

РЕПУБЛИКА СРПСКА

ВЛАДА

СТРАТЕГИЈА ПОДСТИЦАЊА ИЗВОЗА

РЕПУБЛИКЕ СРПСКЕ

за период 2009 - 2012. године

Бања Лука, јун 2009. године

ИНСТИТУЦИЈА КОЈОЈ ЈЕ ПОВЈЕРЕНА ИЗРАДА СТРАТЕГИЈЕ:



Руководилац пројекта: Проф. др Здравко Тодоровић

Члан тима: Мр Стево Пуцар

Рецензент пројекта: Проф. др Новак Кондић

СКРАЋЕНИЦЕ И ПОЈМОВИ

БДП – Бруто друштвени производ, Вриједност свих добара и услуга које су у некој привреди произведене током одређеног временског периода

СЕФТА – CEFTA Central European Free Trade Agreement, Средњоевропски уговор о слободној трговини

ПДВ – порез на додану вриједност

Лон послови (услуге) представљају специфичне врсте услуга, које домаћа правна лица и предузетници врше у виду дораде, обраде и сл. производа (одјећа, обућа,...)

НАССР - Hazard Analysis and Critical Control Point (изговор ХАСАП), Стандарди за контролу безбједности хране

СЕ знак – Производ који носи СЕ знак може бити слободно дистрибуиран унутар земаља чланица Европске уније. Знак показује да производ задовољава све основне захтјеве донесене поједином Директивом те потврђује да је поштована процедура за сертификацију усаглашености с одговарајућом директивом.

ISO (Internacional Organization for Standardization) - Међународна организација за стандардизацију

ISO 9000 – Међународни стандарди система квалитета

FIPA – Foreign Investment Promoting Agency of Bosnia and Herzegovina, Агенција за промоцију страних улагања у Босну и Херцеговину

IGA – Извозно кредитна агенција БиХ

WTO - World Trade Organization, Свјетска трговинска организација

GATT - The General Agreement on Tariffs and Trade –Општи споразум о тарифама и трговини

МСП – Мала и средња предузећа

Greenfield инвестиције – Страна директна улагања која стварају нову производну имовину

САДРЖАЈ

1. УВОД	5
2. СИТУАЦИОНА АНАЛИЗА СПОЉНОТРГОВИНСКЕ РАЗМЈЕНЕ РЕПУБЛИКЕ СРПСКЕ	6
2.1. ОБИМ СПОЉНОТРГОВИНСКЕ РАЗМЈЕНЕ РЕПУБЛИКЕ СРПСКЕ	7
2.2. СТРУКТУРА СПОЉНОТРГОВИНСКЕ РАЗМЈЕНЕ РЕПУБЛИКЕ СРПСКЕ ПО ВРСТАМА ПРОИЗВОДА	10
2.3. СТРУКТУРА СПОЉНОТРГОВИНСКЕ РАЗМЈЕНЕ РЕПУБЛИКЕ СРПСКЕ ПО ЗЕМЉАМА	14
2.4. ГЛАВНИ ПРОБЛЕМИ У СПОЉНОТРГОВИНСКОЈ РАЗМЈЕНИ	17
3. SWOT АНАЛИЗА ИЗВОЗА	18
4. ВИЗИЈА, СТРАТЕШКИ И ОПЕРАТИВНИ ЦИЉЕВИ И МЈЕРЕ	21
4.1. ОПЕРАТИВНИ ЦИЉЕВИ, ЕВАЛУАЦИЈА И ИМПЛЕМЕНТАЦИЈА	29
4.2. ЗАЈЕДНИЧКЕ МЈЕРЕ, АКТИВНОСТИ И ИНСТРУМЕНТИ ЗА РЕАЛИЗАЦИЈУ СТРАТЕГИЈЕ ПОДСТИЦАЊА ИЗВОЗА РЕПУБЛИКЕ СРПСКЕ	37
5. ЗАКЉУЧАК	40
ЛИТЕРАТУРА	41

1. УВОД

Основне карактеристике спољнотрговинског пословања Републике Српске су следеће: отворен економски систем; висока увозно - извозна зависност (раст извоза условљава раст увоза); низак ниво покривености увоза извозом; дефицит текућег рачуна платне билансе; ниска конкурентност домаће производње и реалан раст увоза.

Влада Републике Српске, кроз Стратегију подстицања извоза, жели послати јасну поруку подршке садашњим и будућим извозницима, као и подржати промоцију увозне супституције. Пораст извоза и супституција увоза Републике Српске, већа диверзификација тржишта и развој појединих сектора, као резултат ће имати значајно побољшање спољнотрговинског биланса.

Стратегија подстицања извоза фокусира се на шест заданих циљева:

1. Повећање броја извозника и вриједности извоза,
2. Промјена структуре извоза,
3. Повећање конкурентности,
4. Супституција увоза,
5. Повезивање извозних предузећа,
6. Успостављање ефикасног институционалног оквира за подстицање и промоцију извоза.

Овом Стратегијом жели се нагласити да се присуство на међународном тржишту мора схватити као незаобилазни дио пословања свих предузетника у земљи, те да ће се Влада Републике Српске, путем својих ресорних министарстава и републичких агенција и институција, активно укључити у припрему и провођење мјера подстицања намијењених јачању конкурентности предузетника који наступају или желе наступити на међународном тржишту.

2. СИТУАЦИОНА АНАЛИЗА СПОЉНОТРГОВИНСКЕ РАЗМЈЕНЕ РЕПУБЛИКЕ СРПСКЕ

У задњих педесетак година укупан свјетски извоз порастао је око двадесет пута. Током истог периода, извоз индустријских производа је порастао чак и више – око четрдесет пута. Глобална трговинска размјена је постала значајан чинилац свјетског БДП-а, тако да та размјена, данас, на почетку 21. вијека, сачињава око 1/4 тог БДП-а. Глобални трговински токови су такви да већина прихода од међународне трговине припада високоразвијеним земљама, које посједују производе и услуге који су конкурентни на свјетском тржишту.

Анализирајући те глобалне токове у трговинској размјени, могуће је уочити неке опште глобалне трендове:

- највећу стопу раста имају управо оне земље које имају највећи пораст извоза;
- раст глобалне мобилности фактора производње, што представља потенцијално повећање сличности производних капацитета широм свијета. Осим тога, брзи транспорт и комуникације све више умањују улогу локације као фактора конкурентности;
- технологија постаје кључни фактор развоја, а раније најзначајнија масовна производња утемељена на јефтином раду, сировинама и енергији све више губи на значају;
- као посљедица технолошког развоја све значајније постају индустријске гране утемељене на знању. Знање и вјештине, односно људски ресурси, постају кључни елементи конкурентности.

Сви ови трендови назначавају нам који су то значајни елементи у глобалној економији на основу којих се може градити извозна конкурентност. Наиме, већина економиста слаже се у мишљењу да ће 21. вијек бити раздобље глобалне конкуренције у којем ће, у смислу доступности производа и услуга, националне границе играти најмању улогу.

Економска и технолошка глобализација присиљава земље да стимулишу стварање међународно конкурентних производа, односно предузећа, и да стварају инвестициону климу која ће привући међународно конкурентне привредне субјекте и индустријске гране. Данас, ово постају кључни фактори економског раста и развоја земаља, регија, градова.

Као и сва друга подручја, и Република Српска се бори за своју позицију на међународном тржишту, али њена конкурентност је слабија у односу на транзиционе и развијене земље.

Један од највећих проблема економије Републике Српске је висок спољнотрговински дефицит, настао као резултат: слабе конкурентности наше привреде на међународном тржишту, лоше заштите и стимулације домаће производње, недовољног надзора на тржишту; високе увозно - извозне зависности; неусклађености царинских

тарифа БиХ са стањем привреде (посебно у дијелу царинских стопа на репроматеријале и сировине који се не производе у БиХ).

Подаци о структури спољнотрговинске размјене, које ћемо у овој анализи разматрати, говоре да се то поготово односи на производе и услуге са већом додатом вриједношћу и већим удјелом знања у њиховом стварању. На основу тих података, може се закључити да смо у значајној мјери неконкурентни, чак и на регионалном, а не само на европском и свјетском тржишту.

2.1. ОБИМ СПОЉНОТРГОВИНСКЕ РАЗМЈЕНЕ РЕПУБЛИКЕ СРПСКЕ

Укупан обим робне размјене РС са свијетом биљежи стални тренд раста који је на крају 2007. године износио око 5 милијарди КМ, што представља повећање од 14% у односу на претходну годину. Готово двије трећине од тог износа се односе на увоз (3,35 милијарди КМ), а тек једна трећина размјене је извоз из РС (1,67 милијарди КМ).

Очекује се и даље повећање обима спољнотрговинске размјене, као и већег степена отворености економије услед повећаних активности домаћих привредних субјеката, како са стране тражње за опремом и полупроизводима, тако и понуде домаћих извозника који показују добре резултате, али и планове за будућност.

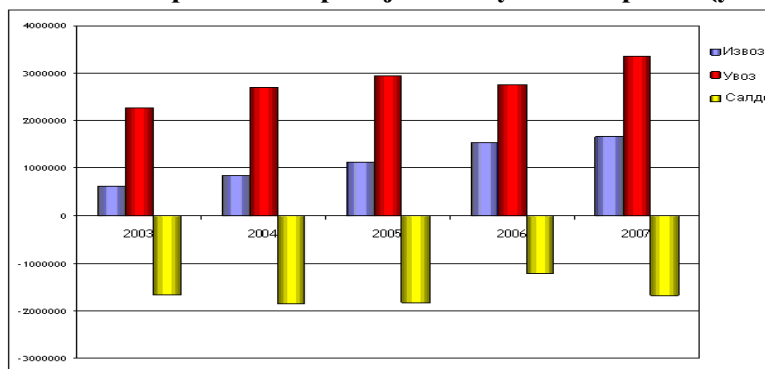
Табела 1. Спољнотрговинска размјена РС и БиХ (у мил. КМ)

Година	Извоз		Увоз		Обим		Салдо		Покривеност увоза извозом	
	РС	БиХ	РС	БиХ	РС	БиХ	РС	БиХ	РС	БиХ
2003	611	2428	2278	8365	2888	10793	-1667	-5937	26,8%	29%
2004	843	3013	2703	9423	3546	12436	-1860	-6410	31,2%	32%
2005	1131	3783	2953	11180	4084	14963	-1823	-7397	38,3%	34%
2006	1540	5164	2760	11389	4300	16553	-1220	-6225	55,8%	45%
2007	1672	5937	3348	13899	5020	19836	-1676	-7962	49,9%	43%

Извор: Републички завод за статистику Републике Српске и БХАС

Повећању обима спољнотрговинске размјене доприноси ступање на снагу Централно-европског споразума о слободној трговини - ЦЕФТА, којим се замјењују, али и допуњују постојећи споразуми о слободној трговини са појединим земљама из регије. Поменути споразум је потписан и ратификован.

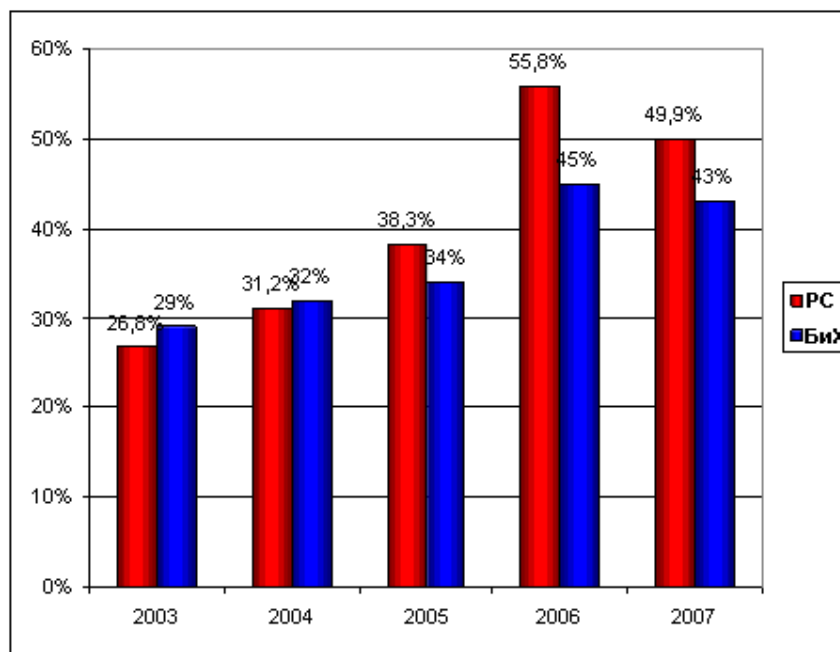
Слика 1. Спољнотрговинска размјена Републике Српске (у хиљадама КМ)



Извор: Републички завод за статистику Републике Српске

Извоз у цијелом периоду биљежи високе стопе раста (осим у 2007., када је растао по годишњој стопи од тек 8,5%). Вриједност увоза се такође увећавала до 2005. године, у 2006. години увоз је смањен, док је у 2007. години се такође увећао и то први пут по стопи вишој од стопе извоза (21,3%). Највише је ипак растао спољнотрговински дефицит (37,4%), који је након значајних смањења из 2006. године, опет достигао вриједност од 1,6 милијарди КМ.

Слика 2. Покривеност увоза извозом РС и БиХ (у %)



Извор: Републички завод за статистику Републике Српске и БХАС

Усљед поменутог, коефицијент покривености увоза извозом је дерогирао за скоро 6 процентних поена у односу на 2006. годину, и на крају 2007. године износи тек око 50%.

Табела 2: Спољнотрговинска размјена Републике Српске (промјена у %)

	Извоз	Увоз	Обим	Салдо
2004	38,03%	18,67%	22,76%	11,57%
2005	34,12%	9,26%	15,17%	-2,00%
2006	36,24%	-6,54%	5,31%	-33,07%
2007	8,53%	21,29%	16,72%	37,41%

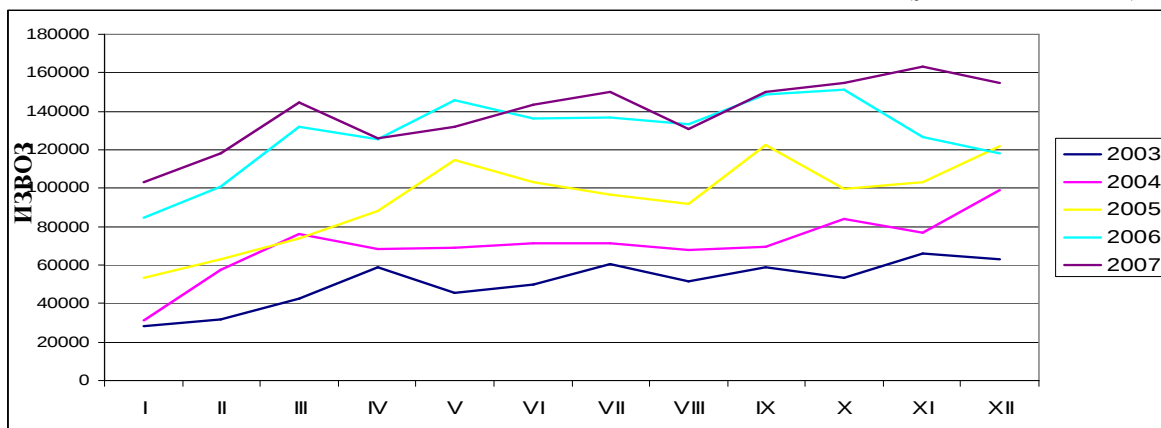
Извор: Републички завод за статистику Републике Српске

Прије него се приступи даљим анализама и поређењу са претходним годинама, потребно је напоменути и утицај увођења пореза на додату вриједност, 01.01.2006. године, који је знатно измијенио слику и уобичајено понашање привредника и извозника у периоду прије и након ступања на снагу. Тиме је дубља анализа заснована на поређењу са претходном годином доста отежана.

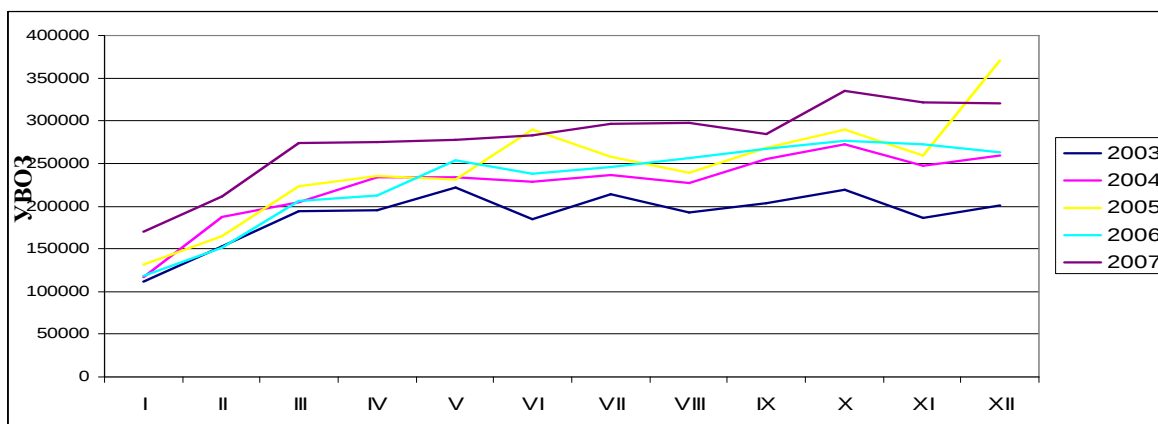
Погоршање дефицита у 2007. години, у односу на 2006. годину, једним се дијелом може објаснити специфичним понашањем привредника у периоду око увођења ПДВ-а, када су у периоду прије ступања на снагу новог начина опорезивања привредници набавили веће количине залиха од потребних да би тиме „избјегли несигурност око плаћања више стопе пореза“. Тиме се знатан дио увозних набавки који је требало да се обави у току прве половине 2006. године, обавио крајем 2005. године, чиме се читава слика знатно „искривила“.

У прилог томе говоре и подаци о мјесечном кретању извоза и увоза, које можемо видјети на Слици 3. Према овим подацима, највећа разлика увоза и извоза је остварена у периоду прије увођења ПДВ-а, тако да у посљедњим мјесецима 2005. године увоз достиже рекордне мјесечне износе (преко 370 милиона КМ).

Слика 3. Спољнотрговинска размјена Републике Српске по мјесецима
(у хиљадама КМ)



Извор: Републички завод за статистику Републике Српске



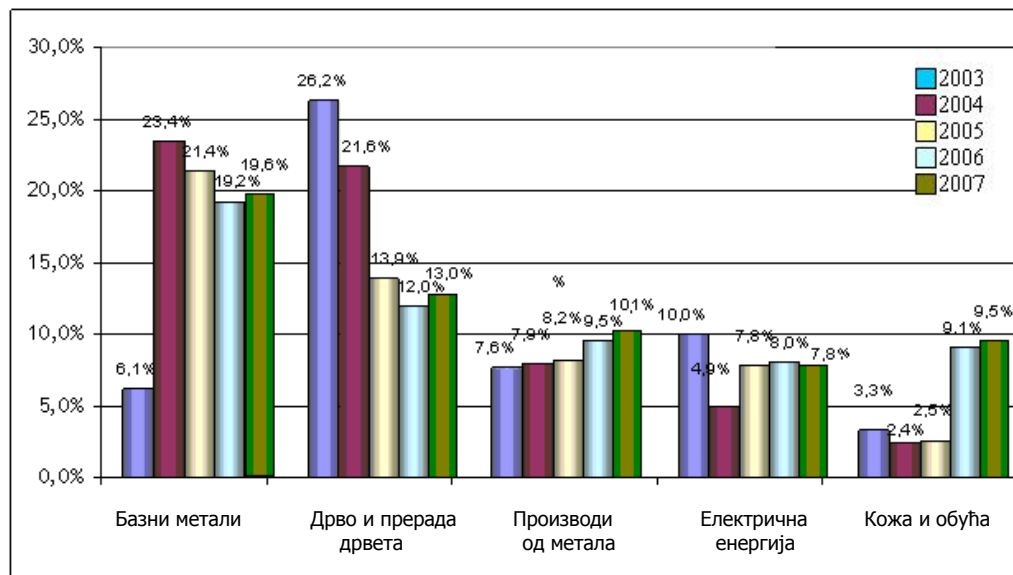
Извор: Републички завод за статистику Републике Српске

Значајном повећању вриједности увоза и погоршању спољнотрговинског дефицита у 2007. години је допринијела и већа потражња за енергентима (нафта, гас, и др.), гдје је забиљежен значајан раст увозних цијена.

2.2. СТРУКТУРА СПОЉНОТРГОВИНСКЕ РАЗМЈЕНЕ РЕПУБЛИКЕ СРПСКЕ ПО ВРСТАМА ПРОИЗВОДА

Највећа вриједност оствареног извоза из Републике Српске је у секторима базних метала (жељезна руда), сировог и мало прерађеног дрвета, полупроизвода и производа од метала, коже и обуће, итд.

Слика 4. Удио главних категорија производа у укупном извозу Републике Српске (2003-2007)

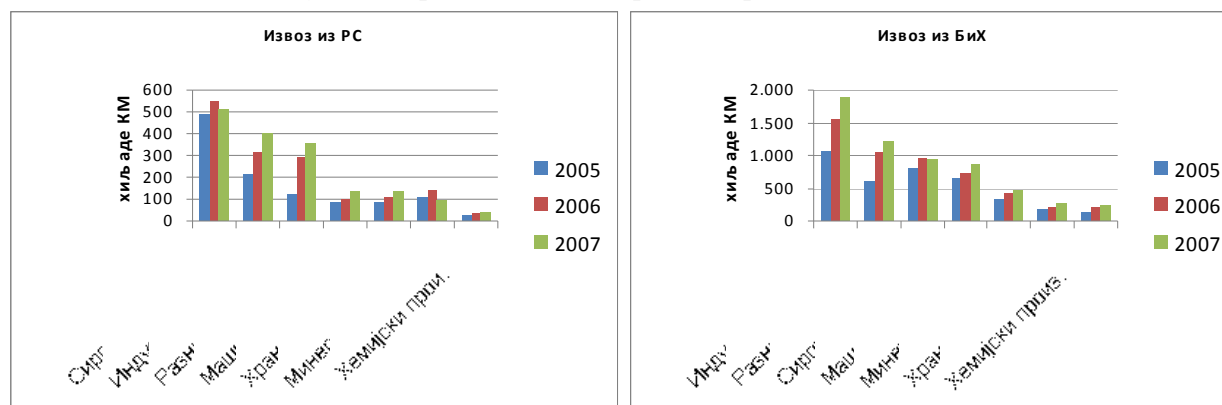


Извор: Републички завод за статистику Републике Српске

Двије најзначајније групе производа које се извозе из Републике Српске су *базни метали и њихови производи* и *дрво и производи од дрвета*. Високе стопе раста извоза базних метала и њихових производа, значајно учешће од 20% у укупном извозу, допринос

укупном расту извоза у 2007., и утицај на побољшање покривености увоза извозом у читавом периоду 2003-2007. је дефинитиван показатељ зависности перформанси домаће привреде о природним богатствима - као што су жељезна руда, али и глиница, бакар и други.

Слика 5. Извоз Републике Српске и БиХ по врстама производа (2005-2007)



Извор: Републички завод за статистику Републике Српске и БХАС

Табела 3. Највећи извозници у Републици Српској у 2007. години

Назив	Дјелатност	Власништво
БАЛКАЛ - Бања Лука	Извозник глинице из Зворника	ДСУ - Литванија
ЕЛЕКТРОПРИВРЕДА РС; Требиње	производња електричне енергије	државно предузеће
ДОО "Mittal рудници Љубија" Приједор	вађење руде	ДСУ - Швајцарска
УНИС-ФАБРИКА ЦИЈЕВИ; Дервента	прерада метала	ДСУ - Лихтенштајн
СХП ЦЕЛЕКС- Бања Лука	папир	ДСУ - Словачка
"СПОРТЕК" ДОО- Котор Варош	обућа	ДСУ- Италија
САНИНО; Дервента	обућа	ДСУ - Италија
Новотекс - Експорт	текстил	ДСУ - Италија
Индустрија алата Требиње	метална индустрија	ДСУ - Србија
Комерц-Мали - Прњавор	метална индустрија	приватно предузеће

Извор: Привредна комора Републике Српске

Главни извозници *базних метала и њихових производа* БАЛКАЛ- Бања Лука и ДОО "Mittal рудници Љубија" Приједор у читавом периоду биљеже одличне извозне резултате уз проширење капацитета. Високе вриједности извоза, такође, можемо дијелом приписати и повећању цијена основних метала на свјетским тржиштима, што је заједно са промјенама у цијенама енергената још један од показатеља осјетљивости домаће привреде на спољне утицаје.

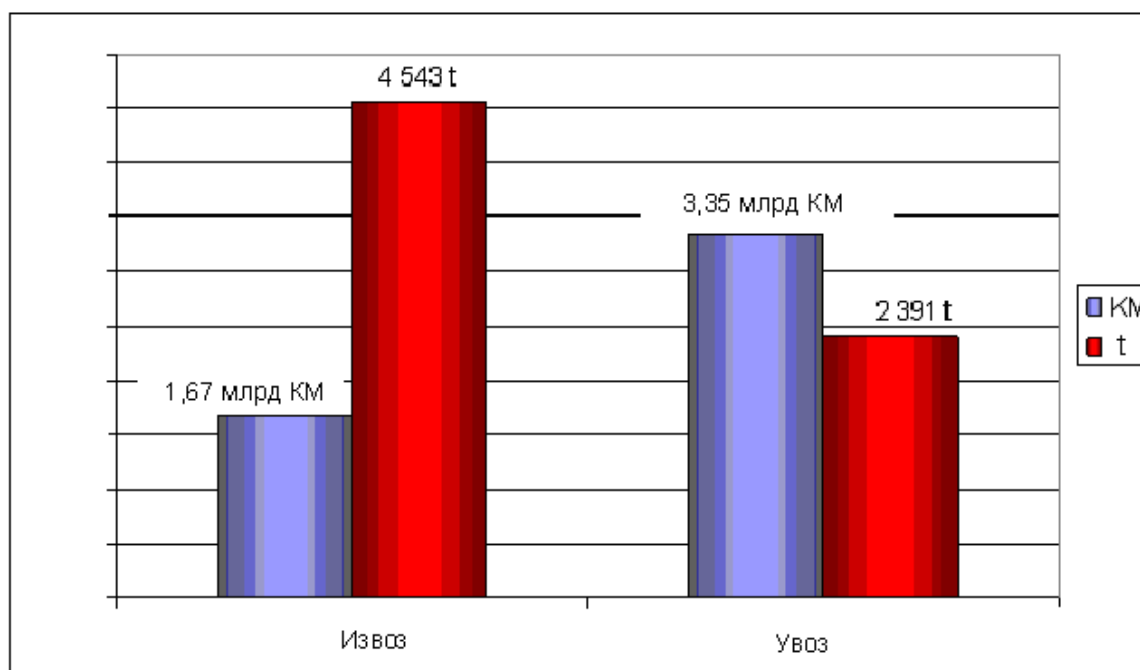
Још један конкурентан производ привреде Републике Српске, који традиционално остварује суфицит у размјени са иностранством, јесте *дрво и производи од дрвета*. У овој категорији доминирају трупци и обла грађа, мада расте удио извоза намештаја и производа од дрвета са већом додатном вриједношћу.

У структури извоза се може примијетити да Република Српска има изузетно недиверзификован извозни производ. У нашој извозној структури доминирају производи

који имају врло мало уграђене додатне вриједности (жељезна руда и метал, сирово или мало прерађено дрво, енергија, итд.). Ово значи да на свјетском тржишту конкуришемо углавном са извозним производима ниског степена обраде, ниске додате вриједности, често засновани на недовољно продуктивном коришћењу постојећих природних ресурса. Надаље, анализирајући структуру трговине према статистичким подацима, можемо примијетити да око половине извоза чине послови обраде и дораде, или тзв. лон послови.

Нарочито се истичу подаци о гранама за које, реално, у РС постоје добри потенцијали. У производњи хране и многих других производа имамо могућности да заузмемо значајну тржишну позицију на регионалном ако не и на ширем тржишту, али је у тим секторима релативно ниска конкурентност.

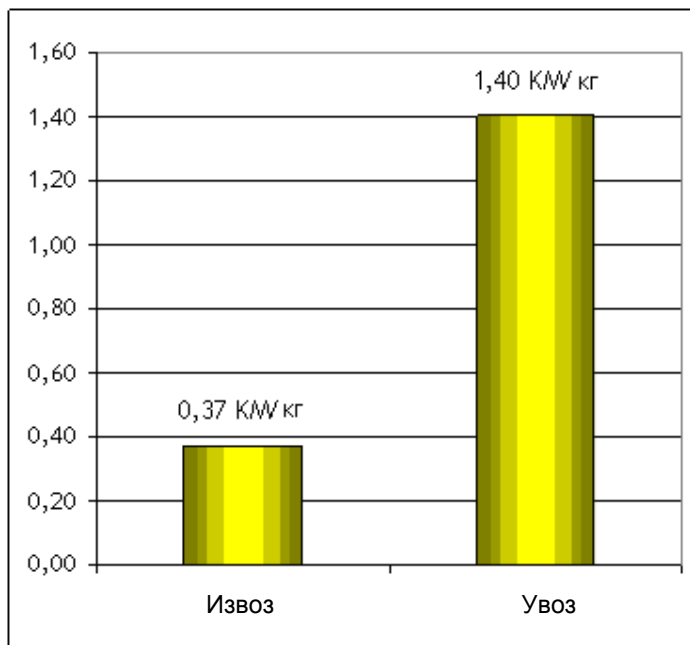
Слика 6. Вриједности и количине извоза и увоза у Републици Српској у 2007. години



Извор: Републички завод за статистику Републике Српске

Тако видимо да, иако је увоз у 2007. години вриједносно двоструко већи од извоза (1.67 млрд KM извоза према 3.35 млрд KM увоза), када се то исто поређење врши у количини извоза (изражено у тонама) видимо да извозимо количински скоро двоструко више робе него што увозимо (4.543 тона извоза према 2.391 тона увоза). Овај однос се најбоље види када упоредимо просјечне вриједности извоза и увоза по 1 кг робе.

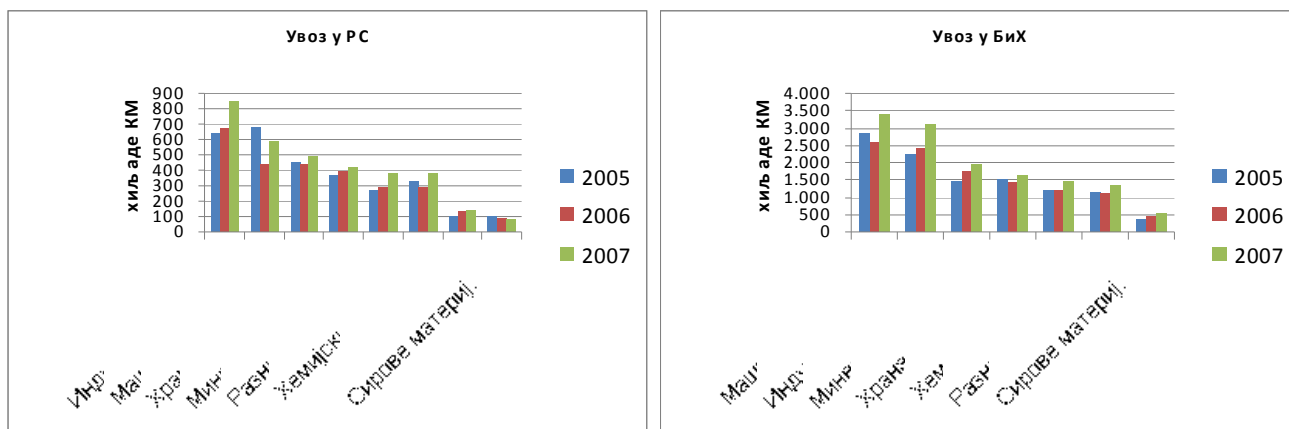
Слика 7. Просјечне вриједности извоза и увоза у КМ/кг у Републици Српској у 2007. год.



Извор: Републички завод за статистику Републике Српске

На слици 7. видимо да Република Српска количински извози много више него што увози, али вриједност тог извоза је 4 пута мања. По свему судећи, овдје лежи један од кључних проблема конкурентности привреде Републике Српске.

Слика 8. Главне категорије производа у увозу у Републику Српску и БиХ



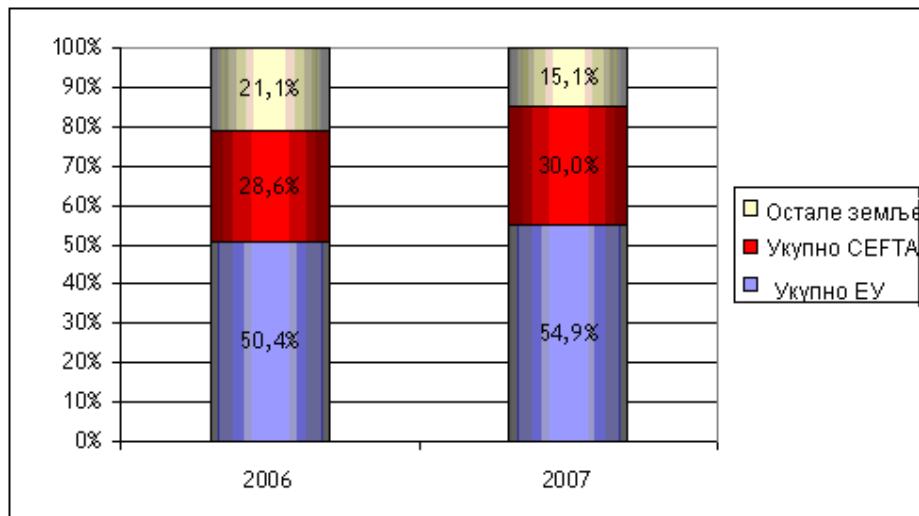
Извор: Републички завод за статистику Републике Српске и БХАС

Разлог бољој вриједносној структури увоза је у томе што су то су углавном финални производи са доста додате вриједности, за разлику од робе коју извозимо.

2.3. СТРУКТУРА СПОЉНОТРГОВИНСКЕ РАЗМЈЕНЕ РЕПУБЛИКЕ СРПСКЕ ПО ЗЕМЉАМА

Посматрајући групације земаља с којима Република Српска највише тргује, могу се издвојити земље Европске уније, гдје се посебно издваја Италија, као и земље чланице ЦЕФТА-е, гдје се посебно издвајају најближе земље Србија¹ и Хрватска.

Слика 9. Удио извоза у земље ЕУ* и ЦЕФТА у укупном извозу Републике Српске



Извор: Републички завод за статистику Републике Српске

* ЕУ се односи на 25 земаља чланица

Удио земаља ЕУ у извозу РС је нешто порастао у односу на претходну годину (са 50,4% у 2006. години, на 54,9% у 2007.), као и учешће земаља чланица ЦЕФТА (које је порасло са 28,6% у 2006. години, на 30% у 2007. години), док се удио категорије осталих земаља смањило (са 21,1% у 2006. години, на 15,1% у 2007. години). Скоро три четвртине извоза у ЕУ (74,3% од укупног извоза у ЕУ) у 2007. години је реализовано у Италију, Њемачку, Словенију и Аустрију. Уопште гледано, раст извоза према главним ЕУ партнерима биљежи добре резултате.

Тржиште ЕУ је најзначајнији спољнотрговински партнер Републике Српске и, са становишта постојећег преференцијалног извозног режима, није затворено за наше производе са становишта директних трговинских баријера. Међутим, постоје индиректне трговинске баријере које су базиране на изузетно строгим прописима у области система квалитета, сертификације, санитарних и фитосанитарних мјера. Оне не утичу директно на количине и вриједност извоза, већ се извоз лимитира поштовањем извозних стандарда и процедура.

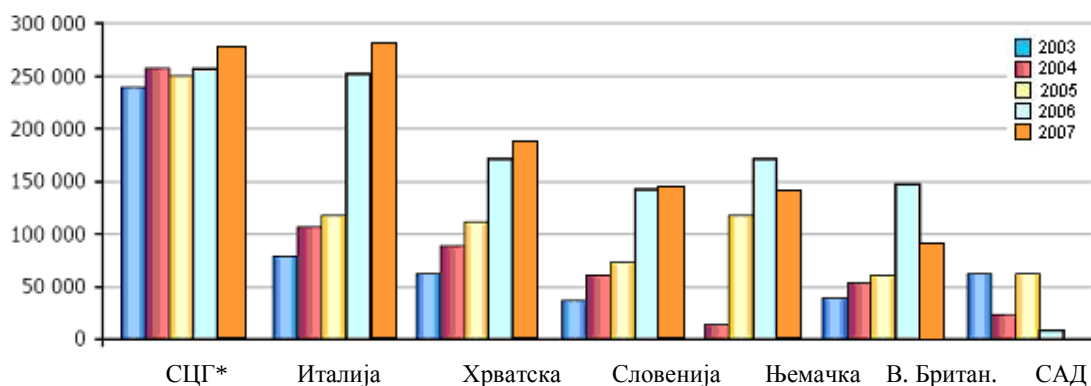
То значи да Република Српска у будућем периоду мора да се ослони на повећање конкурентности, праћено повећањем квалитета производа и обима производње за ова тржишта, који би пратио и одређени систем квалитета, а који је неопходан за улазак на тржиште ЕУ (тако нпр. НАССР за пољопривредне производе у 2006. години је постао

¹ У свим годинама до 2007. године, Црна Гора је посматрана заједно са Србијом, а од 2007. године ови подаци се односе само на Србију.

обавезан у земљама ЕУ). Карактеристично је да су се захтјеви потрошача Европске заједнице промијенили. Они сад не траже само да производи имају здравствене стандарде, хранљивост и квалитет, већ, прије свега, траже сертификате и потврде о поријеклу и производним методима.

Гаранција квалитета, као и индивидуалне карактеристике производа, постале су главне карактеристике тражње европских потрошача, при чему је слободан проток роба омогућио да се у Европској унији појави јако велики број производа, који стварају потребу да се потрошачи еврозоне што боље информишу о производима које купују. Поред фокусирања на квалитет и конкурентност домаћег производа, важна је повећана производна диференцијација према овом тржишту. Нешто мање од једне трећине укупног извоза Републике Српске је усмјерено према Србији и Хрватској, а преосталих 15% у остале земље гдје су најзначајније САД.

Слика 10. Земље са највећим учешћем у структури извоза РС (2003-2007) у 000 КМ

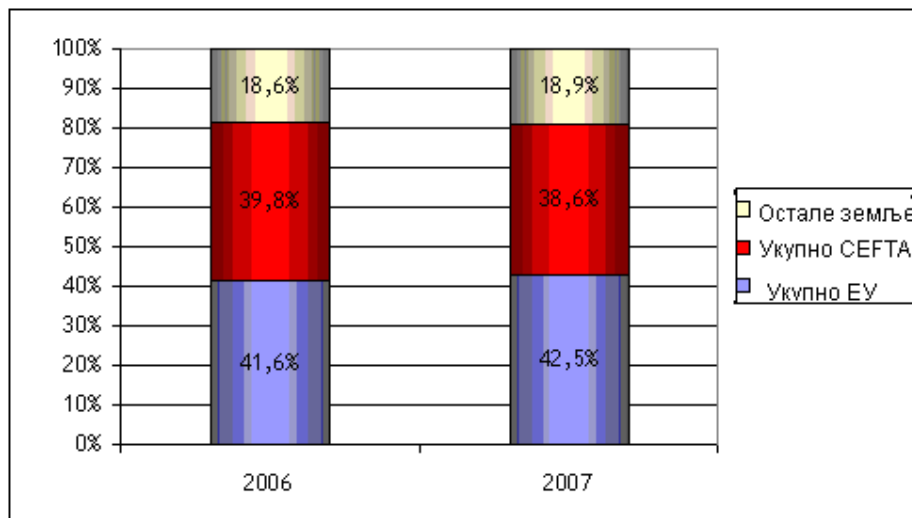


Извор: Републички завод за статистику Републике Српске

*подаци за 2007. годину односе се само на Србију

Слично извозу, и највећи дио увоза се остварује из поменутих земаља. За разлику од извоза, увоз је мање тржишно концентрисан јер у 2007. години биљежи чак 19% увоза из осталих земаља које не припадају ЕУ или земљама потписницама ЦЕФТА. Удио земаља ЕУ се повећао у укупном увозу у РС за 1 процентни поен, а удио земаља потписница ЦЕФТА у укупном увозу у РС смањено за 1 процентни поен. Процентуално 76.4% увоза који долази из ЕУ је из Италије, Њемачке, Словеније, Аустрије и Мађарске. Од укупног увоза у 2007. години, 37.4% је из Србије и Хрватске (које припадају групи ЦЕФТА). Трговински дефицит у 2007. години у односу на 2006. годину са ЕУ се повећао за 36%, а са земљама ЦЕФТА за 20%.

Слика 11. Удио увоза из земаља ЕУ* и ЦЕФТА у укупном увозу у Републику Српску



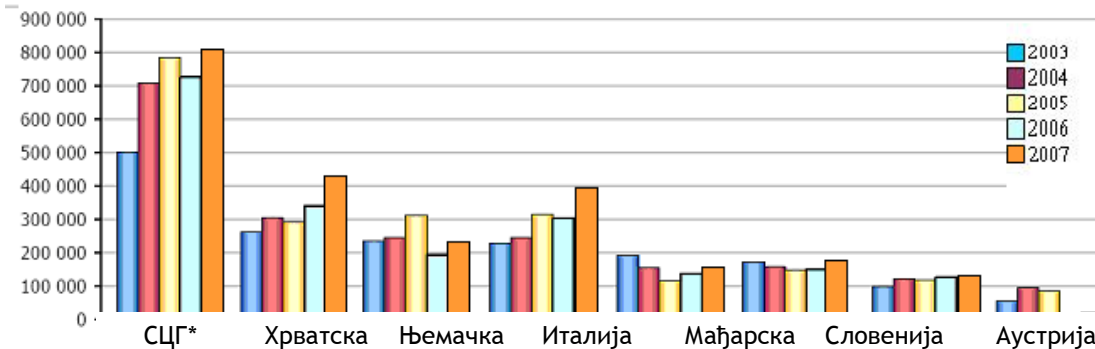
Извор: Републички завод за статистику Републике Српске

* ЕУ се односи на 25 земаља чланица

Можемо, дакле, закључити да су најзначајнији увозни партнери Републике Српске земље ЕУ. Посљедњих година увоз из ЕУ је на нивоу од око 40%, а структуру увоза чине производи нафтне индустрије, енергенти, аутомобилска и електронска индустрија.

Највише увоза у Републику Српску долази из Србије, затим из Хрватске, Њемачке и Италије. У 2007. години, увоз је највише порастао у случају Швајцарске, и то преко 100% у односу на 2006. годину.

Слика 12. Земље са највећим учешћем у увозу Републике Српске (2003-2007) у 000 КМ



Извор: Републички завод за статистику Републике Српске

*подаци за 2007. годину односе се само на Србију

Као што смо видјели у претходној анализи, извозом Републике Српске доминирају извозни производи ниског степена обраде и ниске додате вриједности, углавном сировине и полупроизводи. Извозна структура је, како се види у подацима, прилично концентрисана, и по врсти робе и по дестинацијама на које се извози, са релативно малим удјелом робе са већом додатом вриједношћу. *Ово представља значајан проблем, јер оваква концентрација повећава ризик од тржишних поремећаја, који се могу десити на тржиштима појединих роба и/или на тржиштима појединих подручја на која углавном извозимо.*

Уопште гледано, извозна конкурентност Републике Српске, конкурентност која се базира на експлоатацији природних ресурса, је дугорочно неодржива. Овакав приступ ограничава побољшања у технологији и развој знања и вјештина у привреди. Чак је и асортиман производа, који се базирају на природним ресурсима, релативно мали, и са њима не постижемо довољну конкурентност, не само на свјетском и европском, већ и на регионалном тржишту.

2.4. ГЛАВНИ ПРОБЛЕМИ У СПОЉНОТРГОВИНСКОЈ РАЗМЈЕНИ

Проблеми везани за јавни и приватни сектор

- Мали број фирми способних за извозне послове
- Слабо познавање страних тржишта
- Мала додата вриједност постојећих извозних производа
- Низак ниво знања и вјештина радне снаге
- Низак ниво трансфера технологија и истраживања и развоја
- Релативно мали број фирми испуњава стандарде потребне за извоз у ЕУ
- Недостатак потребних услуга и информација за извознике
- Неповољни услови у финансирању, осигурању и банкарским гаранцијама
- Административне препреке за извоз
- Мало извозних производа базираних на иновацијама
- Непостојање јавних институција за подршку извозу
- Непостојање програма подршке садашњим и потенцијалним извозницима
- Недостатак центара који функционишу по принципу "све на једном мјесту" за тржишне информације, што поскупљује добијање информација
- Неадекватно финансирање и стимулисање извоза од стране институција Републике Српске
- Неадекватна промоција извозних потенцијала Републике Српске
- Слаба повезаност привредних удружења и јавних институција (министарстава и владиних агенција) у стварању свеобухватног система за подршку извозу

3. SWOT АНАЛИЗА ИЗВОЗА

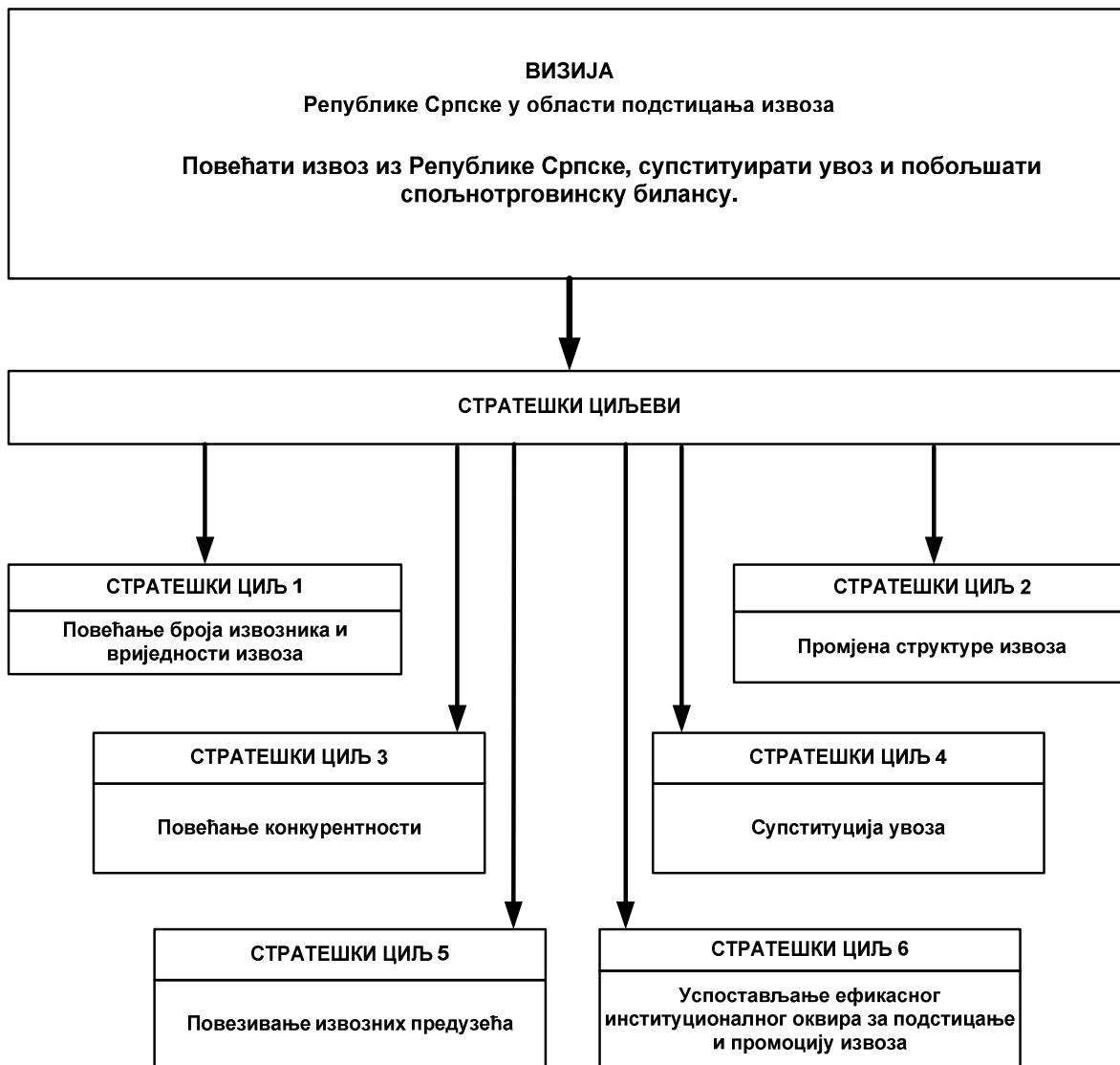
Табела 4:

СНАГА	СЛАБОСТ
Ресурси - Природни обновљиви ресурси: вода (чиста и незагађена) за пиће, термо и минерална вода, вода за електроенергију, шуме, пољопривредне површине, вјетар (за електроенергију) и производња биодизела (из репице и лигнита). - Природни необновљиви ресурси: рударство (жељезна руда, угаљ, боксит). - Туристички ресурси (климатски, геоморфолошки, хидрогеографски, биогеографски, културно-историјски, етносоцијални, умјетнички, манифестациони, амбијентални). Кадровски ресурси - Ниво образовања и искуства радне снаге прихватљив за преквалификацију и усвајање нових знања - Дјелимично проведена реформа образовног система. Економски развој и прописи - Релативно стабилан макроекономски оквир као основа за подизање конкурентности извоза. - Ниска стопа инфлације. - Најнижа стопа пореза на добит у региону, - Уведен порез на додану вриједност (ПДВ). - Преференцијални извозни режим. - Евидентирање и постепено отклањање баријера за пословање. - Финансијска подршка Владе РС малим и средњим предузећима која извозе. Институционални капацитети - Инвестиционо развојна банка РС. - Привредна комора РС. - Агенција за развој МСП РС. - Привредна представништва РС у иностранству. - Амбасаде и мисије БиХ у иностранству. - Агенција за осигурање кредита на нивоу БиХ.	Ресурси - Недовољна изграђеност физичке привредне инфраструктуре: путеви, жељезнице, телекомуникација, вода, канализација и друго. - Ограничена расположивост значајних фактора конкурентности, као што су технологије, капитал и информације. - Висок степен економске застарјелости опреме. Кадровски ресурси - Недовољан број образовних програма који су намијењени повећању конкурентности. - Недовољна савремена знања и компетенције за извоз. - Неприлагођеност образовног система (нема образованих кадрова за спољнотрговинско пословање). - Недовољно познавање страних тржишта. Економски развој и прописи - Постоје бројне административне и друге баријере које отежавају извоз. - Недовољна заштита потрошача у складу са стандардима ЕУ. - Недовољна имплементација закона о конкуренцији у БиХ. - Недостатак подзаконских аката о контроли квалитета роба из увоза и роба за извоз. - Недостатак законских регулатива о сигурности прехранбених производа. - Недовољна хармонизација са ЕУ правилима важним за слободан проток роба у оквиру ЕУ тржишта. - Није регулисан откуп извозних потраживања (факторинг) у складу са ЕУ стандардима. - Непостојање стратегије промоције извоза. - Недовољне подстицајне мјере за извоз. - Не постоје дугорочне политике и програми Владе везани за промоцију извоза. - Неадекватна статистичка база података

Конкурентност - Развој извозних предузећа са значајним извозним потенцијалом који реализују на међународном тржишту. - Појава малих и средњих предузећа која су присутна на међународном тржишту. - Извозни потенцијал великих компанија (Електро привреда, Рафинерија Брод, и други). - Традиционална и културна повезаност са земљама у којима се највише извози. - Близина великих тржишта ЕУ и земаља Централне и Источне Европе.	везана за извоз. - Присуство корупције и нелојалне конкуренције. - Недостатак средстава за финансирања базичних истраживања. Институционални капацитети - Недовољно развијени капацитети у Влади РС и ресорним министарствима за подстицај извоза. - Није успостављена мрежа институција за подстицај извоза. - Недовољно развијене институције за стандардизацију и сертификавање производа по међународним процедурама. - Неразвијена мрежа експортних интермедијара за посредовање у извозу роба произвођача из РС (трговачке извозне компаније, компаније за управљање извозом, агенти, друго). - Непостојање институција за дизајн и маркетинг у функцији извоза. Конкурентност - Мали број извозника са великим потенцијалом извоза и производима са високом доданом вриједношћу. - Слабо познавање страних тржишта. - Недостатак програма за супституицију увозних репроматеријала са домаћим. - Недовољна укљученост малих предузећа у извоз. - Мали број улагања која резултирају извозом и повећањем додане вриједности. - Неликвидност предузећа. - Ниска конкурентност у многим индустријама и низак ниво иновација. - Недовољно развијени кластери и пословне зоне. - Лоша организација међународног маркетинга и наступа на извозним тржиштима.
---	---

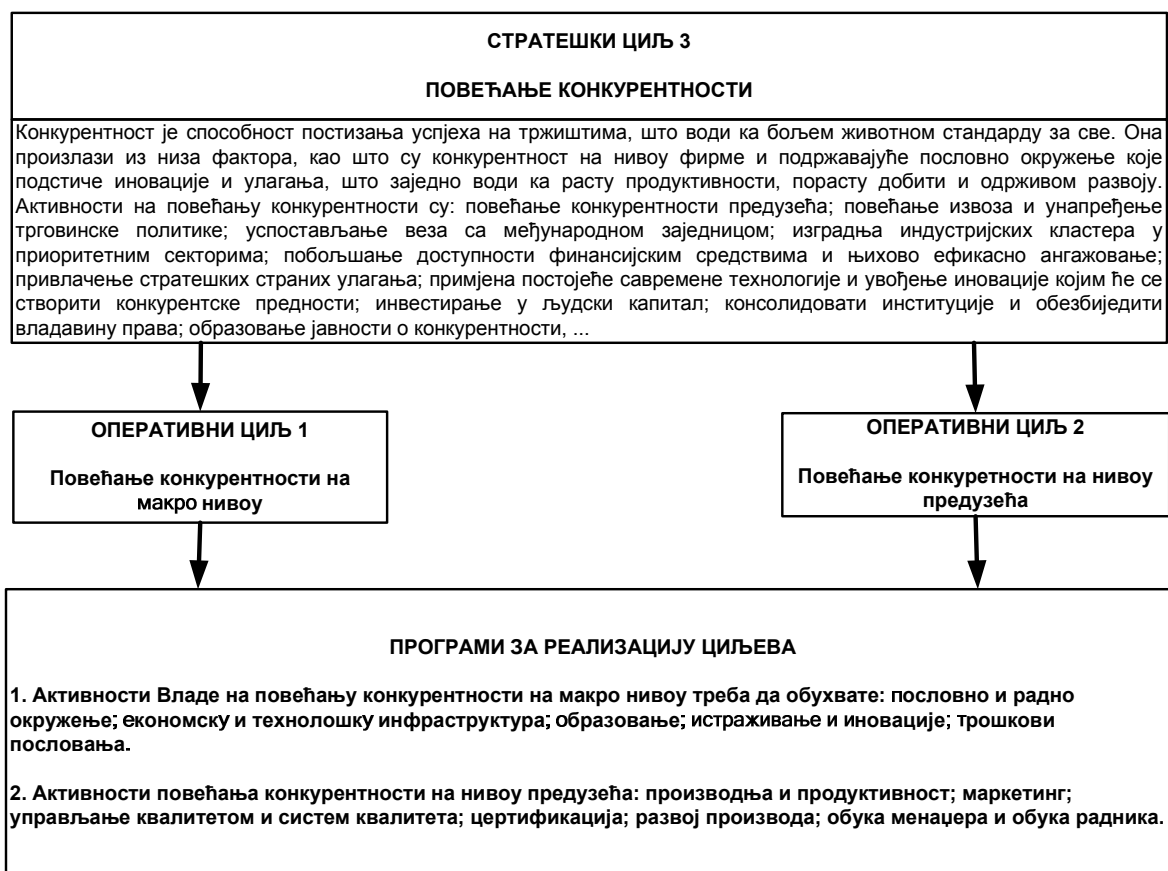
ПРИЛИКЕ	ПРИЈЕТЊЕ
Ресурси - Концесије и јавно-приватно партнерство за изградњу физичке привредне инфраструктуре. - Ефикасније коришћење природних ресурса, а уз производњу производа са вишом доданом вриједношћу. Кадровски ресурси - Могућност преузимања научних и технолошких достигнућа, као и реформа образовања. - Коришћење научних потенцијала, универзитета и института за подршку извозу. Економски развој и прописи - Општи политички и економски напредак ствара атрактивнију инвестициону климу и прилике за извоз. - Подршка ЕУ и мултилатералних организација развоју земље. - Коришћење фондова намијењених хармонизацији прописа са ЕУ. Институционални капацитети - Коришћење искуства других земаља везаних за развој институција за подршку извоза и умрежавање институција. - Сарадња са институцијама из окружења за подршку извозу. Конкурентност - Интеграција и економски развој ЕУ и сусједних земаља изазива повећану тражњу за производима и услугама. - Могућност производње и извоза органске хране и љековитог биља. - Везивање у кластере, успостављање бизнис инкубатора и технолошких паркова.	Ресурси - Повећано уговарање извоза сировина. - Погоршање демографске ситуације (ниска стопа наталитета, лоша старосна структура, одлазак кадрова). Кадровски ресурси - Спорост у процесу трансфера технологија и знања. - Спорост провођења образовне реформе. Економски развој и прописи - Застој у процесу придруживања ЕУ и спорост у хармонизацији прописа. - Тенденција раста глобалне несигурности са рефлeksiјама на економски раст РС. Институционални капацитети - Неразвијање институција за подстицај извоза на локалном и нивоу РС. Конкурентност - Раст конкуренције произвођача из Азије и земаља у транзицији. - Ризици којима се излажу извозна предузећа.

4. ВИЗИЈА, СТРАТЕШКИ И ОПЕРАТИВНИ ЦИЉЕВИ И МЈЕРЕ

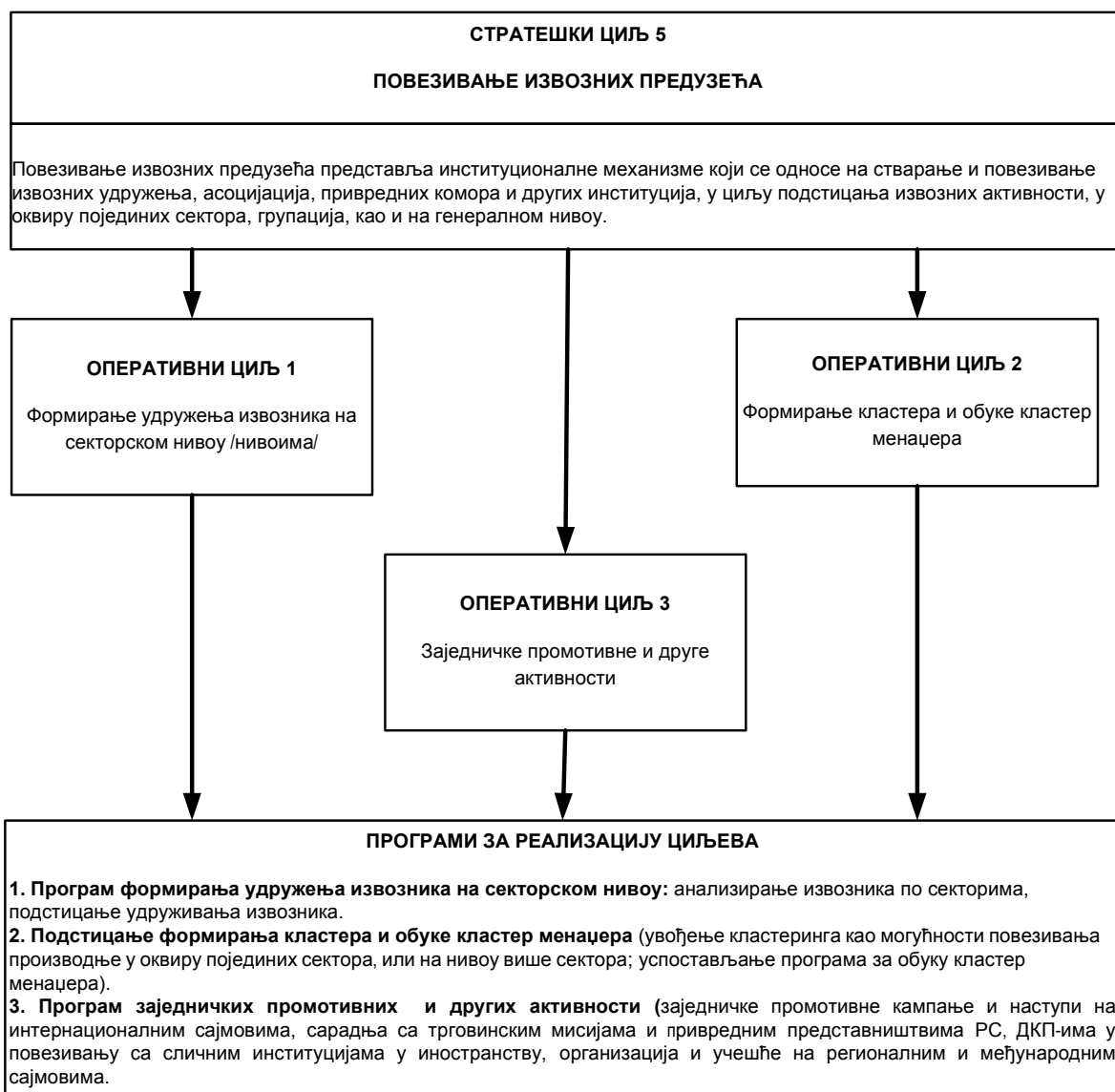


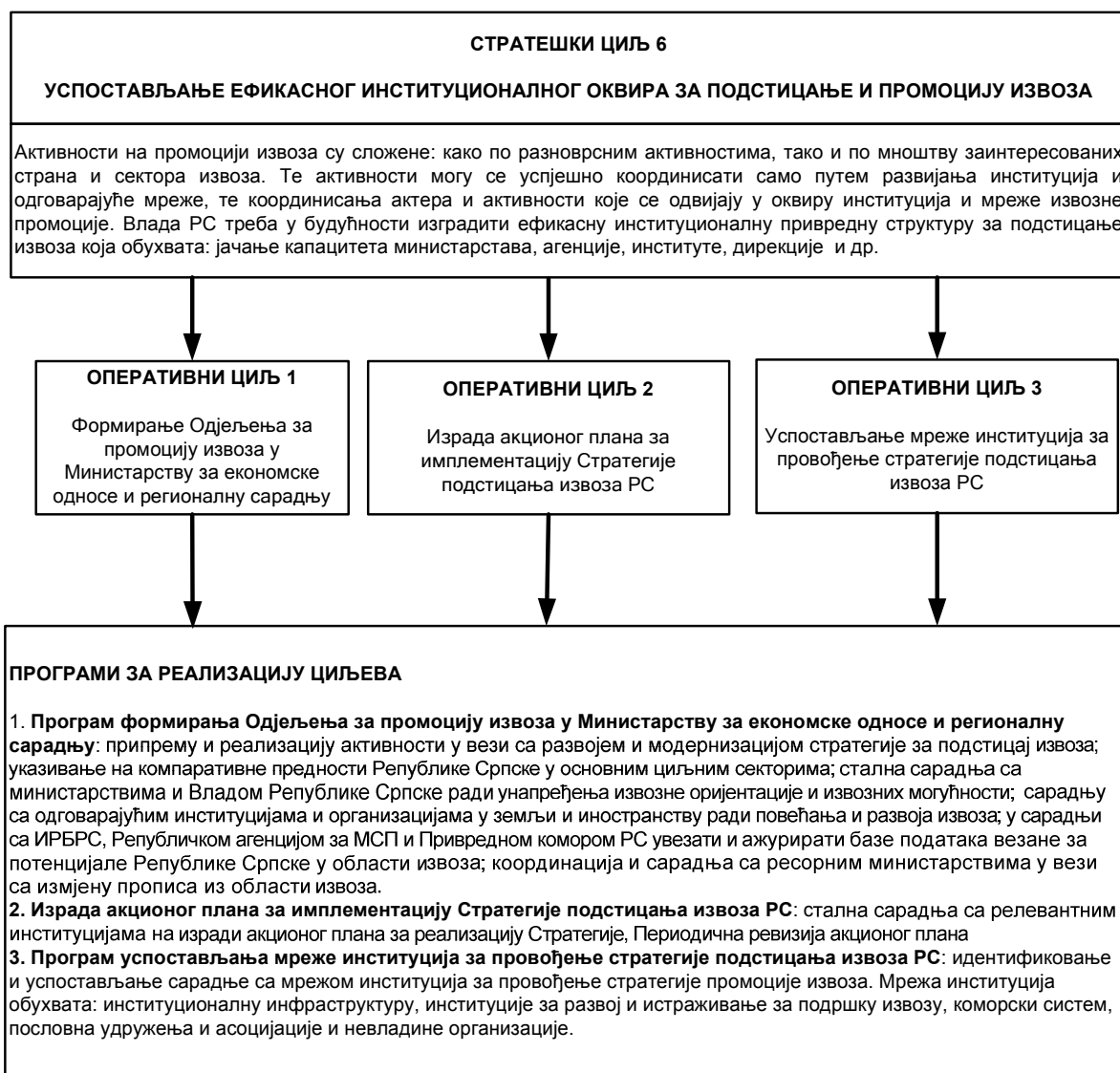




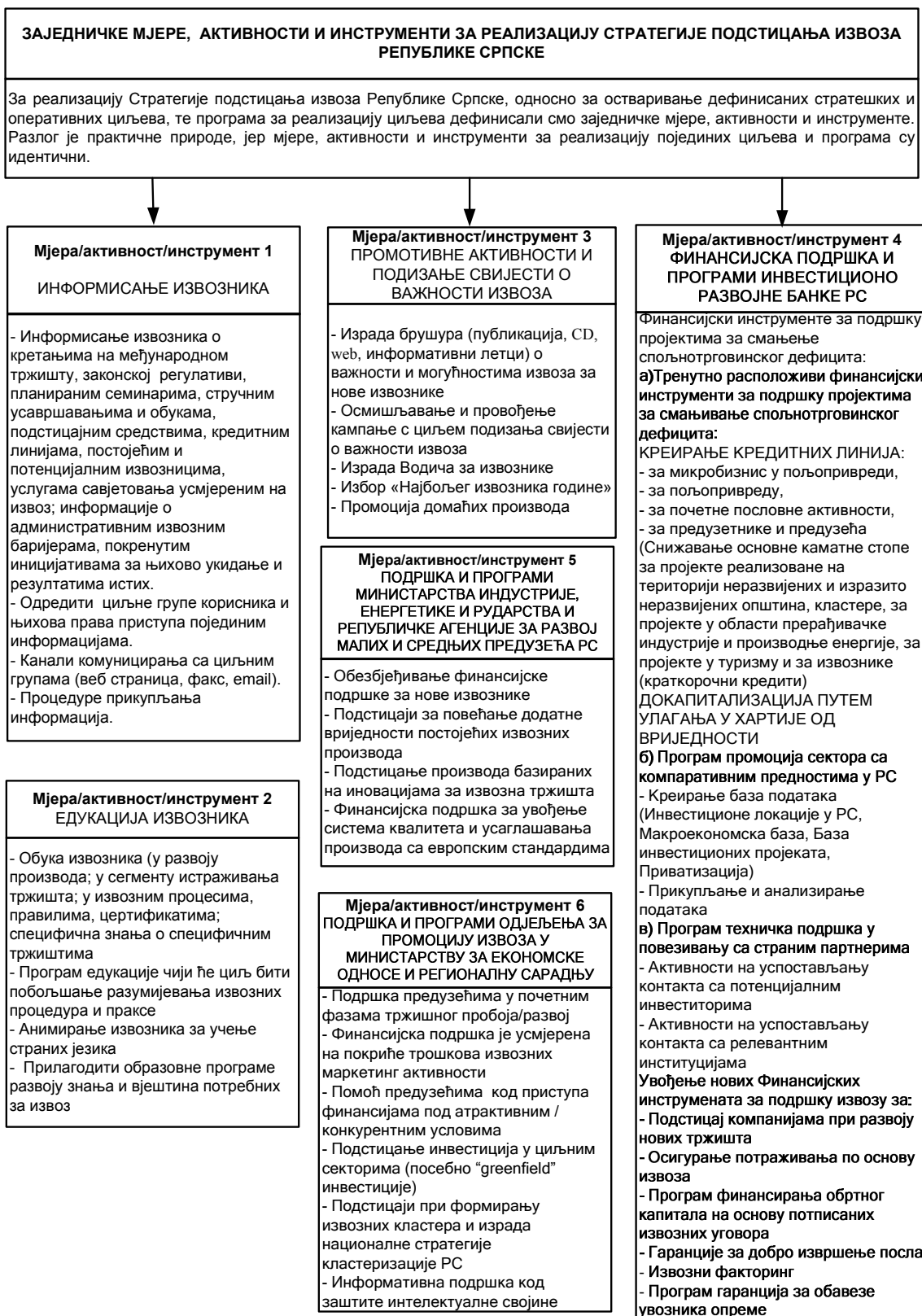








* У Приједлогу стратегије подстицања извоза Републике Српске за период 2009. – 2012., у односу на Нацрт стратегије, промијењен је назив Министарства за економске односе и координацију у Министарство за економске односе и регионалну сарадњу, у складу са Законом о републичкој управи („Службени гласник Републике Српске“, број 118/08).



4.1. ОПЕРАТИВНИ ЦИЉЕВИ, ЕВАЛУАЦИЈА И ИМПЛЕМЕНТАЦИЈА

Стратешки циљ 1

ПОВЕЋАЊЕ БРОЈА ИЗВОЗНИКА И ВРИЈЕДНОСТИ ИЗВОЗА

Табела 5.

Оперативни циљ	Институција имплементације и евалуације	Временски период имплементације	Мјера	Евалуациони индикатори	Временски период евалуације
1. Подршка новим извозницима	Министарство за економске односе и регионалну сарадњу у сарадњи са ресорним министарствима Инвестиционо развојна банка РС (ИРБРС) Привредна комора РС Републичка агенција за развој МСП	III квартал 2009.	Помоћ и финансијски подстицаји новим извозницима. Праћење ефеката подстицаја.	Број нових извозника Износ финансијских подстицаја Вриједност подстицаја по извознику	Полугодишње
2. Повећање вриједности извоза постојећих извозника	Министарство за економске односе и регионалну сарадњу у сарадњи са ресорним министарствима ИРБРС Републичка агенција за развој МСП	I квартал 2010.	Финансијски подстицаји и праћење ефеката подстицаја	Износ финансијских подстицаја Вриједност повећаног извоза Вриједност подстицаја по извознику	Полугодишње
3. Дефинисање нових услуга за предузећа - извознике	Министарство за економске односе и регионалну сарадњу у сарадњи са ресорним министарствима Привредна представништва РС Амбасаде БиХ	II квартал 2010.	Успостављање комуникација и сарадње са привредним представништвима РС у иностранству, дипломатским представништвима БиХ у иностранству и иностраним дипломатским представништвима у БиХ; презентација привреде Републике Српске на међународним тржиштима.	Број извјештаја о успостављеној сарадњи и број извозника који су користили податке из базе података Број посјета страним тржиштима, наступа на сајмовима,	Полугодишње

				циљаних презентација	
4. Финансирање, осигурање и банкарске гаранције	ИРБРС, Министарство за економске односе и регионалну сарадњу у сарадњи са ресорним министарствима	I квартал 2010.	Развој и имплементација програма за финансирање, осигурање и банкарске гаранције Подршка фирмама за улазак на нова тржишта	Број нових програма и инструмената за финансирање, осигурање и банкарске гаранције	Годишње
5. Уклањање препрека за извоз	Министарство за економске односе и регионалну сарадњу у сарадњи са ресорним министарствима Привредна комора РС Републичка агенција за развој МСП	IV квартал 2010.	Анализирање и иницирање отклањања препрека за извоз. Успостављање комуникације са фирмама (веб странице, бесплатни телефони, факс, имејл, физичка локација, поштански претинац)	Број проведених анкета о препрекама Број прикупљених захтјева за уклањање препрека Број обрађених захтјева и упућених препорука за отклањање препрека Број отклоњених препрека	Полугодишње
6. Обуке и подизање компетенција	Министарство за економске односе и регионалну сарадњу у сарадњи са ресорним министарствима Универзитети и институти Привредна комора РС Републичка агенција за развој МСП	II квартал 2010.	Организовање потребних обука (радионице, семинари и сл.), ради континуираног повећања конкурентности пословања на глобалном тржишту	Број обука Број извозника који су користили обуке	Годишње
7. Подизање јавне свијести о важности извоза – приближавање новим извозницима	Министарство за економске односе и регионалну сарадњу у сарадњи са ресорним министарствима Привредна комора РС Републичка агенција за развој МСП	II квартал 2010.	Давање информација кроз брошуре и публикације о важности и могућностима извоза за нове извознике. Осмишљавање и провођење кампање с циљем подизања свијести о извозу. Праћење провођења пропаганде о извозу.	Број нових брошура и публикација Број пропагандних кампања	Годишње

Стратешки циљ 2

ПРОМЈЕНА СТРУКТУРЕ ИЗВОЗА

Табела 6.

Оперативни циљ	Институција имплементације и евалуације	Временски период имплементације	Мјера	Евалуциони индикатори	Временски период евалуације
1. Препознавање извозника са великим потенцијалом извоза и производима високе додане вриједности	Министарство за економске односе и регионалну сарадњу у сарадњи са ресорним министарствима Привредна комора РС Републичка агенција за развој МСП	II квартал 2010.	Формирати базу података о извозницима из РС Избор предузећа која имају производе с високом доданом вриједношћу или велики потенцијал повећања додане вриједности производа	Број извозних предузећа који су повећали додану вриједност производа Промјена структуре извоза Број предузећа који имају производе са високом доданом вриједношћу	Годишње
2. Подстицање повећања додане вриједности постојећих извозних производа	Министарство за економске односе и регионалну сарадњу у сарадњи са ресорним министарствима, Привредна комора РС Републичка агенција за развој МСП	IV квартал 2009.	Евидентирање и утврђивање предузећа погодних за субвенционирање улагања у нове програме и технологије	Број предузећа која су извршила улагање у нове програме и технологије	Полугодишње
3. Одабир приоритетних сектора	Министарство за економске односе и регионалну сарадњу у сарадњи са ресорним министарствима Привредна комора РС Републичка агенција за развој МСП	I квартал 2010.	Усмјеравање на: прераду дрвета, прехранбену, металоперађивачку индустрију, машиноградњу, производњу електричних апарата, електронику и компоненте за аутоиндустрију, сектор енергије, сектор грађевинарства, сектор туризма и иновативно извозно оријентисан програм малих и средњих предузећа	Број предузећа у секторима	Годишње

4. Привлачење улагања која резултирају извозом и повећаном доданом вриједношћу	Министарство за економске односе и регионалну сарадњу у сарадњи са ресорним министарствима ИРБРС Привредна комора РС Републичка агенција за развој МСП	II квартал 2010.	Имплементација стратегије за подстицање директних страних улагања у РС Подстицање заједничких улагања домаћих и ино партнера	Вриједност страних улагања и број реализованих заједничких пројеката	Полугодишње
5. Подстицање развоја иновативних производа намјењених извозу	Министарство за економске односе и регионалну сарадњу у сарадњи са ресорним министарствима ИРБРС, Републичка агенција за развој МСП	III квартал 2010.	Суфинансирање развоја производа базираних на иновацијама	Износ средстава намијењених за производе базиране на иновацијама	Квартално

Стратешки циљ 3

ПОВЕЋАЊЕ КОНКУРЕНТНОСТИ

Табела 7.

Оперативни циљ	Институција имплементације и евалуације	Временски период имплементације	Мјера	Евалуциони индикатори	Временски период евалуације
1. Повећање конкурентности на макро нивоу	Министарство за економске односе и регионалну сарадњу у сарадњи са ресорним министарствима	I квартал 2010.	Усвајање политике и програма Владе РС за повећање конкурентности на макро нивоу	Број усвојених програма за повећање конкурентности	Годишње
2. Повећање конкурентности на нивоу предузећа	Министарство за економске односе и регионалну сарадњу у сарадњи са ресорним министарствима Привредна комора РС Републичка агенција за развој МСП	континуирано	Подстицаји за повећање конкурентности на нивоу предузећа	Вриједност одобрених подстицаја	Полугодишње

Стратешки циљ 4

СУПСТИТУЦИЈА УВОЗА

Табела 8.

Оперативни циљ	Институција имплементације и евалуације	Временски период имплементације	Мјера	Евалуциони индикатори	Временски период евалуације
1. Израда анализа и профема увозних производа, репроматеријала и компоненти и могућности њихове супституције	Министарство за економске односе и регионалну сарадњу у сарадњи са ресорним министарствима Привредна комора РС Републичка агенција за развој МСП	II квартал 2010.	Евидентирање увозних производа, репроматеријала и компоненти које се могу супституисати, односно произвести у предузећима у РС	Број и вриједност увозних производа, репроматеријала и компоненти који су супституирани	Годишње
2. Усаглашавање производа и услуга са европским стандардима	Министарство за економске односе и регионалну сарадњу у сарадњи са ресорним министарствима Привредна комора РС Републичка агенција за развој МСП	I квартал 2010.	Помоћ и подстицаји предузећима код процеса усаглашавања производа и услуга са европским стандардима	Број усаглашених производа и услуга са европским стандардима Број предузећа која су усагласила своје производе или услуге са европским стандардима	Годишње
3. Повећати контролу квалитета увозних производа	Влада РС са ресорним министарствима и инспекцијама	континуирано	Институционална контрола декларисаних норми на увозним производима	Број контролисаних увозних производа и утврђених неисправности	Полугодишње
4. Креирати подстицајне мјере с циљем развоја извозних производа заснованих на иновацијама и знању	Министарство за економске односе и регионалну сарадњу у сарадњи са ресорним министарствима Привредна комора РС Републичка агенција за развој МСП	IV квартал 2010.	Обезбјеђење средстава за подстицање развоја производа са већим учешћем домаћег репроматеријала (супституицију увоза)	Износ средстава намјењених подстицању развоја извозних производа са већим учешћем домаћег репроматеријала	Годишње

Стратешки циљ 5

ПОВЕЗИВАЊЕ ИЗВОЗНИХ ПРЕДУЗЕЋА

Табела 9.

Оперативни циљ	Институција имплементације и евалуације	Временски период имплементације	Мјера	Еволуциони индикатори	Временски период евалуације
1. Формирање удружења извозника на секторском нивоу /нивоима/	Министарство за економске односе и регионалну сарадњу у сарадњи са ресорним министарствима Привредна комора РС Републичка агенција за МСП	IV квартал 2009.	Анализирање извозника по секторима Подстицање удруживања извозника	Број чланица удружења извозника	Полугодишње
2. Формирање кластера и обуке кластер менаџера	Министарство за економске односе и регионалну сарадњу у сарадњи са ресорним министарствима Привредна представништва РС Привредна комора РС Републичка агенција за развој МСП	IV квартал 2010.	Подстицаји за формирање кластера Успостављање програма за обуку кластер менаџера	Број нових кластера Број кластер менаџера Број обука за кластер менаџера	Полугодишње
3. Заједничке промотивне и друге активности	Министарство за економске односе и регионалну сарадњу у сарадњи са ресорним министарствима Привредна комора РС Републичка агенција за развој МСП	IV квартал 2009.	Подстицаји за учешће у заједничким промотивним активностима и наступе на регионалним и међународним сајмовима, сарадња са трговинским мисијама и ДКП-има у повезивању са сл. институцијама у иностранству	Број учесника у заједничким промотивним активностима	Годишње

Стратешки циљ 6

УСПОСТАВЉАЊЕ ЕФИКАСНОГ ИНСТИТУЦИОНАЛНОГ ОКВИРА ЗА ПОДСТИЦАЊЕ И ПРОМОЦИЈУ ИЗВОЗА

Табела 10.

Оперативни циљ	Институција имплементације и евалуације	Временски период имплементације	Мјера	Евалуциони индикатори	Временски период евалуације
1. Формирање Одјељења за промоцију извоза у Министарству за економске односе и регионалну сарадњу	Влада РС	I квартал 2009.	Измјене и допуне нормативних аката	Технички и кадровски оспособљено одјељење	I квартал 2009.
2. Израда акционог плана за имплементацију Стратегије подстицања извоза РС	Министарство за економске односе и регионалну сарадњу у сарадњи са ресорним министарствима, Привредна комора РС Републичка агенција за развој МСП, ИРБРС	II квартал 2009.	Стална сарадња са релевантним институцијама на изради акционог плана за реализацију Стратегије Периодична ревизија акционог плана	Усвојен акциони план Мониторинг и ревизија акционог плана	Полугодишње
3. Успостављање мреже институција за провођење Стратегије подстицања извоза РС	Министарство за економске односе и регионалну сарадњу у сарадњи са ресорним министарствима Привредна комора РС Републичка агенција за развој МСП, ИРБРС	I квартал 2009.	Идентификовање институција за умрежавање у циљу провођења стратегије промоције извоза Усвајање протокола о сарадњи умрежених институција	Број институција које су потписале протокол Број и врста заједничких реализованих активности Извјештај о сарадњи	Квартално

4.2. ЗАЈЕДНИЧКЕ МЈЕРЕ, АКТИВНОСТИ И ИНСТРУМЕНТИ ЗА РЕАЛИЗАЦИЈУ СТРАТЕГИЈЕ ПОДСТИЦАЊА ИЗВОЗА РЕПУБЛИКЕ СРПСКЕ

Табела 11.

Мјере	Носилац	Временски период имплементације	Циљ
1. ИНФОРМИСАЊЕ ИЗВОЗНИКА	Министарство за економске односе и регионалну сарадњу у сарадњи са ресорним министарствима Привредна комора РС Републичка агенција за развој МСП ИРБРС	континуирано	- Информисање извозника о кретањима на међународном тржишту, законској регулативи, планираним семинарима, стручним усавршавањима и обукама, подстицајним средствима, кредитним линијама, постојећим и потенцијалним извозницима, услугама савјетовања усмјереним на извоз; информације о административним извозним баријерама, покренутим иницијативама за њихово укидање и резултатима истих. - Одредити циљне групе корисника и њихова права приступа појединим информацијама. - Канали комуницирања са циљним групама (веб страница, факс, емаил). - Процедуре прикупљања информација.
2. ЕДУКАЦИЈА ИЗВОЗНИКА	Привредна комора РС Републичка агенција за развој МСП У сарадњи са Министарством за економске односе и регионалну сарадњу и ресорним министарствима	континуирано	- Обука извозника (у развоју производа; у сегменту истраживања тржишта; у извозним процесима, правилима, сертификатима; специфична знања о специфичним тржиштима) - Програм едукације чији ће циљ бити побољшање разумијевања извозних процедура и праксе - Анимирање извозника за учење страних језика - Прилагодити образовне програме развоју знања и вјештина потребних за извоз
3. ПРОМОТИВНЕ АКТИВНОСТИ И ПОДИЗАЊЕ СВИЈЕСТИ О ВАЖНОСТИ ИЗВОЗА И СУПСТИТУЦИЈЕ УВОЗА	Министарство за економске односе и регионалну сарадњу у сарадњи са ресорним министарствима	континуирано	- Израда брушура (публикација, ЦД, веб, информативни летци) о важности и могућностима извоза за нове извознике и супституције увоза - Осмишљавање и провођење кампање с циљем подизања

	Привредна комора РС Републичка агенција за развој МСП		свијести о важности извоза и супституције увоза - Израда Водича за извознике - Избор «Најбољег извозника године» - Промоција домаћих производа
4. ФИНАНСИЈСКА ПОДРШКА И ПРОГРАМИ ИНВЕСТИЦИОНО РАЗВОЈНЕ БАНКЕ РС	ИРБРС	континуирано	Финансијски инструменте за подршку пројектима за смањење спољнотрговинског дефицита: а) Тренутно расположиви финансијски инструменти за подршку пројектима за смањивање спољнотрговинског дефицита: КРЕИРАЊЕ КРЕДИТНИХ ЛИНИЈА: - за микробизнис у пољопривреди, - за пољопривреду, - за почетне пословне активности, - за предузетнике и предузећа (Снижавање основне каматне стопе за пројекте реализоване на територији неразвијених и изразито неразвијених општина, кластере, за пројекте у области прерађивачке индустрије и производње енергије, за пројекте у туризму и за извознике (краткорочни кредити) ДОКАПИТАЛИЗАЦИЈА ПУТЕМ УЛАГАЊА У ХАРТИЈЕ ОД ВРИЈЕДНОСТИ б) Програм промоција сектора са компаративним предностима у РС - Креирање база података (Инвестиционе локације у РС, Макроекономска база, База инвестиционих пројеката, Приватизација) - Прикупљање и анализирање података в) Програм техничка подршка у повезивању са страним партнерима - Активности на успостављању контакта са потенцијалним инвеститорима - Активности на успостављању контакта са релевантним институцијама

			Увођење нових Финансијских инструмената за подршку извозу за: - Подстицај компанијама при развоју нових тржишта - Осигурање потраживања по основу извоза - Програм финансирања обртног капитала на основу потписаних извозних уговора - Гаранције за добро извршење посла - Извозни факторинг - Програм гаранција за обавезе увозника опреме
5. ПОДРШКА И ПРОГРАМИ МИНИСТАРСТВА ИНДУСТРИЈЕ, ЕНЕРГЕТИКЕ И РУДАРСТВА И РЕПУБЛИЧКЕ АГЕНЦИЈЕ ЗА РАЗВОЈ МАЛИХ И СРЕДЊИХ ПРЕДУЗЕЋА РС	Републичка агенција за развој МСП РС	континуирано	- Обезбјеђивање финансијске подршке за нове извознике - Подстицаји за повећање додатне вриједности постојећих извозних производа - Подстицање производа базираних на иновацијама за извозна тржишта - Финансијска подршка за увођење система квалитета и усаглашавања производа са европским стандардима
6. ПОДРШКА И ПРОГРАМИ ОДЈЕЉЕЊА ЗА ПРОМОЦИЈУ ИЗВОЗА У МИНИСТАРСТВУ ЗА ЕКОНОМСКЕ ОДНОСЕ И РЕГИОНАЛНУ САРАДЊУ	Министарство за економске односе и регионалну сарадњу	континуирано	- Подршка предузећима у почетним фазама тржишног пробоја/развој - Финансијска подршка је усмјерена на покриће трошкова извозних маркетинг активности - Помоћ предузећима код приступа финансијама под атрактивним / конкурентним условима - Подстицање инвестиција у циљним секторима (посебно “greenfield” инвестиције) - Подстицаји при формирању извозних кластера и израда националне стратегије кластеризације РС - Информативна подршка код заштите интелектуалне својине

5. ЗАКЉУЧАК

У Стратегији је дефинисано шест стратешких циљева, и то: повећање броја извозника и вриједности извоза; промјена структуре извоза; повећање конкурентности; супституција увоза; повезивање извозних предузећа и успостављање ефикасног институционалног оквира за подстицање и промоцију извоза.

За сваки стратешки циљ одређен је већи број оперативних циљева, а за провођење оперативних циљева предложене су мјере.

За реализацију Стратегије одређене су четири главне институције, и то: Министарство за економске односе и регионалну сарадњу у сарадњи са ресорним министарствима, Привредна комора РС, Републичка агенција за развој МСП и Инвестиционо развојна банка РС. Министарство за економске односе и регионалну сарадњу ће у сарадњи са главним институцијама за реализацију стратегије урадити детаљне акционе планове за реализацију Стратегије.

Акционо планирање се треба провести након изградње капацитета Министарства за економске односе и регионалну сарадњу за промоцију извоза, кроз формирање Одјељења за промоцију извоза и успостављене сарадње са мрежом институција за провођење стратегије подстицања извоза РС.

Акционо планирање треба да буде операционализација Стратегије и њиме се конкретније и детаљније дефинише начин, средства, мјере, активности, услови и начини остваривања приоритетних циљева, институције за провођење мјера и циљева, отварајући могућности за укључивање различитих субјеката у процесе који прате изразу и имплементацију дефинисаних циљева.

На крају сваке године треба вршити анализу имплементације Стратегије и Акционих планова и дати приједлог за побољшање.

ЛИТЕРАТУРА

1. Развојни програм Републике Српске 2007-2010. година;
2. Економска политика за 2008. годину;
3. Програм јавних улагања Републике Српске за период 2008-2010. година;
4. Стратегија развоја малих и средњих предузећа у Републици Српској за период 2006-2010. године;
5. Стратегија развоја пољопривреде Републике Српске до 2030. године;
6. Енергетски биланс Републике Српске за 2008. годину;
7. Стратегије промоције извоза Босне и Херцеговине 2006. година;
8. Стратегија развоја Босне и Херцеговине 2004-2007;
9. PRSP Средњорочна развојан стратегија БиХ, Сарајево, 2004.
10. Стратегија подстицања извода, Министарство за економске односе и европске интеграције, Црна Гора, 2005.
11. Хрватска извозна офанзива, Стратегија развоја за раздобље 2007.-2010.
12. National Export Strategy, USA, 2006.
13. National Export Strategy 2003.-2007., Kenya, 2003.
14. Promoting Exports from Albania, GTZ, Tirana, 2002.
15. Закон о уплатама на јединствени рачун и распоједи прихода;
16. Оквирни закон о регистрацији пословних субјеката у БиХ;
17. Одлука о оснивању и раду представништва страних лица у БиХ;
18. Законом о предузећима ("Службени гласник РС", број 24/98, 62/02 и 38/03);
19. Закон о Инвестиционо-развојној банци Републике Српске ("Службени гласник РС", број 56/06);
20. Законом о банкама Републике Српске ("Службени гласник РС", број 44/03 и 74/04);
21. Законом о агенцији за банкарство Републике Српске (пречишћени текст) ("Службени гласник РС", број 67/07);
22. Закону о девизном пословању ("Службени гласник Републике Српске", број 96/03 и 123/06)
23. Законом о микрокредитним организацијама ("Службени гласник РС", број 64/06);
24. Законом о штедно-кредитним организацијама ("Службени гласник РС", број 93/06);
25. Законом о лизингу ("Службени гласник РС", број 70/07);
26. Законом о тржишту хартија од вриједности ("Службени гласник РС", број 92/06);
27. Законом о инвестиционим фондовима ("Службени гласник РС", број 92/06);

28. Законом о друштвима за осигурање ("Службени гласник РС", број 17/05 и 64/06);
29. Законом о посредовању у осигурању ("Службени гласник РС", број 17/05 и 64/06);
30. Законом о задуживању, дугу и гаранцијама Републике Српске ("Службени гласник РС", број 20/07);
31. Закон о порезу на добит, "Службени гласник РС", број 91/06;
32. Закон о порезу на доходак "Службени гласник РС", број 91/06 и 128/06;
33. Закон о порезу на додану вриједност "Службени гласник РС", број 9/05 и 35/05;
34. Закон о акцизама у БиХ, "Службени гласник БиХ", број 62/04, 48/05 и 72/05;
35. Закон о концесијама (Сл. гласник РС, 25/02, 91/06);
36. Закон о спољнотрговинској политици БиХ;
37. Закон о царинској политици БиХ;
38. Закон о царинској тарифи БиХ;
39. Закон о политици директних страних улагања у БиХ;
40. Закон о слободним зонама у БиХ;
41. Закон о концесијама БиХ;
42. Закон о конкуренцији;
43. Закон о индустријском власништву у БиХ;
44. Закон о ауторском праву и сродним правима у БиХ;
45. Закон о заштити потрошача у БиХ;
46. Закон о надзору над тржиштем у БиХ;
47. Закон о општој безбједности производа;
48. Закон о техничким захтјевима за производе и оцјењивање усклађености у БиХ;
49. Закон о јавним набавкама БиХ;
50. Закон о систему индиректног опорезивања у БиХ;
51. Закон о Управи за индиректно опорезивање;
52. Закон о поступку индиректног опорезивања;
53. Закон о порезу на додану вриједност;
54. Закон о акцизама у БиХ;
55. Споразум о стабилизацији и придруживању између Босне и Херцеговине и Европске уније, 2008. године;
56. Barriers to Export: An Analysis of the Needs of Thai SMEs and Government Support Programs, 2007.
57. Exploring the linkage between the domestic policy environment and international trade, WTO 2006.
58. Export Development and Promotion, Lessons From Four Benchmark Countries, The Boston Consulting Group, 2004.

59. Export Policy 1998-2002 Department Of Small Scale Industries and Export Promotion And Department Of Agricultural Exports
60. Export Policy 1998-2002 Department Of Small Scale Industries and Export Promotion And Department Of Agricultural Exports
61. Export Promotion, Government Agencies Should Combine Small Business Export Training Programs, United States General Accounting Office, 2005.
62. Foreign Trade Policy And Export Promotion Measures, Ministry of Commerce & Industry, of India, 2004.
63. Helping to Tackle Non-Tariff Barriers in the Western Balkans, The European Union's Cards Programme For Western Balkans, 2004.
64. Implementing Policy For External Trade In The Fields Of Standards And Conformity Assessment: A Tool Box Of Instruments, The World Bank Group, 2005.
65. Market Access Barriers A Growing Issue for Developing Country Exporters?, Mondher Mimouni and Friedrich von Kirchbach, 2005.
66. Beko, J.: Causality Analysis of Export and Economic Growth – Aggregate and Sectoral Results for Slovenia, Eastern European Economics, Vol. 41, No 6, November – December, p.70-92, 2003.
67. Blois, Keith, Griffiths, Alan, The Structure of EU Industry and Services chapter in Oxford Textbook of Marketing, p. 69-103, EBSCO Business Source Premier, 2000.
68. Boston Consulting Group: Export Development and Promotion, Lesson from Four Benchmarking Countries, Boston, 2004.
69. Giles, J. A., Williams, C.L.: Export/led growth: a survey of the empirical literature and some non-causality results, part 1, Journal of Trade and Economic development, p.261-337, 2000.