŽ (BiH) većina obrta koji se bave obradom kamena koriste vlastita sredstva financiranja, dok negdje oko 40% sredstava osiguravaju iz bankarskih kredita, a svega 7% koristi mogućnosti leasinga i drugih izvora financiranja. Prema istraživanju ECB-a iz 2009. godine, među različitim problemima u poslovanju SME-a prevladava problem osiguranja tržišta i ograničenost pristupa izvorima financiranja.

Slika 28: Problemi poslovanja SME u zemljama EU



Izvor: ECB, Survey on the Access to finance of small and medium-sized enterprises in the euro area: second half of 2009, http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/access_to_finance_small_medium_sized_enterprises_201002en.pdf

Raspoloživost i ponuda izvora financiranja te cijena njihova korištenja ovisi o organizaciji i razvijenosti financijskog tržišta. Financijsko tržište u RH i BiH definira banku i njezine proizvode (u obliku kratkoročnih i dugoročnih kredita) kao osnovni način financiranja SME sektora. Pozicije aktive SME-a te njihova kreditna zaduženost predstavljaju ograničenje za korištenje bankarskih kredita. Istraživanje HUB-a¹ potvrdilo je tezu o izrazitoj ranjivosti sektora malih i srednjih poduzeća. Ranjivost je posljedica neprilagođene ponude financijskih proizvoda i usluga, rigidnosti regulacije ili postojanja jazova u pravnom okviru te ograničene imovine koja se može koristiti kao osiguranje. Nedostatnost informacija kako kod banaka tako i SME-a vodi do „asimetričnih informacija“.

Posljednjih godina se uslijed deregulacije i liberalizacije tržišta pored banaka u financijskom sustavu pojavljuju i leasing društva, mikrokreditne organizacije kao i factoring društva. Pojavljivanje novih sudionika i instrumenata na financijskom tržištu pruža sektoru SME-a dodatne mogućnosti financiranja.

Izvori financiranja SME-a

Izvori financiranja SME-a mogu se generalno podijeliti na vlastite i tuđe. Iako su to dvije velike skupine koje obuhvaćaju mnoštvo različitih instrumenata i modela, za potrebe ove analize naglasak će uglavnom biti na eksternim ili tuđim izvorima financiranja koje predstavljaju:

1. komercijalne banke
2. razvojne banke
3. leasing društva
4. mikrokreditne organizacije

Komercijalne banke najveći dio sredstava osiguravaju primljenim depozitima nakon čega prikupljena sredstva plasiraju putem različitih oblika kreditiranja. Sredstva koje banka plasira mogu se koristiti za financiranje investicija, tekuće proizvodnje i prometa.

Razvojne banke predstavljaju financijske institucije koje, po svojoj prirodi, odgovaraju posebnoj vrsti potražnje za kreditima vezanim za ostvarenje ciljeva ekonomskog razvoja na način kako to društvena zajednica definira sukladno socijalno-ekonomskom profilu zemlje u kojoj djeluje. Zadaća razvojnih banaka je osigurati nacionalni gospodarski razvoj putem dugoročnog kreditiranja što je vrlo često nezanimljivo komercijalnim bankama.

Leasing je važan izvor srednjoročnog i dugoročnog financiranja za poduzeća jer je prikladan način nabave potrebnih sredstava za poslovanje kada poduzeća ne raspolažu dostatnim vlastitim sredstvima. Financijski leasing je posao kojim jedna strana davatelj leasinga

¹ HUB, Analiza 22, Zagreb, ožujak 2010.

(leasing kuća ili banka) zaključuje ugovor s trećom stranom o isporuci postrojenja i opreme korisniku leasinga. Banka leasingom zadržava vlasništvo nad opremom čime se ujedno osigurava od rizika te koristi jednostavniju dokumentaciju, dok korisnik leasinga stječe pravo korištenja imovine pod leasingom i obvezu plaćanja naknade za leasing.

Mikrokreditne financijske institucije spadaju u skupinu neprofitnih financijskih institucija koje poduzetnicima i privatnim osobama odobravaju mikrokredite. Stvorene su kao projekt Svjetske banke sa primarnom namjenom potpore razvoju nerazvijenih područja.

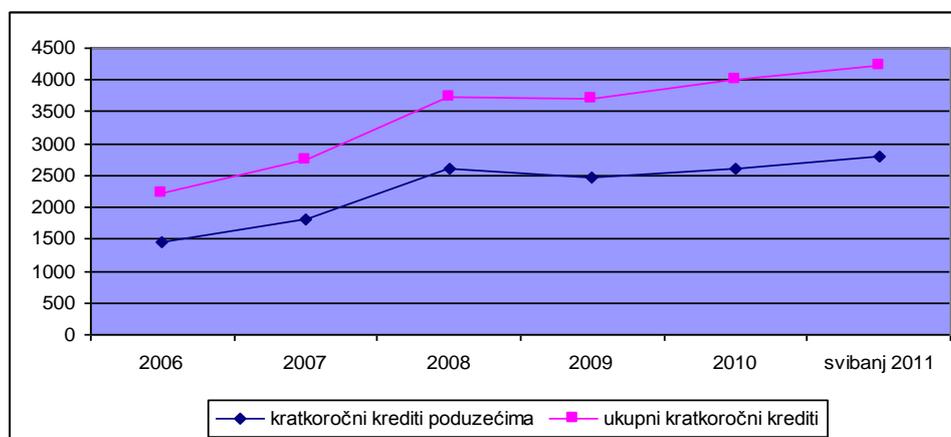
Factoring predstavlja specifičan oblik kratkoročnog financiranja na temelju prodaje kratkoročne, neosigurane aktive poduzeća (potraživanja od kupca) specijaliziranoj financijskoj instituciji koja se naziva factor. Bankarski factoring pruža mogućnost izvozniku da na brz i jednostavan način prikupi kapital (banka kupuje 100% iznos potraživanja izvoznika i isplaćuje cjelokupni iznos potraživanja umanjen za diskont, banka za izvoznika vrši naplatu potraživanja i garantira naplatu do određenog iznosa za plaćanje inozemnog dužnika, tj. u slučaju da ne plati dužnik plaća banka i sl). Funkcije factoringa su: financiranje, osiguranje naplate, podjela odgovornosti i pružanje drugih usluga prodavatelju potraživanja.

Struktura izvora i visina kamatnih stopa na izvore financiranja u Bosni i Hercegovini

Bankarski sektor

Bankarski sektor broji 30 banaka u pretežno stranom vlasništvu (89%) i s visokom koncentracijom sektora u 5 banaka. S udjelom od 81% u aktivni financijskog sustava bankarski sektor je dominantan izvor za financiranje gospodarstva i kućanstava. Aktivnost banaka pokazuje usporavanje rasta kredita u razdoblju 2008.-2010. godine. Stopa rasta kredita u 2009. godini je po prvi puta od 2000. godine imala negativan predznak i iznosila je - 3.1%. U 2010. godini sektor je pokazivao blagi rast obilježen niskom stopom rasta kredita od svega 3.4%.

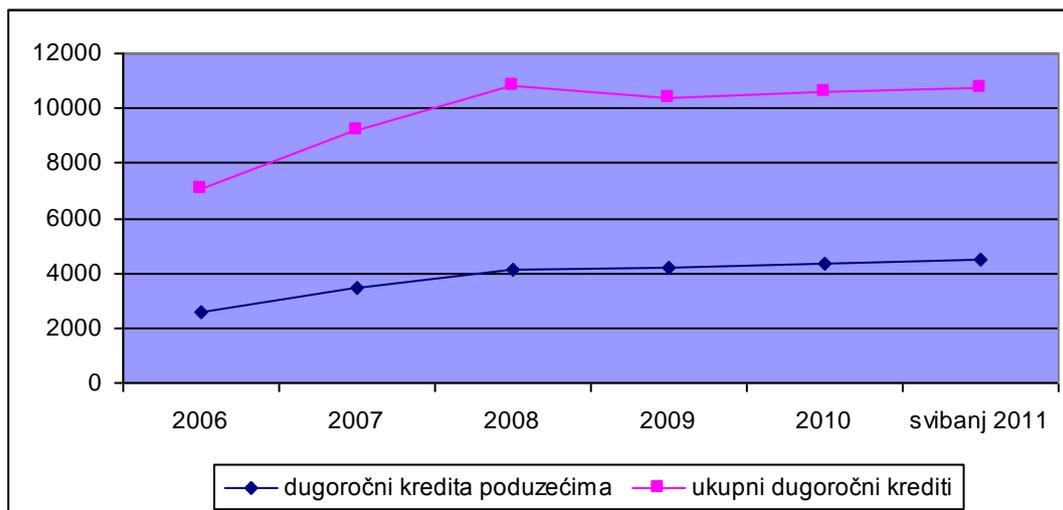
Slika 29: Struktura kratkoročnih kredita banaka BiH



Izvor: CBBH, Godišnji izvještaj 2010, Sarajevo, 2010.

Podaci ukazuju na konstantni rast kratkoročnih kredita, pritom imajući u vidu povećanje razlike između ukupnih kredita i kratkoročnih kredita poduzećima. U strukturi kredita dominiraju krediti stanovništvu koji su u 2009. godini činili 44,7% ukupnih kredita što predstavlja pad od 5,9% u odnosu na 2008. godinu. To je prvi pad kredita stanovništvu u posljednjih 10 godina, a najveći je zabilježen kod potrošačkih nenamjenskih kredita (osobna potrošnja) te stambenih kredita.

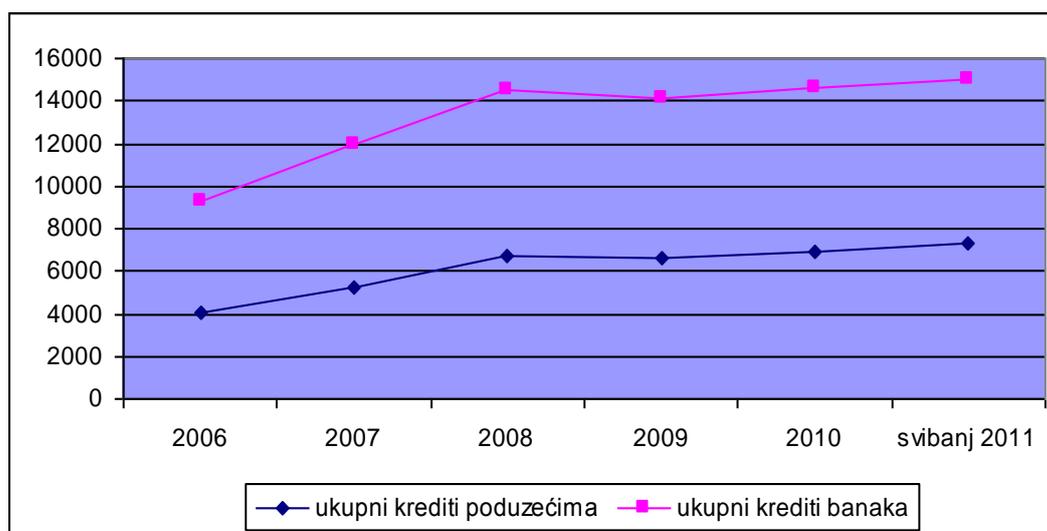
Slika 30: Struktura dugoročnih kredita banaka BiH



Izvor: CBBH, Godišnji izvještaj 2010, Sarajevo, 2010.

Struktura dugoročnih kredita pokazuje još manji udio poduzeća u ukupnim kreditnim plasmanima iz čega proizlazi zaključak kako su banke dugoročno usmjerene ka financiranju fizičkih osoba pri čemu stambeni krediti zbog sigurnosti naplate imaju dominantnu ulogu.

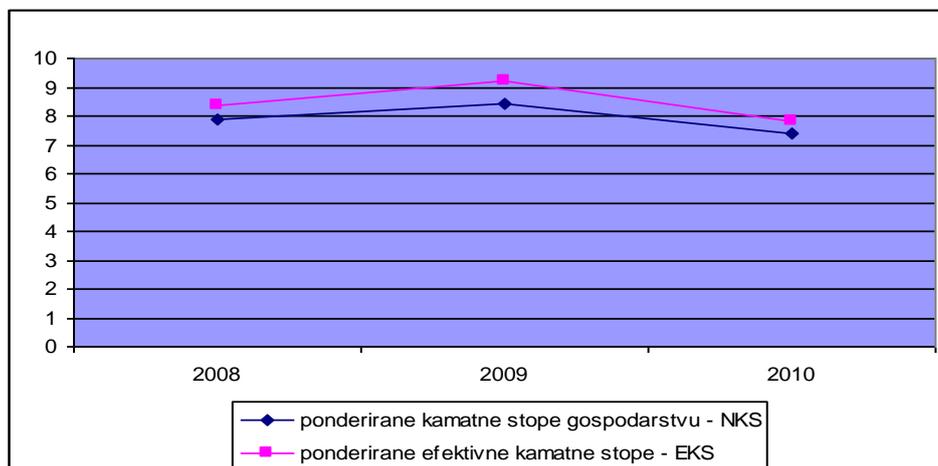
Slika 31: Udio kredita poduzećima u ukupnim kreditima banaka BiH



Izvor: CBBH, Godišnji izvještaj 2010, Sarajevo, 2010.

Iz prethodnih podataka je vidljiv trend smanjenja rasta ukupnih kredita kao i kredita poduzećima. Krediti poduzećima u 2008. i 2009. godini paralelno sa pojavom finansijske krize stagniraju ili čak bilježe lagani pad. Stanje se međutim nije popravilo do polovine 2011. godine što ukazuje na smanjenu investicijsku aktivnost.

Slika 32: Prosječne ponderirane nominalne (NKS) i efektivne kamatne stope (EKS)



Izvor: CBBH, Godišnji izvještaj 2010, Sarajevo, 2010.

Kamatne stope na kredite plasirane od strane banaka bilježe lagani pad u 2010. godini. Prosječno smanjenje cijene kapitala u 2010. godini u odnosu na 2009. godinu iznosi oko 1%. Međutim, ono nije rezultiralo povećanjem plasmana poslovnom sektoru, a osobito ne proizvodnom.

Razvojna banka Federacije BiH

Posebno važnu ulogu u financiranju razvoja malog i srednjeg poduzetništva imaju specijalizirane razvojne banke, regionalnog ili državnog karaktera, uglavnom u državnom vlasništvu. Takve institucije su postale osnovni izvori financiranja razvojnih projekata malog i srednjeg poduzetništva što zbog ročne povoljnosti kredita što zbog nižih kamata od komercijalnih kredita.

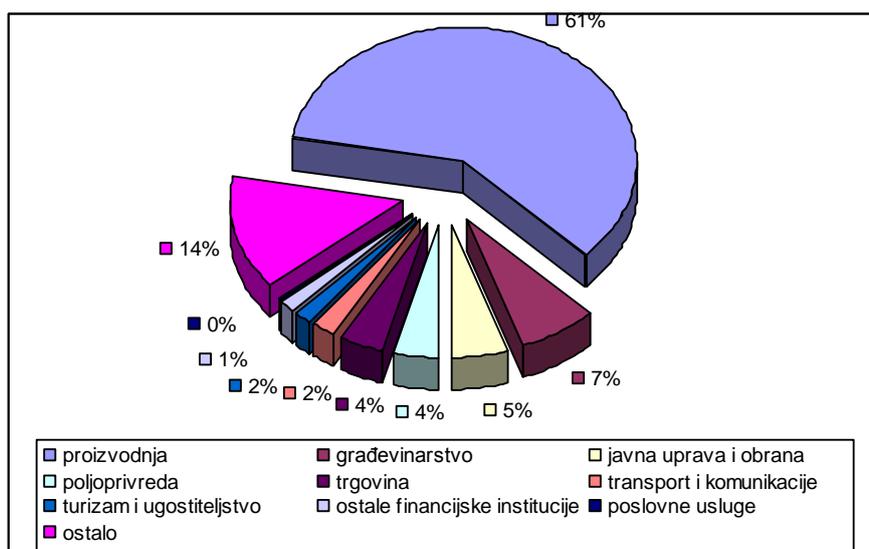
Podaci dani nastavno u tabeli 42. jasno ukazuju na nižu cijenu kredita (kamatnu stopu) kod Razvojne banke FBiH nego kod komercijalnih banaka. Pored niže cijene kredita Razvojna banka u svojim programima financiranja odobrava grace period (moratorij) od 12 mjeseci što predstavlja izuzetno važnu olakšicu prije svega za nova poduzeća ili ona koja proširuju proizvodnju i djelatnosti. Kao najosjetljivijoj kategoriji poslovnih subjekata - malim poduzećima kreditne linije Razvojne banke ostavljaju više prostora za normalno poslovanje i pravovremeno izmirivanje finansijskih obveza prema svim sudionicima.

Tabela 42: Kreditne linije Razvojne banke Federacije BiH

Kreditna linija	Rok otplate (godine)	Grace period (mjeseci)	Kamatna stopa (nominalna + EKS)	Garancija
Dugoročno kreditiranje stalnih sredstava	7	12	5%+5,37%-5,45%	Nekretnina pokretna imovina garancija druge banke
Dugoročno kreditiranje za poticanje zapošljavanja iz sredstava Federalnog zavoda za zapošljavanje (uvjeti za kreditiranje industrije, zanatstvo i usluge)	7	12	4%+4,32%-4,4%	Nekretnina pokretna imovina garancija druge banke
Dugoročno kreditiranje mikrobiznisa	7	12	5%+5,37%	Nekretnina pokretna imovina garancija druge banke

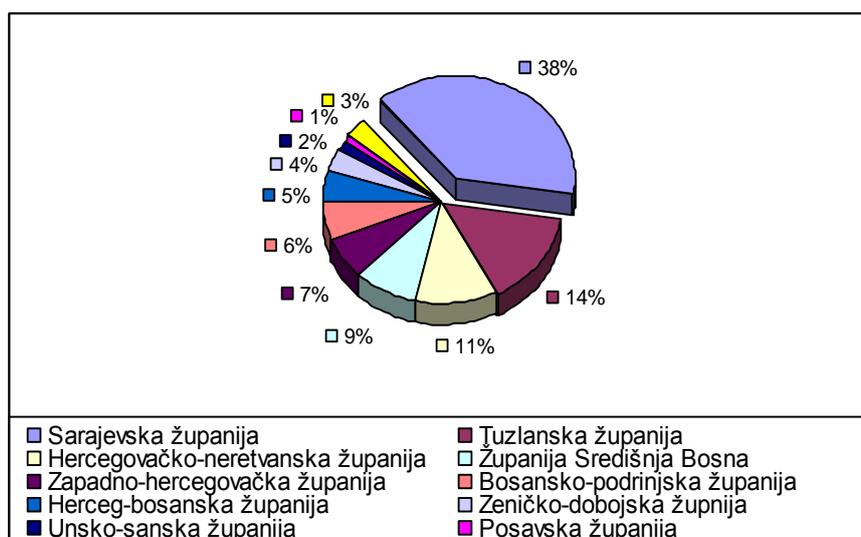
Izvor: Razvojna banka Federacije BiH

Slika 33: Sektorska struktura kreditnih plasmana



Sektorska struktura kreditnih plasmana Razvojne banke F BiH pokazuje kako proizvodnja sa udjelom od 61% ukupno plasiranih sredstava ima daleko najveći ponder. Potom slijedi građevinarstvo sa udjelom od 7% te javna uprava i obrana sa udjelom od 5% što se sa razvojnog stajališta može nazvati povoljnom strukturom.

Slika 34: Zemljopisna struktura kreditnih plasmana Razvojne banke Federacije BiH



Zemljopisno promatrano kreditne linije Razvojne banke F BiH nisu prostorno jednolično raspoređene već je prisutan visok stupanj koncentracije. Na Sarajevsku županiju, kao najrazvijeniju u BiH, se alokira preko jedne trećine, odnosno 38% ukupnih sredstava. Potom slijede Tuzlanska i Hercegovačko-neretvanska županija sa udjelima od 14, odnosno 11%. Navedene tri županije su koristile ukupno 63% kreditnih linija Razvojne banke Federacije BiH što je nesrazmjerno njihovoj veličini, stupnju razvoja i ukupnoj populaciji.

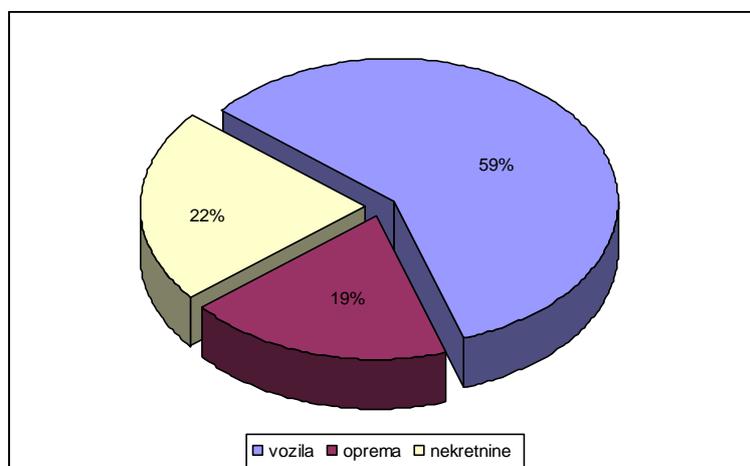
Leasing sektor

Pored klasičnih kreditnih linija komercijalnih i razvojnih banaka za financiranje nabave opreme, strojeva i tehnologije u malim i srednjim poduzećima značajnu ulogu ima leasing. Temeljna prednost leasinga u odnosu na klasične oblike financiranja je mogućnost otplate (nabave) sredstava i opreme njihovim korištenjem (iz zarade od korištenja opreme otplaćuje se oprema), zbog čega nisu potrebna dodatna jamstva i osiguranja. U BiH je trenutno aktivno 8 leasing kuća čiji je ukupni promet u 2010. godini iznosio 125 milijuna eura, a ukupna aktiva 500 milijuna eura što čini 7% ukupne aktive finansijskog sektora. Leasing sektor u BiH se razvija od 2001. godine i danas ga čine:

- ASA Aleasing d.o.o. Sarajevo,
- Euroleasing d.d. Mostar,
- Hypo Alpe Adria Leasing d.o.o. Sarajevo,
- NLB Leasing d.o.o. Sarajevo,
- Raiffeisen Leasing d.o.o. Sarajevo,
- S-Leasing d.o.o. Sarajevo,
- UniCredit Leasing d.o.o. Sarajevo,
- VB Leasing d.o.o. Sarajevo.

Najveći udio u strukturi poslova leasing sektora BiH ima financijski leasing s udjelom od 44% u aktivi sektora.

Slika 35: Struktura financiranja putem leasinga u Federaciji BiH



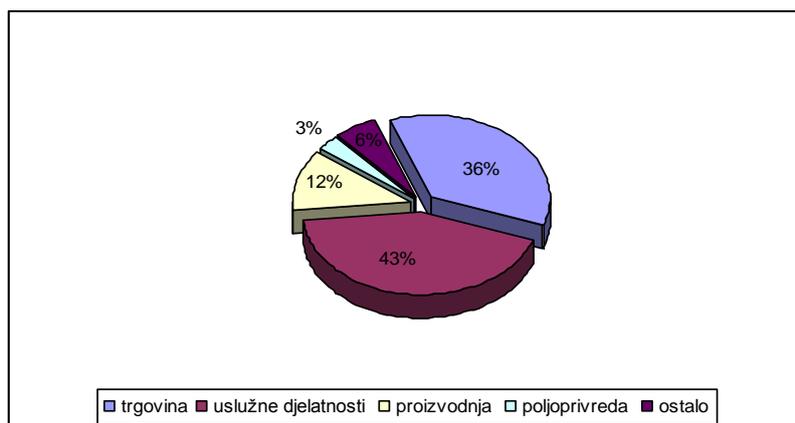
Podaci iz slike 35. ukazuju kako je za financiranje nabave vozila najviše korišten leasing kao oblik financiranja (59%), a potom slijede građevinarstvo sa 22% i oprema sa udjelom od 19% ukupno plasiranih sredstava. To jasno ukazuje na činjenicu kako poduzetnici ne koriste u dovoljnoj mjeri leasing i njegove prednosti za financiranje nabavke strojeva i opreme već se leasing uglavnom koristi za financiranje nabavke vozila bilo da se radi o fizičkim ili pravnim osobama.

Prosječna kratkoročna nominalna kamatna stopa na leasing na kraju 2010. godine iznosila je za pravne osobe 7,64%, a efektivna kamatna stopa 14,22%, dok je za poduzetnike nominalna kamatna stopa za leasing iznosila 9,55%, a efektivna 19,03%. Prosječna dugoročna nominalna kamatna stopa za pravne osobe iznosila je 7,07%, a efektivna kamatna stopa 8,62%, dok je za poduzetnike nominalna kamatna stopa iznosila 8,92%, a efektivna kamatna stopa 12,69%.

Mikrokreditne organizacije

Krajem 2010. godine u Federaciji Bosne i Hercegovine poslovalo je 18 mikrokreditnih organizacija. Trenutno ovaj sektor ima 150.000 klijenata i ukupne plasmane od 300 milijuna KM što je u prosjeku 2.000 KM po zajmotražitelju. Sektor je uglavnom usmjeren na mikro poduzeća, obrtnike i ostala samostalna zanimanja. Prednost sektora je u jednostavnijoj proceduri pribavljanja kredita s manjim zahtjevima u kreditnom procesu. Ipak, u kreditiranju mikrokreditnih organizacija postoje ograničenja s obzirom na iznos kredita koji se može odobriti zajmotražitelju i maksimalnog razdoblja povrata od 36 mjeseci.

Slika 36: Struktura kreditnih plasmana MKO sektora



Izvor: Agencija za bankarstvo Federacije BiH

Od ukupno raspoloživih sredstava u 2010. godini 79% je usmjereno u trgovinu i uslužne djelatnosti. Nominalne kamatne stope na kratkoročne kredite mikrokreditnog sektora se kreću u rasponu od 18,57% do 33,57%, a efektivne od 26,53% do 42,21%. Prosječna nominalna kamatna stopa na dugoročne kredite se kreće u rasponu od 21,01% do 26,94%, a efektivna kamatna stopa u rasponu od 24,74% do 31,85% ovisno o djelatnosti.

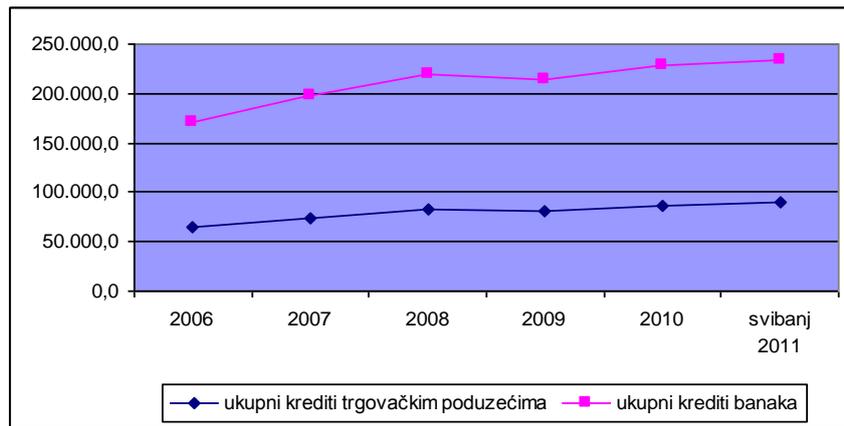
Sektorska distribucija kredita jasno upućuje na zaključak kako sredstva mikrokreditnih organizacija nemaju značajnije učinke na proizvodnju i proizvodna poduzeća što je prvenstveno odraz visoke cijene kredita (preko 30%) koju proizvodna poduzeća ne mogu redovito otplaćivati. Zbog toga mikrokreditne organizacije osim načelno dobre namjere nemaju pozitivne učinke na proizvodne djelatnosti, a samim time niti na sektor eksploatacije i obrade kamena.

Struktura izvora i visina kamatnih stopa na izvore financiranja u Republici Hrvatskoj

Bankarski sektor

Bankarski sektor s udjelom od 76,6% u aktivi financijskog sustava predstavlja dominantni financijski izvor kojim se zadovoljava potražnja gospodarstva i kućanstava. U RH su u 2010. godini poslovale 32 banke u dominantno stranom vlasništvu sa visokom koncentracijom šest najvećih banaka. Aktivnost banaka pokazuje usporeni rast kredita u razdoblju 2008.-2010. godine. Stopa rasta kredita u 2010. godini pokazuje blago poboljšanje obilježeno niskom stopom rasta kredita od svega 3,5%. Najveći padovi su zabilježeni kod potrošačkih nenamjenskih kredita (osobna potrošnja) i stambenih kredita.

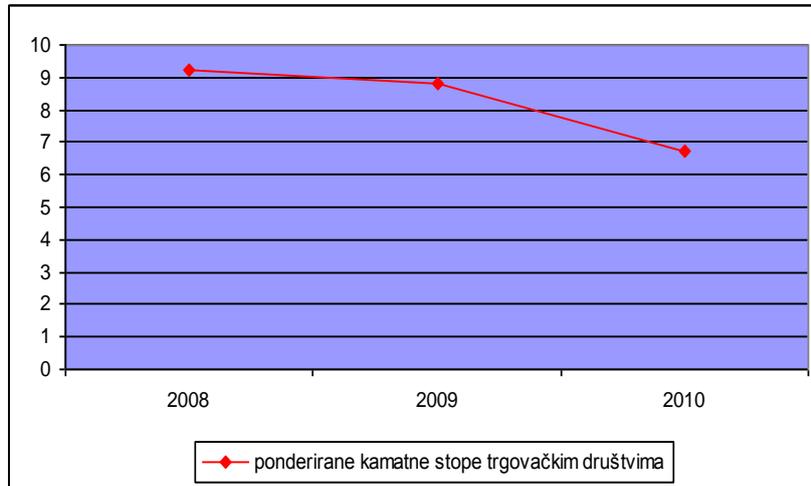
Slika 37: Udio kredita poduzećima u ukupnim kreditima banaka RH (u mil. HRK)



Izvor: HNB, Godišnji izvještaj 2010, Zagreb, 2011.

Iz slike 37. je vidljivo smanjenje ukupnih kredita u recesijskoj 2009. godini što je prije svega posljedica smanjenja kredita stanovništvu. Međutim, u promatranom razdoblju nije došlo do značajnijeg smanjenja kreditnih plasmana prema poduzećima, već se može govoriti o usporenom rastu i stanovitoj stagnaciji u 2009. godini. Međutim, razvidno je kako su krediti stanovništvu u 2010. i 2011. godini rasli brže nego krediti poduzećima.

Slika 38: Prosječne kamatne stope banaka na kredite trgovačkim društvima



Izvor: HNB, Godišnji izvještaj 2010, Zagreb, 2011.

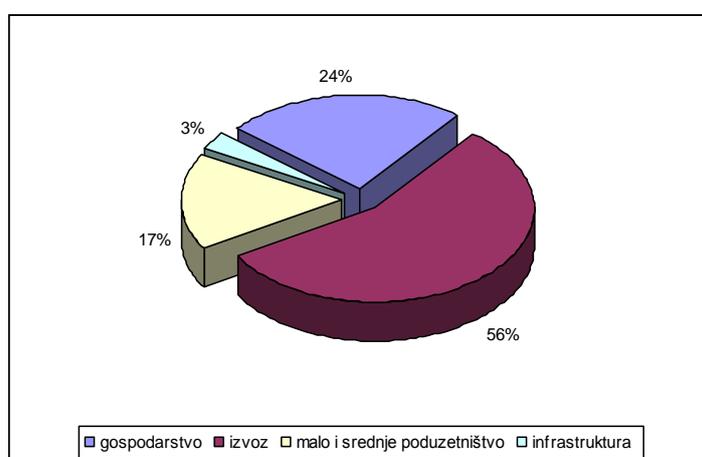
Kamatne stope u 2010. godini u odnosu na godinu ranije bilježe značajan pad sa 9% na približno 7%. Banke su na taj način (smanjenjem cijene kapitala poduzećima) pokušale zadržati istu razinu plasmana u kriznim vremenima. Međutim, iako je kamatna stopa snižena zbog strateške usmjerenosti banaka prema stanovništvu, a ne prema poduzećima, takve mjere u kombinaciji sa ekonomskom krizom nisu polučile značajnije učinke.

Hrvatska banka za obnovu i razvoj (HBOR)

Hrvatska banka za obnovu i razvoj je državna banka namijenjena financiranju gospodarskih projekata razvojnog, prvenstveno izvoznog karaktera. Banka ima poseban značaj za mala i srednja poduzeća, naročito za dugoročne projekte razvoja koje komercijalne banke vrlo često nemaju interesa financirati.

Hrvatska banka za obnovu i razvoj je u 2010. godini odobrila 6,62 milijarde kuna kredita što predstavlja povećanje od 7,5% u odnosu na 2009. godinu. Banka trenutno ima 24 aktivna programa od kojih je 11 usmjereno malom i srednjem poduzetništvu.

Slika 39: Sektorska struktura kredita HBOR-a



Izvor: HBOR, Godišnji izvještaj 2010, Zagreb, 2011, str. 1

Za razliku od Razvojne banke F BiH koja je uglavnom usmjerena na proizvodnju, HBOR je u svojim kreditnim plasmanima kroz razne modalitete prvenstveno usmjeren na financiranje izvoza na što otpada 56% ukupno plasiranih sredstava. Nakon izvoza druga najznačajnija kategorija koju financira HBOR je gospodarstvo na koje se alocira četvrtina ukupno plasiranih sredstava, a tek potom dolazi SME sa udjelom od 17% (što na godišnjoj razini iznosi oko milijardu kuna).

Tabela 43: Kreditne linije HBOR-a

Kreditna linija	Rok otplate (godine)	Grace period (mjeseci)	Kamatna stopa (nominalna + EKS)
Malo i srednje poduzetništvo, gospodarstvo, zaštita okoliša	10	24	2%-2,17%, 4%-4,26%
Malo i srednje poduzetništvo (kratkoročni krediti za obrtna sredstva)	3	12	2%-2,32%; 4%-4,41%

Izvor: Hrvatska banka za obnovu i razvoj

Iz tabele 43. vidljivo je da banka malom i srednjem poduzetništvu odobrava izuzetno povoljna financijska sredstva uz kamatnu stopu nižu od 4,5% i grace period (moratorij) do dvije godine. U usporedbi sa komercijalnim kreditima cijena kapitala je daleko niža što predstavlja značajne poticaje za razvoj SME-a. Kako bi pružili dodatnu potporu poduzetnicima, napose onima izvozno orijentiranim, povećan je temeljni kapital banke.

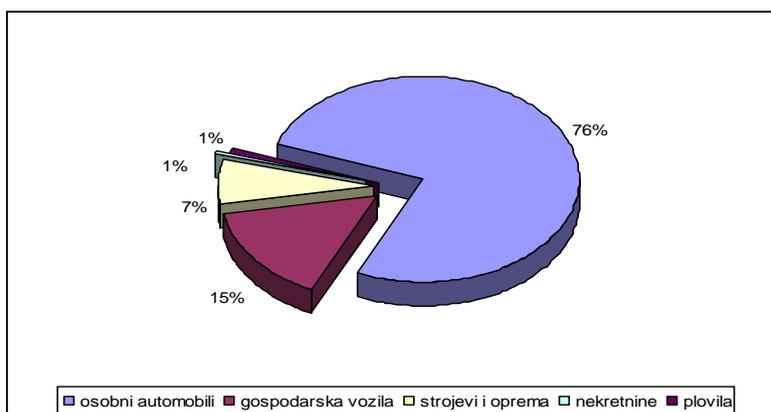
Pored navedenog HBOR pruža financijske potpore i za pripremu za IPARD (Program kreditiranja projekata kandidata za IPARD) putem banaka ili izravno s namjenom za financiranje:

- cjelokupne investicije za sufinanciranje sredstvima V.- komponente Instrumenta za pretpristupnu pomoć IPA – Ruralni razvoj – tzv. IPARD programa, u okviru Mjere 1.1. (poljoprivredna gospodarstva - proizvođači) i Mjere 1.2. (trgovačka društva i obrti – prerađivači)
- osnovna sredstva: izgradnja/rekonstrukcija i opremanje građevinskih objekata, staklenika, plastenika, mehanizacija, oprema i uređaji,
- iznos kredita nije ograničen, rok korištenja 12 mjeseci, početak 2 godine, rok otplate 12 mjeseci
- kamatne stope: mali i srednji te veliki poduzetnici 2%; ostali poduzetnici 4%
- naknada za obradu zahtjeva 0,8%
- naknada za rezervaciju sredstava 0,25%
- osiguranje: mjenice i zadužnice, zalog ili fiducijarni prijenos, jamstvo HAMAG-a

Leasing sektor

U RH je u 2010. godini vrijednost zaključenih ugovora iznosila 5,7 milijardi HRK što je 30,4% manje nego u 2009. godini. Ukupna aktiva je iznosila 29 milijardi HRK li 13,9% manje nego u 2009. godini. Leasing sektor u RH čini dvadeset šest leasing društava. Najveći udio u strukturi poslova leasing sektora RH ima financijski leasing s 50% udjela u aktivi sektora.

Slika 40: Struktura financiranja putem leasinga u RH



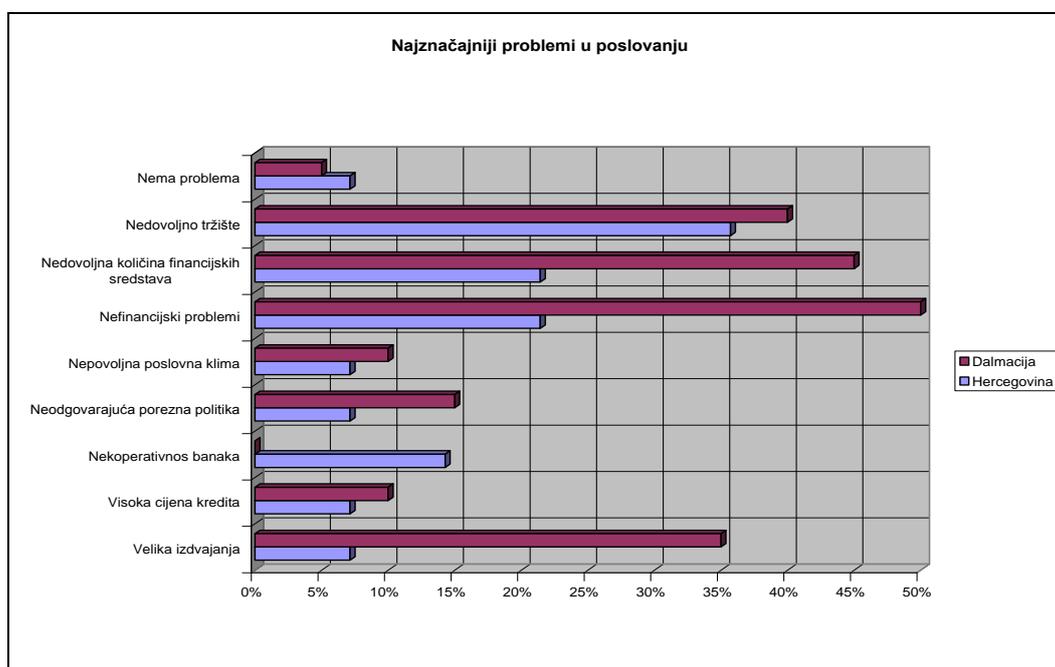
Od ukupno plasiranih sredstava putem leasinga najveći dio se odnosi na financiranje vozila za osobne (76%) i poslovne svrhe (15%), dok na financiranje strojeva i opreme otpada 7%. To ukazuje na nedovoljno korištenje leasinga kao načina financiranja gospodarstva, osobito u segmentu strojeva i opreme, kao i na činjenicu da leasing društva nisu razvila adekvatne modele i tehnike financiranja opreme, strojeva i nove tehnologije već su se uglavnom usmjerila na sektor vozila koja čine više od 90% plasiranih sredstava.

Projekt KAMEN – financijska analiza temeljena na terenskom istraživanju

Ovaj dio istraživanja obuhvaća analizu temeljenu na terenskom istraživanju, odnosno anketnom upitniku u segmentu financija. Financijska analiza se temelji na usporednom prikazu rezultata ankete za regije Dalmaciju i Hercegovinu. Za regiju Hercegovina je prikupljeno 14, a za regiju Dalmacija 18 anketnih upitnika.

U provedenom istraživanju poduzetnici su samostalno, prema vlastitim iskustvima i mišljenju determinirali najznačajnije probleme u poslovanju. Za najveći broj poduzetnika najznačajniji problemi u eksploataciji i obradi kamena u Dalmaciji su nefinancijske prirode.

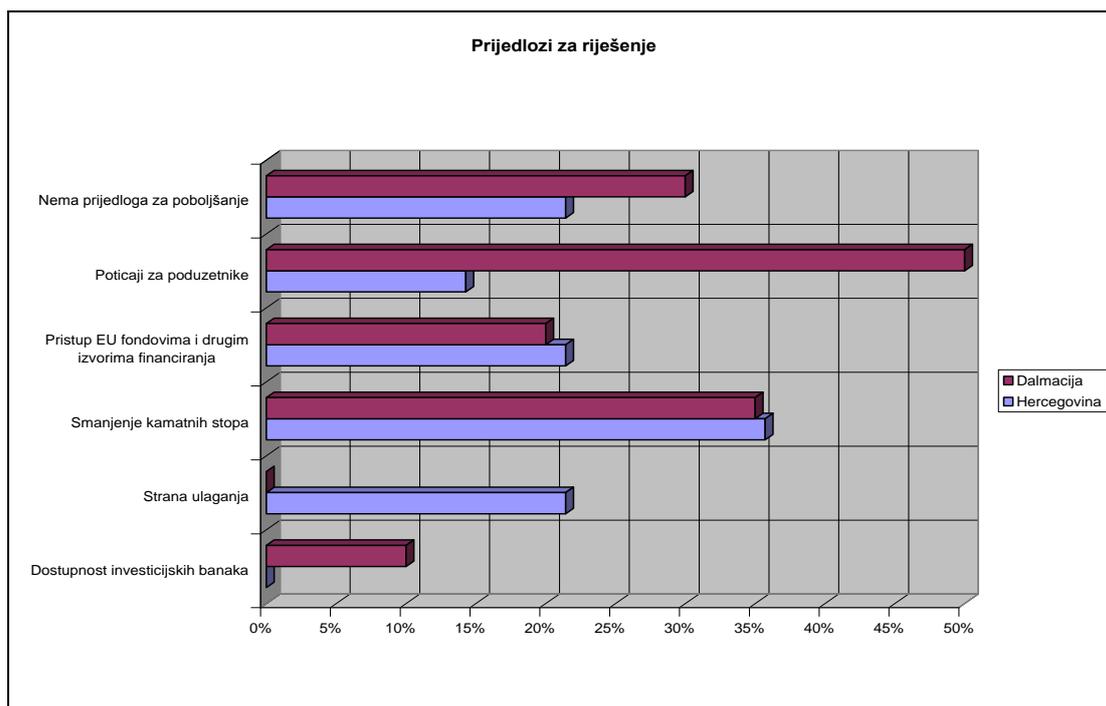
Slika 41: Najznačajniji problemi u poslovanju prema mišljenju poduzetnika



Od ukupno anketiranih poduzetnika za Dalmaciju 45% njih smatra da su najveći problemi financijske prirode dok njih 40% smatra kako su najveći problemi u nedovoljno velikom tržištu. Zanimljivo je da se manje od 10% poduzetnika izjasnilo da nemaju problema u poslovanju, dok 35% njih smatra da su davanja za poreze i doprinose preveliki i da upravo ta davanja onemogućuju daljnji razvoj sektora.

Za razliku od Dalmacije u Hercegovini se kao najveći problem ističe nedovoljno veliko tržište, dok oko petine ispitanih determinira financijske probleme kao najveće probleme u poslovanju. Međutim, valja naglasiti kako se poduzetnici u Hercegovini susreću sa jednim novim problemom, a to je nekooperativnost banaka. Očito je kako prema njihovu mišljenju banke nemaju dovoljno sluha za potrebe malih i srednjih poduzeća, a osobito za sektor eksploatacije i obrade kamena.

Slika 42: Prijedlozi rješenja postojećih problema



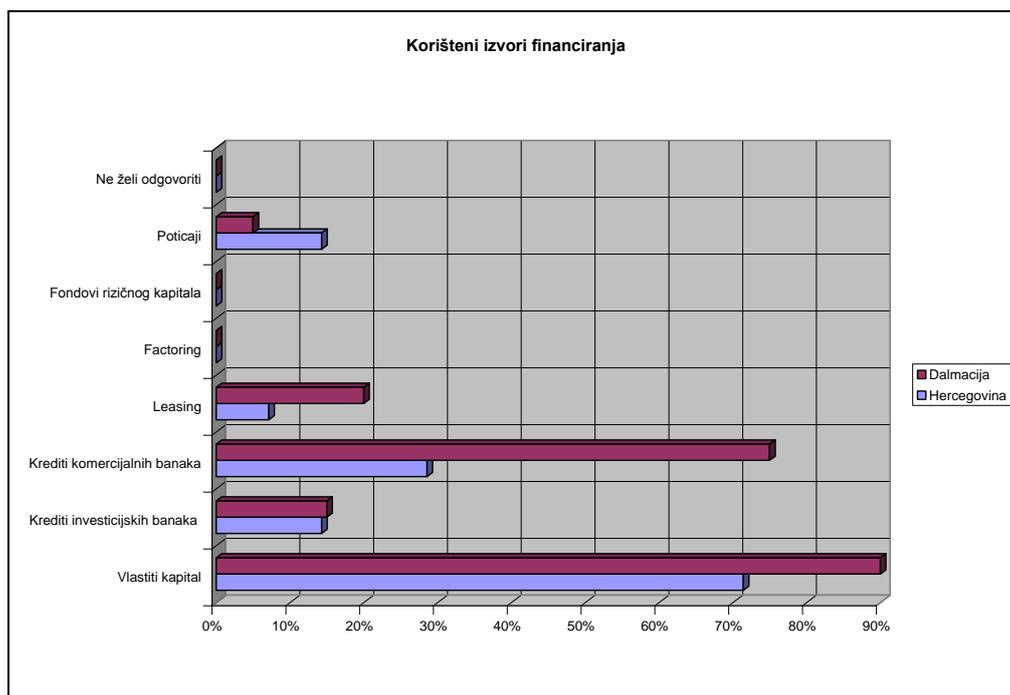
Poduzetnici iz obje regije prepoznaju značaj EU fondova i drugih izvora financiranja iz čega se može zaključiti da postoji želja za disperzijom izvora financiranja što može rezultirati jeftinijim kapitalom i sigurnijim pristupom financijskim sredstvima. Stoga 35% anketiranih smatra kako bi smanjenje kamatnih stopa riješilo mnoge probleme poslovanja. U ovom segmentu to se ne odnosi samo na probleme izgradnje i opremanja već i na probleme poslovanja.

Budući da se radi o regijama iz različitih zemalja (do prije 20 godina su obje regije bile u istoj državi) posebnu pažnju valja usmjeriti na značajnije različitosti u percepciji poduzetnika. Poduzetnici u Hercegovini, njih 20%, smatraju kako bi strana ulaganja donijela znatne koristi i poboljšanja u sektoru eksploatacije i obrade kamena, dok poduzetnici u Dalmaciji stranim ulaganjima ne pridaju nikakvu važnost, a istovremeno smatraju da će problem riješiti poticaji. Naravno, tu se očituje njihova naslonjenost na državu i državne poticaje te očekivanja od istih, za razliku od Hercegovine (zbog općeg ekonomskog i političkog stanja u državi) gdje poduzetnici nemaju povjerenja niti velikih očekivanja od države već su skloniji rješenja tražiti

u stranim investitorima koji pored kapitala sa sobom donose tehnologiju, znanja i višu razinu poslovne odgovornosti.

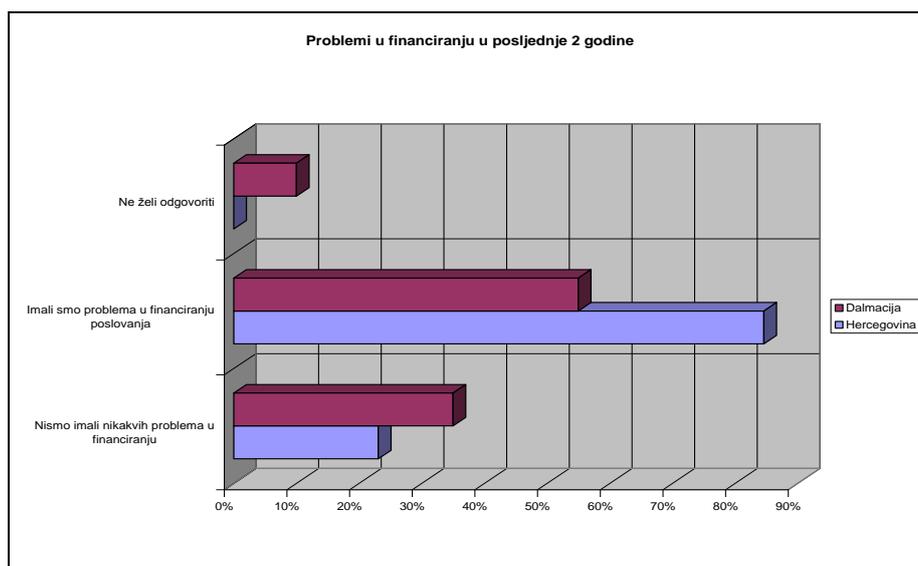
No, pored navedenog vidljivo je da jedan dio poduzetnika nema prijedloga za poboljšanje poslovanja što je sa stajališta ekonomske discipline teško prihvatljivo. Očito je kako takvi poduzetnici nisu prepoznali stvarne probleme pa temeljem toga niti ne mogu ponuditi prijedloge rješenja. U tom slučaju edukacijski proces bi vjerojatno polučio značajne pozitivne učinke.

Slika 43: Korišteni izvori financiranja u sektoru eksploatacije i obrade kamena



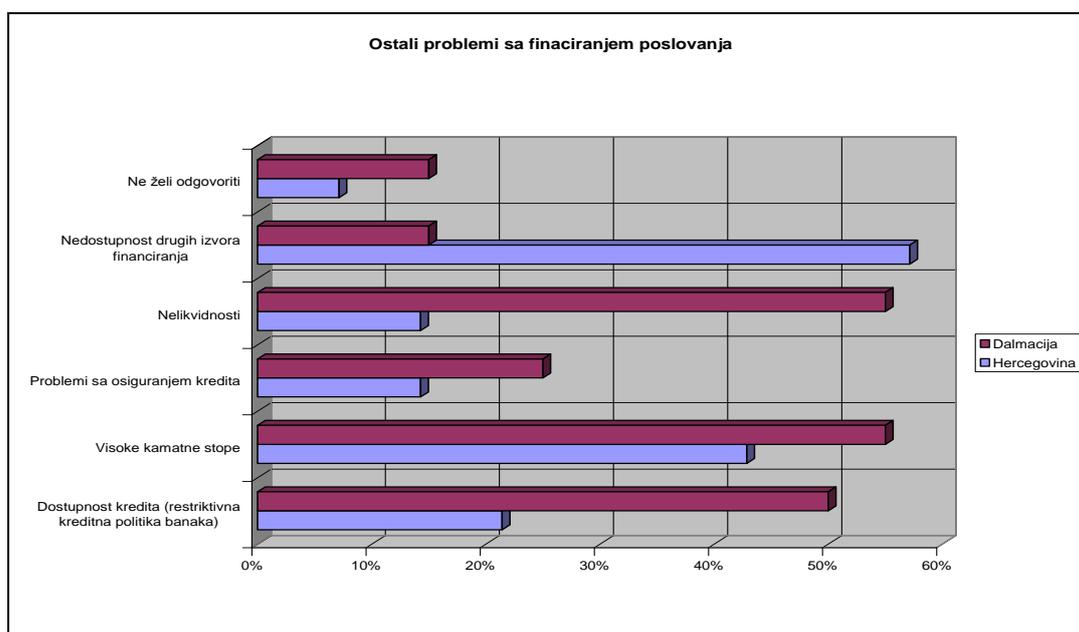
Promatraju li se izvori financiranja gospodarske djelatnosti vidljivo je korištenje ograničenih izvora financiranja. To upućuje na nedovoljnu financijsku pismenost poduzetnika, ali i na nerazvijenost financijskih instrumenata od strane financijskih institucija. Najučestaliji izvori financiranja su vlastiti kapital i krediti komercijalnih banaka pri čemu su krediti komercijalnih banaka puno više zastupljeni u Dalmaciji nego u Hercegovini. Leasing i krediti investicijskih banaka nisu do sada predstavljali značajniji izvor financiranja jer ih je samo 10-tak%, odnosno 15-tak% poduzetnika koristilo u financiranju vlastitih poslovnih aktivnosti. Takvi podaci su u potpunosti sukladni sa prvim dijelom financijske analize (temeljem financijskih izvješća) jer je očita nedovoljna iskorištenost komercijalnih izvora i kapitalno nedovoljna raspoloživost razvojnih izvora.

Slika 44: Determinacija i prepoznavanje problema financiranja u posljednje 2 godine



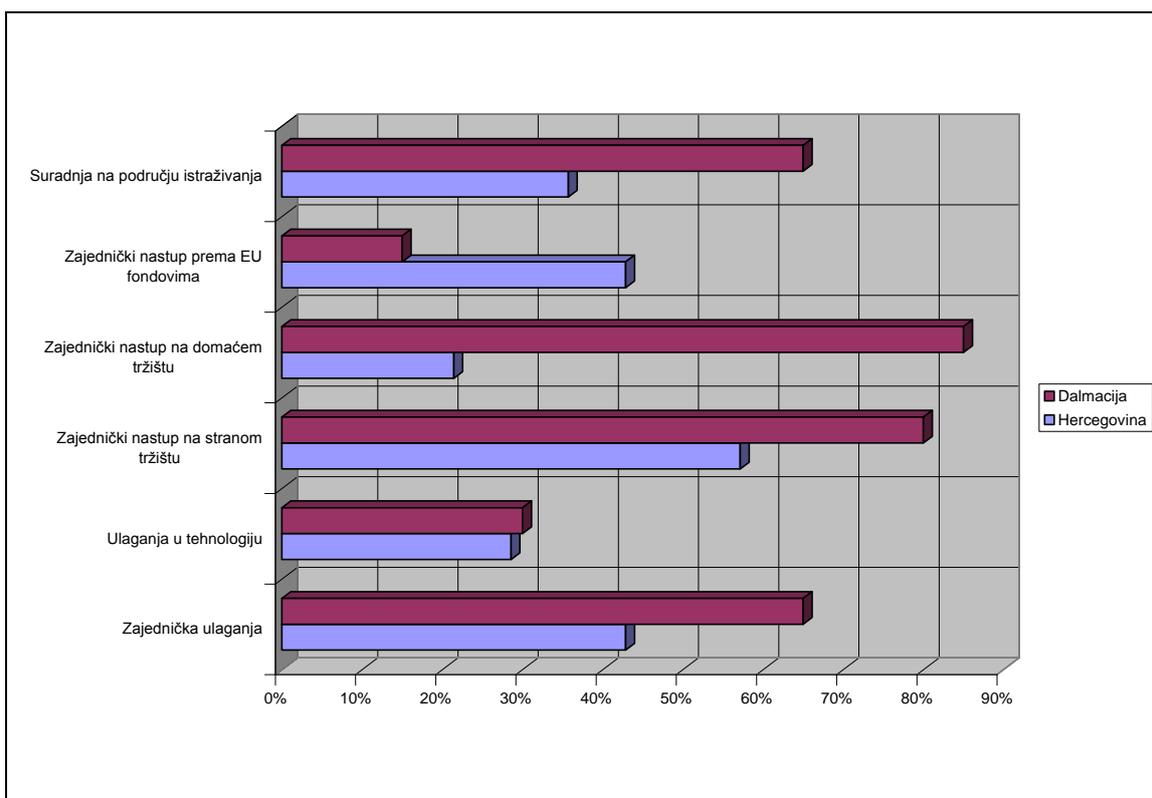
Iako poduzetnici iz sektora eksploatacije i obrade kamena vrlo često nisu ponudili konkretne i jasne odgovore u pogledu problematike financiranja, prema nalazima ove slike oni su mnogo jasniji. Naime, više od 80% poduzetnika u Hercegovini i više od 50% u Dalmaciji su se izjasnili kako su imali problema u financiranju. Takvi podaci ukazuju na postojanje stvarnih problema u financiranju sektora eksploatacije i obrade kamena u značajnom dijelu što zahtijeva dodatne intervencije finansijskih i državnih institucija u njegovom rješavanju. Samo 20% ispitanika u Hercegovini i oko 30% u Dalmaciji su se izjasnili da nisu imali problema sa financiranjem. Iako na početku finansijskom dijelu nije pridavan toliki značaj, može se zaključiti kako finansijski problemi predstavljaju važan problem u poslovanju i daljnjoj ekspanziji poduzeća i sektora u cjelini.

Slika 45: Ostali problemi sa financiranjem poslovanja



Podaci iz grafikona ukazuju na različitu strukturu problema financiranja poslovanja gdje nije moguće donijeti zajedničke zaključke. Poduzetnici u Dalmaciji najvećim problemima financiranja smatraju visoku cijenu kapitala i općenito njegovu dostupnost za mala i srednja poduzeća. U prvom dijelu financijske analize je upozoreno na činjenicu kako komercijalne banke nisu okrenute poslovanju s gospodarstvom već prvenstveno prema stanovništvu. Nadalje oni ističu problem nelikvidnosti kao jedan od najvećih problema financiranja (iako to nije financijski, već problem poslovanja). S druge strane poduzetnici u Hercegovini, njih 55%, najveće prepreke u financiranju vide u nedostupnosti drugih, alternativnih izvora financiranja. Kao i u Dalmaciji i ovdje više od 40% poduzetnika smatra da je cijena kapitala previsoka. Ovako visoka virtualna potražnja za drugim izvorima financiranja odraz je neadekvatnosti i nepovoljnosti postojećih kreditnih linija namijenjenih sektoru kamenarstva kao i nezainteresiranosti banaka za proizvodno orijentirana mala i srednja poduzeća. Dakle, ovako visoka potražnja rezultat je krute i selektivne politike banaka i nagomilanog negativnog iskustva poduzetnika iz sektora eksploatacije i obrade kamena.

Slika 46: Oblik suradnje na koji su poduzetnici zainteresirani

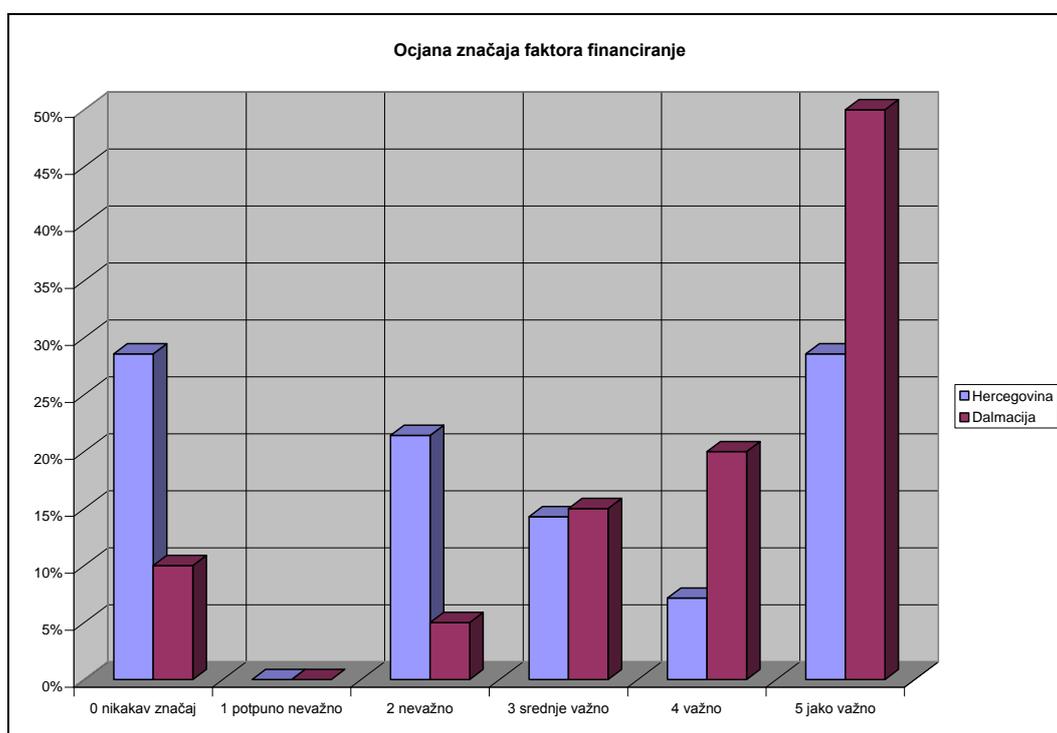


Od različitih ponuđenih oblika suradnje poduzetnici su se najčešće izjasnili za gore navedene oblike. Vidljivo je kako su poduzetnici u Dalmaciji najviše zainteresirani za zajednički nastup na domaćem i inozemnom tržištu, a tek potom za suradnju na području istraživanja i razvoja i zajedničkih ulaganja. U Hercegovini su poduzetnici pak zainteresiraniji za zajednički nastup

na stranim tržištima i prema EU fondovima. Može se zaključiti kako su poduzetnici iz Hercegovine zainteresirani za zajednički nastup prema inozemstvu (bilo tržište ili fondovi EU) dok poduzetnici u Dalmaciji imaju nešto drugačije prioritete i zajednički nastup na domaćem tržištu ne smatraju konkurencijom, već se u velikom dijelu pozitivno odnose spram njega.

Posebno treba naglasiti kako su poduzetnici od više ponuđenih oblika suradnje u području financiranja (suradnja na području financiranja, zajedničko ulaganje, direktne investicije) prikazali jedino zajednička ulaganja kao poželjna i to u Dalmaciji u nešto većem broju, oko 60 %, dok u Hercegovini samo 40% anketiranih to smatra poželjnim.

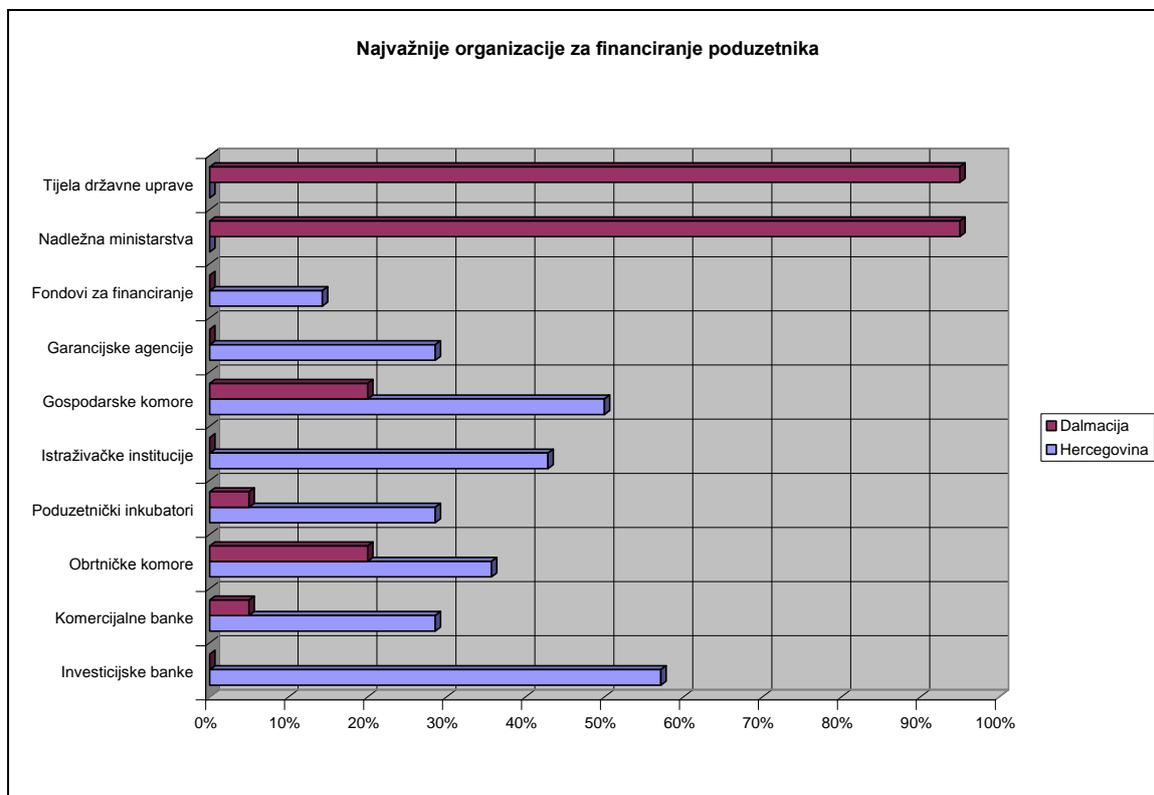
Slika 47: Značaj dostupnosti povoljnih izvora financiranja



Slika 47. prikazuje značajne razlike u razmišljanjima poduzetnika koje su vjerojatno povezane sa poslovnim procesima i problemima poslovanja. Čak četvrtina anketiranih poduzetnika u Hercegovini ne pridaje nikakav značaj raspoloživosti povoljnih izvora financiranja, a dodatnih 20% smatra da je to nevažno. Samo četvrtina anketiranih smatra kako je to jako važno. S druge strane, oko 50% anketiranih poduzetnika u Dalmaciji smatra kako je raspoloživost povoljnih izvora financiranja jako važan element u sektoru eksploatacije i obrade kamena, a samo njih 15% smatra taj segment manje važnim ili nevažnim. Ovakav odnos važnosti i prioriteta ukazuje na činjenicu značajne različitosti u razvijenosti sustava i organiziranosti tržišta i javne uprave. Naime, može se zaključiti kako su poduzetnici u Dalmaciji riješili mnoge administrativne, tržišne i slične probleme te im financije predstavljaju važan segment za daljnju ekspanziju. S druge strane, poduzetnike u BiH muče brojni

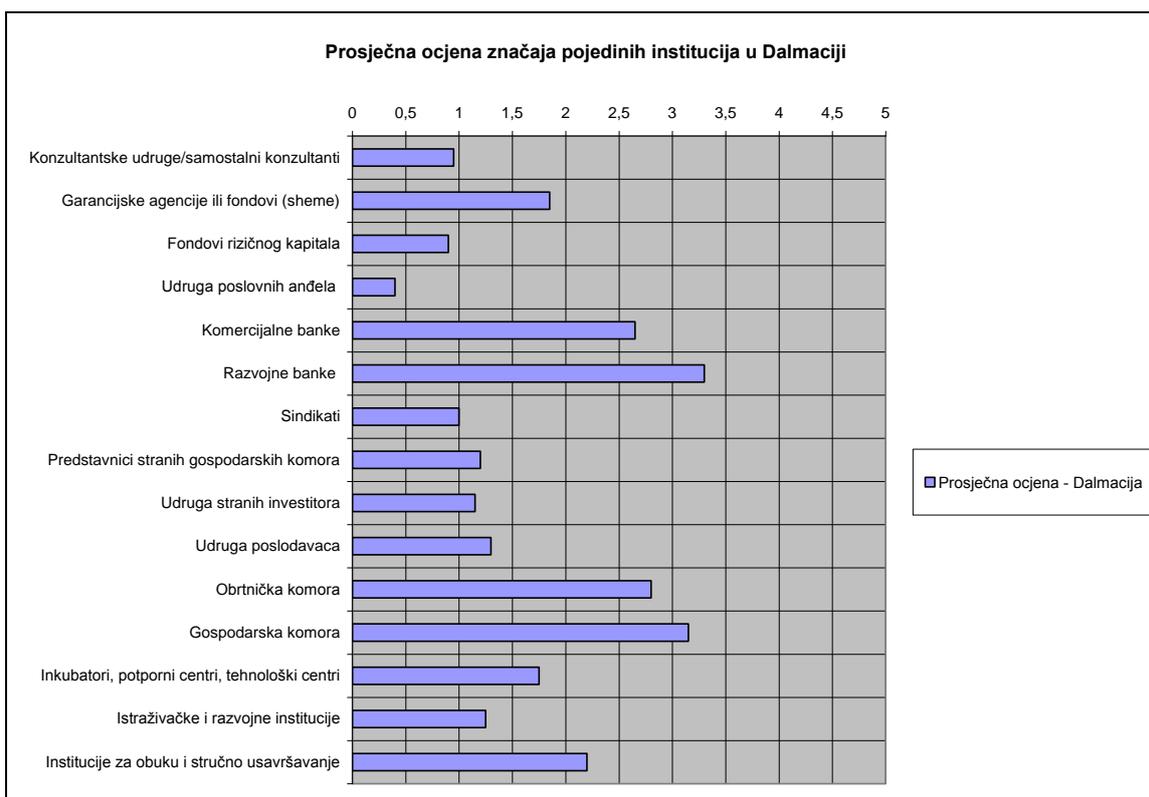
nerješeni tržišni i administrativni problemi te još uvijek nisu u mogućnosti sagledati dostupnost jeftinog kapitala za daljni razvoj.

Slika 48: Relevantne organizacije za sektor eksploatacije i obrade kamena



Podaci iz slike 48. su djelomično u sukobu sa podacima iz prethodne slike. Naime, poduzetnici u Dalmaciji, u skladu sa vlastitim iskustvom najveći značaj daju tijelima državne uprave i nadležnim ministarstvima, dok financijskim organizacijama ne pridaju veliki značaj. No, ovdje postoji opasnost nepravilnog tumačenja, jer je moguće da poduzetnici tijela državne uprave i nadležna ministarstva smatraju ključnim segmentima poslovanja, ali i financiranja (s obzirom na garancije, poticaje i razvojne kredite). S druge strane poduzetnici iz Hercegovine su suprotno nalazima slike 47. Najveću važnost dali investicijskim bankama, pa tek potom gospodarskim komorama i istraživačkim institucijama. Ne treba zanemariti niti značaj komercijalnih banaka i garancijskih institucija (financijski segment poslovanja) koji prema mišljenju svakog četvrtog ispitanog poduzetnika predstavljaju relevantne institucije. Za razliku od Dalmacije poduzetnici u Hercegovini uopće ne percipiraju tijela javne uprave i nadležna ministarstva kao relevantne institucije. To je u skladu ranijih zapažanja kako poduzetnici u Hercegovini tijela javne uprave i državna ministarstva ne smatraju bitnim za njihovo poslovanje niti od njih očekuju bilo kakvu potporu. To je uvelike odraz političkog stanja i odgovornosti političara u BiH.

Slika 49: Prosječna ocjena značaja pojedinih institucija u Dalmaciji



Na slici 49. je prikazana važnost pojedinih institucija u Dalmaciji. Iz navedenih podataka je vidljivo kako najveću pojedinačnu ocjenu važnosti imaju razvojne banke i gospodarske komore sa prosječnom ocjenom preko 3, dok obrtničke komore i komercijalne banke imaju nešto nižu ocjenu 2,7, odnosno 2,6. Ovakvi rezultati upućuju na zbunjenost poduzetnika i nemogućnost snalaženja u brojnim nadležnostima institucija što je rezultiralo kontradiktornim i zbunjujućim odgovorima.

Interpretacija rezultata istraživanja

Na temelju empirijskih istraživanja te analize statistike bankarskih agregata u Bosni i Hercegovini i Republici Hrvatskoj provedenih u svrhu ocjene razvijenosti izvora financiranja namijenjenih malom i srednjem poduzetništvu s naglaskom na obradu kamena i kamenoklesarstva kao obrta jasno se može zaključiti sljedeće:

1. finansijski sustavi u obje zemlje su dominantno bankarski – banke kao finansijske institucije su najznačajniji kreditor gospodarstva
2. nebankarske finansijske institucije nisu dovoljno razvijene – nedostatna ponuda finansijskih proizvoda i usluga ovoga sektora

3. slabo iskorištena mogućnost razvojnih banaka u obje zemlje – neprepoznavanje ovoga segmenta u politikama kreditiranja i potpore – nebriga o samoodrživom razvoju i održavanju tradicionalnih obrta
4. nepostojanje ponude ciljano usmjerene promatranom sektoru – problem prepoznavanja tržišne niše kod kreditora i izostanak ozbiljnih kreditnih prijedloga od tražitelja izvora financiranja (oslanjanje isključivo na vlastite izvore sredstava)
5. visok rizik financiranja SME sektora – postojanje asimetričnih informacija, visoki transakcijski troškovi poslovanja sa malim i srednjim poduzetnicima, mali obujam poslovne aktivnosti
6. visoke kamatne stope, osobito u Bosni i Hercegovini, određene slabostima bilance sektora koji se financira i makroekonomskim okruženjem (rizik)
7. nepostojanje potražnje promatranog sektora za izvorima financiranja
8. neinformiranost potražnje, nepostojanje komunikacije između kreditora i korisnika te koordinacije putem agencije za potporu malom i srednjem poduzetništvu, nemogućnost osiguranja kolaterala, nerazumijevanje i neznanje potencijalnih korisnika (financijska nepismenost)

Mjere za olakšavanje pristupa izvorima financiranja SME-a

Otežan pristup tržištu bankarskih kredita dovodi nositelje ekonomske politike da putem više raznolikih pristupa sa više razina postepeno poboljšaju ponudu kredita (pristup financijama):

1. na strani ponude poticati kreditiranje SME putem kreiranja i širenja garancijskih shema za kredite:²
 - ❖ institucije uzajamnih garancija „mutual guarantee institutions (MGI)“ udruženje malih poduzeća koja su spremna uzajamno dijeliti rizik zaduženja kao način njihova lakšeg pristupa bankarskim kreditima
 - ❖ banke i druge financijske institucije koje pružaju usluge garancija poduzećima
 - ❖ javni fondovi na razini središnje ili regionalne vlasti koje nude garancije, odnosno, usluge osiguranje ili reosiguranja financijskim institucijama koje vrše kreditiranje SME ili MGI
 - ❖ ili izravno javno financiranje (grantovi)

² Zecchini, S.: Ventura, M.: Public Credit Guarantees and SME Finance, Istituto Di Studi E Analisi Economica, Working paper No. 73, Rome, 2006., str. 12

2. jačanje kapitalne baze, privatnog kapitala i venture kapitala „poduzetničkog kapitala“ mezzanine financije hibridni instrument financiranja koji predstavlja kombinaciju kapitala i obveza
3. olakšavanje pristupa izvorima likvidnosti SME (bankarskim kreditima), kreiranje i širenje kreditnih i garancijskih shema
4. podjela rizika financiranja s privatnim kreditorima
5. uvođenje kreditnog medijatora³ i monitoringa
6. naponi na razvoju financijske funkcije u poduzećima i podizanju razine financijske pismenosti (istraživanja ukazuju na malu sposobnost prepoznavanja potencijalnih izvora financiranja i kreiranja programa koji bi bili kreditirani od strane financijskih institucija i agencija)
7. državni programi savjetovanja i korištenje usluga gospodarske komore
8. preuzimanje dobrih praksi i iskustava drugih poduzeća na polju financija, usluge konzultanata
9. značajnije uključivanje razvojnih banaka i fondova u financiranje SMEs
10. stvaranje efikasnog financijskog sustava
11. koordinacija monetarne i fiskalne politike sa svrhom stvaranja sigurnog i stabilnog makrookruženja.

³ Kreditni medijator (posrednik) nadzire kreditiranje SME sektora od strane banaka putem pravovremenog izvještavanja i utvrđenih pravila ponašanja banaka u kreditiranju SME sektora. Medijator pomaže riješiti probleme koji nastaju u odnosu između poduzeća i banaka.

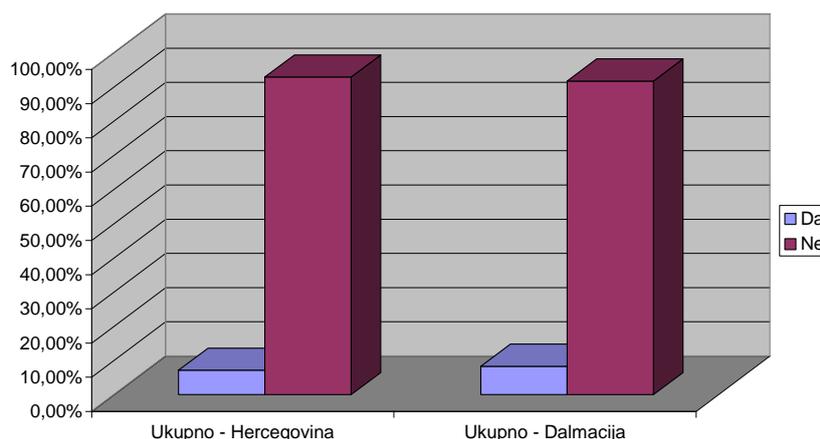
ANALIZA INOVACIJSKIH POTENCIJALA TE RAZVOJ I UNAPREĐENJE POSTOJEĆIH OBRAZOVNIH INSTITUCIJA U POSLOVIMA OBRADJE KAMENA

Analiza potencijala za inovacije u procese obrade i eksploatacije kamena u Dalmaciji i Hercegovini

Turbulentna i nepredvidiva gospodarska kretanja potpomognuta globalizacijom i promjenjivim okruženjem prisiljavaju suvremene poduzetnike na vječitu borbu sa konkurencijom. Ishod borbe uvelike ovisi o inovacijskim kapacitetima, odnosno sposobnosti pojedinog poduzeća da u proizvodni proces i na sam proizvod uspješno primijeni najsuvremenije tehnološke metode čime poduzeće osigurava vlastitu održivost te stvara potencijal za budući razvoj. Stoga i u ovoj analizi eksploatacije i obrade kamena u regiji Dalmacija i Hercegovina, inovacije predstavljaju jako važan segment za održivost i razvoj sektora.

S ciljem jasnijeg prikaza inovacijskih potencijala u procesima eksploatacije i obrade kamena, potrebno je osnovne značajke eksploatacije i obrade kamena postaviti kao temeljne aktivnosti sektora. To zahtijeva razdvajanje poslova eksploatacije od obrade i ugradnje kamena kako bi se adekvatnije istražili njihovi inovacijski potencijali. Stoga inovacijske aktivnosti u obadvije faze trebaju biti usmjerene na korištenje inovativnih tehnologija, inovativnih proizvoda i na kraju inovaciji tržišta. Svaki od ova tri segmenta inovacije treba prilagoditi fazi eksploatacije te fazi konačne obrade i ugradnje kamena. Na sljedećoj slici je prikazano postojanje odjela za istraživanje i razvoj u poduzećima.

Slika 50: Postojanje zasebnih odjela za istraživanje i razvoj u poduzećima



Inovacijske aktivnosti privatnih poduzeća su određene individualnim aktivnostima poduzetnika u skladu sa njihovim željama i mogućnostima. Na temelju odgovora anketiranih poduzetnika, može se zaključiti kako vrlo mali broj poduzeća posjeduje odjele za istraživanje i razvoj, manje od 10% anketiranih u obadvije promatrane regije. Povezano s tim treba

naglasiti kako ne postoji direktna suradnja sa znanstveno istraživačkim centrima i institucijama što je i razumljivo s obzirom na vrlo mali broj poduzeća koja posjeduju odjel za istraživanje i razvoj. Razlozi nepostojanja takvih odjela su višestruki, a najvažniji leži u činjenici kako se radi o malim i obiteljskim poduzećima koja često nemaju dovoljno kapaciteta, znanja i sposobnosti kao niti financijskih sredstava za uspostavu takvih odjela. Stoga su inovacijske aktivnosti prepuštene stihiji i individualnim aktivnostima poduzetnika s ciljem usklađivanja sa tržišnim zahtjevima kupaca i dobavljača.

Kako bi imali jasniji uvid u inovacijske potencijale promatranog sektora treba pokazati potencijale nalazišta i tržišne prilike za eksploatirani i obrađeni kamen u regijama Hercegovini i Dalmaciji.

Trenutno stanje u eksploataciji i obradi kamena na području Dalmacije i Hercegovine

Inovacijski potencijal u eksploataciji i obradi kamena u regiji Dalmacija

Inovacijska i eksploatacijska kretanja na domaćem i inozemnom tržištu značajno determiniraju inovacijski potencijal u procesima obrade i eksploatacije kamena. Pritom je primjetna tendencija rasta proizvodnje arhitektonsko-građevnog kamena i njegove prodaje na domaćem i međunarodnom tržištu. Zbog lokacijske i mineralne raznolikosti, kao i tradicije obrade i ugradnje kamena, teško je izdvojiti homogene cjeline. Na prostoru Hrvatske uglavnom se mogu izdvojiti sljedeća područja: sjeverozapadna Hrvatska (okolica Varaždina i Zagreba), sjeveroistočna Hrvatska (Slavonija), širi prostor karlovačko-goransko-ličke regije, Istra i područje cjelokupne Dalmacije.

Tabela 44: Proizvodnja arhitektonsko – građevnog kamena u RH u razdoblju 1997. - 2010.g.

Godina	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2010
arhitektonsko - građevni kamen (u 1000 m ³)	43,26	46,79	51,71	56	59	53,75	61,29	76,26	81,38	71,31	83

Izvor: HGK - Splitsko-dalmatinske županije, travanj 2011.

Podaci iz tabele upućuju na značajan porast eksploatacije i obrade kamena u Republici Hrvatskoj u promatranom razdoblju kao i njihov plasman na tržište. Sukladno tome nameće se potreba unapređenja tehnologije i proizvoda u cilju povećanja konkurentnosti na postojećim tržištima i ekspanzije na novim tržištima u budućnosti. U sljedećoj tabeli je

prikazano brojačno stanje poduzeća koja se u regiji Dalmacija bave eksploatacijom i obradom kamena.

Tabela 45: Broj MSP i obrta koji se bave eksploatacijom i obradom kamena u RH

Županije	Pravni subjekti registrirani kao (d.o.o. ili d.d.)	Obrti	Ukupno
Splitsko-dalmatinska	40	86	126
Šibensko-kninska	8		8
Zadarska	13		13
Dubrovačko-neretvanska	8	25	33
...
Republika Hrvatska	87		

Izvor: HGK - Splitsko-dalmatinske županije, travanj 2011

Ovo istraživanje je ograničeno na prostor Splitsko-dalmatinske, Dubrovačko-neretvanske, Zadarske i Šibensko-kninske županije gdje trenutno posluje veliki broj obrta i drugih malih i srednjih poduzeća čija je temeljna djelatnost eksploatacija i obrada kamena. Podaci iz tabele zorno ukazuju na dominaciju ovakvih obrta na prostoru Splitsko-dalmatinske i Dubrovačko-neretvanske županije što upućuje na zaključak kako su to najznačajniji prostori za razvoj kamenarstva u cijelom hrvatskom priobalju. Zapravo, više od polovice ukupno registriranih MSP-ova za eksploataciju i obradu kamena u Republici Hrvatskoj se nalazi na području ove dvije županije.

Procjene budućih trendova eksploatacije arhitektonsko-građevinskog kamena do 2035. godine prikazane su u sljedećoj tabeli.

Tabela 46: Procjena eksploatacije arhitektonsko-građevinskog kamena u RH do 2035. godine

	Godišnja proizvodnja (≈) m ³			
	2010.	2015.	2025.	2035.
Arhitektonsko-građevinski kamen	≈ 83 000	≈ 100 000	≈ 145 000	≈ 200 000

Izvor: HGK - Splitsko-dalmatinske županije, travanj 2011.

Postojanje tendencije značajnog povećanja eksploatacije arhitektonsko-građevinskog kamena, te procjene rasta temeljene na tržišnim potrebama i mogućnostima zahtijevaju inovacije u fazama eksploatacije, obrade i ugradnje kamena, i to u segmentima tehnologije, proizvoda kao i inovacije tržišta. **Otkrivene i revidirane rezerve arhitektonsko-građevinskog kamena u Republici Hrvatskoj iznose približno 8,3 milijuna m³, a ukupna eksploatacija i obrada kamena na godišnjoj razini nije nikada dosegla 1% tih potencijala.**

Inovacijski potencijal u eksploataciji i obradi kamena u regiji Hercegovina

Za razliku od Dalmacije, u Hercegovini ne postoje pouzdani podaci o rezervama arhitektonskog i građevinskog kamena (za potrebe ovog rada promatraju se samo dvije županije u regiji Hercegovačko-neretvanska i Zapadno-hercegovačka). Ipak, analizom gospodarskih aktivnosti vidljiv je vrlo visok značaj eksploatacije i obrade kamena kao gospodarske djelatnosti.

Tabela 47: Rangiranje sektora po važnosti

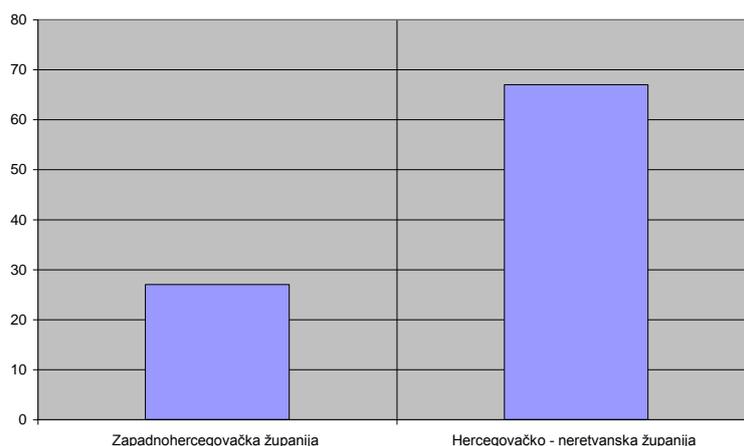
	Regija	Rang	HNŽ	Rang	ZHŽ	Rang
Prerada kamena i ruda	8,41%	4	6,84%	4	8,18%	3

Izvor: Studija o mogućnosti formiranja poslovnih zona u Hercegovini, REDAH, svibanj 2010.g.

Djelatnost eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevinskog kamena u rangiranju od 1 do 10 zauzima četvrto mjesto u ukupnoj analizi djelatnosti. Podaci u tabeli zorno prikazuju kako u obadvije županije (Hercegovačko-neretvanska i Zapadno-hercegovačka), prema analizi Agencije REDAH, sektor obrade kamena zauzima visok udio u ukupnim gospodarskim kretanjima.

Pored udjela u ukupnim gospodarskim aktivnostima za sektor prerade kamena bitan pokazatelj je i broj obrta i MSP-ova koji se trenutno bave ovom djelatnosti.

Slika 51: Broj MSP i obrta koji se bave eksploatacijom i obradom kamena u Hercegovini



Izvor: HERAG, 2011

Od ukupnog broja registriranih poduzeća koja se bave ovom djelatnošću 27 ih se nalazi u Zapadno-hercegovačkoj županiji, a 67 u Hercegovačko-neretvanskoj županiji. Ovdje svakako treba nadodati značaj sektora i djelatnosti eksploatacije i obrade kamena u drugim hercegovačkim općinama koje su teritorijalno izvan ove dvije županije ili su dio Republike

Srpske. To su prije svega općine: Bileća, Trebinje, Berkovići i Ljubinje koje pored jasne tradicije u eksploataciji i obradi kamena imaju značajna nalazišta i udio na tržištu arhitektonsko-građevinskog kamena. U okviru ove skupine posebno bi se mogla izdvojiti općina Bileća čija proizvodnja kamena ima širi regionalni i nacionalni značaj.

Kada se zbroje spoznaje i dostupni podaci za sektor obrade i eksploatacije kamena u regiji Hercegovina dolazi se do zaključka o regionalnom razvojnom potencijalu sektora. Ako se tome pridoda i tehnički kamen potencijali su daleko veći.

Inovacije u fazi obrade i eksploatacije kamena

Kako bi jasno utvrdile inovacijske mogućnosti, nameće se obveza razdvajanja faze vađenja ili eksploatacije kamena od faze obrade i ugradnje kamena. Međutim, pored značajnih razlika pojedina područja inovacija su zajednička za obadvije faze. To se prije svega odnosi na inovaciju tehnologije rada. No, sljedeća područja inovacija se trebaju različito promatrati u fazi eksploatacije i obrade kamena:

- 1) Inovacijske tehnologije eksploatacije i obrade kamena,
- 2) Inovacije proizvoda i
- 3) Inovacije tržišta.

Inovacijske tehnologije u fazi eksploatacije i obrade kamena za regije Dalmacije i Hercegovine

Faza eksploatacije obuhvaća poslove vađenja kamena i njegove pripreme za daljnji proces obrade i ostale povezana aktivnosti dok obrada kamena predstavlja završnu fazu proizvodnog procesa prije njegove ugradnje.

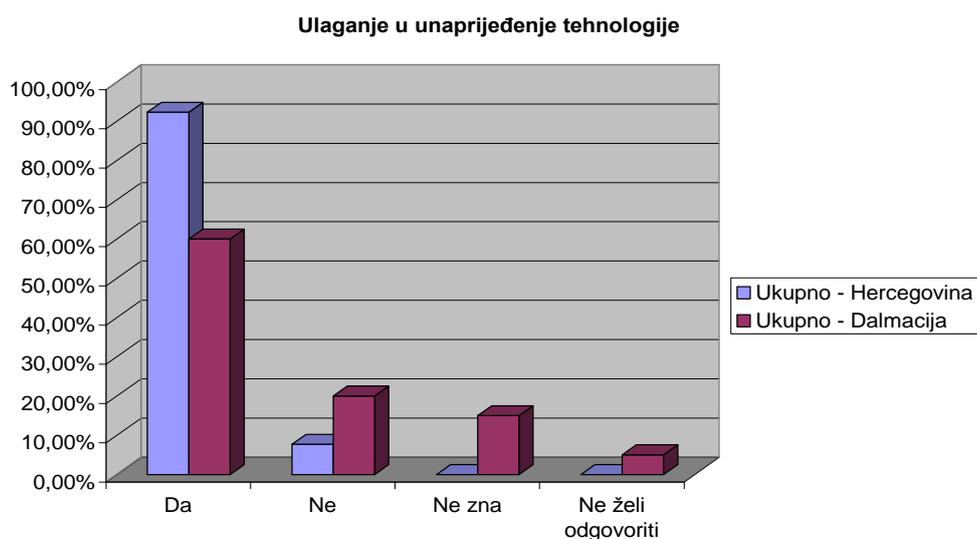
Inovacijske tehnologije eksploatacije obuhvaćaju nekoliko ciljeva, a to su prije svega:

- ❖ smanjenje učešća potrebnog ljudskog rada,
- ❖ smanjenje učešća ljudskog rada na teškim i zdravstveno opasnim poslovima (bušenje) ,
- ❖ povećanje učešća rada suvremenih strojeva u eksploataciji i skraćivanje vremena obrade,
- ❖ povećanje iskorištenosti stijenske mase, a time i eksploatacijskog koeficijenta i eksploatacijskih rezervi,
- ❖ proizvodnja proizvoda više tehnološke razine,
- ❖ proizvodnja proizvoda koji tehnološki zadovoljavaju međunarodno priznate standarde i kategorije obrade kamena,
- ❖ povećanje produktivnosti,
- ❖ smanjenje troškova eksploatacije.

Strategija ostvarenja ovih ciljeva temelji se na proširenju mogućnosti financiranja MSP-ova u nabavi opreme i smanjenju prosječne starosti opreme. Značajne mogućnosti se polažu u intenziviranje procesa suradnje obrazovno-istraživačkih institucija i MSP-ova u procesima edukacije za primjenu suvremenih tehnologija i unapređenje pripreme poluproizvoda, odnosno polupreradenog kamena.

Za ostvarenje zadanih ciljeva potrebno je osigurati zavidnu tehnološku opremljenost, odnosno proizvodnju proizvoda više tehnološke razine što bi trebalo zaustaviti uvoz kamena visoke tehnološke razine obrade te izvoz kamena niže tehnološke razine obrade. Pri ostvarenju ovih ciljeva treba postojati čvrsta suradnja između MSP-ova i obrazovno-istraživačkih institucija u primjeni tehnologija, ali i uvođenju suvremenih standarda obrade i ugradnje kamena. Podaci iz provedenog istraživanja (anketnog upitnika) ukazuju na činjenicu zastarijevanja opreme pri čemu je prosječna starost tehnologije veća od 10 godina. Shodno tome poseban naglasak treba staviti na stvaranju dodatne vrijednosti kamena kroz brendiranje (promocija postojećih i razvoj novih brandova).

Slika 52: Ulaganje u unapređenje tehnologije

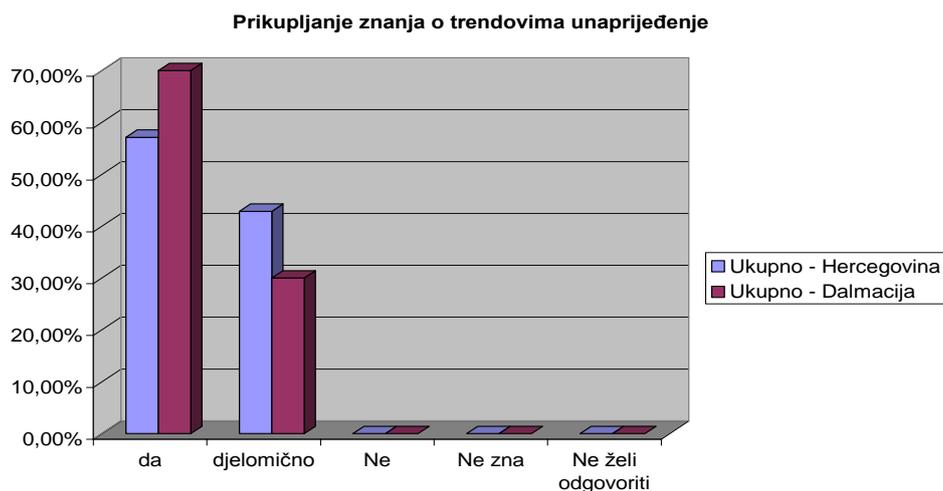


Iz gore navedenog proizlazi kako unapređenje tehnologije predstavlja važan faktor inovacija u procesima eksploatacije i obrade kamena. Upravo takvo stanje potvrđuje težnja više od 90 % anketiranih obrtnika i poduzetnika u Hercegovini i oko 70% u Dalmaciji za unapređenjem i modernizacijom tehnologije, što se može vidjeti na slici 52. Spremnost za ulaganje u novu tehnologiju je značajno veća u Hercegovini što se može povezati s nastojanjima za proširenjem poslovnih aktivnosti i tržišta.

Bitan pokazatelj spremnosti unapređenja je prikupljanje dostupnih znanja u svezi s trendovima obrade kako od konkurenata tako i sa cijelog tržišta što u velikoj mjeri ovisi od trendova tehnološke obrade. U tom slučaju su poduzetničke aktivnosti vrlo često pod

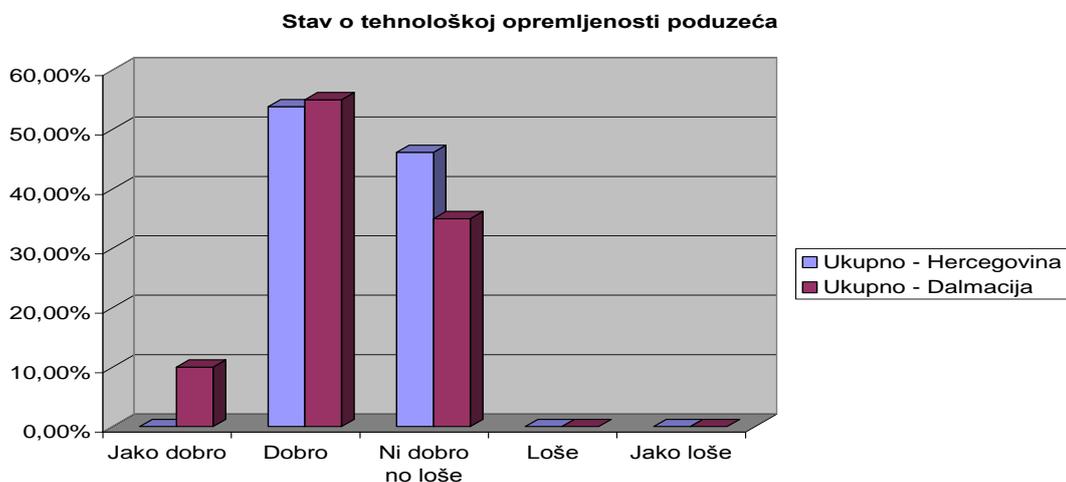
utjecajem konkurencije ili drugih poduzetnika iz srodnih djelatnosti. S aspekta tehnološke opremljenosti takvo ponašanje ima pozitivne učinke jer vodi povećanju tehnološke opremljenosti i kvalitete proizvoda. Unapređenje tehnologije u obje faze znači zapravo prilagodbu proizvoda trendovima eksploatacije, obrade i ugradnje kamena. S tim u svezi postoji jasno usmjerenje poduzetnika na prikupljanje informacija o trendovima u unapređenju proizvoda i procesa proizvodnje.

Slika 53: Prikupljanje znanja o trendovima tehnološkog unapređenja



U obje promatrane regije poduzetnici su pokazali vrlo visok interes za prikupljanje informacija o trendovima unapređenja. Međutim, podaci sa slike upućuju kako je stupanj odlučnosti u Dalmaciji daleko veći nego u Hercegovini što uvelike može biti posljedica otvorenosti tržišta i pritiska inozemne konkurencije. No, ako se usporede podaci sa slike 52. i slike 53. vidljiv je određeni konflikt. Naime, dok su poduzetnici u Dalmaciji iskazali veći interes u prikupljanju informacija i stjecanju znanja o trendovima tehnološkog unapređenja, istovremeno manje ulažu u tehnološka unapređenja od ispitanih poduzetnika u regiji Hercegovina.

Slika 54: Stav o tehnološkoj opremljenosti poduzeća



Što se tiče mišljenja poduzetnika o tehnološkoj opremljenosti poduzeća, situacija je slična u obje regije jer je tehnologija uglavnom ocjenjena kao dobra ili srednje kvalitete. Međutim, jedan dio poduzetnika u Dalmaciji ocijenio je tehnološku opremljenost jako dobrom i time potvrdio veći optimizam i zadovoljstvo postojećom tehnologijom sukladno opsegu poslova koji obavlja. No, s obzirom na prethodne neusklađenosti ovdje valja biti oprezan zbog djelomične neupućenosti poduzetnika o najnovijim tehnološkim rješenjima i primjenjivosti istih u fazi eksploatacije i obrade kamena čime raspoloživi proizvodni potencijali dobivaju veću vrijednost.

Inovacije proizvoda u fazi eksploatacije i obrade kamena za regije Dalmacije i Hercegovine

Pored inovacija u tehnološku opremljenost značajan segment inovacijskog procesa čini i inovacija proizvoda. Inovacije *proizvoda do kojih se dolazi nakon faze eksploatacije kamena* kao segmenta inovacijskih aktivnosti razvijanja proizvoda obuhvaćaju:

- ❖ pripremu proizvoda za kasnije faze obrade,
- ❖ usklađivanje proizvoda sa međunarodnom kategorizacijom i standardizacijom proizvoda iste vrste,
- ❖ povećanje kapaciteta obrade i mogućnosti ugradnje,
- ❖ osiguranje nastavka faze obrade kamena,
- ❖ razvijanje novih proizvoda prilagođenih međunarodnim standardima i kategorizacijama koje osiguravaju povećanje izvoznih potencijala.

Strategija ostvarenja ovih ciljeva temelji se na jačanju i intenziviranju suradnje između MSP-ova koji se bave ovom djelatnošću i znanstveno-istraživačkih institucija sa područja kategorizacije i standardizacije pripreme i obrade kamena, a s posebnim osvrtom na standarde EU.

Izlazak na međunarodna tržišta obuhvaća usklađivanje ponude kamena sa međunarodnim standardima i propisanom kategorizacijom. Pri ostvarenju ovakvih ciljeva značajnu ulogu ima formiranje *branda* temeljenog na jasnom geografskom podrijetlu naslonjenom na tradiciju i njezine posebnosti, ali u skladu sa međunarodnim standardima i normativima obrade i ugradnje kamena. Prema mišljenju poduzetnika i obrtnika iz područja eksploatacije i obrade kamena proizvodi su usporedivi sa konkurencijom i konkurentskim proizvodima te samim time proizvodi u osnovnim karakteristikama ne odstupaju od proizvoda konkurencije na domaćem i međunarodnom tržištu.

Inovacije tržišta u fazi eksploatacije i obrade kamena za regije Dalmaciju i Hercegovinu

Inoviranje tržišta za proizvode nastale iz faze *vađenja i eksploatacije* se primarno temelji na jasnoj marketinškoj strategiji razvijanja branda kamena s osvrtom na geografsko podrijetlo i tradiciju s jedne strane te suvremene mogućnosti primjene s druge strane. Ove aktivnosti trebaju se temeljiti na strategiji stvaranja proizvoda viših tehnoloških faza obrade i zaustavljanja trendova izvoza proizvoda nižih tehnoloških faza obrade. Takvi trendovi vode tehnološkom zaostajanju i ostvarivanju manje dodane vrijednosti, odnosno prenose dio dodane vrijednosti prema inozemstvu. U ovoj fazi inovacijskog ciklusa potrebno je uložiti dodatni napor kroz aktivnu marketinšku kampanju prema ciljanim tržištima kako bi se ista tržišta upoznala sa potencijalima arhitektonsko-građevinskog sektora kamenarstva, njegovim proizvodima, tehnologijom i kvalitetom obrade.

Strategija upravljanja inovacijama u fazama eksploatacije, obrade i ugradnje kamena za regije Dalmaciju i Hercegovinu

Strategija upravljanja inovacijama temelji se na razdvajanju inovacijskih aktivnosti na fazu eksploatacije i fazu obrade i ugradnje kamena sa definiranjem inovacijskih aktivnosti na tri temeljne razine i to:

- ❖ *Inovacije tehnologije* – prvotno tehnologije eksploatacije, a potom u sljedećoj fazi i tehnologije obrade i ugradnje kamena,
- ❖ *Inovacije proizvoda* – u ovom segmentu inovacijske aktivnosti pod procesom eksploatacije podrazumijevamo načine pripreme eksploatiranog kamena za sljedeće faze dok faza obrade obuhvaća kategorizaciju i standardizaciju tipova obrađenog kamena,
- ❖ *Inovacije tržišta* – prvenstveno je određena jasnim traženjem novih tržišta u međunarodnom okruženju.

Prema odgovorima anketiranih poduzetnika i obrtnika iz sektora obrade kamena, njih 37,71% u Hercegovini i 16,67% u Dalmaciji koristi znanja istraživačkih institucija i poslovnih partnera u svojim aktivnostima što se jasnije može vidjeti na slici 55.

Slika 55: Stupanj korištenja znanja i iskustava istraživačkih institucija te drugih partnera



Ova slika zapravo pokazuje trend u strategiji razvoja inovacija od strane poduzetnika koji se bave eksploatacijom i obradom kamena gdje nije jasno izražena potreba za unapređenjem poslovanja i inoviranja u svim segmentima prateći dostupne tržišne trendove. To potvrđuje činjenica da oko 50% ispitanih poduzetnika i obrtnika u Dalmaciji ne koristi znanja istraživačkih institucija i drugih partnera što upućuje na njihovu zatvorenost i nespремnost za inovacije. Kada je u pitanju Hercegovina tu je stanje nešto povoljnije jer su poduzetnici iskazali daleko veću spremnost na usvajanje znanja i iskustava obrazovnih institucija i drugih poduzetnika iz sektora, a udio nezainteresiranih za takav oblik unapređenja poslovanja kreće se na oko 20%.

Ovakvi rezultati sugeriraju nespремnost poduzetnika u prihvaćanju znanja obrazovnih i znanstveno-istraživačkih institucija te srodnih poduzeća u sektoru. Takva nezainteresiranost vodi smanjenju istraživačkih aktivnosti, a to se dugoročno može odraziti na zaostajanje u proizvodnom lancu i na nekonkurentnost sektora u cjelini.

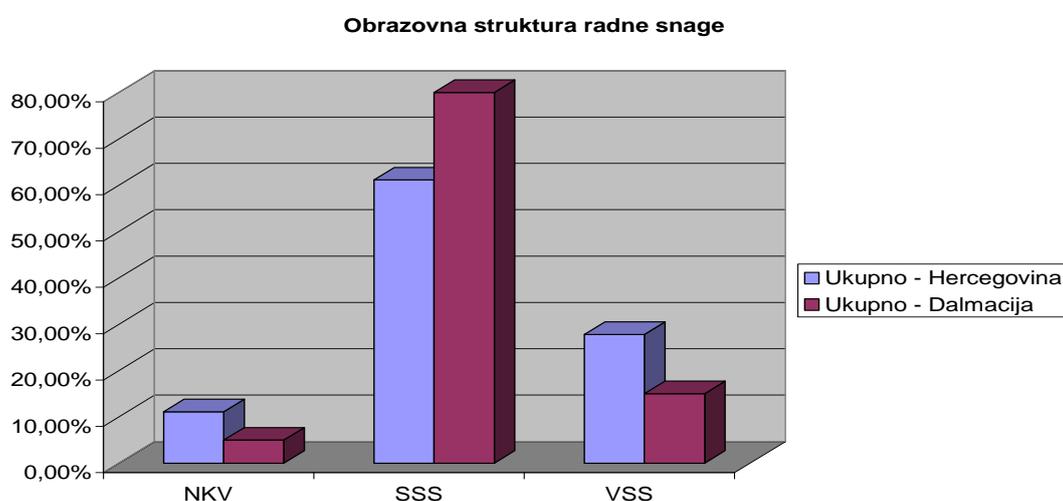
U procesima inoviranja ne postoji jasno usmjerenje temeljeno na trenutnom stanju jer činjenice govore da nema jasnih podataka o trenutnim inovacijama kao niti jasne strategije inoviranja. Pored toga ne postoji niti strategija suradnje sa obrazovno – istraživačkim institucijama u ovom području. Stoga je potrebno uspostaviti suradnju sa postojećim obrazovno-istraživačkim institucijama, kao i stvoriti zajedničku instituciju koja bi mogla povezati dosadašnja istraživačka znanja i praktična iskustva primjene te tako biti generator razvoja ovog sektora u obadvije regije.

Budući da se uglavnom radi o obrtima ili MSP-u nerealno je očekivati postojanje zasebnog sektora istraživanja i razvoja kako zbog financijskih tako i zbog kadrovskih ograničenja. Stoga je nužno djelovati u pravcu klasterizacije ili stvaranja određenih tipova distrikta u kojima bi se zajedničkim naporima i ulaganjem kadrovskih i financijskih potencijala stvorila solidna istraživačka baza kao temelj inoviranja i održivosti sektora u budućnosti.

Pregled obrazovnih institucija i programa u široj regiji i njihovi dosadašnji programi podrške javne uprave

U suvremenim globalnim procesima ljudski kapital je postao ključni faktor razvoja koji zajedno sa tehnologijom daje usmjerenje za gospodarski rast. U tom kontekstu obrazovanje ima jedinstvenu i nezamjenjivu ulogu te postaje nositelj održivosti u svim sektorima i djelatnostima. Stoga je u okviru ovog rada potrebno istražiti obrazovnu strukturu i potencijale zaposlenika u sektoru eksploatacije i obrade kamena te sukladno tome preporučiti daljnje aktivnosti. Obrazovna struktura zaposlenih u sektoru eksploatacije i obrade kamena u regijama Hercegovina i Dalmacija dana je na sljedećoj slici.

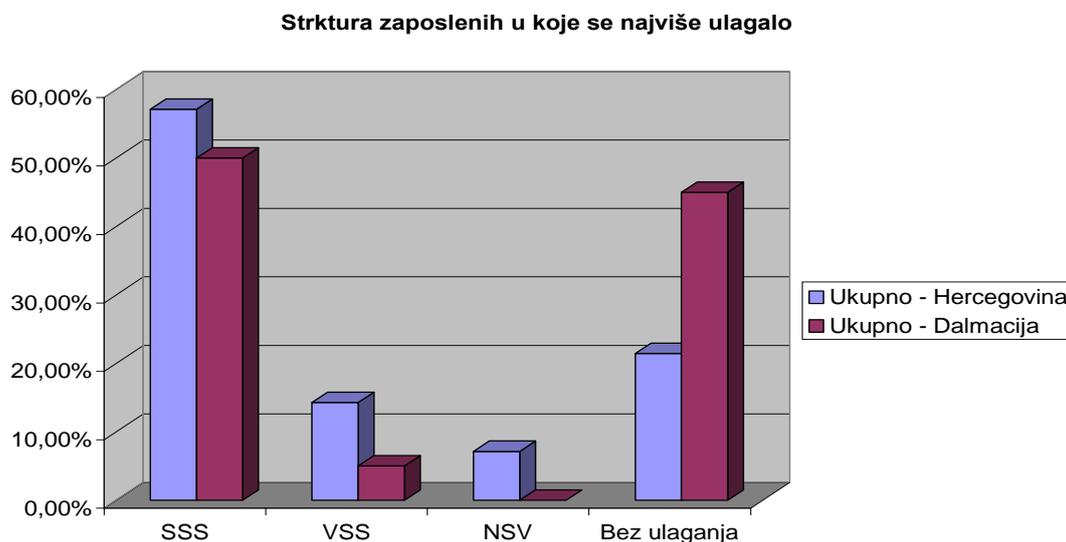
Slika 56: Obrazovna struktura radne snage



Analiziranjem obrazovne strukture zaposlenih u poslovima eksploatacije i obrade kamena, vidljiva je dominacija srednjoškolskih kadrova što je jako važno za definiranje sektorske i regionalne strategije razvoja obrazovanja. Dominacija kadrova srednjoškolske obrazovne strukture ujedno definira i smjer razvoja obrazovnih institucija. Naime, u Hercegovini ne postoji srednja škola sa kamenoklesarskim usmjerenjem što s obzirom na učešće sektora u ukupnim gospodarskim aktivnostima predstavlja značajan nedostatak. Za razliku od Hercegovine u Dalmaciji je glavni oslonac Srednja kamenoklesarska škola u Pučišćima na otoku Braču čime je osiguran konstantan podmladak kamenoklesarskih zvanja. Zbog geografske i kulturne povezanosti te relativno male udaljenosti može se konstatirati kako se sektor arhitektonsko-građevinskog kamena u Hercegovini djelomično snabdjeva kadrovima iz Srednje kamenoklesarske škole u Pučišćima. Međutim, nizak udio visokoobrazovanih kadrova, posebno u Dalmaciji, predstavlja sa stajališta inovacijske politike i primjene novih tehnologija značajno ograničenje.

Stoga je nužno raditi na edukaciji poduzetnika-vlasnika i proširivanju njihova znanja o prednostima i koristima ulaganja u istraživanje i razvoj, ulaganjima u nove tehnologije, edukacijskim programima kako bi pravovremeno mogli prepoznati potencijalne probleme i sukladno zahtjevima tržišta i struke adekvatno na njih reagirati.

Slika 57: Obrazovna struktura zaposlenih prema razini ulaganja



Podaci sa slike 57. ukazuju kako se veći dio ulaganja u kadrove odnosi na srednjoškolske kadrove sa udjelom od oko 60%, dok su druga najzastupljenija kategorija zaposlenici u koje se uopće nije ulagalo. Njihov udio u Dalmaciji je dvostruko veći nego u Hercegovini i iznosi preko 40% što predstavlja zabrinjavajuću razinu. Jasno je da tako visok udio zaposlenika u proizvodnom procesu bez ulaganja u njihovo znanje i vještine nikako ne može voditi tehnološki naprednom i inovativnom sektoru. S druge strane ulaganje u kadrove sa visokom stručnom spremom kao nositeljima inovacijskog procesa i tehnološkog napretka u Dalmaciji je zastupljeno sa manje od 5% dok je istovremeno udio istih u Hercegovini oko 12%.

Promatrajući trenutnu situaciju na tržištu jasno se nameće potreba razvoja usmjerenog srednjoškolskog obrazovanja iz područja kamenoklesarstva i obrade kamena u Hercegovini kao i posebnih usmjerenja eksploatacije i obrade kamena pri građevinskim i tehničkim fakultetima.

Srednjoškolsko obrazovanje za kamenoklesarska usmjerenja u Hercegovini

Osnovne srednjoškolske institucije u Hercegovini koje imaju potencijal za razvijanje kamenoklesarskog usmjerenja su srednje građevinske škole. Nastavni planovi i programi ovih škola su prilagođeni potrebama učenika građevinske struke, a najčešće zanimanje koje se stječe po završetku ovakvog srednjoškolskog obrazovanja je građevinski tehničar.

Tabela 48: Srednje škole građevinskog usmjerenja u Hercegovini

	Srednja strukovna škola građevinskog smjera	Broj škola sa usmjerenjem kamenoklesara	Broj planiranih srednjih građevinskih škola sa kamenoklesarskim usmjerenjem (do 2012/13.)
Hercegovačko – neretvanska županija	2	0	1 (Srednja strukovna škola Posušje)
Zapadno-hercegovačka županija	0	0	1 (Srednja strukovna škola Jablanica)
UKUPNO	2	0	2

Izvor: Izrada autora

Planovi za pokretanje srednjoškolskog obrazovnog procesa sa kamenoklesarskim usmjerenjem postoje za srednje strukovne škole u Jablanici i Posušju. Glavni razlog pokretanja ovoga usmjerenja jest da se na području općine Posušje nalaze vrlo značajna nalazišta arhitektonskog kamena-vapnenca dok se na prostoru općine Jablanica nalaze vrlo značajna nalazišta čuvenog kamena magmatskog porijekla – *gabro*, i to biotitski gabro ili jablanit iz Jablanice. Jablanički gabro zahvaća površinu od 15 km² (revidirane eksploatacijske zalihe iznose 800.000 m³). Upotrebljava se u likovnoj umjetnosti za masivno građenje i za najfiniju skulpturu.

Djelatnosti eksploatacije i obrade kamena na području obadviju općina nalaze se vrlo visoko na listi prioriteta strateškog razvoja. U prilog činjenici govori i podatak da su 94 MSP-a i obrta koja se bave eksploatacijom i obradom kamena smještena u Hercegovini. S obzirom na toliku brojnost poduzeća iz sektora eksploatacije i obrade kamena opravdanim se čini organizacija srednjoškolskog obrazovanja navedene struke. Razvoj srednjoškolskog obrazovanja iz sektora eksploatacije i obrade kamena bio bi temelj za daljnji razvoj obrazovanja u Hercegovini jer do sada pored tradicijskog prijenosa znanja nije postojao organizirani sustav obrazovanja. Na taj način bi ova djelatnost dobila novi zamah te bi se osigurao prijenos znanja na nove i mlađe generacije.

Ako se promatra sektorska analiza prioriternih gospodarskih grana u regiji Hercegovina, vidljivo je da obrada kamena spada u vrlo značajne djelatnosti. To se posebno odnosi na općinu Jablanica gdje sektor prerade kamena i ruda spada u prioritetnu djelatnost. Sektorska analiza prioriternih gospodarskih djelatnosti u Hercegovini prikazana je u sljedećoj tabeli.

Tabela 49: Sektorska analiza prioritetnih gospodarskih sektora i grana u regiji Hercegovina

Hercegovačko-neretvanska Županija									
	Čapljina	Čitluk	Jablanica	Konjic	Mostar	Neum	Prozor	Ravno	Stolac
Prerada kamena i ruda	7	5	1	6	7	7	3	3	9

Zapadno - hercegovačka županija									
	Grude	Ljubuški	Posušje	Široki Brijeg					
Prerada kamena i ruda	2	4	10	5					

Izvor: Studija o mogućnosti formiranja poslovnih zona u Hercegovini, REDAH, svibanj 2010.g.

U sektorskoj analizi djelatnosti rangiranih na ljestvici od 1 do 10, u Jablanici je kamenoklesarska djelatnost zauzela prvo mjesto dok joj je u Posušju pripalo 10 mjesto. Time je općina Jablanica navedeni sektor definirala kao svoje strateško opredjeljenje dok je stanje u općini Posušje posljedica zatvaranja postojećih kapaciteta i neprepoznavanja potencijala sektora eksploatacije i obrade kamena od strane novih investitora, ali i političkih struktura.

Srednja strukovna škola Jablanica – usmjerenje kamenoklesar

Prerada kamena i ostale povezane djelatnosti čine prioritet razvoja općine Jablanica pa je samim time pokretanje ovoga usmjerenja u sklopu srednje strukovne škole temeljni element ukupne strategije razvoja. Iz povijesnih podataka vidljivo je kako je općina Jablanica i ranije imala organiziranu srednju strukovnu školu sa usmjerenjem obrade kamena. Elaborat o opravdanosti osnivanja srednje škole u Jablanici izrađen je 1974. godine kada je i osnovana srednja škola pod nazivom Srednjoškolski centar Jablanica. Iste godine formiraju se tri razreda škole sa praktičnom obukom (jedan razred kamenorezaca i dva razreda zidara) sa ukupno 112 učenika.

Nastavak procesa obrazovanja kamenoklesarskih zvanja u Srednjoj strukovnoj školi u školskoj godini 2011./12. predstavlja logičan sljed tradicije jablaničkog kraja. Srednja strukovna škola sa kamenoklesarskom usmjerenjem u Jablanici imat će regionalni značaj, a gravitirat će joj učenici iz istočne i sjeverne Hercegovine te učenici rubno povezanih sjevernih općina.

Obrazovni proces u svom redovnom obrazovnom programu treba biti usmjeren na obrazovanje kamenoklesarskog tehničara (trajanje 4 godine) i kamenoklesara (trajanje 3 godine) te na posebni program koji bi se trebao odnositi na prekvalifikaciju odraslih osoba i redovito kamenoklesarsko obrazovanje odraslih osoba.

Srednja strukovna škola Posušje – usmjerenje kamenoklesar

Pokretanje usmjerenja kamenoklesara u srednjoj strukovnoj školi u Posušju predstavlja značajan doprinos budućem razvoju ove djelatnosti u zapadnoj Hercegovini kao i drugim susjednim općinama. Škola bi trebala početi sa radom u školskoj godini 2012./13., a već su izvršene pripreme upoznavanja učenika osnovnih škola i šire javnosti sa projektom kamenoklesarskog srednjoškolskog obrazovanja. Ovdje svakako treba naglasiti i značaj škole u prekograničnoj suradnji prema širem području Imotske krajine u Republici Hrvatskoj. Škola stoga ima dobru poziciju za razvoj i unapređenje kamenoklesarske djelatnosti jer pokriva regiju koja u svojoj tradiciji ima kamenoklesarstvo, a istovremeno se temelji na prirodnim potencijalima područja.

Temeljni problem za obadvije škole je nepostojanje adekvatnih kadrova za usmjereno obrazovanje, posebno u segmentu kamenoklesarske prakse. Pokretanje obrazovnog procesa za ovo usmjerenje predstavljat će veliki doprinos razvoju kamenoklesarstva u Hercegovini, a Srednje strukovne škole u Grudama i Ljubuškom te Srednja građevinska škola u Mostaru su u svojim dugoročnim planovima istakle kako u razdoblju od 3 godine imaju namjeru pokrenuti kamenoklesarsko usmjerenje. Pritom valja imati na umu koliko je uistinu potrebno kadra kamenoklesarske struke na definiranom području kako se ne bi stvorio višak nefleksibilnog kadra kojeg je teško prekvalificirati.

Imajući u vidu da je srednja kamenoklesarska škola u Pučišću na otoku Braču nositelj usmjerenog obrazovanja za kamenoklesarsku djelatnost u cijeloj Dalmaciji, ali i šire, nastavni planovi strukovnih škola u Jablanici i Posušju ne bi trebali, zbog njegove provjerenosti, značajnije odstupati od nastavnog plana i programa škole u Pučišćima. Pored velikog iskustva temeljenog na tradiciji kamenoklesarstva, ona je čitav niz godina i jedina srednja strukovna škola ovoga usmjerenja u Republici Hrvatskoj i Bosni i Hercegovini, pa je postala i izvorište većine dosadašnjih kadrova na vrlo širokom području.

Obrazovni proces u svom redovnom programu treba biti usmjeren na obrazovanje kamenoklesarskog tehničara (trajanje 4 godine) i kamenoklesara (trajanje 3 godine) te posebnom programu koji bi se trebao odnositi na prekvalifikaciju odraslih osoba i kontinuirano kamenoklesarsko obrazovanje odraslih osoba.

Srednjoškolsko obrazovanje za kamenoklesarska usmjerenja u Dalmaciji

Temeljni nositelj ukupnog obrazovnog procesa za stjecanje zvanja kamenoklesara u Dalmaciji je Srednja strukovna škola u Pučišćima na otoku Braču (bez obzira na promjene u nazivu i promjene osnivača). Značaj kamenoklesarske djelatnosti dokazuje podatak da u Splitsko – dalmatinskoj županiji trenutno postoji 126 registriranih MSP-ova i obrta kojima je temeljna djelatnost obrada kamena i kamenoklesarstvo.

Tabela 50: Srednje škole građevinskog i kamenoklesarskog usmjerenja u Dalmaciji

	Srednja strukovna škola građevinskog smjera	Broj škola sa usmjerenjem kamenoklesara	Broj planiranih srednjih građevinskih škola sa kamenoklesarskim usmjerenjem (do 2012/13.)
Splitsko – dalmatinska županija	3	1 <i>Klesarska škola Pučišća, otok Brač</i>	0
Dubrovačko – neretvanska županija	0	0	0
Šibensko – kninska županija	3	0	0
UKUPNO	6	1	0

Izvor: Izrada autora

Iz tabele 50. je razvidno kako na području Dalmacije postoji 6 srednjih strukovnih škola građevinskog usmjerenja i jedna kamenoklesarska škola u Pučišćima. U okviru spomenutih građevinskih škola ne postoje kamenoklesarska usmjerenja tako da se cjelokupni obrazovni proces kamenoklesara odvija u školi u Pučišćima.

Kamenoklesarska škola na Braču pod nazivom Obrtnička škola počela je sa radom 4. siječnja 1909. godine. Nakon rata 1946. godine škola nastavlja sa radom kao trogodišnja Industrijska škola, da bi odlukom Skupštine općine Brač školske godine 1956/57. bio osnovan Centar za odgoj i obrazovanje kadrova u industriji kao "KAMENOKLESARSKA ŠKOLA". Škola se 1977. godine udružuje sa Građevinskim centrom u Splitu kao poseban OOUR novo-organiziranog Centra za odgoj i obrazovanje u građevinarstvu i industriji građevinskog materijala "Ćiro Gamulin" Split. Od 30.09.1991. godine škola ponovno djeluje kao samostalna "KLESARSKA ŠKOLA". Škola organizira odgojno – obrazovni proces te smještaj učenika u vlastitom učeničkom domu i postiže odgojno – obrazovne rezultate prema zahtjevima Zakona o srednjem obrazovanju Republike Hrvatske. Od 2003. godine Klesarska škola je učlanjena u Europsku udrugu klesarskih škola i klesarskih obrtnika (European Association of Building Crafts and Design) sa sjedištem u Bruxellesu.

Nastavni proces u Srednjoj klesarskoj školi organiziran je u dvije cjeline:

I. Za redovne učenike Klesarska škola upisuje programe:

- a) klesarski tehničar-trajanje 4 godine
- b) klesar-trajanje 3 godine

II. Za odrasle Klesarska škola upisuje program:

- a) prekvalifikacije za program „klesarski tehničar“
- b) prekvalifikacija za program „klesar“ trajanje jedna godina
- c) redovno obrazovanje odraslih

Nastavni plan i program za trogodišnje i četverogodišnje obrazovanje kamenoklesarskog usmjerenja

Nastavni planovi novih srednjih strukovnih škola sa kamenoklesarskim usmjerenjem bi trebali konzultirati nastavni plan kamenoklesarske škole u Pučišću kao i njihovo veliko iskustvo. Drugi čimbenik o kojem treba voditi računa u definiranju nastavnih planova su svakako nužna usklađenja sa obrazovanjem u srednjim građevinskim školama koje do sada rade i u Hercegovini i Dalmaciji.

Temeljni problem organiziranja usmjerene nastave za obuku kamenoklesara je nedostatak adekvatnih kadrova u praktičnoj obuci. Stoga za rješavanje ovoga problema treba konzultirati i odabrati postojeće obrtnike, kamenoklesare, koji svojim znanjem i iskustvom mogu u značajnoj mjeri pomoći u rješavanju ovoga problema.

Trogodišnje srednjoškolsko usmjerenje - kamenoklesar

Predmeti za koje će se izvoditi nastava u trogodišnjem srednjoškolskom usmjerenju su u osnovi podijeljeni u dva dijela i to na: skupinu općih predmeta i skupinu stručnih predmeta.

Nastavni plan trogodišnjeg srednjoškolskog usmjerenja kamenoklesara je zamišljen za učenike koji **neće** nastaviti obrazovni proces kroz fakultetsko obrazovanje, nego će isključivo ostati vezani za operativne i tehničke poslove kamenoklesarstva te druge povezane građevinske poslove. Glavni naglasak ovog usmjerenja treba biti praktična obuka, kako individualna, tako i obuka kroz radni proces.

a. Opći predmeti

1.	Hrvatski jezik
2.	Strani jezik
3.	Povijest
4.	Vjeronauk
5.	Politika i gospodarstvo
6.	Tjelesna i zdravstvena kultura
7.	Matematika u struci
8.	Osnove računalstva

b. Stručni predmeti

9.	Građevinski materijali
10.	Tehničko crtanje
11.	Klesarske konstrukcije
12.	Petrografija
13.	Građevne konstrukcije
14.	Tehnologija obrade kamena
15.	Poznavanje nacрта
16.	Organizacija i obračun radova – ekonomika poslovanja
17.	Praktična nastava u školi s vježbama
18.	Praktična nastava u radnom procesu

Četverogodišnje srednjoškolsko usmjerenje – kamenoklesarski tehničar

Predmeti koji se izvode u četverogodišnjem srednjoškolskom usmjerenju-kamenoklesarski tehničar su kao i kod trogodišnjeg obrazovnog procesa u osnovi podijeljeni na dva dijela i to na: skupinu općih predmeta i skupinu stručnih predmeta.

a. Opći predmeti

1.	Hrvatski jezik
2.	Strani jezik
3.	Povijest
4.	Vjeronauk
5.	Geografija
6.	Politika i gospodarstvo
7.	Tjelesna i zdravstvena kultura
8.	Matematika
9.	Fizika
10.	Biologija

b. Stručni predmeti

11.	Građevni materijali
12.	Tehničko crtanje s poznavanjem nacрта
13.	Nacrtna geometrija
14.	Prostoručno crtanje
15.	Klesarske konstrukcije
16.	Modeliranje
17.	Petrografija
18.	Strojevi za obradu kamena
19.	Stilovi u arhitekturi
20.	Građevna mehanika
21.	Građevne konstrukcije
22.	Organizacija radova
23.	Računalstvo
24.	Praktične vježbe

Nastavni plan četverogodišnjeg srednjoškolskog usmjerenja kamenoklesarskog tehničara je zamišljen za učenike koji namjeravaju nastaviti obrazovni proces kroz fakultetsko obrazovanje na građevinskim fakultetima ili likovnim akademijama. Glavni naglasak ovoga usmjerenja treba biti pored praktične obuke na individualnoj i na razini radnog procesa i na široj teorijskoj izobrazbi i pripremi za fakultetsko obrazovanje.

Razlika između ova dva obrazovna ciklusa je vidljiva pri čemu se kod usmjerenja kamenoklesarski tehničar može uočiti veći udio općih kao i specifičnih stručnih predmeta čime se učenici pripremaju za visoko obrazovanje u istoj struci.

Potencijalne mogućnosti upisa na fakultete nakon završetka srednjoškolskog obrazovanja trebaju se odnositi na dvije prioritetne skupine zvanja, a to su građevinsko/arhitektonski fakulteti te likovne akademije, što se jasnije vidi u narednoj tabeli.

Tabela 51: Potencijalne mogućnosti upisa na fakultete nakon završetka srednjoškolskog usmjerenja – kamenoklesar tehničar

Građevinski fakultet/Arhitektonski fakultet	Teorijska znanja trebaju biti dovoljno usmjerena i adekvatna da bi se na temelju njih omogućio upis na Građevinske i Arhitektonske fakultete ili ova fakultetska usmjerenja u sklopu nekih drugih fakulteta.
Likovne akademije – kiparstvo	Smjer kiparstvo ili klasa kiparstva u sklopu Likovnih akademija predstavlja logičan slijed razvoja ukoliko učenik ima ambicije za razvoj u umjetničkom usmjerenju.
Ostala zanimanja	Sva ostala povezana zanimanja (npr. geodezija) ili druga nepovezana zanimanja za koja se kroz opće i stručne predmete u srednjoškolskom obrazovanju mogu prikupiti teorijske spoznaje.

Visoko obrazovanje za kamenoklesarska zvanja u Dalmaciji i Hercegovini

Visoko, odnosno fakultetsko obrazovanje za kamenoklesarska usmjerenja u izravnom obliku ne postoji ni na jednom fakultetu u Hercegovini i Dalmaciji već je neizravno vezano za građevinski fakultet u Mostaru i građevinsko-arhitektonski fakultet u Splitu. Ukoliko se radi o kiparskim usmjerenjima u tom slučaju izbor je na Akademiji likovnih umjetnosti u Širokom Brijegu i Umjetničkoj akademiji u Splitu.

Dosadašnja iskustva govore da je većina studenata sa interesom studiranja ove struke upisivala opće građevinske smjerove u sklopu Građevinskih fakulteta. Druga skupina studenata je školovanje nastavljala kroz likovne akademije, smjer ili klasa kipara te tako unaprijedila vještine obrade kamena.

Tabela 52: Dosadašnji odabir za studiranje učenika zainteresiranih kamenoklesarska zanimanja

Dosadašnji odabir za studiranje studenata zainteresiranih kamenoklesarskim i vezanim zanimanjima	Razlog odabira
Građevinski/Arhitektonski fakulteti	Opće građevinsko usmjerenje koje se može povezati sa kamenoklesarskim interesima i zanimanjem.
Likovne akademije	Za studente i osobe koje su zainteresirane širiti umjetničke spoznaje i vidike, odnosno razvijati se u smjeru kiparstva i povezanih likovnih akademskih zvanja.

Glavni razlozi ovakvog stanja leže u činjenici da su se kamenoklesarska znanja prenosila obiteljski, a samo zanimanje nije bilo formalno definirano. Ovo se posebno odnosi na Hercegovinu gdje nikada nije postojala srednja strukovna škola, a još manje visoka škola kamenoklesarskog usmjerenja. Sukladno tome nije postojala niti mogućnost stjecanja zvanja kamenoklesara pa samim time niti organiziranje edukacije ili viših razina obrazovanja kroz studijske grupe ili kontinuirane procese.

Situacija u Dalmaciji je vidno drugačija. Postojanje Srednje klesarske škole u Pučišćima na otoku Braču dalo je veliki doprinos očuvanju i razvoju ovoga zanimanja. Osnivanjem škole zvanje kamenoklesar je uz veliki tradicijski značaj koji je do tada postojao dobilo i formalni oblik.

Od ostalih visokoškolskih institucija u Hrvatskoj i Bosni i Hercegovini svakako treba spomenuti Rudarsko-geološko naftni fakultet u Zagrebu. U okviru navedenog fakulteta djeluje Zavod za mineralogiju, petrologiju i mineralne sirovine čija je djelatnost vezana uz mineralne sirovine, mineralogiju, petrologiju magmatskih, metamorfnih i sedimentnih stijena, sedimentologiju, geokemiju, tehničku petrografiju, geoarheologiju i zaštitu okoliša. Sukladno tome Zavod provodi sljedeće aktivnosti:

- ❖ ocjenu kvalitete mineralnih sirovina i građevnih materijala
- ❖ istraživanje taložnih sustava i oblika sedimentnih tijela mineralnih sirovina, tekućih i plinovitih ugljikovodika
- ❖ ocjenu kvalitete i rezervi tehničkog i arhitektonskog kamena
- ❖ utvrđivanje oštećenosti kamena

Pored Rudarsko-geološko naftnog fakulteta u Zagrebu postoji Geotehnički fakultet u Varaždinu koji u okviru geotehničkog smjera obučava studente za kompetencije projektiranja eksploatacije i prerade mineralnih sirovina kao i izvođenje radova eksploatacije i prerade mineralnih sirovina.

U BiH se pak mogu izdvojiti dvije visokoškolske institucije koje imaju dodirnih točaka sa eksploatacijom i obradom kamena. To su: Rudarsko-geološko građevinski fakultet u Tuzli i Rudarski fakultet u Prijedoru. Niti jedna od ovih institucija u svojim nastavnim planovima i programima nije značajnije usmjerena prema sektoru eksploatacije i obrade kamena. Rudarski fakultet u Prijedoru je mlada institucija, kadrovski oskudna i prvenstveno usmjerena prema istraživanju nafte i prirodnog plina. S druge strane Rudarsko-geološko građevinski fakultet u Tuzli je kadrovski znatno jači i u okviru njega se razvija poseban odsjek „bušotinska eksploatacija mineralnih sirovina“. Međutim, snaga institucije i njezin lokalni karakter nisu prepoznati kao relevantne visokoškolske institucije u sektoru eksploatacije i obrade kamena u promatranim regijama. Na kraju, može se zaključiti kako je najznačajnija visokoškolska institucija u sektoru eksploatacije i obrade kamena u promatranim regijama Rudarsko-geološko naftni fakultet u Zagrebu kao regionalni lider na kadrovskom, obrazovnom i istraživačkom planu.

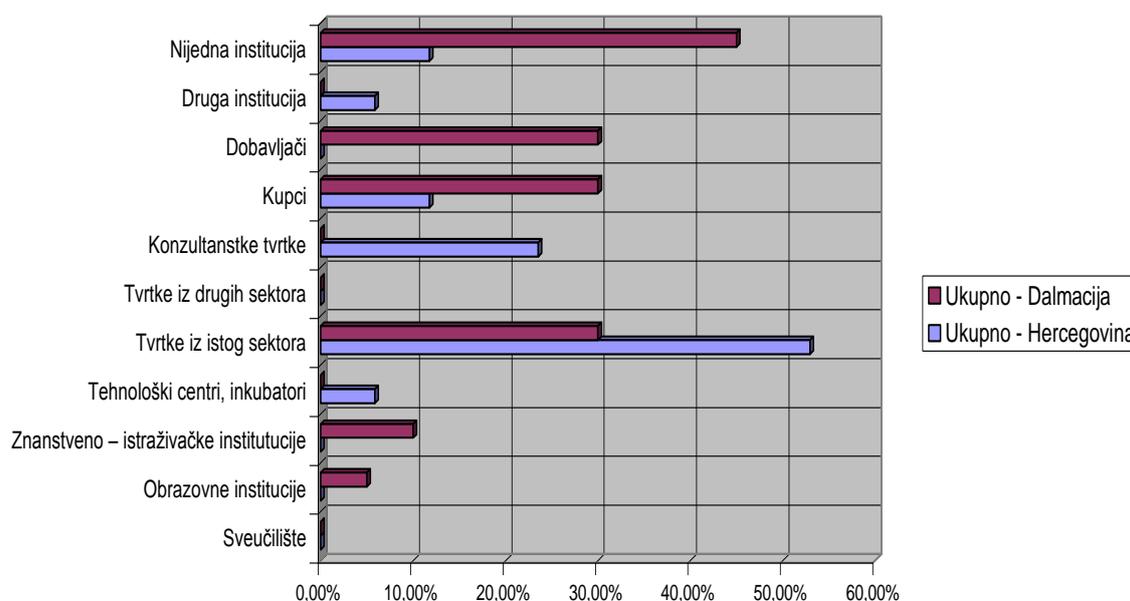
Suradnja obrazovnih institucija – istraživačkih institucija i gospodarstva na poslovima eksploatacije i obrade kamena s posebnim osvrtom na kamenoklesarska zanimanja

Suradnja znanstveno istraživačkih institucija i gospodarstva u svim segmentima ekonomske aktivnosti nudi ogromne potencijale koje treba znalački iskoristiti. U skladu sa tim ubrzani tehničko-tehnološki razvoj i dostupnost informacija i tehnologija iz cijelog svijeta nude velike mogućnosti i u sektoru eksploatacije i obrade kamena.

Suradnja između znanstvenih institucija i sektora arhitektonsko-građevinskog kamena nikako ne smije biti ograničena na istraživanje nalazišta kamena već je treba proširiti na aktivnosti tehnološkog osuvremenjivanja, prilagodbe tehnika i tehnologija obrade, stvaranja novih i prepoznatljivih proizvoda te izgradnje stabilne mreže potrošača i kanala distribucije. Stoga se sektor arhitektonsko-građevinskog kamena nikako ne smije u svojim razvojnim potencijalima ograničiti samo na pomoć građevinskih i rudarskih stručnjaka, već je potrebno povezati cijeli niz znanstvenih i istraživačkih institucija (od tehničkih, ekonomskih, političkih, kemijskih i ostalih zanimanja) koje mogu biti korisne za ekspanziju sektora na domaćem i međunarodnom tržištu.

Što se tiče suradnje obrazovno istraživačkih institucija i gospodarstva, bitno je naglasiti da ne postoji niti jedna znanstveno-istraživačka institucija na koju su se poduzetnici pozvali i dali joj posebno značenje u procesu inovacija i unapređenja poslovanja što je vidljivo i na sljedećoj slici.

Slika 58: Najznačajniji partneri u inovacijama i poslovima unapređenja poslovanja



Najznačajniji partneri koji utječu na inovacijski proces poduzeća i unapređenje poslovanja su svakako tvrtke iz istog sektora, koje dominiraju u odgovorima poduzetnika na ovo pitanje. Poslije njih treba naglasiti značaj konzultantskih tvrtki kojima ispitanici u Dalmaciji ne pridaju nikakvu važnost, zatim značaj kupaca i dobavljača koji svojim zahtjevima određuju smjer inovacija i proizvoda te na koncu značaj tehnoloških parkova kroz zajednički usmjerene aktivnosti. Porazna je spoznaja da znanstveno-istraživačke institucije, sveučilišta i obrazovne institucije kao nositelji napretka i inovacija na teritoriju Hercegovine poduzetnicima nisu partneri u inovacijama i unapređenju poslovanja niti ih oni tako doživljavaju. Stanje je u Dalmaciji nešto povoljnije jer postoji partnerski odnos između poduzetnika i znanstveno-istraživačkih institucija (iako mali od svega 10%). Stanje sa sveučilištima i obrazovnim institucija je isto kao i u Hercegovini jer ne postoji razvijen partnerski odnos. Područja suradnje gospodarstva u okviru kojeg i sektora eksploatacije arhitektonsko-građevinskog kamena i obrazovno-istraživačkih institucija su vrlo različita i mogu se grupirati na sljedeći način.

Tabela 53: Najznačajniji područja suradnje sa znanstveno-istraživačkim institucijama

Postojeća i potencijalna područja suradnje MSP-ova i obrta s znanstveno-istraživačkim institucijama na poslovima eksploatacije i obrade kamena s osvrtom na kamenoklesarsko zanimanje	Stanje, problemi i potencijali razvoja na navedenom području suradnje
Geološka istraživanja	Istraživanja su vrlo skupa pa zahtijevaju duži vremenski period, opremu visoke tehnološke razine i velike vrijednosti. Najznačajnija istraživanja u ovom segmentu financirana su za potrebe poduzeća koja se bave eksploatacijom kamena gdje su ta poduzeća bila organizatori i financijeri takvih projekata.
Organizacija iskopa u kamenolomima	Sve ove aktivnosti organiziraju i financiraju vlasnici ili koncesionari kamenoloma.
Tehnologija rada u kamenolomima	Tehnologija rada i oprema koja se koristi u kamenolomima nije najsuvremenija. Prosječna starost opreme u MSP-ovima i obrtima koji se bave eksploatacijom i obradom kamena je veća od 10 godina.
Ispitivanje kakvoće	«IGH» d.d. Zagreb je krajem 1995. godine za stručnu podršku razvoju građevinarstva u ovoj regiji utemeljio «IGH-Mostar» d.o.o.. Od otvaranja Centralnog laboratorija «IGH-Mostar» prije 7 godina do danas izvršena su brojna ispitivanja kamena s aspekta izdržljivosti, kakvoće, kvaliteta, svojstava i sl.
Ugradnja	Postoji više istraživačkih radova vezanih za ovaj problem, ali ključna je individualna aktivnost vlasnika MSP-a i obrta koji svoje aktivnosti naslanjaju na tradiciju i iskustvo starih majstora u ugradnji.
Tehnologija obrade kamena	Pored suvremene tehnologije poseban naglasak treba staviti na korištenje tradicije te znanja i iskustava starih majstora u obradi kamena. Poseban problem tehnologije obrade je nepostojanje sustava obrazovanja za kamenoklesarska zvanja u Hercegovini. U Dalmaciji se zahvaljujući postojanju Srednje kamenoklesarske škole u Pučišću na otoku Braču takvi problemi nisu pojavljivali u značajnijoj mjeri.
Dekorativnost i primjena tehnologije u procesu dekoracije kamena	<p>Poseban problem tehnologije dekorativne obrade je nepostojanje sustava obrazovanja za kamenoklesarska usmjerenja u Hercegovini. Nositelji promjena su akademski kipari i stari majstori koji su svoja znanja stekli u obiteljskim obrtima i radionicama.</p> <p>Dalmatinska regija u ovome segmentu je učinila značajan pomak u razvoju školovanog kadra u ovom području, ali i širokim i ustrajnim naslanjanjem na mnogo bogatiju tradiciju i kulturnu baštinu.</p>

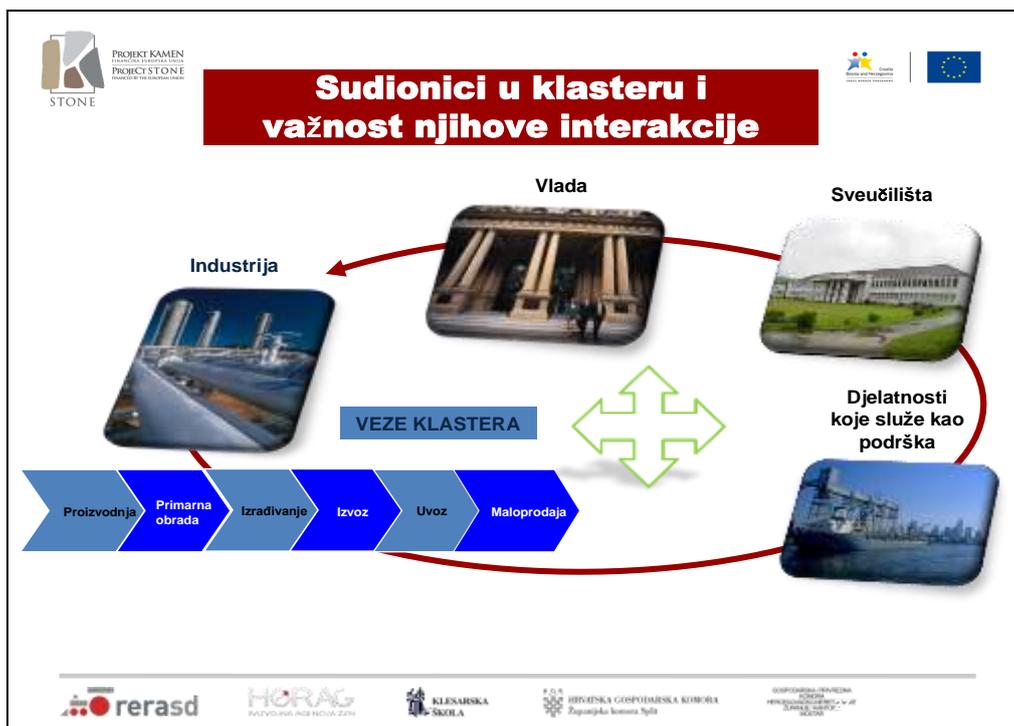
Očuvanje okoliša	Iako ne postoji jasna veza, postoji čitav niz projekata za očuvanje okoliša u koje su uključeni mnogi MSP-ovi i obrti za obradu. U posljednje vrijeme uz europske potpore oni polagano prerastaju u nositelje suradnje.
Oblikovanje pravnih propisa	Viši stupanj razvoja i pristupni pregovori sa EU rezultirali su razvijenijim i usklađenijim propisima RH sa EU, dok BiH zbog složenog državnog uređenja i drugih društveno političkih problema nije aktivnije pristupila uređenju ovog sektora i pravnih propisa.
Seminari i edukacije iz promatranih područja	Većina ovakvih aktivnosti su vezane za Građevinske fakultete u Splitu i Mostaru koji organiziraju seminare, razne edukacije i okrugle stolove iz ovog područja. Ovdje posebnu ulogu ima Institut građevinarstva hrvatska "IGH" d.d. Zagreb kao nositelj razvoja građevinarstva, kako u regiji Dalmacija, tako i u regiji Hercegovina.
Razvoj proizvoda – brendiranje	Marketinške aktivnosti temeljene na razvijanju branda proizvoda sa jasnim geografskim podrijetlom, naslonjenim na tradiciju, a u skladu sa međunarodnim standardima i normativima obrade. Snažniji odjeci ovakvih aktivnosti su izostali zbog neprepoznavanja značaja i ograničenih financijskih sredstava. Značajan problem predstavlja visok udio uvoza poluproizvoda visokih faza prerade koji su uglavnom usmjereni na lokalno tržište.
Razvoj i unapređenje tržišta prodaje	Traženje novih tržišta u međunarodnom okruženju i razvijanje tržišta i svijesti o ulozi, značaju i prednosti arhitektonskog kamena u građevini.
Poslovna povezivanja	Udruživanje u otvaranju novih tržišta te prijenosu i očuvanju znanja i iskustava stečenih na tim tržištima. Primjena pozitivnih iskustava udruživanja u srednjoj Italiji i južnoj Njemačkoj.
Ostalo	U organizaciji Građevinskih fakulteta u Mostaru i Splitu izdaju se i stručni časopisi, na temu rudarstva i građevinarstva. Pored toga, značajnu ulogu u istraživačkim i publicističkim aktivnostima imaju IGH d.d. Zagreb i Građevinski institut Mostar. S obzirom na dulju tradiciju i viši stupanj gospodarskog razvoja Dalmacije, regija Hercegovina se značajno naslanja na iskustva i znanja prekograničnih susjeda.

Sva ova područja istraživanje u najvećoj mjeri nude široke i ozbiljne inovacijske mogućnosti. Područja potencijalne suradnje znanstveno - istraživačkih institucija sa obrtima i MSP-ima za obradu kamena trebaju biti temeljena na suvremenim tehničko-tehnološkim rješenjima uz istovremeno naslanjanje na dugotrajnu tradiciju i iskustva u obavljanju djelatnosti eksploatacije i obrade kamena na području Dalmacije i Hercegovine.

Preporuke za obrte, mala i srednja poduzeća u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevinskog kamena u Dalmaciji i Hercegovini

U današnjim okolnostima kada se konkurentna prednost sektora regionalizira, a konkurencija u mnogim sektorima se globalizira izazov SME-a unutar sektora za eksploataciju i obradu kamena je da bude među pobjednicima u ovom dinamičnom procesu. To je moguće ostvariti povezivanjem SME-a u regionalni klaster, da bi se omogućila konkurentnost poduzeća unutar klastera globalno. Jedan od izazova koji se stavlja pred poduzeća u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena u Dalmaciji i Hercegovini je s jedne strane intenzivnije povezivanje i suradnja unutar Dalmacije i Hercegovine te interregionalno povezivanje i suradnja, uz istovremeni paralelni proces povezivanja sa javnim sektorom te sektorom obrazovanja te istraživanja i razvoja.

Slika 59: Mogući sudionici u klasteru i važnost njihove interakcije



Taj proces potrebno je započeti što prije jer Republika Hrvatska već 1. srpnja 2013. godine postaje članica Europske Unije i tada će se poduzeća u sektoru AGK suočiti sa snažnom konkurencijom poduzeća iz EU. Stoga je krajnji trenutak da se radi na uspostavljanju intenzivne suradnje s krajnjim ciljem podizanja inovacijskog kapaciteta, tehnološke opremljenosti i konkurentnosti SME-a u sektoru, radi osiguranja njihovog opstanka te očuvanja radnih mjesta. U klaster bi bilo poželjno uključiti poduzeća iz sektora, dobavljače

tehnologije, obrazovne i znanstveno-istraživačke institucije te potporne institucije, što je prikazano na slici 59.

Prednosti udruživanja u klaster

Udruživanjem u klaster obrtnici te mala i srednja poduzeća u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena u Dalmaciji i Hercegovini mogli bi ostvariti „tvrde“ i „meke“ koristi, koje su nastavno prikazane na slici 60.

Slika 60: Koristi („tvrde“ i „meke“) od udruživanja SME-a u klaster

The slide features a red header with the title 'Glavne koristi koje klaster donosi'. Below the header, a red-bordered box contains a bulleted list of benefits. The 'Tvrde' (hard) benefits include: creating a more favorable business environment, more efficient operations, cost reduction, creating new jobs, profit, and increasing incoming investments. The 'Meke' (soft) benefits include: learning, benchmarking, and knowledge transfer leading to innovations, imitations, and improvements. The slide also includes logos for 'PROJECT KAMEN', 'PROJECT STONE', 'Quality South and Herzegovina', and the European Union flag at the top. At the bottom, logos for 'rerasd', 'HORAG', 'KLESARSKA ŠKOLA', 'Hrvatska Gospodarska Komora', and 'Hrvatska Gospodarska Komora - Zagrebačka komora Split' are displayed.

Glavne koristi koje klaster donosi

- **“Tvrde” koristi**
 - Kreiranje povoljnije poslovne okoline
 - Efikasnije poslovne operacije
 - Reduciranje troškova
 - Kreiranje novih zaposlenja
 - Profit
 - Povećavaju se ulazne investicije
- **“Meke” koristi**
 - Učenje
 - Uspoređivanje
 - Transfer znanja koji vodi prema
 - Inovacijama
 - Imitacijama
 - Unaprijeđenjima

U srži formiranja klastera leži međusobno povjerenje poduzeća i drugih članica koje se udružuju u klaster te otvorenost i spremnost za suradnju. Pritom je iznimno važno krenuti od početka pravim koracima, kao što su određivanje vizije, misije te strateških ciljeva klastera. Dobru osnovu za osnivanje klastera te određivanje ciljeva klastera zasigurno predstavljaju rezultati ankete, provedene među poduzetnicima u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena u Dalmaciji i Hercegovini.

Slika 61: Potencijalna područja suradnje SME-a u Dalmaciji



Ti rezultati prikazani na slici 61. i slici 62. pokazuju da su poduzeća u sektoru svjesna nužnosti međusobne suradnje i povezivanja u cilju opstanka na tržištu. Stoga je preporuka da se veoma brzo naprave sljedeći koraci te započne proces unutar kojeg bi se odredio oblik povezivanja i suradnje među poduzećima u sektoru eksploatacije i obrade arhitektonsko-građevnog kamena u Dalmaciji i Hercegovini.

Slika 62: Potencijalna područja suradnje SME-a u Hercegovini





PROJEKT KAMEN
FINANCIRA EUROPSKA UNIJA
PROJECT STONE
FINANCED BY THE EUROPEAN UNION



LITERATURA

Anketni upitnik sektora eksploatacije i obrade kamena

CBBH, Godišnji izvještaj 2010, Sarajevo, 2011.

HNB, Godišnji izvještaj 2010, Zagreb, 2011.

HUB, Analiza 22, Zagreb, 2010.

HANFA, Kvartalni bilten 4/2010, Zagreb, 2011.

HBOR, Godišnji izvještaj 2010, Zagreb, 2011.

ECB, Survey on the Access to finance of small and medium-sized enterprises in the euro area: second half of 2009, <http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/accesstofinancesmallmediumsizedenterprises201002en.pdf>

FBA, Informacija o bankarskom sektoru 2010, Sarajevo, 2011.

FBA, Informacija o leasing sektoru 2010, Sarajevo, 2011.

FBA, Informacija o MKO sektoru 2010, Sarajevo, 2011.

Razvojna banka F BiH, Godišnji izvještaj 2010, Sarajevo, 2011.

