



TRENDovi RAZVOJA VOJNE (NAMJENSKE) INDUSTRIJE BOSNE I HERCEGOVINE

Mehmed Konaković, MA dipl.ing
Ministarstvo odbrane Bosne i Hercegovine
e-mail: konakovicmesa@hotmail.com

Sažetak: Namjenska industrija predstavlja najprofitabilniju granu privrede, zaključak je okruglog stola "Stanje i pravci razvoja namjenske proizvodnje u BiH", održanog 14.12.2010.godine u Vanjskotrgovinskoj komori BiH u Sarajevu. S obzirom na trenutno stanje i na tendenciju stalnog slabljenja ove značajne industrijske grane, neophodne su hitne aktivnosti na zaustavljanju negativnog trenda za ovu industrijsku granu, a potom stvaranja uvjeta za njenu revitalizaciju i eventualni daljnji razvoj, konstatirali su prisutni. Ovako je govoreno 2010. godine. Vođene su rasprave o negativnom trendu o prijeko potrebi zaustavljanja tog trenda. Vođene su debate o tome kako se u svijetu ostvaruje razvoj namjenske industrije, da naša industrija propada, kako je iskorišteno 10% kapaciteta i sl. Najednom se, nakon dvije do tri godine kasnije, o toj istoj namjenskoj industriji govori kao o čudu. Došlo je do naglog preokreta, a trendovi postaju pozitivni. U četvrtak, 29.08.2013. godine objavljen je naslov u novinama (Slobodna Bosna) "Krenulo namjenskoj industriji: "Igman" i "Pretis" rade u tri smjene!" Šta se to desilo za samo tri godine. S nekoliko ugovora čija vrijednost premašuje 200 miliona eura, namjenska industrija se ubrzano oporavlja i okreće trendove u uzlanu liniju. U posljednje vrijeme namjenska industrija Bosne i Hercegovine bilježi izvozne rezultate od više desetina miliona eura godišnje. Ovo su pozitivne priče o bosanskohercegovačkoj privredi i može ih biti više.

Ključne riječi: namjenska industrija, trend, izvoz, stanje, kapaciteti

TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF MILITARY (DESIGNATED) INDUSTRY IN BOSNIA AND HERZEGOVINA

Abstract: Designated industry is the most profitable branch of the economy, the conclusion of the round table "Status and development of a dedicated production in Bosnia and Herzegovina", held 14.12.2010.godine the Foreign Trade Chamber of Bosnia and Herzegovina in Sarajevo. Given the current situation and the tendency of constant weakening of this important industry, are necessary urgent action to curb the negative trend in this industry, and then create the conditions for its revitalization and possible further development, noted the present. This is some truth in 2010. Discussions were held about the negative trend of need to stop this trend. Guided by the debate about how the world works on development of military industry, our industry collapses, as was utilized 10 % of capacity, etc. Suddenly, after two to three years later



on the same dedicated industry referred to as a miracle . There was a sudden reversal , and trends become positive . On Thursday, 29/08/2013 . The title was published in the newspaper (Free Bosnia) " It started a dedicated industry : " Igman " and " Pretis " work in three shifts ! " So what happened in just three years. With several contracts whose value exceeds 200 million euros, military industry is rapidly recovering and turning trends in the knotted line . Lately military industry of Bosnia and Herzegovina record export performance of several tens of millions of euros annually . These are positive stories of the Bosnian economy and there may be more .

Keywords: commercial industry,trend, exports, condition, capacity

1. UVOD

Namjenska industrija predstavlja najprofitabilniju granu privrede, zaključak je okruglog stola “Stanje i pravci razvoja namjenske proizvodnje u BiH”, održanog 14.12.2010.godine u Vanjskotrgovinskoj komori BiH u Sarajevu. S obzirom na trenutno stanje i na tendenciju stalnog slabljenja ove značajne industrijske grane, neophodne su hitne aktivnosti na zaustavljanju negativnog trenda za ovu industrijsku granu, a potom stvaranja uvjeta za njenu revitalizaciju i eventualni daljnji razvoj, konstatirali su prisutni. Ovako je govoreno 2010. godine. Vođene su rasprave o negativnom trendu o prijeko potrebi zaustavljanja tog trenda. Vođene su debate o tome kako se u svijetu ostvaruje razvoj namjenske industrije, da naša industrija propada, kako je iskorišteno 10% kapaciteta i sl. Najednom se, nakon dvije do tri godine kasnije, o toj istoj namjenskoj industriji govori kao o čudu. Došlo je do naglog preokreta, a trendovi postaju pozitivni. U Četvrtak, 29.08.2013. godine objavljen je naslov u novinama (Slobodna Bosna) “Krenulo namjenskoj industriji: "Igman" i "Pretis", rade u tri smjene!” Šta se to desilo za samo tri godine. S nekoliko ugovora čija vrijednost premašuje 200 miliona eura, namjenska industrija se ubrzano oporavlja i okreće trendove u uzlanu liniju. U posljednje vrijeme namjenska industrija Bosne i Hercegovine bilježi izvozne rezultate od više desetina miliona eura godišnje. Ovo su pozitivne priče o bosanskohercegovačkoj privredi i može ih biti više.

Intenziviranje poslova marketinga, istraživanja, razvoja, proizvodnje i prodaje sredstava naoružanja i vojne opreme predstavljaju ključnu odrednicu homogenizacije i jačanja sektora odbrambenih tehnologija privrede Bosne i Hercegovine.

Da bi se jasnije sagledalo stanje i obavile kompetentne procjene mogućnosti daljeg napretka u ovoj oblasti, neophodno je napraviti pregled aktuelnog tehničko-tehnološkog stanja, sprovesti potrebne analize tržišta i mogućnosti plasmana postojećih i novih proizvoda i usluga, utvrditi nove organizacione forme i modalitete saradnje svih relevantnih subjekata sa konačnim ciljem da se utvrdi strategija razvoja i poslovanja primjerena mogućnostima i potrebama zemlje.



1.1. Analiza namjenske industrije u SFRJ

Da bi se konkretnije i jasnije sagledalo stanje odbrambene industrije, potrebno je napraviti kraću analizu funkcionisanja namjenske industrije u bivšoj Jugoslaviji. Vojnotehnički potencijali SFRJ, s obzirom na njenu veličinu i ekonomsku moć, bili su izuzetno veliki, a činili su ih tehnički kapaciteti angažovani na istraživanju, razvoju, proizvodnji i ispitivanju sredstava naoružanja i vojne opreme. Ti kapaciteti bili su svrstani na dvije razine. Jednu su činile ustanove i organizacije koje su se bavile istraživanjem i razvojem u području vojne tehnike i tehnologije, a drugu, industrija koja se najčešće nazivala namjenskom industrijom ili namjenskom proizvodnjom.

Vojna industrija SFRJ krajem '80-ih godina funkcionisala je posredstvom Zajednice industrije naoružanja i vojne opreme Jugoslavije, čijim je radom koordinirao i upravljao Savezni sekretar za narodnu odbranu putem Vojnoprivrednog sektora. U sklopu ovog sektora bili su integrisani razvoj, istraživanje, proizvodnja i promet naoružanjem i vojnom opremom. Trgovinom naoružanja i vojne opreme bavile su se dvije vladine organizacije, jedna vojna za unutrašnju trgovinu - Uprava za nabavku i prodaju i jedna savezne vlade za vanjsku trgovinu, odnosno uvoz i izvoz naoružanja - Savezna direkcija za promet i rezerve proizvoda specijalne namjene. Prije raspada, 55–60% odbrambene industrije SFRJ je bilo locirano na teritoriji Bosne i Hercegovine. Najveći dio proizvodnje oružja i municije u BiH danas se odvija na teritoriji Federacije Bosne i Hercegovine sa posebnom koncentracijom na proizvode vezane za municiju, te na održavanje i remont municije i oružja. Opseg ove industrije bio je značajan, obezbjeđujući širok spektar proizvoda i usluga, a u ovoj oblasti industrije bilo je zaposleno cca. 20.000 osoba samo u Federaciji.

1.2. Kratak presjek stanja namjenske industrije u Federaciji BiH

Rat i posljedice rata ostavili su veliki uticaj na kapacitet industrije kad je riječ o proizvodnji i trgovini. Konflikti su dequalificirali proizvodnju za integrativnu odbranu Bosne i Hercegovine, dok je u skorije vrijeme Dejtonski mirovni sporazum i ograničenje u trgovini nametnuto od strane vanjskih aktera, dovelo do veoma reduciranih kapaciteta proizvodnje vojne industrije. Ipak, značajna stručnost unutar industrije je preostala pa je tako u godinama nakon rata vrijednost izvoza oružja postepeno rasla.

Politika bivše države je bila disperzija kooperacije po republikama, a politika novih država je različita, neki su promijenili djelatnost, neka ne postoje, dok su neka preduzeća preuzela proizvodnu djelatnost drugih preduzeća i neće da sarađuju.

U skladu sa proizvodnim kapacitetima i asortimanom proizvoda u fabrikama, Resor vojne industrije Federacije BiH podijeljen je na sljedeće proizvodne grane:



- Proizvodnja energetske materije
- Proizvodnja inicijalnih sredstava
- Proizvodnja upaljača
- Proizvodnja municije: malog kalibra, srednjeg kalibra i velikog kalibra.
- Proizvodnja oružja velikog kalibra
- Proizvodnja opto-elektronskih sredstava
- Proizvodnja zaštitne opreme i
- Remont oružja i municije.

Razvoj i proizvodnju naoružanja i vojne opreme i pružanje usluga vojnog inženjeringa, odnosno djelatnost u segmentu odbrambenih tehnologija, u Federaciji BiH obavljaju sljedeća preduzeća:

1. BINAS, Bugojno (municija 40 mm, upaljači i minsko-eksplozivna sredstva);
2. BNT – TMiH, Novi Travnik (artiljerijsko i tenkovsko naoružanje, minobacači i višecjevni lanseri raketa);
3. GINEX, Goražde (inicijalna i pirotehnička sredstva);
4. IGMAN, Konjic (municija kalibra 5,56 mm do 12,7 mm);
5. PRETIS, Sarajevo (proizvodnja artiljerijske i tenkovske municije, minobacačkih i tromblonskih mina, raketa i avio bombi);
6. PRETIS d.o.o (proizvodnja i remont mašina i alata);
7. TRZ, Hadžići (remont sredstava naoružanja i vojne opreme);
8. VITEZIT, Vitez (raketna goriva, baruti, pirotehničke smjese i eksplozivi);
9. ZRAK, Sarajevo (nišanske sprave, optička i optoelektronska sredstva);

Navedena preduzeća vezana su za Federalno ministarstvo energije rudarstva i industrije i registrirana su kao dionička društva u mješovitom vlasništvu. Federacija Bosna i Hercegovina je većinski vlasnik (posjeduje 51% dionica) u svim preduzećima osim u Vitezu gdje je nejasna situacija oko vlasništva. U ime države poslovanjem fabrika bave se članovi Nadzornih odbora koje imenuje Vlada FBiH. Njihov uticaj na razvojnu politiku i intenziviranje plasmana proizvoda na tržištu nije dovoljan da bi se bitnije promijenila aktuelna situacija u vanjsko trgovinskom prometu, koja je veoma teška. Realna je pretpostavka da se tako ne može obezbjediti spasavanje ključnih kapaciteta i tehnologija i njihov dugoročni opstanak u sve težim okolnostima u svijetu.

U procesu velike privatizacije, preduzeća su podijeljena na tzv. vojna i civilna tako da je došlo do dodatnog kidanja tehnoloških cjelina. Neka privatizirana preduzeća su promijenila djelatnost dok su neka propala. Proces homologacije novih proizvođača je dug i skup. Nijedno preduzeće nema svoju alatnicu, ni u jednom preduzeću energetika nije u sastavu preduzeća niti preduzeća imaju vlasničkog učešća u istim, te tako nemaju ni uticaj na njihovu poslovnu politiku. Takvo rješenje svakako nije racionalno za BiH i raspoložive proizvodne kapacitete, a nosi u sebi moguće poslovne posljedice, kao što su sukob interesa i konkurencija na istim tržištima.



U Federaciji BiH poslove vanjskotrgovinskog prometa naoružanja i vojne opreme vrše novoformirana preduzeća, a na osnovu dozvola to mogu da vrše i one proizvodne fabrike koje imaju odgovarajuće komercijalne službe, kao i još neke privatne trgovačke firme u manjem intenzitetu, uglavnom kao agenti nekih ino firmi. Službe marketinga u preduzećima su kapacitetom i stručnošću pretežno na minimalnom nivou. Sredstva koja preduzeća izdvajaju za marketing su minimalna i razjedinjena.

Tabela 1. - Izvoz oružja iz regije za 2009. g.

r/b	Zemlja	Vrijednost (KM)
1.	BiH	40.000.000,00
2.	FBiH	39.000.000,00
3.	RS	1.000.000,00
4.	Srbije	450.000.000,00
5.	Hrvatske	110.000.000,00

Tabela 2. pregled ponuda u FBH

r/b	Godina	Vrijednost (€)
1.	2009.	136.491.551,00
2.	2010.	240.000,00

2. POZITIVNA PERCEPCIJA ZA NOVU POSLOVNU STRATEGIJU

Nosioci djelatnosti u segmentu odbrambenih tehnologija Federacije BiH su predvidjeli, a tokom svog poslovanja u proteklom periodu potvrdili, identificirali i skrenuli pažnju na određene faktore koji utiču na ponudu i status odbrambene industrije F BiH u svijetu, a koji se prioritetno moraju riješiti i uslov su za dalji razvoj projekta odbrambene industrije FBiH. U okviru ove aktivnosti donesena je odluka o formiranju kompanije koja će u perspektivi stvarati ambijent za ograničeno korporacijsko poslovanje i ukupnjavanje proizvodnih kapaciteta, te zatvaranje lanca proizvodnje, logistike, plasmana i sl.

2.1. Rizici

Potencijalni rizici koji bi mogli da prate poslovne procese vežu se uglavnom za:

- Kadrovsko i tehničko-tehnološko stanje u kome se fabrike nalaze;
- Teškoće u organizovanju i finansiranju;
- Nedostatak kvalitetnih i kompetentnih stručnjaka;
- Turbulencije na svjetskom tržištu izazvane finansijskim i privrednim teškoćama;
- Povećana ponuda i snižavanje cijena robe i usluga na svjetskom tržištu;
- Tehnički i tehnološki zastoj u razvoju i proširivanju ponude;



- Odliv stručne radne snage iz preduzeća.
- Prodaja viškova naoružanja, 30.000 t iz BiH

2.2.Misija

Misija novoformirane kompanije je da kreira ekonomsku vrijednost transformacijom svojih tehnoloških kapaciteta u proizvode naoružanja i vojne opreme i civilne proizvode i usluge vrhunskog kvaliteta za globalno tržište. Svoju misiju će postići kroz:

- Međunarodno partnerstvo i kooperaciju;
- Povećan prodor na međunarodno tržište (centralizacijom funkcije marketinga i komercijale);
- Uvođenje promjena u profilima i količinama proizvodnje;
- Primjenu najviših Međunarodnih i Vojnih standarda, preduzeća-članica, koji garantuju kvalitet proizvoda, zaštitu ljudi na radnom mjestu i zaštitu čovjekove okoline;
- Koordinacijom istražnih i razvojnih aktivnosti;
- Koordinacijom poslovnih politika preduzeća-članica;
- Neprestano zalaganje za ispunjavanje očekivanja naših kupaca, partnera, osnivača i zaposlenika.

2.3.Postavljanje vizije

Postavljena vizija kompanije (korporacije ili sistema NI) treba da svojim radom stvori ambijent u kojem će se u resoru odbrambenih tehnologija FBiH zaustaviti negativni trendovi u kratkoročnom periodu i krenuti ka usvajanju novih vještina kojima će se uspješno razvijati u svjetskoj globalizaciji tržišta. U tom kontekstu novoformirana kompanija se mora nametnuti kao predvodnik koji će zaslužiti visoku stratešku poziciju za sebe i državu. Prema tome nastojće biti priznata i progresivna kompanija u oblasti prometa, zastupanja, marketinga, proizvodnje, razvoja, modernizacije oruđa – oružja i municije, uz istovremeni i stalni rast proizvodnje za komercijalno tržište. Ova kompanija svoj posao mora provoditi na način da:

- Zaposleni budu ponosni na svoj uspjeh kao tim;
- Uvijek misliti na sigurnost i etički kodeks;
- Kupci, dobavljači i Vlade preferiraju ovu kompaniju kao partnera dostojnog velikog koncerna;
- Investitori budu željni da investiraju u NI BiH;
- Konkurencija poštuje rad ove kompanije.

2.4.Strategija koja donosi rezultate



Dugoročna strategija se temelji na promociji, prodaji i proizvodnji postojećih proizvoda članica namjenske industrije sa prepoznatljivim brendom, te usvajanju novih tehnologija koje će dati puni doprinos očekivanom investicionom ciklusu, kao i razvoju novih proizvoda, u skladu sa međunarodnim standardima. Veća ulaganja u razvoj proizvoda i njihovu promociju na domaćem i vanjskim tržištima, uz jačanje međunarodne poslovne mreže će osigurati bolji plasman i dalji razvoj kompanija u resoru odbrambenih tehnologija.

3. PROIZVODNO-PRODAJNI PROGRAM

U dosadašnjem poslijeratnom periodu u BiH nisu postojali realni izvori i uslovi za intenzivan razvoj i proizvodnju naoružanja i vojne opreme, niti za opremanje sopstvene armije i policije savremenijim sredstvima naoružanja. Posljedice toga su zaostajanje u razvoju novih proizvoda i stoga, bez odlaganja treba preduzeti podsticajne mjere u trouglu razvoj - proizvodnja - promet naoružanja i vojne opreme, sa ciljem brzog dostizanja željenog i potrebnog tehnološkog nivoa.

Realna procjena, potvrđena mnogobrojnim zahtjevima partnera i ino-kupaca i dostavljenim ponudama, je da su ključne kompetencije izvoznog programa industrije odbrambenih tehnologija FBiH u sljedećim oblastima:

- Streljačka municija svih vrsta i kalibara;
- Upaljači topovske kapisle i municija 40 mm svih vrsta;
- Minobacačke mine svih vrsta i kalibara;
- Artiljerijska municija kalibra 105 mm i 155 mm svih vrsta;
- Tenkovska municija 100 mm i 125 mm svih vrsta;
- Minobacači kalibra 60 mm, 81/82 mm i 120 mm;
- Vučena artiljerijska oruđa kalibra 105 mm i 155 mm;
- Samohodna artiljerijska oruđa 122 mm i 155 mm;
- Nišanske sprave, optika i optoelektronika;
- Inicijalna sredstva i detonatori;
- Baruti i raketna goriva;
- Pištoljska i lovačka municija;
- Modernizacija sredstava ratne tehnike.

Naravno, programe finalnih proizvoda (BNT TMiH, IGMAN i PRETIS) prati proizvodnja baruta, eksploziva, upaljača i nišanskih sprava, ali se te komponente sistema kao nezavisni proizvodi relativno teško i rijetko prodaju što treba imati u vidu kod budućih eventualnih prestrukturiranja kapaciteta.



3.1. Marketing

Uspješan i efikasan vanjskotrgovinski promet naoružanja i vojne opreme respektabilnog obima nije moguć bez dobrih političkih i vojnih odnosa sa zemljama kupcima (investitorima), pogotovu kada se želi dugoročno uspostavljanje viših oblika vojnoekonomske saradnje sa prijateljskim zemljama sličnog političkog opredjeljenja (izvođenje investicionih radova, transfer tehnologije proizvoda, izvoz složenih sistema naoružanja i vojne odbrane i usluge tehničke pomoći). Željeni sadržaj, obim i kvalitet vojnoekonomske saradnje može da ostvari samo kompetentno vanskotrgovinsko preduzeće (valjane reference, poslovni ugled i renome stečeni na svjetskom tržištu) sa:

- razgranatom i dobrom mrežom predstavništava i mješovitih preduzeća u svijetu;
- dovoljnim brojem stručnih izvršilaca koji poznaju NVO, tehnologiju spoljnotrgovinskog pregovaranja i ugovaranja i strane jezike;
- iskustvom stečenim u vršenju ovog specifičnog prometa;
- izraženom sposobnošću u izboru pravih konsultanata i agenata na terenu.

Sve to može značajno da poboljša konkurentsku sposobnost na svjetskom tržištu i stvori uslove za intenziviranje prodaje, te stabiliziranje preduzeća i uvećavanje profita.

Podrška svih nivoa državne i vojne strukture (Predsjedništvo, Premijer, Ministarstvo odbrane, Generalštab, Ministarstvo spoljnih poslova, Ministarstvo trgovine i ekonomskih odnosa sa inostranstvom itd.) neophodna je u ključnim marketinškim aktivnostima, u postupku pripreme i potpisivanja ugovora i u kontrolnim fazama realizacije složenih ugovora za vanjskotrgovinski promet naoružanja i vojne opreme.

Sve navedene mjere kompenzuju relativnu tehnološku zastarjelost naše ukupne ponude i podržavaju usmjeravanje ka kupcima koji se i dalje oslanjaju na klasičnu tehniku i sisteme koji su više godina u operativnijoj upotrebi.

3.2. Orijentacija na unutrašnje tržište

Postoje značajne potrebe domaćeg tržišta za privrednim eksplozivom koji bi se plasirao kamenolomima i rudnicima, a po raspisanim tenderima putem javnih nabavki.

Za značajnije praćenje potreba domaćeg tržišta neophodno je kadrovsko popunjavanje, sa ciljem uspostavljanja uslova za preuzimanje domaćeg tržišta, a samim tim i diktiranja uslova prodaje i plasmana roba iz ove oblasti prema najbližim susjednim tržištima.

Također je neophodno utvrditi politiku cijena proizvoda i usluga fabrika odbrambene industrije FBiH kao međusobnih kooperanata u zajedničkom ili pojedinačnom ugovorenom poslu, te uspostaviti jedinstvene normative i cijene za sve operacije i mašine na nivou ove industrije.

3.3. Izvozne orijentacije



Konkurentna sposobnost odbrambene industrije značajno je narušena ograničenom ponudom i visokim troškovima poslovanja. Ipak, proizvođači su uspijevali da zadrže prihvatljivi kvalitet i atraktivne cijene koje su na nekim tržištima obezbjeđivale dobre izvozne poslove (na primjer Malezija, Avganistan, Irak, Pakistan, Filipini, Južna Amerika...).

Na status ponude sa teritorije Federacije BiH ka svjetskom tržištu, odnosno na mogućnost plasmana proizvoda nepovoljno utiče, sa aspekta konkurencije i/ili razvoja tehnologije:

1. višak proizvoda sa vojnih stokova. Naime, donošenjem sporazuma o ograničenju konvencionalnog naoružanja u Evropi, raspadom Varšavskog ugovora i SSSR-a pojavile su se na tržištu velike količine viškova naoružanja (po damping cijenama).
2. povećan broj novih proizvođača i/ili ponuđača naoružanja i vojne opreme. Na tržištu pojačano je prisustvo kompanija iz regiona, Bugarske, Rumunije, pa Kine, Ukrajine, Bjelorusije i Slovačke, te novi proizvođači iz Južne Afrike, Singapura, Indije, Izraela, Brazila .
3. konkurencija nudi širi asortiman proizvoda i sredstava/sisteme nove generacije.

3.4. Politika cijena

Analizirajući cijene proizvoda u resoru odbrambenih tehnologija u BiH, te njihovom komparacijom sa konkurentima utvrđeno je da su oko 30% veće i da su opterećene troškovima koji nisu u tehničkim specifikacijama proizvodnje. Zbog ove činjenice neophodno je politiku cijena voditi na jednom mjestu u novoformiranoj kompaniji ili usklađivati cijene na tržištu. Svi unutrašnji problemi se moraju rješavati unutar resora namjenske industrije i ne smije se dozvoliti da politika cijena bude dio i alat rješavanja socijalnih ili drugih problema u resoru proizvodnje vojne opreme i naoružanja. Jasno je da sve fabrike treba da izrade cjenovnike za vlastite proizvodne programe i usluge, na bazi realnih kalkulacija i cijena osnovnih materijala koje su u biti vezane za Londonsku berzu metala i količinskih popusta.

3.5. Međunarodna saradnja

Proces hitnog prestrukturiranja industrije u oblasti odbrambenih tehnologija je prioritetan vojnoprivredni i državni zadatak. Neophodno je istaći da osnovna premisa mora da bude projektovanje industrijskih kapaciteta koji će biti (u selektivno odabranim, a ne u svim segmentima proizvodnje) na savremenom tehnološkom nivou, sa kapacitetima koji će fleksibilno moći da zadovolje domaće potrebe i izvoz i da budu visokokonkurentni. Zbog održavanja i učvršćavanja kontakata sa postojećim klijentima i agentima, te upoznavanja novih klijenata i potencijalnih agenata, posjete sajmovima su nezaobilazni dio aktivnosti.



3.6. Razvojni aspekti - Sistem kvaliteta, ekologija, sigurnost, IT – tehnologije i podrška

U BiH ne postoji centralna naučno-istraživačka institucija specijalizovana za poslove istraživanja i razvoja sredstava naoružanja i vojne opreme. Razvoj je potpuno prepušten fabrikama odbrambenog kompleksa i njihovoj kadrovskoj i finansijskoj moći. Školovanje VSS kadra za ove poslove je formalno organizovano samo na Mašinskom fakultetu u Sarajevu. Broj inženjera koji su završili studije ove specijalnosti nije veliki, stoga u preduzećima odbrambenih tehnologija nema dovoljnih kadrovskih uslova za formiranje jakih i samostalnih razvojnih biroa. U preduzećima koja su funkciju razvoja formalizovali postojećom organizacijom, nosioci projekata su diplomirani inženjeri koji su svoje školovanje u ovoj oblasti tehnike završili do 1990. godine (uglavnom na Vojnotehničkoj akademiji u Zagrebu i Mašinskom fakultetu u Beogradu i Sarajevu), kao i oni koji su kroz tekuće djelatnosti osposobljeni za poslove projektovanja i konstruisanja sredstava naoružanja i vojne opreme. Uočljiv je nedostatak sistem inženjera neophodnih za vođenje i realizaciju složenijih sistema naoružanja. Osiguranje kvaliteta proizvedenih sredstava potpuno je u nadležnosti fabrika što je vrlo osjetljivo na konflikt interesa jer težnja da se kupcu isporuči sve što se proizvede, bez obzira na kvalitet i usaglašenost sa tehničkom dokumentacijom, može da ugrozi imidž i uništi reputaciju fabrike i države. Taj domen je, poslije povlačenja institucije vojne kontrole kvaliteta, ostao potpuno nepokriven i ustupljen službi fabričke kontrole kojom upravlja izvršni menadžment sa jako izraženom željom za povećanjem profita. Zbog ovog stanja prioritetan zadatak je ISO certifikacija fabrika i produženje validnosti aktuelnih certifikata fabrika. Ovo je uslov za učešće na tenderima posebno na tržištu Evrope, USA ili druga tržišta.

Stanje u domenu sigurnosti treba da bude odraz iskustava drugih država o ovoj oblasti i standarda apliciranih na namjensku industriju u Federaciji BiH. Ovdje se moraju primijeniti opća načela i principi kao i smjernice razvoja sigurnosnog sistema u oblasti namjenske industrije. Primarni cilj je stvaranje pretpostavke da se povjerljiva dokumentacija može sigurno čuvati po svjetskim standardima.

Zakonsku regulativu u domenu zaštite na radu i zaštite čovjekove okoline treba sprovoditi na propisani način, bez obzira na visoke troškove koji prate tu oblast.

U skladu sa kadrovskom strukturom i razvojem potrebno je izraditi i plan tehničkog unapređenja sa akcentom na razvoj informatičke infrastrukture i sistema. Krajnji cilj je uvezivanje odbrambene industrije u jedinstveni sistem sa međusobno kompatibilnim aplikacijama i jedinstvenim bazama podataka.

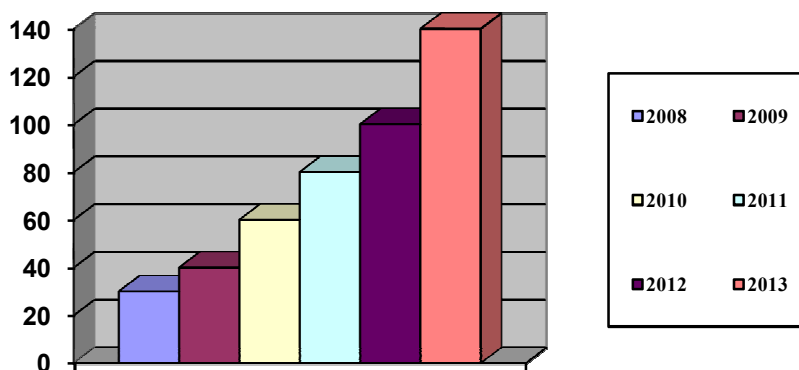


4. OSTVARENI REZULTATI

Analiza ostvarenih rezultata u proteklom periodu je veoma upečatljiva i dokazuje tezu da svaki projekat traži svoje vrijeme, odnosno pogodan trenutak i da svaki projekat pada ili prolazi na ljudima. Ovaj projekat je našao svoje ljude i svoje vrijeme. Autoru ovog rada je zadovoljstvo bilo biti jednim malim dijelom ovog projekta.

Tabela 3. Izvozni rezultati NI

r/b	Godina	Izvoz u KM
0.	1997. – 2001.	12.000.000,00
1.	2008.	30.000.000,00
2.	2009.	40.000.000,00
3.	2010.	60.000.000,00
4.	2011.	80.000.000,00
5.	2012.	100.000.000,00
6.	2013.	140.000.000,00
7.	UKUPNO	



ZAKLJUČAK

Uzimajući u obzir da je BH namjenska industrija gotovo u potpunosti izvozno orijentisana, te da je prije rata u njoj bilo uposleno oko 40 hiljada radnika, suvišno je napominjati značaj oporavka ove grane.

Temelji za razvoj namjenske industrije su:

- dugogodišnje iskustvo,
- obrazovan kadar, i



- tehnologija.

Osnovno što je moralo profunkcionisati je:

- interes države da namjenska industrija zaživi,
- jedinstvenost akcija opisanih u ovom radu,
- odlučnost ljudi da uspiju.

Osnovna specifičnost BH privrede je:

- sporadičnost,
- spontanost.

Odlučnost ljudi da se poistovijete sa projektom i da žive projekat, donosi rezultate, tako da nakon tri do četiri godine od početka mjera i aktivnosti opisanih u ovom radu, izvoz namjenske industrije iz Federacije BiH pređe cifru od 100.000.00 KM.

Da zaključimo da i za čuda trebaju ljudi i ne trebaju biti nimalo čudni.

LITERATURA

1. Izvorna dokumentacija UNIS GRUPE- planovi, analize i izvještaji o radu Nadzornog odbora i uprave kompanije
2. Novinski članci kako je navedeno u tekstu (Slobodna Bosna i Start)