

MOGUĆNOSTI • PROMOCIJA PODUZETNIŠTVA I OBRTNIŠTVA

PROMOCIJA PODUZETNIŠTVA I OBRTNIŠTVA • INFORMACIJE • IDEJE



SAM-A SVOJ-A
GAZDA/RICA

INFORMACIJE • IDEJE • MOGUĆNOSTI • PROMOCIJA PODUZETNIŠTVA I

OBRTNIŠTVA • INFORMACIJE • IDEJE • MOGUĆNOSTI

Udruženje Pozitivne vrijednosti

Alipašina 101, 71000 Sarajevo, Bosna i Hercegovina

Tel: + 387 33 554 285, Fax: + 387 33 204 060

Email: pozitivne@vrijednosti.com

Internet: www.vrijednosti.com

Izdavač

Udruženje građana "Pozitivne vrijednosti"

Urednica:

Mevlida Novalić

DTP

Dražen Musa

Lektura

Mirsad Hajdarović

Štampa i dizajn naslovne strane

Denameda d.o.o. Sarajevo

Prvo izdanje

Sarajevo, juli/srpanj 2014.

A grayscale photograph of a person rappelling down a rope structure. The person is in the center-left, suspended by ropes. The background shows a city skyline with several tall buildings. The entire image is overlaid with a complex network of white lines and ropes, creating a geometric pattern.

SAM-A SVOJ-A GAZDA/RICA

Informacije, ideje, mogućnosti

SADRŽAJ

Umjesto predgovora	5
Uvod	7

I INFORMACIJE

Koji oblik poslovanja odabrati?	10
Obrt	12
Poduzetništvo	16

II IDEJE

One koji su se usudili započeti pitali smo	22
Ključ za uspjeh	64
Iz susjedstva	70

III MOGUĆNOSTI

Podrška poduzetnicima	74
Za žene i mlade	76
Kontakt	78
Krediti	80
O nama	83

Umjesto predgovora

Dragi čitaoci,

Publikacija koju držite u rukama zbirka je pojedinačnih iskustava poduzetnika i obrtnika kojima smo, u okviru projekta **Infomacije, ideje, mogućnost**, željeli dati priliku da prenesu vlastito iskustvo i put kojim su išli ka održivom i uspješnom biznisu. Želja nam je da ova iskustva posluže kao svojevrsni vodič onima koji namjeravaju da se upuste u vlastiti biznis, pokažu šta ih sve može čekati na tom putu i kako to mogu prevazići. Jednostavno rečeno, želja nam je ohrabriti ih u realizaciji njihovih ideja.

Pored iskustava poduzetnika i obrtnika, publikacija sadrži i detaljne i razumljive informacije o tome kako napraviti vlastiti biznis, gdje i kako se registrirati, gdje mogu tražiti stručnu pomoć, poticaje, kredite za pokretanje biznisa, a sve sa ciljem da informacije koje im budu ponuđene mogu primijeniti u svoju korist?

Ova publikacija, kao zbirka informacija, ideja i mogućnosti, namijenjena je: malim i velikim poduzetnicima, obrtnicima, institucijama vlasti, srednjim školama, fakultetima, zavodima za zapošljavanje, udrugama, komorama..., ambasadama u BiH, ali i našim ambasadama u svijetu i, konačno, onima koji žele započeti vlastiti biznis, te onima koji nemaju dovoljno hrabrosti da ga i započnu.

Publikacija **SAM/A SVOJA/A GAZDA/RICA** bit će trajno na raspolaganju i na našem portalu **www.vrijednosti.com**, sa tim što imamo namjeru da je kontinuirano dopunjavamo novim informacijama i novim iskustvima, a sve sa ciljem podrške trenutnim aktivnostima koje provode nadležna ministarstva, domaće i međunarodne institucije i civilni sektor na povećanju zaposlenosti u našoj državi i svakako podrške našima poduzetnicima i obrtnicima.

Realizator projekta Infomacije, ideje, mogućnosti je udruženje Pozitivne vrijednosti, a voditeljica projekta i urednica ove publikacije je Mevlida Novalić.

Projekat je realiziran uz podršku Ministarstva razvoja, poduzetništva i obrta FBiH.



Uvod

Nekako baš u vrijeme kada je ova publikacija trebala da uđe u završnu fazu realizacije desila se poplava, prirodna katastrofa koja ne bira. Izgubljeni su ljudski životi, uništeni domovi, male i velike firme pretrpjele teško nadoknadivu štetu. Gubici su ogromni, a procjena različitih nivoa vlasti Bosne i Hercegovine, provedena uz podršku EU, Ujedinjenih naroda i Svjetske banke, bila je kako su one dostigle iznos od 3,98 milijardi konvertibilnih maraka, odnosno 2,04 milijarde eura. Više od 15 posto društvenog proizvoda je uništeno, što je iznos veći od 4-godišnjeg budžeta institucija BiH. Analiza je takođe pokazala kako su poplavama koje su Bosnu i Hercegovinu pogodile od 14. do 19. maja najviše pogođeni privatni sektor, obiteljska mala, srednja i velika poduzeća, poljoprivredni proizvođači i veliki broj građana. Postala nam je besmislena i sama pomisao na izdavanje ove publikacije. Na terenu su nas čekale teške slike i sudbine.

Ali, život teče dalje...

Svi oni koji imaju iskustva sa pokretanjem i vođenjem vlastitog biznisa vrlo često se osjećaju kao akrobate na trapezu. Težina održavanja ravnoteže, okretnost, poznavanje i prevladavanje vlastitih ograničenja, uvijek iznad i ispred ostalih, potpuna, ali nekako opet ograničena sloboda, stalno prisutan strah da se može pasti, ali naučiti, i kad se padne, kako to izvesti sa najmanje posljedica i dići se ponovo. Negdje sam pročitala izjavu artistkinje Silvije, koja otkriva tajnu pada sa velike visine: Sklupčaš se, pribiješ glavu uz koljena i padneš...

Nešto slično uradile su pčele Muje Pašića, iz Sanskog Mosta, koje su preživjele u košnici potopljenoj u vodi nakon puna četiri dana. I pridigle se zajedno sa svojim pčelarom Mujom. Život teče dalje. Kao i Sana, koja ih je potopila.

Ljudi, akrobate koji znaju da se popnu na veliku visinu i da padnu, kažu da je najvažnije vjerovati sebi i svojim rukama.

Upravo tako su vjerovali glavni likovi ove naše publikacije, mali poduzetnici i obrtnici.

Tako Pašo Bajramović, koji od 18. godine radi kazandžijski posao, čuva porodičnu tradiciju, tradiciju ovog zanata i izdržava porodicu, kaže: „Uzdaj se u se i u svoje kljuse.“

Čamila i Selma, majka i kćerka, ističu da im je nakon 25 godina postojanja firme kvalitet najveći uspjeh, a da su uposlenici najvrjedniji dio firme.

Taib Ormanović nije se obeshrabrio ni nakon što je kao tehnološki višak u firmi, sa stažom od preko 25 godina, dobio otkaz. Od otpremnine je kupio dvije krave i danas je uspješan poduzetnik.

Fascinantna je priča Edine Bašić, koja je u sarajevskom Zavodu za slabovidnu djecu završila školu za fizioterapeute, a onda bezuspješno tražila posao sve dok nije odlučila da pokrene vlastiti! Iako su joj mnoga vrata bila zatvorena, poručila je: „Ja nisam željela da sudbina traži mene, ja sam potražila nju. Negdje su neka vrata uvijek otvorena.“

Ili da navedemo i zaključak Anđelke Stipić, koja kaže: „Kod nas se ljudi boje pokušati. Mnogi misle da kada bi imali novaca, mogli bi nešto i ostvariti. Ma, ne bi! Bitna je upornost i bitna je volja. Volja je čudo!“

Kada smo krajem 2013. godine došli na ideju da napravimo ovu brošuru zamislili smo je kao svojevrsni način da malim poduzetnicima i obrtnicima damo priliku da ispričaju svoju priču, da promovišu svoj rad i rezultate, za šta uglavnom i nemaju sredstava. Da kažu šta ih to muči, šta bi država i vlast trebale popraviti i poboljšati, kako pomoći i njima, ali i drugima. Sa druge strane, željeli smo da iz njihovih priča uče svi oni koji žele da započnu posao, a boje se ili sumnjaju da se u sadašnjim okolnostima može bilo šta započeti i uspjeti, da kroz ideje koje su oni realizovali i realizuju i vi, ako do sada niste, razmislite o nekim vlastitim.

Ovdje ne mogu da ne spomenem komentar jednog državnog službenika o našoj namjeri da napravimo ovakvu publikaciju, koji je istakao da ljudi vole gledati fotografije, a ne čitati pisanu riječ i da ćemo vrlo teško privući pažnju čitalaca. Slika govori hiljadu riječi, kaže on. Nimalo nam nije prijao taj komentar, a taj stav, nažalost, i statistika potvrđuje.

Međutim, nije nas to obeshrabrilo, niti su fotografije koje ćete vidjeti dok budete, nadam se, čitali, a ne gledali našu publikaciju, postavljene da bi uljepšale i učinile zanimljivijim ove ljudske priče. One su itekako i same zanimljive.

Pisac Douglas Adams je kazao da su ljudska bića, koja imaju gotovo unikatnu priliku da uče iz iskustva drugih, fantastična u svome odbijanju da to i učine.

Nadamo se da ovdje neće biti tako.

Zato vam toplo preporučujem da svaku od ovih priča pažljivo pročitate, jer iz njih svi možemo mnogo toga naučiti!



| Informacije

NA SAMOM POČETKU U REALIZACIJI SVOJE PODUZE

KOJI OBLIK POSLO

OBRT je samostalno i trajno obavljanje dopuštenih i registrovanih privrednih i drugih djelatnosti u osnovnom i dopunskom zanimanju sa svrhom postizanja dobiti koja se ostvaruje proizvodnjom, prometom ili pružanjem usluga na tržištu.



TNIČKE IDEJE, ČESTO SE SUSREĆEMO SA PITANJEM

VANJA ODABRATI ?

PRIVREDNO DRUŠTVO je pravno lice koje samostalno obavlja djelatnost proizvodnje i prodaje proizvoda i vršenja usluga na tržištu radi sticanja dobiti.

Prema Zakonu o privrednim društvima, društvo može biti organizovano u jednom od sljedećih oblika:

- društvo s neograničenom solidarnom odgovornošću (d.n.o.)
- komanditno društvo (k.d.)
- dioničko društvo (d.d.)
- društvo s ograničenom odgovornošću (d.o.o.)

Najjednostavniji i najčešće korišteni oblik privrednog društva za poduzetnike početnike je društvo s ograničenom odgovornošću, pa će se u nastavku teksta o njemu i govoriti. Društvo s ograničenom odgovornošću je privredno društvo u koje jedna ili više pravnih ili fizičkih osoba ulažu temeljne uloge s kojima sudjeluju u unaprijed dogovorenom temeljnom kapitalu, sa svrhom postizanja dobiti.





OBRT



- Ko
- Kako
- Troškovi
- Prednosti



PREDNOSTI OBRTA

- Manji troškovi i jednostavniji postupak registracije
- Troškovi se ne povećavaju s brojem djelatnosti koje se registriraju
- Registracija traje do 15 dana i kraća je od registracije pravnog lica
- Manje složene poslovne knjige koje obrtnik može voditi samostalno
- Oporezivanje primitaka koji su stvarno naplaćeni od kupaca
- U izdatke se priznaju samo oni iznosi koji su plaćeni dobavljačima.
- Obrtnici obračunavaju i uplaćuju PDV po naplaćenim računima

USLOVI ZA OTVARANJE OBRTA

Opći uslovi:

- da je državljanin Bosne i Hercegovine
- da je poslovno sposoban
- da udovoljava općim i posebnim zdravstvenim uslovima, ako je to propisano zakonom
- da mu sudskom presudom, rješenjem o prekršaju ili upravnom aktom nije izrečena mjera zabrane obavljanja obrta dok ta mjera traje

Posebni uslovi:

- Propisani nivo stručne spreme ako se radi o obavljanju vezanih obrta
- Saglasnost u slučaju posebnih obrta koju izdaje nadležno ministarstvo ili drugo državno tijelo

KO MOŽE OSNOVATI OBRTO?

Fizičko lice

- Fizičko lice kao dopunsko ili dodatno zanimanje ako ispunjava uslove i ako ima zasnovan radni odnos
- U slučaju obavljanja obrta kao dodatnog zanimanja lice isključivo vodi obrt putem poslovođe
- Obrt se može obavljati i kao sezonski obrt najduže devet mjeseci unutar jedne kalendarske godine

Obртом se smatra i obavljanje domaće radinosti, odnosno djelatnost izrade i dorade predmeta kod kojih preovlađuje ručni rad i usluge u domaćinstvu. Ovakav obrt obavlja se samostalno ili uz pomoć članova zajedničkog domaćinstva.

14

- Dvoje ili više fizičkih lica mogu zajednički obavljati obrt ako ispunjavaju opće uslove iz Zakona o obrtu i srodnim djelatnostima
- Penzioneri, ali im se u tom slučaju penzija stavlja u stanje mirovanja, ukoliko nisu penzionirani po osnovu ispunjavanja uvjeta 65 godina starosti ili 40 godina radnog staža.

Strani državljani

- pod uslovom da imaju radnu dozvolu i ispunjavaju posebne uslove
- Uz uslove iz Zakona o obrtu, treba obratiti pažnju i na posebne zakonske
- Prostor i oprema za obavljanje obrta moraju zadovoljavati propise o tehničkoj opremljenosti, zaštiti na radu, zaštiti i unaprijeđenju čovjekove okoline, zaštiti od buke, zdravstvenim i sanitarnim uslovima, te drugim propisima



POSTUPAK I TROŠKOVI

- Postupak otvaranja obrta pokreće se pisanim zahtjevom u općinskom organu nadležnom za oblast obrtništva na čijem će području biti sjedište obrta
- Svi potrebni obrasci dostupni su besplatno

Zahtjevu za izdavanje obrtnice potrebno je priložiti:

- ovjerenu fotokopiju CIPS lične karte
- popunjene obrasce RL-1 i RL-3
- ljekarsko uvjerenje kojim se dokazuje posebna zdravstvena sposobnost, ako je propisana za djelatnost koja se registrira
- dokaz o ispunjavanju uslova stručnosti
- dokaz o pravu korištenja poslovnog prostora, ako je potreban za obavljanje djelatnosti koja se registrira (ZK izvod o vlasništvu ili ugovor o zakupu)
- potvrdu da odlukom organa starateljstva nije stavljen podstarateljstvo
- potvrdu da mu pravomoćnom sudskom presudom, rješenjem o prekršaju ili upravnim aktom nije izrečena zaštitna mjera zabrane obavljanja obrta dok ta mjera traje
- potvrdu od poreske uprave da nema neizmirenih obaveza prema javnim приходima
- saglasnost o obavljanju posebnog obrta u slučaju obavljanja posebnog obrta
- dokaze o uplati cijene obrtnice i upravnih taksi



ŠTA NAKON REGISTRACIJE?

- Obrtnik može odmah početi s obavljanjem djelatnosti ili odrediti datum unutar godinu dana od registracije
- Općinski organ nadležan za oblast obrtništva dužan je sva rješenja u vezi s obavljanjem obrta dostaviti obrtniku, organu nadležnom za poreze, nadležnim inspekcijama, obrtničkoj komori kantona, nadležnom fondu zdravstvenog i penzijskog osiguranja i Zavodu za statistiku FBiH
- Obrtnik ima obavezu u roku od osam dana od početka obavljanja djelatnosti prijaviti se u registar poreznih obveznika
- Ako ocijeni da će u prvoj godini poslovanja ostvariti ukupne primitke veće od 50.000 KM treba podnijeti i prijavu u registar obveznika PDV-a
- Otvoriti žiroračun i napraviti pečat

POSLOVNI PROSTOR



- Najmanja visina radnih i pomoćnih prostora je 2,40 m
- Najmanja visina pomoćnih prostora, manjih od 10 m² je 2,10 m
- Najmanja širina površine za kretanje između opreme ne smije biti manja od 0,70 m
- U radnom prostoru mora biti na svakog zaposlenog napravljeno najmanje 3 m² slobodne podrumske površine s najmanje 10 m³ zapremine
- Poslovni prostor koji je izgrađen na dva ili više spratova mora imati izgrađeno stubište širine 1,00 m ili šire
- Poslovni prostor mora imati prostore za ličnu higijenu zaposlenih u kojem je postavljen umivonik s tekućom toplom i hladnom vodom
- Uređaj i oprema za gašenje požara



PODUZETNIŠTVO



- Ko
- Kako
- Troškovi
- Prednost



NAJVAŽNIJE PREDNOSTI PODUZETNIŠTVA:

Prilika za kreiranje vlastite sudbine - Posjedovanje vlastitog poduzeća omogućava poduzetnicima neovisnost.

- **Prilika za različitost** - Poduzetnici pokreću vlastito poslovanje jer vide priliku za stvaranje različitosti u stvarima važnim za njih.
- **Prilika za postizanje svojeg punog potencijala** - Poduzetnicima njihov posao postaje instrument za igru i samodokazivanje.
- **Prilika za ubiranje visokih profita** - Premda novac nije primarna vodilja većine poduzetnika, profit koji oni svojim poslovanjem mogu ostvariti predstavlja važni motivirajući faktor.
- **Prilika za doprinos društvu i priznanje za vlastite napore** - Vlasnici poduzeća često su među najuglednijim članovima u svojoj cijeloj zajednici.
- **Prilika za rad na onom što vole i što ih zabavlja** - Mnogo vlasnika malih poduzeća uspjeh su ostvarili iz razloga jer rade ono što vole i što ih zanima.

OSNIVANJE

Za razliku od obrta, osnivanje d.o.o.-a je kompliciranije i zahtjeva više dokumenata, vremena i novaca. Prednost d.o.o.-a je što uvjet za osnivanje d.o.o.-a nije stručna sprema, niti bilo kakvi ispiti osposobljenosti, pa se za otvaranje d.o.o.-a često odlučuju osobe koje nemaju zadovoljavajuću stručnu spremu za otvaranje obrta.

Za registraciju d.o.o.-a potrebno je pripremiti:

- prijavu za upis u sudski registar, društveni ugovor ili izjava o osnivanju društva sa svim priložima ovjerenim od strane javnog bilježnika (statut društva, kopija diplome direktora, izjava o nepostojanju obaveza prema bankama kao i uvjerenje o nepostojanju poreske obaveze), popis članova osnivača (najčešće jedan), potvrdu financijske institucije o ulozima uplaćenim u novcu, popis osoba ovlaštenih da vode poslove društva, popis članova Nadzornog odbora ako ga društvo ima, te ovisno o načinu osnivanja i drugi dokumenti.
- Osim prijave na registarskom sudu, uz plaćanje sudske takse, podatke o upisu u sudski registar potrebno je objaviti u Službenim novinama FBiH i dnevnom tisku, potrebno je prijaviti osnivanje društva u poreznoj upravi kako bi se dobio porezni broj, u zavodu za statistiku za dobivanje statističkog broja, u mirovinskom osiguranju, zdravstvenom osiguranju itd. pa je registraciju d.o.o.-a u većini slučajeva najbolje prepustiti odvjetničkom uredu.

Uz prijavu za upis u sudski registar osnivanja društva s ograničenom odgovornošću (d.o.o.) potrebno je priložiti:

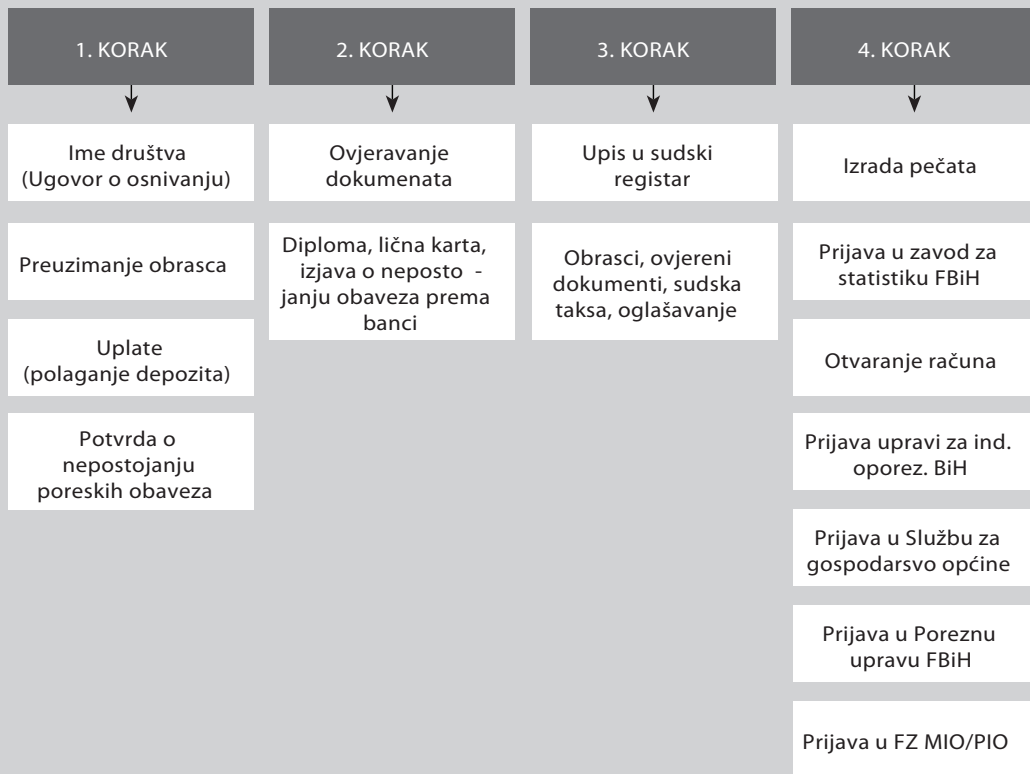
- osobnu iskaznicu, putnu ispravu ili izvadak iz odgovarajućeg registra kojim se utvrđuje identitet osnivača;

- akt o osnivanju
- potvrda banke o izvršenoj uplati kapitala u novcu, odnosno dokaz o novčanoj vrijednosti stvari i prava unijetih u društvo;
- odluka o imenovanju osobe ovlaštene za zastupanje, ukoliko nije imenovano aktom o osnivanju;
- ovjeren potpis osobe ovlaštene za zastupanje;
- uz prijavu za upis u registar osnivanja jednog člana d.o.o., potrebno je priložiti dokaz o sredstvima osiguranja za neuplaćeni iznos novčanog dijela osnivačkog uloga, odnosno za vrijednost neunijetog nenovčanog udjela.

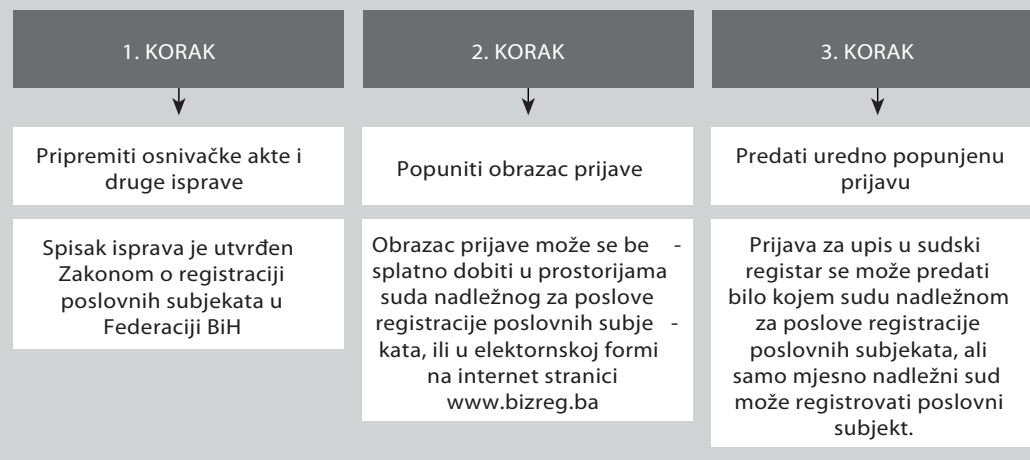
Osnivački akt (akt o osnivanju-u slučaju jednog osnivača) društva s ograničenom odgovornošću obavezno sadrži:

- ime i prezime i adresu prebivališta ili firmu i sjedište osnivača;
- firmu (puni i ako postoji skraćeni naziv), sjedište i djelatnost društva;
- iznos osnovnog kapitala društva, iznos uloga u novcu, opis i vrijednosti uloga u stvarima i pravima, broj i visina udjela članova;
- prava i obaveze članova društva;
- postupak u slučaju kada neko od osnivača ne uplati svoj ulog do ugovorenog roka ili ne ispuni drugu obavezu;
- način izmirenja troškova osnivanja društva;
- imenovanje lica ovlaštenih za vođenje poslovanja i zastupanje društva i prijavu za upis osnivanja društva u registar društava;
- posljedice neuspjelog osnivanja;
- posebnu odredbu ako se društvo osniva na određeno vrijeme.

Postupak registracije osnivanja poslovnog subjekta



Registracija osnivanja poslovnog subjekta – bris sistem



POSTUPCI NAKON REGISTRACIJE

Mjerodavni registarski sud, po donošenju, rješenje o registraciji osnivanja, odnosno statusne promjene poslovnog subjekta dostavit će:

- poreznom tijelu mjerodavnom prema sjedištu subjekta upisa-Upravi za indirektno oporezivanje;
- općini i kantonu mjerodavnom prema sjedištu subjekta upisa;
- statističkom uredu i gospodarskoj komori;
- zavodu za mirovinsko i invalidsko osiguranje prema sjedištu subjekta upisa radi registracije;
- carinskom tijelu mjerodavnom prema sjedištu subjekta upisa, ukoliko je subjekt upisa registriran za vanjsko-trgovinsko poslovanje i
- mjerodavnim regulatornim tijelima, sukladno posebnim propisima koji utvrđuju uvjete i izdaju dozvole, odnosno odobrenja za obavljanje pojedinih djelatnosti; ako je subjekt upisa registriran za takvu djelatnost.

Prije početka obavljanja djelatnosti potrebno je ishoditi odluku nadležne općinske službe za gospodarstvo kojom se utvrđuje da firma udovoljava svim uvjetima propisanim za obavljanje te djelatnosti.

Obavljanje djelatnosti može se započeti nakon što se ista odluka podnese nadležnom registarskom sudu, i datum izdavanja 1. fakture uzima se kao datum početka poslovanja.

Takođe je neophodno otvoriti žiroračun firme u bilo kojoj banci uz predodžbu dozvole za rad, statističkog broja i osobne karte, kao i **izraditi pečat firme** kod ovlaštenih pečatoresaca uz predodžbu kopije rješenja o registraciji subjekta.



II IDEJE

Priče i iskustva poduzetnika i obrtnika

ONE KOJI SU SE USUDILI ZAPOČETI PITALI SMO

1. Opišite put kojim ste se odlučili na pokretanje vlastitog biznisa, od ideje do realizacije, šta Vas je navelo, šta Vam je pomoglo, odmoglo...
2. Prvi ili najslađi / najdraži uspjeh / rezultat?
3. Kako se obrazujete, radite na sebi?
4. Koliko primjenjujete moderne tehnologije i koliko Vam one pomažu u poslu - da li su primjenjive na tržištu BiH?
5. Kako se i da li spremate na ulazak BiH u EU, odnosno primjenjujete li i koje standarde?
6. Jeste li imali podrške od države i, ukoliko jeste, na koji način?
7. Jeste li imali neku drugu podršku i kakvu?
8. Odnosi sa bankama i mikrokreditnim organizacijama - da li tu može nešto da se poboljša i na koji način?
9. Efikasnost poslovanja, koliko Vas usporava rad u BiH?
10. Sa kakvim problemima ste se susretali i susrećete?
11. Da ovaj biznis vodite u nekoj drugoj zemlji, šta mislite kako bi to izgledalo u pogledu poslovanja i rezultata?
12. Koliko ste povezani sa drugim poduzetnicima, odnosno obrtnicima?
13. Inotrižište i Vaši kapaciteti?
14. Planovi i je li ih u ovakvom ambijentu moguće ostvariti - šta bi pomoglo da se olakša ostvarenje?
15. Šta poručujete mladima i onima koji su u dilemi?
16. Šta poručujete vlastima, odnosno šta bi vlast i nadležne institucije, po vašem mišljenju, trebale izmijeniti kako bi se stvorili što povoljniji uvjeti i ambijent za rad?
17. Šta, ustvari, za vlastiti biznis morate imati?

PAŠO BAJRAMOVIĆ, kazandžija



Pašo Bajramović se dugi niz godina bavi kazandžijskim zanatom. Živi i radi u Kaknju, njeguje porodičnu tradiciju kazandžijskog zanata.

U mojoj porodici zanat se prenosio sa koljena na koljeno. Još od ranih dana u djetinjstvu počeo sam se susretati sa „čekicanjem i kuckanjem“. Moj otac, njegov djed i pradjed su bili vrsne kazandžije, od njih sam naslijedio vještine, znanje usvojio još kao dječak i nastavio sa tradicijom.

Od 18. godine se bavim ovim zanatom i uz pomoć njega izdržavam svoju porodicu. Ne samo da izdržavam porodicu, nego sam i čuvar tradicije i kazandžijskog zanata uopšteno. Ni u jednom momentu nisam pomišljao da se bavim nečim drugim.

Biti kazandžija je jedan vid umjetnosti. Svaki ručno napravljen proizvod, koji na kraju ispadne onako kako sam zamislio, mi pruža zadovoljstvo. Svaki taj proizvod kao da je prvi. Najdraži poslovni uspjeh je osnivanje Udruženja kazandžija, koji sada broji oko 30 članova i to većinom mladih. Pored toga, rado se sjetim i sajma u Gradačcu, gdje sam imao ODLIČNU PREZENTACIJU SVOJIH PROIZVODA I UPOZNAO MNOŠTVO LJUDI KOJI CIJENE RUČNE RADOVE.

Obrazujem se „slušajući, gledajući i učeći“ od starijih majstora. Velika mi je želja naučiti tehnike od kazandžija sa Istoka, jer oni su najveći znalci, ali mi to ne dopušta finansijska situacija i manjak podrške.

Moderne mašine za savijanje bakra, lima i samu proizvodnju postoje. Takve mašine olakšavaju posao kazandžije, na način da imaju serijsku proizvodnju koja povećava kapacitet proizvodnje, ali sa modernom tehnologijom gubi se ljepota samog proizvoda i izvornog oblika. Ne posjedujem takvu mašinu, što zbog finansijskih prilika, što zbog gubljenja izvornog izgleda. Za sada

Ovakva vrsta zanata zahtijeva da čitav život „klešete znanje“ i da učite od najboljih.

24

u svojoj radionici posjedujem jednu mašinu za savijanje lima koja je prilično prevaziđena, ali meni jako dobro služi.

U ovakvoj vrsti tradicionalnih zanata nema standarda, jer nastojimo održati izvorni izgled i izvorni način izrade. Kazandžijstvo je jako cijenjeno u EU i svijetu i svakako predstavlja turističku atrakciju i upotpunjuje turističku ponudu, međutim izostaje podrška BiH, koja je daleko od pristupa u EU.

Podršku od države imamo, ali nedovoljno. Ponekad nas uključuju na manifestacije prodajnog karaktera, ili izložbama naših ručnih radova. Međutim, izostaje finansijska podrška i podsticaj, kako države tako i lokalnih vlasti, pa i same turističke zajednice, koja bi trebala davati puno veći značaj ovakvim zanatima koji su od istorijske važnosti. Što bi rekli stari ljudi, „uzdaj se u se i u svoje kljuse“.

Kada je riječ o iskustvu sa bankama i kreditnim sredstvima, Bajramović kaže

Nažalost, Udruženja i zanatlije poput mene, koji nemaju registrovan biznis, nemaju ni pristup bankama. Po pitanju mikrokreditnih organizacija, sa njima sarađujem i moja sugestija bi bila da daju veće iznose kredita i na duži rok otplate. Nama zanatlijama bi to bilo od velike pomoći.

Što se tiče pitanja oko zakona o porezima, oni relativno idu naruku ljudima koji se bave tradicionalnim zanatima, na način da smo oslobođeni od poreza. Ali usporava nas izostanak finansijske podrške državnih i lokalnih vlasti, jer npr. kazandžije u Sarajevskom kantonu redovno dobivaju podsticaj u vidu donacije repromaterijala, koji je jako skup.

Najveći problem je sa lokalnim vlastima koji ne vode nikakvu brigu o tradicionalnim zanatima, tako da postoji mogućnost da ova vrsta zanata izumre na području Kaknja.

Mislim da bih imao puno veću podršku da se ovim poslom bavim u nekoj od zemalja EU, pogotovo kao pred-



**Što bi rekli stari ljudi,
„uzdaj se u se i u svoje
kljuse“.**

sjednik Udruženja. Prvenstveno, dali bi mi finansijsku podršku, dali bi mi prostor, dali bi i podsticaj u smislu da obučavam i zapošljavam radnike koji bi zajedno sa mnom sloveli za „čuvare istorije, tradicije i kulture“. Uvjeren sam da bi mi pomogli i oko promocije i prodaje proizvoda širem tržištu.

Saradnja sa drugim zanatlijama

Sa drugima sam povezani prvenstveno geografski. Kod većine obrtnika kupujem repromaterijal, zauzvrat oni me reklamiraju kod svojih prijatelja i poznanika. Povezani smo i na način da jedni drugima prenosimo znanje i da jedni od drugih usvajamo znanje i nove vještine. S obzirom da svoje proizvode plasiram uglavnom u Sarajevu i drugim turističkim mjestima u BiH, povezan sam sa kupcima iz cijele BiH i sa njima imam jako uspješnu saradnju.



Zainteresovanih ljudi za ovu vrstu proizvoda, van granica BiH, ima. Ima i interesa, ali problem stvaraju zakonske odredbe unutar naše države. Izvoz ove vrste proizvoda je jako skup, u smislu da su carinski troškovi previsoki i da nema nikakve isplativosti. Trenutno, sa kapacitetima koje imam, u mogućnosti sam odgovoriti samo na pojedinačne privatne narudžbe za inostranstvo, mada bi ozbiljniji izvoz bio interesantan ukoliko se uklone postojeće barijere.

Planovi su povećati kapacitet proizvodnje i tržište, što iziskuje nove mašine. Jedan od planova je i dalje usavršavanje u ovom zanatu, izučavati neke nove metode. Razviti i neki novi dizajn koji bi udovoljio zahtjevima modernih potrošača. Uz kvalitetnu finansijsku podršku, ovi planovi bi se mogli i ostvariti u budućnosti.

Na mladima svijet ostaje, isto tako i kulturno naslijeđe. Ohrabrio bih mlade ljude da se ne plaše pokrenuti vlastiti biznis, jer ako ne rizikuješ ne možeš ni uspjeti. Djecu i omladinu, kroz Udruženje, već učim kazandžijском zanatu i nadam se da će nastaviti sa porodičnom tradicijom i biznisom. Zemlja bez tradicije i kulture je

26

zemlja bez vrijednosti, narod bez tradicije je narod bez budućnosti.

Vlastima i nadležnim institucijama bih poručio da trebaju omogućiti neki vid edukacije, za mlade, kako bi probudili strast za ovim poslom. Trebaju da pruže maksimalnu podršku u očuvanju starih tradicionalnih zanata. Ako to ne učine, ova vrsta zanata će zasigurno izumrijeti.

ZA biznis morate imati...prvenstveno zdravlje, dalje morate imati snažnu volju i želju za usvajanjem znanja i vještina. Bitno je posjedovati i hrabrost i odvažnost u ostvarenju ciljeva i želja.



Ćamila Fejzić i Selma Terzić, Autotex



Poduzetnici, ali i svi njihovi zaposlenici trebaju biti usmjereni ka trajnom učenju i povećanju razine svojih znanja, vještina i sposobnosti koje će generirati nove ključne sposobnosti.



Posao su pokrenuli Amir i Ćamila Fejzić 1989. godine. On je bio tekstilni inženjer i zajedno su radili u firmi za proizvodnju autopresvlaka Autooprema u Kreševu. Dugogodišnji rad u firmi Autooprema i iskustvo u tekstilnoj industriji su bili od velikog značaja. Opredijelili su se za pokretanje biznisa. Amir je bio direktor, a Ćamila zadužena za proizvodnju.

Poslovni prostor je bio iznajmljen i posjedovali smo dvije mašine za šivanje. Početak je bio težak, imali smo još jednu uposlenicu, koja je tu ostala i do danas. U međuvremenu, Amir se razbolio i umro, ja sam odlučila da nastavim posao koji smo zajednički stvarali. Danas imam svu pomoć kćerke Selme, inače studentice žurnalistike. Ima i 10 zaposlenih.

Firma je čuvena po kvalitetu, čak i iz susjednih zemalja ovdje dolaze da za svoje ljubimce urade presvlake po želji i mjeri. Interesuje nas priča kćerke Selme, mlade nasljednice.

Poslovnu karijeru sam započela u firmi svojih roditelja, prošla sam sve poslove ove djelatnosti, a trenutno sam na poziciji menadžera.

Moji roditelji su najveći „krivci“ za moje opredjeljenje da se bavim ovim poslom, jer sam odrasla gledajući ih kako grade i razvijaju biznis .

Trenutni uspjeh je održivi biznis u ovim godinama globalne finansijske krize i, pored iste, zapošljavamo nove radnike, od kojih su 70% žene.

Naš najveći rezultat je kvalitet proizvoda koji smo postigli i održavamo na zavidnom nivou u ovih 25 godina rada. Stoga naše uposlenike smatramo najvrjednijim dijelom firme. Posjeduju znanje i vještine potrebne da se ostvari kvalitet koji naši kupci očekuju.

Upotreba informacijske i komunikacijske tehnologije predstavlja nužnost za koordinaciju poslovnih aktivnosti. Poticanje na kreativnost i razvoja dizajna, te novi način izrade svih proizvoda.

Iako je Bosna i Hercegovina u teškoj ekonomskoj situaciji, malo je vjerovatno da će se situacija u budućnosti promijeniti, stoga i pristupanje Europskoj uniji ne očekujemo u bližoj budućnosti. Mi smo ipak optimisti te od 2012. godine primjenjujemo ISO 9001:2008.

U proteklom periodu imali smo podršku od Federalnog ministarstva razvoja poduzetništva i obrta. Iskoristili smo grant sredstva za uvođenje ISO standarda.

Ono što bih posebno izdvojila su projekti koje podržava Europska banka za obnovu i razvoj.

U okviru EBRD BAS programa za žene u biznisu, realizovali smo projekat za istraživanje tržišta.

Cilj ovog projekta je plasiranje naših proizvoda na tržište Europske unije.

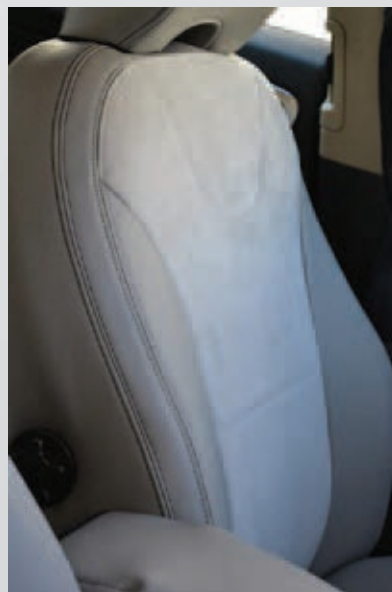
Veoma smo zadovoljni BAS / EBRD jer nam se pruža prilika da u okviru njihovih projekata učestvujemo na seminarima i konferencijama koje se baziraju na razvoju ženskog poduzetništva.

Do sada nismo imali iskustva sa mikrokreditnim organizacijama. Što se tiče bankarstva u BiH, smatram da bi trebali za privrednike kreirati posebne programe podrške za finansiranje njihove proizvodnje, tako što će smanjiti procedure u dobivanju kredita i obezbijediti manje kamatne stope.

Efikasnost poslovanja se ogleda u unapređenju procesa proizvodnje i u smanjenju neusklađenih proizvoda. Jedini problem koji usporava naš rad u BiH jesu velike obaveze prema državi.

Najveći problem sa kojim se susrećmo jeste naplata. Finansijska kriza je najvećim dijelom zahvatila autindustriju pa tako i naše dugogodišnje kupce. Loša platna disciplina je gorući problem savremenog društva sa kojim se susreću svi pravni subjekti.

Smatram da bi poslovanje bilo mnogo profitabilnije i si-



Usmjereni smo ka unapređenju sadašnjih te stvaranju i razvoju novih procesa i proizvoda.

Izmjene koje su
nama neophodne
jesu efikasnija obrada
dokumentacije koja
nam je potrebna za
poslovanje, uspješnija
komunikacija i
transparentna
raspodjela grant
sredstava.



gurnije. Za naše proizvode mogli bismo postići veću cijenu iz razloga što ne radimo serijsku proizvodnju. Svaka naša garnitura je ručni rad.

Kroz programe EBRD, koje sam već spomenula, sa poduzetnicama često razmjenjujemo iskustva i povezuje se kroz poslovnu saradnju.

U 2014. fokusirali smo se na inotrzništvo, u toku su pripreme aktivnosti i nadamo se da će neki od naših proizvoda do kraja 2014. biti zastupljeni na tržištu Evropske unije.

Planova ima mnogo, neki od njih su u toku realizacije. U saradnji sa firmom Heljda Eko d.o.o izradili smo autosjedalnice punjene heljdinim ljuskicama. Za realizaciju ovog projekta intenzivno radimo na dizajnu ambalaže, marketing planu i zapošljavanju novih radnika. Naša preporuka mladima je da slobodno krenu ka svojim snovima i da svoje ideje pretoče u djelo. Mladi su kreativni, inovativni i treba nam ta mlada snaga da pokrenemo BiH iz jedne tačke na kojoj stojimo već dugi niz godina.

Smatram da je za vođenje bilo kojeg biznisa potrebno da vjerujete u sebe i konstantno usavršavate svoj proizvod ili uslugu. Na prvom mjestu je kvalitet, promocija, početni kapital i da budete posvećeni tome što radite. Što se tiče kreiranja novih modela, svaka sezona je drugačija i radujem se odabiru novih materijala i uvođenju noviteta. Pratimo trendove iz autoindustrije, tako da smo prije par godina kupili mašinu za ukrasne šavove, koje možete vidjeti na svim sjedištima novije generacije automobila.

Ovdje su žena u biznisu, pa nas zanima je li to olakšavajuća okolnost u poslu ili...

Smatram da je ženama u biznisu teže iz razloga što su više opterećene brigom o porodici i domaćinstvu. Izražena je rodna predrasuda, posebno ako se nalaze na poslovima koji su okarakterisani kao „muški poslovi“. Raduje me činjenica da je prisutan pozitivni trend kada je riječ o učešću žena u vođenju kompanija.



Taib Ormanović, proizvođač mlijeka

Taib Ormanović je uspješan proizvođač mlijeka iz Arnauta kod Zenice. Punih osam godina se bavi uzgojem muznih krava i trenutno posjeduje šest krava i sedam junica, a u narednih nekoliko dana očekuje i dva nova teleta. Porodični biznis pokrenuo je nakon što je proglašen tehnološkim viškom sa stažom od preko 25 godina u velikoj zeničkoj kompaniji. O svom trnovitom putu do uspješnog poduzetnika Taib priča:

Bilo je to prije osam godina. Kao višak u zeničkom Mittalu, nisam imao nikakvih izvora primanja. S obzirom da nije bilo lako doći do posla, odlučio sam da počnem raditi ono što znam.

Jako sam ponosan na svoje rezultate u uzgoju stoke. Najdraži uspjeh bilo je prvo tele koje sam uspio uzgojiti i pridružiti stadu. Zahtijevalo je to posebnu brigu i pažnju punih 24 sata. Od tada do danas, na farmi imam osam krava iz vlastitog uzgoja.

Nažalost, nisam upoznat sa bilo kakvim dešavanjima oko edukacije za proizvođače mlijeka. Osim savjeta koje dobijem od iskusnijih uzgajivača i veterinaru prilikom redovnog pregleda stoke, nisam u prilici da se dodatno obrazujem u poslu koji radim. Znanje koje imam sam, nekako, stekao u hodu, kroz situacije u kojim sam se našao. Od velike pomoći bi bila nova saznanja o oboljenjima muznih krava, spremanju silaže, itd., ali nažalost do sada nisam bio u prilici da se na ovaj način obrazujem.

Kompletan posao muže, hranjenja i održavanja na mojoj farmi, nažalost, još uvijek obavljamo ručno. Posjedujem jedan traktor koji koristim u radovima u polju, gdje proizvodim dio hrane za stoku. Proizvodnja je, vjerujem, jako napredovala, a i nove tehnologije su itekako primjenjive i kod nas, međutim ja za to još uvijek nemam uslove i finansijska sredstva.

Ulazak BiH u EU jednog dana i neće imati puno utjecaja na moju proizvodnju. Kompletan plasman mlijeka ide na

Od otpremnine, koju sam dobio u firmi, kupio sam dvije krave i do dana današnjeg, mukotrpnim radom i zalaganjem, uz veliku pomoć supruge, uspio povećati broj grla na trinaest.

domaće tržište na kojem mogu plasirati i pet puta veću proizvodnju, ne vjerujem da ću ikad biti u situaciji da izvozim u EU. Trenutno vodim računa o kvalitetu mlijeka i primjenjujem standarde kvaliteta u proizvodnji mlijeka (kiselina, masnoća) i higijeni muže, što je jako važno za plasman mlijeka prema otkupljivaču i mljekari.

Jedina podrška od države dolazi u vidu poticaja za mlijeko i junice. Sve radim samo da bih ispoštovao zahtjeve koje mi država postavlja, moram sve financirati iz vlastitih izvora, kao što su usluge veterinara i savjetovanje.

U ovom biznisu sam dugi niz godina prepušten sam sebi. Prava podrška dolazi od supruge koja se brine za ovaj veliki broj grla, zajedno sa mnom, punih dvadeset četiri sata, a toliko vremena se, vjerujte, mora dnevno posvetiti stoci.

Nisam koristio usluge banaka i mikrokreditnih organizacija do unazad dvije godine. Obratio sam se za mikrokredit u momentu kad sam morao proširiti objekat da bih smjestio sva grla. Izgradio sam novi objekat sredstvima od kredita. Procedura je bila brza, a odnos sa kreditnim osobljem korektan i profesionalan. Smatram da bi država, sa svoje strane, trebala pomoći sa sredstvima za razvoj poljoprivrede, koja bi se plasirala putem banaka i mikrokreditnih organizacija.

Otkupna cijena mlijeka je jako niska, 0,5 KM po litru, dok je mlijeko u prodaji po cijeni od 1,30 KM pa i do 1,80 KM. Ovo je najveći problem sa kojim se nose proizvođači mlijeka. Imam sreću da moja sestra plasira veliki dio moje proizvodnje na zeničkoj pijaci. Na taj način i uspijevam opstati.

Da, posao vodim negdje drugo, vjerovatno bi proizvodnja bila isplativija, sistem otkupa organizovaniji, a naplata redovna. Bio bih u prilici poboljšati svoje znanje i vještine i primjenjivati to u radu. Dakle, sve što kod nas trenutno nedostaje, a to je prava podrška domaćoj proizvodnji.

Najviše me usporava naplata poticaja za mlijeko i junice, jer kako je sve u našoj državi sporo, tako je i naplata poticaja od kantona u stalnom kašnjenju. A stoka, sa druge strane, ne može čekati na hranu i lijekove.





Nisam član udruženja ili zadruge, jer udruženja ili ne postoje ili ne funkcionišu u korist članova. Povezan sam sa dobavljačima hrane, i otkupljivačem mlijeka, koji svakodnevno odvozi mlijeko u mljekaru. Drugih vidova saradnje s ostalim poduzetnicima nemam.

Sa plasmanom mlijeka nemam problema. Sa trenutnim kapacitetima nisam u stanju proizvesti koliko tržište traži. Dakle, i sa povećanim kapacitetima, plasman je osiguran na domaćem tržištu. O inostranom tržištu trenutno i ne razmišljam.

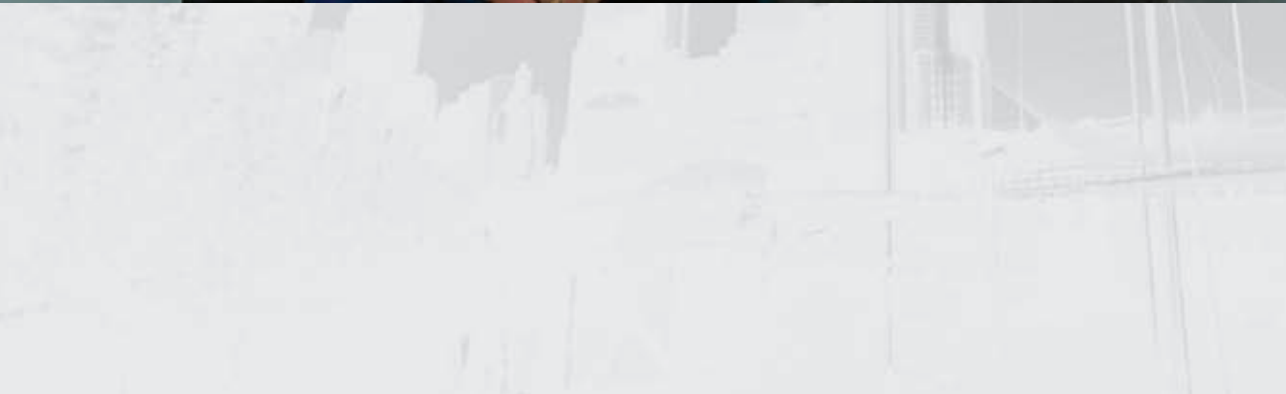
Moji planovi su skromni, želio bih unaprijediti tehnologiju, nabaviti muzilicu, da bih olakšao proces mužnje, imajući u vidu veliki broj krava, te kombajn koji bi pomogao u proizvodnji silaže za stoku. Smatram da je ovo ostvarivo, uz finansijsku podršku kreditora.

Proizvođačima treba više podrške, edukacije, savjetovanja, uvezivanje, ali naravno i bolji i redovniji poticaji. Dakle, puno toga država može uraditi na stvaranju boljeg ambijenta za rad.

Ono što sam naučio svih ovih godina je da vam definitivno treba novac, od početnog kapitala pa nadalje, novac koji ćete pametno ulagati. To znači da oprezno i mudro pristupate, promišljeno i postepeno proširujete biznis. I uz sve to, naravno, mukotrpan trud i rad.

Za sve koji hoće raditi, posla ima i isplati se. U uslovima kada nema puno izbora, ne preostaje ništa nego da se okušaju i probaju. Nema ništa bolje od uživanja u plodovima svoga rada.

U biznisu morate biti dvadeset i četiri sata na dan.



Slađana Latinović Štula i Đurica Štula, Bubsi Beba

Snalazimo se kako znamo i umijemo, koristimo internet, slušamo starije i iskusnije, ne pravimo se pametni.

Ideja za pokretanje vlastitog biznisa se rodila spontano, nakon što su željeli nekome iz familije pokloniti bodi sa nekim šaljivim, simpatičnim natpisom. Kada su uvidjeli da na bh tržištu toga nema, shvatili su da bi bilo sjajno praviti sopstvene kreacije. Pomoglo je i to što mame vole internet i sa zadovoljstvom su prihvatile njihovu zamisao. Odmoglo je - manjak novca za još bolju realizaciju.

CURE, NE GLEDAJTE TATU, MAMA JE LJUBOMORNA

Prvi slatki rezultati bili su nedugo nakon postavljanja Bubsi Beba facebook stranice i kada su isporučene prve narudžbe. Naši klijenti vole sliku bebe u našim proizvodima, što nas je posebno radovalo. Priča je krenula i bilo nam je drago, a prvi ozbiljan podvig bio je kada smo 2013. godine osvojili nagradu kao najbolji start-up projekat. Organizator konkursa je bio Inovacioni centar Banja Luka. To nam je bio pravi vjetar u leđa. Trenutno je aktuelno samoobrazovanje, s obzirom na malu djecu i velike obaveze.

Dosta toga na internetu može da se nađe: od promocije posla, preko pravljenja biznis planova, medija planova, obrazaca i formi za razne ugovore, savjeta, trendova. Mislim da je za sada to i više nego dovoljno.

Ako je facebook platforma jedna od tih modernih tehnologija, onda slobodno možemo da kažemo da smo na njoj postavili temelje naše firme. Od promocije, preko narudžbi do širenja u druge zemlje regiona. Ima tu još novina, poput aplikacija za mobilne telefone, ali trenutno smo, što se toga tiče, u početnoj fazi. Generalno - ne bi išlo bez interneta. Primjenjivo je sve i na našem tržištu - bez daljnjeg.

Što se tiče priprema za tržište EU, kompanija koja nam šije artikle ima certifikate o kvalitetu, certificirani su od strane zvaničnih njemačkih institucija, te primjenjuje standard ISO 2000, tako da smatramo da nam je to do-



bro polazište za razvoj koncepta orijentisanog ka tržištu EU, a posebno prema kupcima koji su vezani za Balkan. Što se tiče podrške od strane države, moram priznati da nismo imali nikakvih problema, čak su ljudi iz institucija bili veoma ljubazni, dobronamjerni i predu-sretljivi.

Posebno bih pohvalio Zavod za zapošljavanje Repu-blike Srpske, gdje smo kroz projekat samozaposlenja uspjeli dobiti 2500 KM bespovratnih sredstava kao sti-mulaciju za samozaposlenje. Sami i sasvim slučajno smo vidjeli konkurs, nije nas niko iz nadležnih institucija in-formisao, pa se možda ništa ne bi desilo. Ali, zaista, ko traži taj i nađe.

Osim pobjede za najbolji start-up i podrške od strane ZZRS, nije bilo nikakve konkretne institucionalne podrške. Ostala sredstava smo obezbijedili od porodice. Činjenica je da ima još dosta opcija, ali treba da se - kopa.

Naše iskustvo sa bankama je isključivo u formi - održa-vanja računa firme, predaja pazara, isplata plata i izmiri-vanje obaveza prema dobavljačima i klijentima. Nismo do sada uzimali nikakve kredite niti druge bankarske proizvode. Naravno da bi bilo bolje da su krediti jeftini-ji i lakši za dobiti, ali s obzirom gdje smo i kakav je kre-ditni rejting naše zemlje, nisam sigurna da će u buduć-nosti to da se drastično mijenja.

Svakako da bi kod nas sve moglo i bolje i brže. Kon-kretno, da više ljudi koristi npr. elektronsko bankarstvo ili da imaju naviku kupovine preko interneta. Vjerujemo da će se taj aspekt kod nas promijeniti nabolje u skori-joj budućnosti, s obzirom da je u svijetu to sasvim nor-malna pojava. Takođe, bilo bi sjajno da su PTT usluge povoljnije.

Bilo je raznih problema koji su nas pratili - od lošeg iz-bora šablona, preko problema sa štampom, do nepo-dignutih paketa, preko neplaćenih porudžbina, do ne-odgovarajućih boja na promomaterijalima i sl.



Nismo morali nikoga da korumpiramo niti da podmazujemo.

Sreća pa ništa nije nerješivo, ali bilo je zaista stresnih trenutaka. Vjerujemo da će ih biti još dosta.



Morate imati ideju, volju, upornost, dobrog partnera i određen broj maraka. Živci se podrazumijevaju.

Uvjereni smo da bi bilo drugačije u nekoj drugoj zemlji, posebno u uređenim tržištima, gdje je kupovna moć veća.

Pošto smo još na početku, tek se povezujemo sa drugim poduzetnicima. Ima dosta vrijednih i zainteresovanih ljudi. Inotrižište imamo u planu, a naši kapaciteti su u razvoju.

Planova je mnogo, da se realizuju pomogla bi veća količina novca, a olakšao bi drugačiji pristup države prema tek započetim poslovanjima u smislu početnih poreza, taksi, nameta.

Mladima poručujemo da se bore, da vjeruju u sebi i svoje ideje, prate intuiciju i probaju da rade posao koji vole, jer jedino posao koji se radi su ljubavlju može dovesti do pravih rezultata.

Vlasti bi trebale da budu ažurnije, više savjetodavne, da ostave period od bar dvije godine prije nego opozovu svaku marku koja prođe kroz start-up projekte. Ustvari, vlastima bi trebao da bude cilj da što bolje i uspješnije poslužete da bi na taj način više dali državi, što kod nas i nije baš slučaj.

Žena i biznis, olakšavajuća okolnost ili...

Žena i biznis je relativno olakšavajuća okolnost, ali mislim da svi koji rade korektno, na vrijeme i trude se da budu što bolji, bez obzira na pol, imaju šanse da naprave nešto sa svojim poslom.



Sulejman Haračić i Selma Haračić Berbić, PRUNUS



Rasadnik PRUNUS je 1997. godine osnovao Sulejman Haračić, inženjer šumarstva koji je zahvaljujući struci bio upoznat sa samom problematikom šumarstva u Bosni Hercegovini i bio svjestan ove deficitarne grane u privredi, odnosno u proizvodnji autohtonog sadnog materijala i prednosti koje ovaj materijal donosi. Išao je za svojom idejom, za svojom vizijom. Danas ovaj rasadnik ima 1,5 hektara proizvodne površine.

Bavimo se proizvodnjom domaćeg autohtonog sadnog materijala i autohtonog stranog materijala, odnosno materijala za potrebe hortikulture. Ta dva ciklusa u suštini su različita, pod domaćim se podrazumijeva uzgoj lišćara kao što su divlja trešnja, kruška, orah, kao i četnari bor, smrča i sl. U slučaju stranog sadnog materijala to su ukrasni, dekorativni sadni materijal za potrebe hortikulture, uređenja parkova zelenih površina i sl. Pokretanje same ideje je krenulo poslije rata, kada je proizvodnja, posebno autohtonih lišćarskih kultura bila deficitarna. Znamo prednost sadnje lišćarskih kultura na našim prostorima, tako da smo, slobodno možemo reći, bili pioniri u sadnji autohtonih materijala.



Naš najdraži uspjeh je zadovoljan klijent. To su ljudi iz opština, zavoda, šumarija, privatnici, širok spektar korisnika, ali su većinom ljubitelji prirode, zaljubljenici, entuzijasti. Naš pokazatelj uspjeha su stalni klijenti, ljudi koji nam se godinama vraćaju, kontinuirano koriste naše usluge, zadovoljni materijalom, uslugom i proizvodom.

Edukacija je neophodna i ne može stati, kaže Sulejman Haračić. Tako kćerka Selma danas inženjer hortikulture, upisuje postdiplomski studij, usavršava znanje sa raznim softverskim programima, ide u domen dizajna zelenih površina. Znači, ne idemo samo usko u proizvodnji već želimo da imamo kompletnu uslugu, od ideje

40

do realizacije. Shvatili smo specifičnost modernog doba i pokušavamo akceptirati ne samo struku već i moderni način poslovanja, života i kontinuirano vršimo usavršavanje svojih vještina. Svjesni smo da trebamo sintetizirati nauku i struku. U ovom rasadniku studenti Šumarskog fakulteta dolaze na praktičnu nastavu.

Mi pokušavamo sintetizirati dvije nespojive strane, struka i nauka, to treba biti jedna cjelina i kontinuirano radimo na tome. Moramo akceptirati elemente nauke i praktično implementirati nešto što je već naučno dokazano.

Pregledi sadnog i sjemenskog materijala, zdravstveni pregledi se stalno vrše. Imamo certifikate da je naš sadni materijal kvalitetan, zdravstveno ispravan, sterilan i takav ide na teren i zaista može da se adaptira na bilo koju zelenu površinu.

EU prestavlja jednu kompleksnu situaciju s aspekta malog proizvođača. Ako upoređujemo konkurentnost sa stranim proizvođačima, npr. Holandija ima na stotine hektara proizvodnih površina, mi ne možemo biti konkurentni van naše zemlje. Ali naša konkurentna prednost je U SPECIFIČNOM SADNOM MATERIJALU KOJI NE POSJEDUJE NIJEDNA DRŽAVA jer mi vršimo proizvodnju autohtonog domaćeg proizvoda lokalnih provenijencija. Proizvodimo elemente narodne baštine, elemente starinskih bašča, avlija, to je specifičnost koju nema EU. To su elementi koje ljudi cijene, formiramo određene baze, matičnjake i vršimo daljnju proizvodnju tog materijala. Sa tog aspekta možemo biti konkurentni.

Sadni materijal traži kontinuirani rad - kažu Haračići.

Efikasnost poslovanja kod nas je specifičan i traži 24 sata angažmana. U suštini, s intelektualnim uslugama, projektovanja, realizacije, planiranja, imamo konkurentsku prednost, dobijamo na samoj efikasnosti poslovanja, jer smo i planeri i implementatori ideje, tako da sa te strane pokušavamo da bolje organiziramo preduze-



Radimo na sebi i na našim uposlenicima.

Sa drugim
 poduzetnicima imamo
 fantastičnu saradnju,
 razmjenjujemo iskustva,
 ideje. svjesni smo
 svojih prednosti, ne
 bojimo se i kao takvi
 prijateljski pristupamo.
 idemo zaista ferplej u
 poslovanju.



će i samu uslužnu, odnosno prodajnu djelatnost. Naravno, mora se raditi i truditi da budemo što bolji.

PROBLEM NAM JE CRNO TRŽIŠTE u smislu dampinga cijena, enormno niskih cijena, proizvođač uloži sredstva, trud, rad, materijalna sredstva i očekuje da se to vrati. ali, u suštini, mi smo zadovoljni, nemamo vizije ekstremnog širenja. imamo mali, porodični biznis i zadovoljni smo da nekih 7-10 porodica živi od ovog biznisa. u suštini, mi smo ljudi koji vole ovaj posao i žive od njega. uvijek problemi postoje, ali se kroz trud, rad, angažan mogu prevazići, bez obzira na to koliko je kompleksna situacija poslovanja u bosni i hercgovini.

U nekoj drugoj zemlji ovaj biznis bi se sigurno puno više vrednovao: dizajn, uslužna djelatnost, veća vrijednost i sadnog materijala, drugačija percepcija uslužne djelatnosti. U BiH još uvijek nemamo tu tradiciju. Pokušava se posljednjih godina stvarati ta tradicija bašte, zelenih površina, a kada se promijeni odnos ljudi prema zelenoj površini, bez obzira da li je privatna ili javna, kada se promijeni svijest promijenit će se i sama naša djelatnost i način djelovanja.

Jačati svoje kapacitete, edukaciju, vještine, biti optimistični pristupati problemu sa prave strane, poručuje *Selma Haračić Berbić* mladima u Bosni i Hercegovini, pa nastavlja:

Treba kontinuirano ulagati u sebe, ne trebamo ići sa depresivnim analizama, razmišljati crno, treba ići pozitivno, samo raditi i truditi se. Zaista, bez obzira sa kakvim teškoćama se susrećemo, sve mora doći kad-tad na svoje. Struka, to znanje mora doći na svoje!

DRŽAVA TREBA STIMULISATI DOMAĆU PROIZVODNJU bez obzira o čemu se radi, vršiti kontinuiranu stimulaciju domaćeg proizvoda, ljude sufinansirati, educirati, raditi, vršiti kontinuirani monitoring domaće proizvodnje. Preferirati je u odnosu na druge. Kada mi shvatimo da je to naše i da trebamo stimulisati naše, onda će-

42

mo kao takvi moći na ovom našem mikrolokaltetu, na ovom kompleksnom tržištu imati drugačije, pozitivnije. Kada shvatimo da je prioritet kupiti domaće, promijenimo i svijest ljudi prema domaćem proizvođaču. Za vlastiti biznis morate imati dovoljno energije, volje, znanja, hrabrosti, volje za rizikom, požrtvovanosti. Veliko je to odricanje, **BIZNIS SE MORA ŽIVJETI, TO JE ŽIVOTNI STIL.**

Kako vidi ŽENE U BIZNISU, pitali smo Selmu Haračić Berbić

Nekad je prednost, nekad mana, većinom je mana, s obzirom da tradicionalno naše društvo percipira ženu kao nešto nježno, krhko, emotivno, lomljivo. Mi to sve jesmo, ali u smislu biznisa i nekih kompleksnih situacija imamo fantastičnu jačinu, nevjerovatno smo jake. Sve dok ne shvatimo svoju jačinu i shvatimo da imamo drugačiji način analize problema, dok ne shvatimo koliko možemo uraditi nećemo ni mi promijeniti percepciju samih sebe. Žena je zaista, mogu slobodno reći, puno bolje organizirana, analitički rješava problem, odgovorna...

////////////////////////////////////
Sve su to konkurentske prednosti žene, ona zaista ranopravno može odgovoriti zadacima u biznisu i stati rame uz rame sa muškarcima.
////////////////////////////////////

Tatjana Kovačević-Vidović, TAKO



Ideja za otvaranje škole keramike i grnčarstva polako se razvijala za vrijeme studija na Akademiji likovnih umjetnosti u Sarajevu. Imala je sreću da se poveže sa firmom Tondach BiH, koja ima svoju tvornicu u Kanjiži, u Srbiji, u sklopu koje je odjel za dekorativnu i upotrebnu keramiku.

Tu sam imala priliku da dosta dobro upoznam proces proizvodnje keramičkih proizvoda. Pored mog prirodnog afiniteta, ta prilika me još više usmjerila prema keramici kao materijalu u kojem sam željela da radim. Nakon toga ideja o školi se još više iskristalizirala, a naročito i zbog toga što mi posjedujemo i historiju izrade keramičkih predmeta koja je u BiH prilično zapostavljena. Prilikom pokretanja škole od firme Tondach BiH, koja me je podržala tokom mog studija, dobila sam i donaciju u glinu, odnosno osnovni materijal sa kojim radim.

////////////////////
Troškove učešća sama plaćam, iako na svim ovim događajima predstavljam svoju državu.
 //////////////////////

Samo pokretanje škole i dolazak prvih učenika za mene će uvijek biti poseban. Čak i danas, kada dolazi neki novi učenik uvijek imam blagu tremu. osim škole, SVAKE GODINE ORGANIZUJEMO I GODIŠNJE IZLOŽBE RADOVA POLAZNIKA, što je samo po sebi poseban događaj koji i mene, ali i sve polaznike, čini veoma sretnim i ispunjenim.

Nastojim da učestvujem na izložbama i keramičkim radionicama u regiji i inostrastvu. Do sada sam, između ostalog, izlagala u Srbiji, Švicarskoj, Turskoj, Kini, a za svoj rad sam u BiH osvojila i Collegium Artisticum „Nagradu za keramiku“.

Pratim trendove u keramičkoj umjetnosti te nastojim da uvijek budem informisana o trenutnim dešavanjima.

Kada je riječ o umjetnosti teško je govoriti o standardima, međutim uvijek nastojim da polaznicima škole ponudim najbolje i što sličnije iskustvo poput onih u eu, a da je u skladu sa našim mogućnostima.



Kada su poticaji i krediti u pitanju nemam iskustva.

Ne mogu reći da rad u Bosni i Hercegovini ovakvoj kava je ne utiče na efikasnost poslovanja i ne usporava, s obzirom da, zbog često kompliciranih procedura, dolazi do otežane realizacije određenih ideja, međutim ipak se NAĐE NAČIN DA SVE FUNKCIONIRA I IDE DA-LJE. Dosta toga je moguće ostvariti samo je potrebno vrijeme i novac s obzirom na poteškoće u nabavljanju materijala za rad.

Iako kao zemlja raspoložemo sa dosta gline, kod nas nije moguće nabaviti prerađenu lokalnu glinu, što je jedan od najvećih problema sa kojima se susrećem. Veoma je teško nabaviti sav potrebni repromaterijal, a i kada je moguće ZBOG CIJENA UVOZA SVE JE DOSTA SKUPO.

DA OVAJ POSAO VODIM NEGDJE DRUGDJE mislim da bih imala lakši pristup specijaliziranim prodavnicama za keramiku i grnčarstvo, što bi dosta olakšalo i unaprijedilo rad škole.

POTREBNO JE DA DRŽAVA ima više sluha za umjetnost generalno, kao i ulaganja, a posebno za one aspekte koji polako izumiru. Mislim da je suviše govoriti o važnosti umjetnosti i kulture za jednu zemlju s obzirom da imamo situaciju sa zatvaranjem Zemaljskog muzeja.

ZA POKRETANJE VLASTITOG BIZNISA MORATE IMATI odlučnost i znanje.

Našoj zemlji je potrebno puno više za razvoj od šoping centara. Nadam se da će uskoro neko od nadležnih ovo i shvatiti.



IMA JOŠ ZANIMLJIVIH PRIČA I ISKUSTAVA





Nermin Bašić, BAŠO d.o.o.

Inženjer poljoprivrede Nermin Bašić iz Velike Kladuše je 1997. godine posudio 6.000 KM i registrovao firmu, a danas ima više od 3.000 kooperanata i na područje Evropske unije izvozi više od 1.700 tona malina, šumskih gljiva, kornišona i kestena. Od 1985. godine radio je u Agrokomercu, u poljoprivrednoj proizvodnji, i poslije rata u BiH se vratio u to preduzeće, ali je ubrzo shvatio da to više nije isto preduzeće, da ne ide u dobrom pravcu, pa se odlučio za vlastiti biznis.

Bašić priča o svom bogatom iskustvu i trnovitom putu:

Počeli smo bez ičega, nikakav značajan kapital, ni opremu ili osnovna sredstva nisam imao. POSUDIO SAM PARE DA REGISTRUJEM PREDUZEĆE, POČEO SAM SA 400 ILI 500 KILOGRAMA GLJIVA, koje sam prebacio na tržište EU kako sam u to doba mogao. Ali, malo po malo, širio se krug kupaca i povećavala se količina prodate robe.

Tako je krenulo, a kasnije je polako nabavljao opremu, od hladnjača preko vozila sa hladnjačama, te širio posao.

U početku su to bili samo prikupljeni šumski proizvodi, a 2002. godine sam krenuo u kooperativnu proizvodnju. Nove kupce sam nalazio isključivo zahvaljujući mojoj inicijativnosti i poduzetnosti i odlascima na sajmove. Ovo je vrlo iscrpljujući posao i fizički i finansijski, jer treba dosta vremena i novca za putovanja do eventualnih kupaca, za boravke na sajmovima u zemljama EU, a to košta. Činjenica je da mjesta na tržištu EU ima, ali da ga je teško osvojiti i još teže zadržati jer je konkurencija jaka i svako ko želi da opstane mora se tehnološki i tehnički opremiti i usavršavati.

Maline i kornišoni su iz uzgoja, a gljive i kesten su iz prirode. Šumske gljive na tržište EU izvozimo svježije, osušene ili zamrznute, kesten i kornišon idu svježi, a maline



svježe ili zamrznu te. Imam 687 kooperanata za kornišon, 34 za jagodičasto voća i više od 2.500 ljudi koji nam predaju šumske gljive - vrganj, lisičarku i crnu trubu, a izvozimo oko 115 tona malina, više od 1.100 tona kornišona, oko 410 tona kestena i blizu 50 tona šumskih gljiva.

Ja sam radim 24 sata dnevno jer moram sve iskontrolirati, ispoštovati sugestije i zahtjeve kupaca. Imamo i tri tehnologa inženjera koji redovno obilaze teren, a van sezone redovno organizujemo edukaciju za sve kooperante, pripremimo stručna predavanja, prezentiramo im nove tehnologije i saznanja iz oblasti njihovih proizvodnji.

Kako Bašo ima veliki broj kooperanata, logično bi bilo očekivati da sa njima ima problema ili nerazumijevanja, ali...

Zasad nemam nikakvih problema ili razmimoilaženja. Eventualne reklamacije kupaca ja prihvatam na svoju firmu jer ukoliko nešto nisam izdvojio već na terenu - moram snositi posljedice, ali kako svoje kooperante redovno obilazim i sa njima sam stalno u kontaktu, najčešće vršim pritisak na njih i podsjećam ih da ću primiti samo robu vrhunskog kvaliteta. Bude tu i tamo nerazumijevanja, ali sve to brzo otklonimo. Što se same proizvodnje tiče - ja nabavljam sav repromaterijal i dajem ga proizvođačima, na otpremnicu, i na taj način eliminišem mogućnost da neko koristi eventualno neka nedozvoljena sredstva za tu proizvodnju - pojašnjava Bašić.

Varaju i u Evropi, kaže Bašić.

Rad u EU nije uvijek jednostavan i siguran, a uspjeh ne zavisi samo od kvaliteta robe i odgovornosti ponuđača. I u EU ima varalica. Istina, većina kupaca su pošteni, ali ima prevaranata koji nastoje da zloupotrijebe dobavljače, posebno nas iz malih zemalja ili sa Balkana. Ja sam 2011. godine naletio na jednog bezobraznog velikog industrijalca koji je očito u duši prevratan i sitni lopov, jer svake godine prevrati po nekoliko preduzeća, posebno iz ovih naših država sa Balkana, na način da im uzme kapital, odnosno robu i ne plati je.



Za sve što izvozimo imamo sve potrebne certifikate, što nije bilo nimalo jednostavno steći i nimalo jeftino.



Za biznis treba imati osjećaj, ali i odrešitost, spremnost na rizik i brzo donošenje odluka, bez mnogo instanci odlučivanja.



Mali proizvođači iz malih zemalja se praktično nikako ne mogu zaštititi na tom tržištu EU, ali ni drugdje.

Mi smo, recimo, svoju proizvodnju osigurali kod naše Izvozno-kreditne agencije, IGA BiH, i smatrali smo da smo zaštićeni od tih prevaranata, ali se pokazalo da i naše institucije ne rade kako treba. Mogao bih čak reći da su isti kao i strani lopovi, jer ignorišu svoje obaveze za plaćanje iz osiguranja. Meni su tada rekli da imam spor sa kupcem i neka ga rješavam kako znam, a kada sam im objasnio da ja nemam spor, nego da sam njima dao određeni novac i da su oni preuzeli odgovornost da plate nešto što moj kupac eventualno ne plati, potpuno su me ignorisali i sugerisali mi da ih tužim .

Bez obzira na probleme, on bi rado proširio paletu proizvoda Baše, samo - nema novca.

Volio bih da mogu proširiti firmu i da pokušam zaokružiti, odnosno finalizirati proizvode i takve plasirati u zemlje EU, ali to širenje zavisi od finansijskih i tehnoloških mogućnosti. Ja imam planove, ali nemam kvalitetan novac. Do novca iz Razvojne banke FBiH je nemoguće doći od te sile političara i lobista, a u komercijalnim bankama se ne isplati uzimati dugoročne kredite jer su preskupi.

Proteklih godina *Bašo d.o.o.* je imao pomoć od USAID-ovog projekta FARMA.

Tamo su prepoznali naše potencijale, ali od bh institucija nismo nikada imali ama baš nikakvu korist ,niti pomoć.

Onaj ko donosi odluke mora biti svjestan rizika i nastojati ga svesti na minimalnu mjeru. Mnogo je slučajeva da su ljudi, zahvaljujući predanom radu, upornosti i osjećaju za biznis, napravili velike stvari. Ja radim 24 sata dnevno i od osnivanja firme nisam išao na odmor,

50

ali ne žalim se. Nisam bogataš jer sam krenuo od nule nego ispod nule, ali vodim solidan život i to je dobro.

Bašić je pokušao u svoje preduzeće privući nekog stranog investitora - svježi kapital bi dobro došao

Pokušao sam i na privrednom forumu koji je organizovala BBI banka, ali to je veoma teško jer ti strani investitori traže samo megalomanske projekte koji su nemogući na sitnom tržištu BiH.

Strani investitori traže, ilustruje on, sjetvu ili žetvu sa 500 hiljada hektara što nema cijela BiH, a ne jedno preduzeće. Ti strani investitori iz Kuvajta ili Irana zaista imaju megalomanske zahtjeve. Svi kažu da dolaze da bi uložili, ali traže nemoguće. Bilo je slučajevau Krajini da traže u jednom komadu ili u jednoj *tabli* ogromne površine poljoprivrednog zemljišta, a BiH nije Vojvodina ili Posavina da ima 50 ili 70 hektara poljoprivrednog zemljišta u ednoj parceli. Kod nas su parcele male, ali imamo proizvodnje koje su značajne za usitnjene parcele, određeni proizvodi fantastično uspijevaju, a žito ili kukuruz i druge kulture koje traže velike *table* se kod nas manje uzgajaju.



Mirjana i Patricia Kordić, COCO



Godine 2010. majka i kćerka su počele eksperimentirati sa satenskim trakicama i dugmićima te su uskoro nastale prve šnalice, broševi, prstenje, ogrlice i lančići. Izradom nakita bavile su se otprilike dvije godine, a onda počele izrađivati prve torbe od eko-kože. COCO je postalo zvučno i prepoznatljivo ime. Sa svih strana stizali su samo pozitivni komentari i podrška te narudžbe iz svih dijelova BiH, a uskoro su imale toliko posla da su prestale praviti nakit.

U prezentaciji rukotvorina COCO kažu da im je najviše pomogao facebook, gdje su najprije otvorile profil koji danas ima 5000 prijatelja i 1000 „pratitelja“, a nakon toga izradile i stranicu (www.facebook.com/cocotorbe) koja u ovome trenutku broji 10.843 obožavatelja.

Trudimo se održavati reputaciju koja nas prati

Prije otprilike tri godine prvi smo put slučajno pronašle ručno rađeni nakit na internetu. Budući da smatramo da smo kreativne, učinilo nam se da je ručno rađeni nakit zanimljiv način da izrazimo svoju kreativnost. Počele smo sa šnalicama i broševima, pregledale na tisuće tutoriala na internetu i u početku radile samo za sebe. Vremenom smo se usavršile, pronašle odgovarajuće trgovine repromaterijala

Kako to obično biva, prvo su stizale narudžbe od prijateljica, njihovih prijateljica, a zatim i prve pošiljke u cijelu BiH. Puno su nam pomogli pozitivni komentari djevojaka koje su se, kao i mi, prvi put susrele sa „handmade“ proizvodima, te kreativnost i ideje kojih nam nikada nije falilo.



Izdvojile bismo sjećanje na prvi Bazar Lijepih Rukotvorina, na kojem smo 2011. godine sudjelovale sa ostalim kreativcima i kreativkama iz cijele Bosne i Hercegovine u organizaciji danas vrlo drage prijateljice Merjem Muharemović.

Stalno smo u potrazi za što kvalitetnijim i neobičnijim materijalima i repromaterijalima. Pokušali smo jednom

dobiti informacije o poticajima od države, no nitko nam ništa konkretno nije znao reći kome da se obratimo. PUNO PRIJATELJA, POZNANIKA I RODBINE IZ INOSTRANSTVA ODUŠEVljeni su našim radom.

Smatraju da bi u zapadnim zemljama naš trud i kreativnost bili puno više cijenjeni

S obzirom na standard naše države, mi se trudimo da cijene naših rukotvorina budu prihvatljive svima. Sretne smo što broj djevojaka zainteresiranih za „handmade“ proizvode svaki dan sve više i više raste.

Najveći „problem“ nam je slaba ponuda repromaterijala i eko-kože od kojih izrađujemo torbe. Zbog kvalitetnijih i interesantnijih eko-koža često otputujemo u susjedne države u nabavku. Sa svima koji se bave sličnim poslovima smo u prijateljskim odnosima, pomažemo jedni drugima sa savjetima o mjestima nabavke. Iako radimo sličan posao, smatramo da NISMO JEDNI DRUGIMA KONKURENCIJA JER SVAKI PROIZVOD IMA SVOGA KUPCA.

Svima koji se ne usuđuju započeti neki biznis poručuju

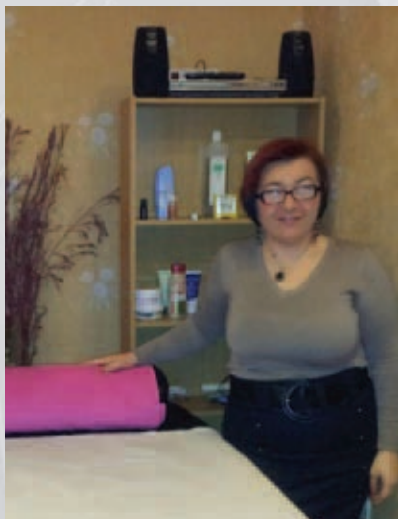
Svaki početak je težak i uspjeh nikome nije stigao preko noći. Budite uporni, domišljati, stalno se trudite i zacrtajte si cilj kojem ćete težiti. Kada smo tek počele sa izradom običnih pismo torbi, nismo ni sanjale da ćemo raditi modele koje radimo danas, pogotovo što MAMA RANIJE NIJE ZNALA RADITI NA ŠIVAĆOJ MAŠINI. Rezultati će doći sa vremenom, budite strpljivi!

A vlastima i nadležnim institucijama poručuju

Obratite pozornost na male biznise koje se ljudi oko vas trude realizirati. Još uvijek u ovoj zemlji postoji dosta MLADIH I KREATIVNIH LJUDI KOJI ŽELE RADITI I TAKVIMA TREBA PRUŽITI PODRŠKU, usmjeriti ih i stimulirati kako bi pokušali ostvariti i osigurati si pristojna primanja za život.



Edina Bašić, Sana Vitae



Životne nedaće nisu zaobilazile Edinu Bašić iz Velike Kladuše koja je u sarajevskom Zavodu za slobodnu djecu završila školu za fizioterapeute, a onda godinama bezuspješno obilazile sarajevske domove zdravlja u potrazi za poslom, pisala molbe, CV-ije, satima vježbala intervjue... Odgovor uvijek isti: „Žao nam je, novi radnici nam nisu potrebni.“ Ona je uvijek prekobrojna.

Dosta više! Sama ću sebe zaposliti. Ne želim više kucati na vrata koja niko ne otvara. Suprug Elvir, zaposlen u marketu Tuš, podigao je kredit, pronašao prostor za salon, kupio nešto od opreme i...

Nekako baš u to vrijeme Javna ustanova „Službe za zapošljavanje Kantona Sarajevo“ Sarajevo je raspisala javni poziv za Projekat samopozošljavanja.

Bila sam, kao i moji najbliži, skeptična u pogledu javnih poziva, a posebno šanse da prođem na projektu. IPAK, NEGDJE DUBOKO U SEBI, NADALA SAM SE DA BITIH 10.000 MARAKA MOGLO STIĆI U MOJE RUKE.

Život je sazdan od uspona i padova, vječite borbe. Zadovoljna sam svojim salonom nastalim iz inata i borbe. Ako niste spremni ući u ring, gubitnik ste. Tim sa kojim radim mi je podrška u svemu, posebno suprug Elvir.

Pošto imam problema sa vidom, suprug se brine o „pirologiji“ koju treba voditi i u ovom biznisu. Ja za sve ostalo.

I zaista, ova energična mlada žena ništa ne prepušta slučaju. Ugovara termine, predlaže i planira nove programe za svoj salon.

Ja nisam željela da sudbina traži mene, ja sam potražila nju. Mnogima bih poručila isto. Negdje su neka vrata uvijek otvorena.

Salon za masažu „Sana Vitae“ u kojem se danas mogu dobiti usluge fizikalne terapije, kineziterapije, nje-

Počela su me pritiskati dugovanja i rate za kredit. Bila sam na pola puta, ali ustrajna da uspijem sama sebi obezbijediti radno mjesto.

54

ga i rehabilitacija, solarij, te usluge brige i njege starijih osoba, već je prava mala „radionica“. U salonu je osim vlasnice Edine Bašić, posao je pronašla i Dragana Glavonjić povratnica, prijavljena na birou za zapošljavanje. U pripremi je konkurs i za trećeg radnika. Mladi, ambiciozni tim i u ova teška vremena korača sigurno.



Haris Porobić i Ferid Brković, Acronix IT Solutions



Ferid Brković

*Dok su studenti Haris Porobić, Ferid Brković i **Stefan Tomić** ispijali kafu u nekoj od kafana, razmišljali su o svojoj budućnosti i kako će naći posao kada završe fakultet. Tako su odlučili da iskombinuju svoje znanje i pokušaju da pokrenu domaću softversku firmu. Odmah potom sjeli su za računare i napravili nekoliko softverskih rješenja: **Acronix reminder**, program koji će vas podsjetiti na neku obavezu dok radite na računaru, **Password Manager**, uz pomoć kojeg možete sigurno pohraniti sve lozinke za e-mailove i kreditne kartice; a **Dentaux, Kogasisamo** (koga šišamo) i **Optix** su programi dizajnirani za stomatologe, frizere i optičare. Sve to su postavili na web-stranu www.acronix.org. Stefan je u međuvremenu otišao svojim putem.*

- Na ideju za **Kogasisamo** došli smo slušajući svoje mame koje se žale da su bile kod frizera, ali je frizerka zaboravila koju boju za kosu ili kombinaciju boja im je prošli put stavila. Znamo da takvih programa ima, ali su naši neuporedivo jeftiniji, korisnicima smo na usluzi 24 sata dnevno i sigurno smo i bliži i brži od velikih firmi.

Ova vrsta posla nam donosi veoma specifične i teške prepreke, čisto zbog slabe informatičke pismenosti u BiH. Evo, recimo, mi i sada imamo pojedine državne i privatne organizacije koje dokumente pišu na pisanim mašinama umjesto na računarima. Jasno nam je da se to mora promijeniti ako mislimo ulaziti u Evropsku uniju ili saradivati sa bilo kim izvan naših granica. Naši programi su veoma jednostavni za koristiti, dolaze sa uputstvima, a i kupcima smo uvijek na raspolaganju za sva pitanja.

Kažu da im je najsladji uspjeh web-oglasnik za katarsku novinsku agenciju, a program na koji su posebno ponosni je *Titanic Control*.

Ovaj program dizajniran je za roditelje koji ne uspijevaju da organizuju vrijeme svoje djece ili da ih ubijede da internet koriste racionalno. On će im pomoći da ograniče vrijeme i način korištenja računara, čak i kada oni nisu kod kuće. Zaštićen je glavnom lozinkom koju odre-



Haris Porobić

đuju roditelji, a koristeći određene opcije programa roditelji mogu zabraniti pristup onim igricama i stranicama koje ne žele da njihovo dijete koristi.

Dizajniran je za roditelje, urađen po evropskim standardima i nudi sve ono što nude i programi *izvikanih* firmi, koji koštaju 200 eura, dok naš košta 35 KM. Ono što nas je zbunilo je loš interes, iako svakodnevno slušamo roditelje koji se žale da ne znaju kako da svoje dijete odvoje od računara.

Ova mlada ekipa entuzijasta čak je i provela anketu u više osnovnih i srednjih škola kako bi procijenili koliki je interes i koliko novca su ljudi bili spremni izdvojiti.

Bilo je više od 600 ispitanika, interes je bio veliki, ali kada smo krenuli sa ponudama -interes se nije mogao mjeriti sa rezultatima naše ankete. Sada već sumnjamo da roditelji zapravo ne mare za to kako im djeca provode slobodno vrijeme ili možda imaju previše povjerenja u njih.

Obrazujemo se kroz praksu i pokušavamo pratiti vodeće standarde koje postavljaju američko i azijsko tržište, ali i ići u korak sa standardima EU u razvoju programa i digitalizacije.

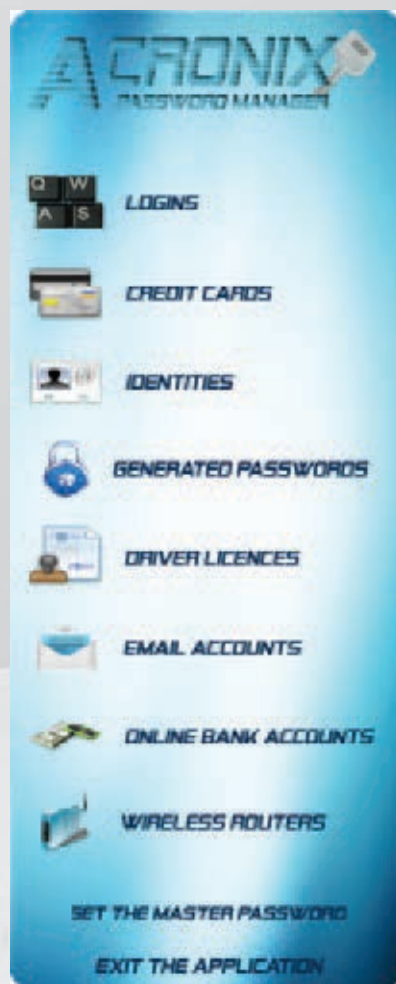
Kažu da do sada nisu imali podršku od države, ali da su imali mentorsku podršku od strane Švedske ambasade i privatnih investitora.

Tržište BiH je apsolutno nespremno prihvatiti bilo kakav korak naprijed u IT sektoru. Jedna od najčešćih fraza sa kojima se susrećemo glasi: „*Ne moram to još imati po zakonu.*“ S ovakvim ograničenim stavovima privatnika, koji čine naše klijente, BiH se još dugi niz godina ne može nadati bilo kakvom napretku u IT sektoru.

Najčešće se susrećemo sa ljudima koji ne dijele našu viziju bolje budućnosti za ovu zemlju, nego samo individualnu korist, zatim sa generalnim konzervativizmom i neprijateljskim odnosom prema promjenama, te niskom platežnom moći.

Da ovo radimo u nekoj drugoj, razvijenoj zemlji trebalo bi mnogo truda i odricanja, ali vjerujemo da bi vre-

Male i srednje poduzetnike bi trebala da podstiče država, a ne mikrokreditne organizacije. Ukoliko krećete sa nulte tačke veoma je teško doći do bilo kakvog kreditiranja.



menom rezultati bili više nego vidljivi. Tržišta koja su spremna zakoračiti u nepoznato u cilju daljnjeg razvoja tehnologije nepresušan su izvor kvalitetnog poslovanja za sve ljude u IT sektoru.

Sa drugim poduzetnicima, odnosno obrtnicima surađuju na projektima srednjeg obima.

Poduzetništvo znači živjeti nekoliko godina svog života kako većina ljudi ne želi, da možete provesti ostatak svoga života onako kako većina ljudi ne može.

I, na kraju, za vlastiti biznis morate imati motivaciju, tj. želju za uspjehom. Na taj način ste uspješni prije nego i počnete.

Trenutno ulažemo velike napore na širenju na inotrižište i nadamo se da ćemo u skorije vrijeme 90% našeg poslovanja obavljati s inotrižištem. Planiramo stvoriti unikatnu bh. IT kompaniju, sa prvim bh. operativnim sistemom, studiom za razvoj videoigara, te naravno nastaviti u pravcu web-dizajna i developmenta.

Poduzetništvo znači živjeti nekoliko godina svog života kako većina ljudi ne želi, da možete provesti ostatak svoga života kako većina ljudi ne može.

Vlastima poručujemo da otvore fondove za finansiranje malih i srednjih firmi, omoguće jednostavniju i povoljniju registraciju firmi i da organizuju sajmove poduzetništva i seminare na kojima bi mladi mogli naučiti šta znači voditi vlastiti biznis.

I na kraju, za vlastiti biznis morate imati motivaciju, tj. želju za uspjehom. Na taj način ste uspješni prije nego i počnete.

Smanjenje srednjovjekovnih poreza i apsurdne količine birokratije pri registrovanju firme, te poticaji od strane državnih organa uveliko bi ubrzali našu misiju.



Mirjana Vlašić Torcello i Anđelka Stipić, LAMARUŽ

Zajednički rad počele su još 2009. godine inspirirane putovanjem po Istri i sjevernoj Italiji, odakle je Marijin svekar. Tamo su došle do jako stare recepture za pravljenje sapuna, koju je koristila još baka njenog muža, a onda se odlučile probati proizvesti vlastiti sapun. Od tada do danas, u Sovićima nadomak Gruda, nastaju rukom rađeni sapuni od maslinovog ulja i mirisnog bilja, a napravljeni su po prastaraj italijanskoj recepturi. To im je dodatna djelatnost. Anđelka se, naime, bavi ugostiteljstvom i pripremom keteringa, a Mirjana je tekstilac i radi u privatnoj obiteljskoj firmi. Uz to, vode i lokalno kulturno-umjetničko društvo.

- Nakon 20 godina života u inozemstvu, vratile smo se u svoje Soviće, odakle smo i potekle. Vani smo stekle dobre radne navike i to nam je zasigurno pomoglo i ovdje. Obje smo imale vlastite poslove, a onda ušle u zajednički - LAMARUŽ. Obje imamo i obitelj.

Kad se čovjek dobro organizira, kada nema puno praznog hoda, za sve ima vremena, sve može da stigne. Uvijek je prvo obitelj, pa posao, pa Lamaruž - on nam dođe kao hobi, dodatna djelatnost. U našoj firmi smo uposlene samo nas dvije i svaki naš proizvod, koji ste kupili i do kojeg ste došli, djelo je isključivo naših ruku. Imamo zasađeno svoje smilje i lavandu, pa u vrijeme berbe smilja i žetve lavande uzimamo sezonske radnike, kao i za pakiranje, kada imamo veću količinu robe za spremanje.

Naziv linije njihovih proizvoda *Lamaruž* nastao je od prvih slova imena omiljenih sirovina: lavanda, maslina, ruža.

- Proizvodimo široku paletu mirisa - jasmín, ruža, lavanda, cimét, eukaliptus, smilje, bor, ružmarín..., ali su nam najdraže pomenute tri komponente. Prva testiranja sapuna su napravljena u *Herkonu* u Mostaru. Njihova proizvodnja zasniva se na tzv. *hladnoj metodi*. To znači da nema kuhanja, već se maslinovo ulje zagrijava do 40 stepeni zbog čega prirodni glicerín u njemu ostaje neoštećen.

////////////////////////////////////
 - Na sajmovima
 nastupamo kad god
 smo u mogućnosti jer
 je to najbolja prilika da
 osobno prezentiramo
 svoj proizvod.
 //////////////////////////////////////

Znamo da ima sličnih proizvoda, sa boljom propagandom, ali prednost naših sapuna je to što su stoposto prirodan proizvod i onaj ko ih jednom proba više ne može bez njih. Druga važna stvar je da imamo ograničenu proizvodnju, da se strogo pridržavamo recepture i nikom ne prepuštamo sam proces proizvodnje. I, na kraju, svaka serija je po bojama i ukrasima unikatna.

Smatramo da je osobni marketing najbolji marketing, a i nema većeg zadovoljstva nego kad nam se stari kupci iznova vraćaju sa pohvalama za naše proizvode. Tako je jedna gospođa probala naše sapune i onda nas nazvala da joj pošaljemo još i *zaprijetila da se neće kupati dok ih ne dobije.*

U Lamaružu nam je najdraži uspjeh naš proizvod, počele smo od sapuna sa maslinovim uljem, a sada smo se već razvile u malo veću firmicu. Zadovoljstvo je kada znate da je svaki proizvod upravo djelo vaših ruku, da ste ga vi napravili, da ste vi uložili trud i sve je to uspjeh. Takođe, sa druge strane, zadovoljan mušterija, odnosno kupac je daleko veći uspjeh od bilo kakave novčane nagrade.

Nismo imali nikakve poticaje što se tiče domaćih institucija. Imali smo veliku podršku od ljudi iz FARMA projekta, koji su slučajno došli do nas, praktično nas natjerali da se pojavimo u Sarajevu na prvom sajmu. To je nama bilo nezamislivo, da mi idemo nešto prodavati na sajmu u Sarajevu?! Oni su nas uvjerali da radimo tako lijep proizvod i tako lijepe stvari i da bi bilo dobro da izađemo i ponudimo to što imamo. To nam je otvorilo vrata, sve sumnje, možda i negativne misli u smislu šta ćemo, kuda ćemo, otklonjene su. Ljudi kupuju naše proizvode, zadovoljni su i to nam daje dodatni poticaj, oni su nam pomogli ako smo trebali dizajnirati neku novu ambalažu, pomogli su nam kada smo opremali proizvodnju, u nabavci silikonskih kalupa, olakšali posao. Išli smo i na neka predavanja koja su organizova-



Čujem dosta priča ljudi koji kažu: Joj, da mi je imati sada 10.000 maraka ja bih znao šta bi! Nije to to. Ništa to ne rješava ako nemate volje, ako nemate upornosti.



li. Kada ste vi na početku, dovoljno je da te neko malo pogura. Mi za to ne bismo imali sredstva, ne možemo platiti dizajnera kutije, katalog. Ali se borimo, sve same smišljamo, imamo sada i nove police, sve ide laganim korakom, ali je bitno da idemo naprijed. Pet godina radimo i svaku marku koju zaradimo nastojimo uložiti u to da idemo dalje.

Ono što otežava rad jeste papirologija. Prije samog otvaranja dali smo proizvod na analizu, pa onda išli u registarciju dodatne djelatnosti. Od samog početka se svaki dan susrećete sa nekim novim preprekama. Ali, čovjek treba biti uporan, sve se to riješi.

Što se tiče prijava za poticaje, toliko se trudiš, toliko vremena potrošiš na to, a onda neka od tih ministarstva kod kojih si aplicirao nisu u stanju poslati ni pozitivan niti negativan odgovor. Najvjerovatnije da su naši problemi slični onima koje imaju i svi ostali.

Mladima i onima koji se ne usuđuju započeti vlastiti posao poručuju

Najbitnije je vjerovati u sebe.

Mi smo počele ovo raditi ne razmišljajući ni kako ni što, malo pomalo, ono što zarađujete ulažete i ulažete. Ako je čovjek uporan, ono što zacrta treba ostvariti. Nema-te se čega bojati. Malo-pomalo, lagano se ulaže, lagano se ulazi, ne možete napraviti ništa da biste napravili kardinalnu pogrešku. Kod nas se ljudi boje pokušati, oni misle da imaju novaca oni bi nešto. Ma, ne bi! Bitna je upornost i bitna je volja. Volja je čudo!

pozitivne ednosti

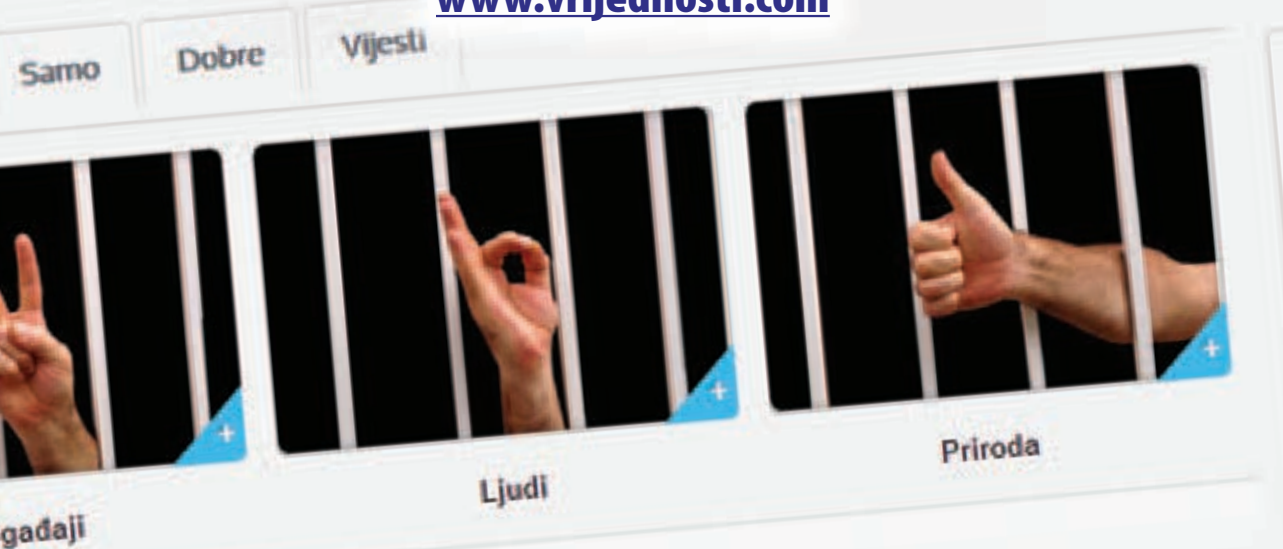
pozitivne vrijednosti nastalo je kao
judi iz magazina Start BiH koji već
ina realizuje rubriku Pozitivna BiH,
omoviše i predstavljaju sva pozitivna
u cijeloj BiH.



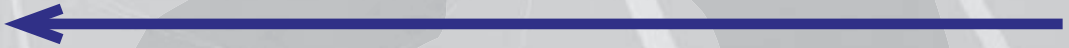
ČITAJTE I GLEDAJTE!

**Nastavljamo promociju poduzetnika i
obrnika; priče i sve potrebne informacije
moći ćete pronaći i na našoj web stranici:**

www.vrijednosti.com



IMA JOŠ...





Enisa Bekto, direktorica kompanije Bekto Precisa

Bekto Precisa je privatna kompanija u vlasništvu moje porodice i osnovana je prije nepunih devet godina. Prije njenoga osnivanja imali smo firmu *Bekto International* koju smo prodali uglednoj njemačkoj kompaniji *Emka* i imali smo namjeru osnovati mali, porodični, biznis kojim bismo održali porodičnu tradiciju. Međutim, kako je vrijeme odmicalo naša djelatnost se stalno širila jer smo imali pritisak naših ranijih kupaca i bili smo u situaciji ili da ih odbijemo ili da se širimo. Mi smo ostali vjerni našim kupcima i tako je naša djelatnost narastala i danas smo to što jesmo: kompanija koja je smještena na nekih 50.000 kvadratnih metara i sa proizvodnim pogonima u kojima je 300 najmodernijih mašina za proizvodnju i 450 zaposlenih. To je kruna našega višedecenijskog truda i investiranja u nove tehnologije i mlade, obrazovane ljude koji su svoju sudbinu vezali uz *Bekto Precisu*. Proizvodimo industrijske alate ultra-preciznosti za evropsku i svjetsku autoindustriju, kao i brojne druge proizvode od plastike i kombinacije metal-plastika. Posebni smo u tome što našim kupcima i poslovnim partnerima uvijek nudimo rješenje više, od ideje do finalnog proizvoda. Ponosni smo na kvalitet naših proizvoda, a naročito na one koji su naši patenti, koji stoje, da se tako izrazim, rame uz rame sa proizvodima najboljih svjetskih proizvođača.

Pojam porodična kompanija

Poznat u poslovnom svijetu i to je, uglavnom, prednost kod sklapanja novih ugovora. Takvim kompanijama se više vjeruje jer se polazi od iskustvene pretpostavke da se porodičnim kompanijama upravlja domaćinski, a porodica koja je vlasnik biznisa vezala je svoju sudbinu za taj biznis i direktno ovisi od njega. Zato se vjeruje da su ljudi odaniji i posvećeniji poslu i sve će učiniti da očuvaju i uvećavaju ono od čega žive. Naše iskustvo je pozitivno, ali znam i mnoge druge koji veoma uspješno razvijaju porodični biznis. No, ne treba izgubiti iz vida činjenicu da je danas vrlo teško razvijati i održavati bilo koji posao u uvjetima globalne ekonomske krize koja svim poslovnim ljudima diktira oprez jer je kriza kao



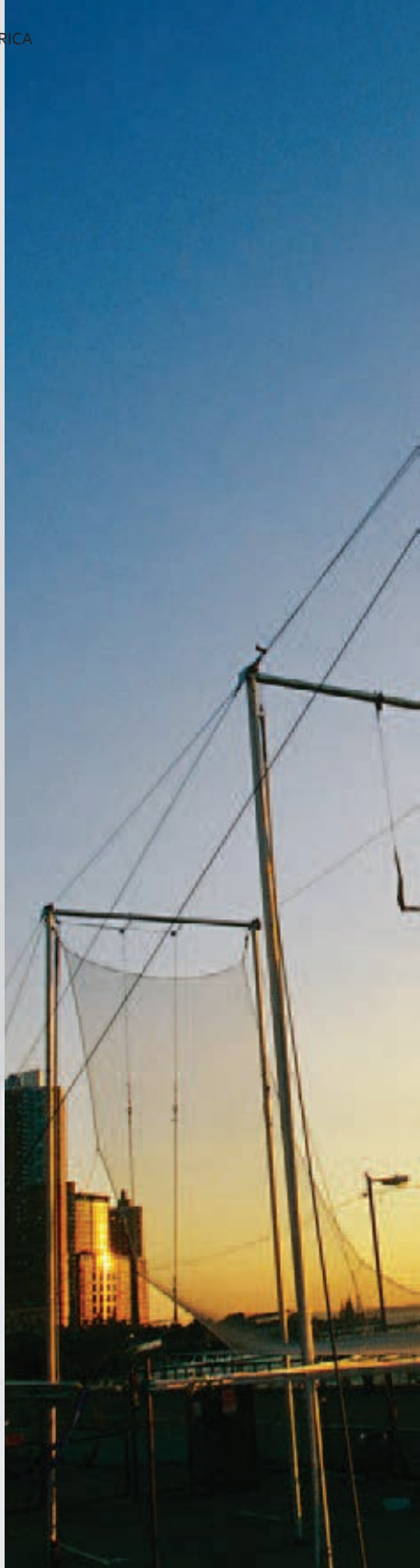
epidemija - brzo se širi, a teško se suzbija. I kad prođe, njene se posljedice dugo osjećaju jer uvijek postoji strah da će se opet vratiti.


Tržište

Gotovo svu svoju proizvodnju, oko 90 odsto, izvozimo. Najviše radimo za kupce iz Evropske unije, ali izvozimo i u SAD, Meksiko, Australiju, Bliski Istok, zemlje našeg bližeg okruženja i prodajemo naše proizvode čak i u Kinu. Nema gotovo ni jednog proizvođača u automobilskoj industriji za kojeg nešto ne proizvodimo ili smo proizvodili od *BMW-a, Mercedes, Audija, Porschea, VW, Lamborhinija, Land Rovera, Toyote*. Naš strateški partner je njemačka *Hella*, za koju proizvodimo mnogo alata, ali i gotovih proizvoda, a prije tri godine smo pokrenuli zajedničku kompaniju za proizvodnju i distribuciju industrijske i ulične LED rasvjete i na tom planu bilježimo odlične rezultate. Proizvodimo za vodeće svjetske proizvođače ski-opreme *Fischera i Markera*, zatim za *Mosdorfer, Valeo, ILS, Končar* i brojne druge. Svi naši kupci za nas su jednako važni, bez obzira na njihovu veličinu, i proizvodimo za sve njih jednakom pažnjom i kvalitetom, što ponajbolje pokazuje činjenica da nikad, niti za jedan naš proizvod nismo primili reklamaciju. Ali želim posebno naglasiti da imamo svoje proizvode, koji su naše vlasništvo i patenti, a plod su našeg istraživačkog i konstrukcionog biroa, u kojem radi pedesetak inženjera različitih profila.

Giganti svjetske auto-industrije *Lamborghini* ili vezovi za svjetsku skijašku elitu...

Uspjeh je moguć i u Goraždu. Moj otac, **Redžo Bekto**, čitav svoj život pokazuje da je u vrhu svjetskoga kvaliteta i da mjesto u tome ne igra odlučujuću ulogu. Lakše je, naravno, biti uspješan u Njemačkoj, Švedskoj, Austriji ili u Americi, jer su mogućnosti mnogo veće, a uvjeti neusporedivi s uvjetima u našoj zemlji. Ali da je *lomio* ruke i opisivao teškoće koje nas okružuju, vjerovatno danas ne bi bio to što jeste, a većina naših uposlenika razišla bi se po bijelom svijetu u potrazi za vlastitom egzistencijom. Ali on je vjerovao u superiornost svojih ideja i neumorno radio i radi na njihovoj realizaciji i nikad se nije poko-



A person is seen from behind, suspended on a high-wire or tightrope structure. The person is holding onto a horizontal bar with both hands and is in a crouched position. The structure is made of thin poles and ropes. The background is a bright sunset sky with orange and yellow hues. The overall scene is dramatic and captures a moment of high concentration and physical skill.

lebao. Od njega sam naučila najvažnije životne lekcije, a one bi se, pojednostavljeno kazano, mogle sažeti u svega nekoliko riječi: ako imaš dobru poslovnu ideju, znanje kako je realizirati, predanim radom ćeš, sigurno, stići do cilja. Otkako ja pamtim, nije išao na godišnji odmor, radi svaki dan i zaljubljen je u svoj posao. Kvalitet je neprikosnovena dužnost svih naših uposlenika, jer naši kupci su naši partneri i oni zaslužuju samo najbolje: vrhunski kvalitet, najkraći rok isporuke i povoljne cijene. A sve to se postiže predanim radom, investiranjem u nove tehnologije i u edukaciju uposlenika.

Konkurencija na svjetskom tržištu

- Teško je boriti se sa najvećim kompanijama za dobivanje poslova, ali je također i lijepo jer se natječemo sa najboljima. To nas tjera da ništa ne prepuštamo slučaju i da možemo pobijediti samo ako smo najbolji. Konkurencija je uvijek najbolji orijentir kuda trebate ići, jer lakše možete ustanoviti šta su vam prednosti, a šta nedostaci. Stalno nastojimo podići razinu kvaliteta proizvoda i usluga, a borba sa konkurencijom drži nas u poslovnoj kondiciji. Nemamo straha jer smo dugo u ovom poslu, a zašto bismo ga i imali kad znamo gdje nam je mjesto u našoj branši. Respektujemo svakoga u poslu i uvijek nastojimo da gradimo fer i korektna odnose i sa našim klijentima, a i sa konkurencijom.

Budućnost BiH

- Ovo je naša zemlja i naša domovina i naravno da želimo da bude što bolja u svakom pogledu. Ovdje žive naša djeca, za koju želimo vidjeti svjetliju budućnost od one koju smo mi imali. Nažalost, stanje u kojem se još uvijek nalazi BiH daleko je od onoga kakvog bih željela, a vjerujem i svi normalni ljudi u ovoj zemlji.

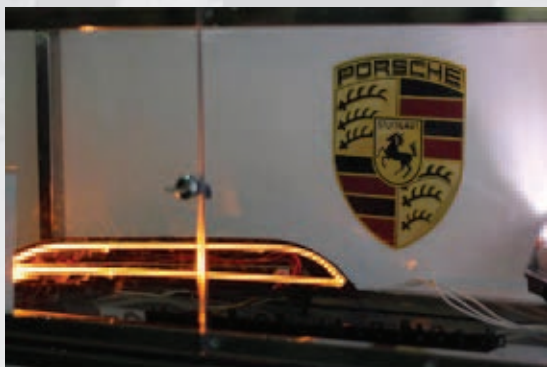
Priča o uspjehu

- Mi smo samo radili što najbolje znamo i nismo se petljali u tuđe poslove. Ja vjerujem da svi mogu napraviti uspješnu priču ukoliko se u potpunosti fokusiraju na ono u čemu su najbolji. Ali ne *najbolji* prema vlastitom uvjerenju, već prema objektivnim parametrima. Mi nismo najbolji zato što smo pričali da smo najbolji već

zato što tako tvrde oni za koje proizvodimo. U svakom našem gradu postoje ljudi koji postižu rezultate i oni zavređuju našu pažnju i podršku. Goražde je, hvala Bogu, postala priča o uspjehu zahvaljujući, prije svega mome ocu Redži, koji je prvi počeo graditi fabrike u Garaždu, odmah po završetku rata, *Bekto Internacional* kojeg smo prodali njemačkoj *Emki*, ali i drugi uspješni privrednici koji imaju odlične kompanije u našem gradu. Od vlastitog se rada može živjeti ne samo u Goraždu, već bilo gdje u našoj zemlji ukoliko se pokrenete i ne čekate da vam padne sa neba.

Recept

- Ma ja ne bih držala predavanje nikome o tome šta je recept za uspjeh. Djelimično sam već govorila o tome kako se uspjeh može ostvariti bilo gdje ako imate samopouzdanje da istrajete u onom poslu u koji vjerujete. Ne moraju se uvijek zamišljati pogoni kad je biznis u pitanju, jer danas je situacija znatno drukčija nego prije rata. Postoje brojne mogućnosti kako poslovno možete ostvariti svoj san, od uzgajanja malina, koza, krava i ovaca, do informatičkih tehnologija koje su u strašnoj ekspanziji svuda u svijetu. Svako se pokreće prema onome u čemu se najbolje snalazi i gdje misli da može najviše napraviti. Ja samo znam da u našoj zemlji žive veoma daroviti i radini ljudi. A naša djeca, kao što je i vama dobro poznato, širom svijeta ostvaruju izvanredne rezultate, od američke *NASE*, *Microsofta*, *Googla* do Australije.



Rješenje ili šta uraditi

- Ne postoje *copy paste* rješenja u biznisu. Bojim se da kod nas postoji malo površna predstava kako se trebaju otvarati fabrike i radna mjesta. Razumijem da je mnogo ljudi bez posla i da im je to noćna mora, ali ne postoji čarobni štapić kojim se to može riješiti. Biznis općenito svako pokreće ukoliko postoji tržište kojem će plasirati robe ili usluge. Ukoliko nemate kome prodati, za koga onda proizvodite? Možda je u socijalizmu moglo tako, ali u kapitalizmu, ili kako god nazivali i ovaj naš tranzicijski način poslovanja, niko neće ulagati da bi gubio. Samo političari mogu obećavati hiljade radnih mjesta, ali nikad ne kažu kako to konkretno misle izvesti. To birači treba da ih pitaju.

Šta je država uradila za *Bekto Precisu*

Naplatila poreze.

A šta može

Pa mogla je puno toga i još uvijek može. Kad slušate naše političare, puna su im usta privrede, a gotovo ništa ne čine da olakšaju onima koji snose sav teret punjenja budžeta i za-pošljavanja. Vrlo je deprimirajuće kada o sudbini privrede i razvoja odlučuju ljudi, koji osim svojih rođaka, nisu nikad nikoga zaposlili i osigurali mu platu.

Politika me ne zanima, ali me itekako interesira kako rade oni koji primaju platu od narodnih para. Ako vam majstor kojeg ste angažirali ne popravi auto, nećete mijenjati auto već majstora.



IZ SUSJEDSTVA

Kristina Ercegović
serijska poduzetnica, spisateljica, motivacijski govornik i poslovna učiteljica

Kristina Ercegović rođena je 8. februara 1976. u Zagrebu. Diplomirala je marketing 1998. na Ekonomskom fakultetu Sveučilišta u Zagrebu i 2008. završila Executive MBA u poslovnoj školi Cotrugli. Završila je 2010. NLP Leadership Akademiju, a 2013. i NLP majstorski te Advanced Program in Business.

Osovala je Herakleu 2002., prvu agenciju u Hrvatskoj specijaliziranu za *mystery shopping* u sklopu koje je pokrenula i niz inovativnih projekata poput Mystery shopping dana, zatim dodjelu Nagrade za posvećenost kvaliteti usluge te Heraklea Customer Service Akademiju. Herakleu je prodala u ožujku 2012. Mildu je osnovala 2013, a prodala 2014.

Od 2010. vodi vlastitu tvrtku Zaokret u sklopu koje projektom **Business Café-a** educira i umrežava male poduzetnike, vodi radionice **Sam svoj gazda i Kako napraviti zaokret**, piše blog, te je često gost predavač i mentor na raznim StartUp projektima (24 sata Pametnom idejom do uspjeha, Founder Institute, StartUp camp i sl.)

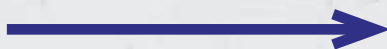
Uz Veronicu Karlsson koautorica je prve stručne knjige o *mystery shoppingu* na svijetu, naziva *Measuring Management and The Moment of Truth*, a sa Sašom Petrom napisala je knjigu – *Tajna nestalog kupca*. 2013. Napisala je *Sam svoj gazda* – kako uspjeti u poduzetništvu unatoč svemu i svima.

Dvapat je dobila MSPA Europe PR and Marketing Award, nagradu za najuspješnije promoviranje *mystery shoppinga* u Europi u 2004. i 2005. godini.

Dobila je CROMINU nagradu za najboljeg menadžera 2007. godine u kategoriji mladi menadžer kao prva žena u toj kategoriji i najmlađi menadžer, a u svibnju 2008. dobila je MSPA Hall of Fame Award, priznanje za uspješno promoviranje *mystery shoppinga* u Jugoistočnoj Europi. Bila je i nominirana za Ženu godine u organizaciji časopisa *Zaposlena* 2009. godine.

Prije pokretanja Heraklee radila je četiri i pol godine u Plivi, od čega godinu dana u Poljskoj i Češkoj.

OVO JE NJENA PRIČA I PORUKA





Šta u današnje vrijeme znači biti sam/a svoj/a gazda/rica?

Pravi poduzetnik je sam svoj gazda u pravom smislu te riječi. Ima viziju, želi promijeniti svijet, autentičan je, živi svoju strast, želi ostvariti svoje snove, ima nepresušnu energiju, svjestan je, sluša svoju intuiciju i tako donosi odluke, ovdje je da i kroz svoj biznis ostavi trag iza sebe, to mu je motivacija, zna da nismo sami, odgovoran je prema kupcima, zaposlenicima, zajednici, jednom riječju - pravi je lider.

S obzirom da dobro poznajete prilike u Bosni i Hercegovine, da nosite iskustvo iz svoje zemlje, šta može ohrabriti nekoga u okruženju u kakvom živimo da se odluči na pokretanje vlastitog biznisa?

Na ovim prostorima dijelimo slična uvjerenja i iskustva. Volimo kukati i misliti kako smo specifični, posebni, kako je ovdje sve drugačije, a trava drugdje zelenija i tražimo izgovore i opravdanja za neuspjehe i zašto se nešto ne može. No, može se uspjeti svugdje i sada i ovdje. Dapače, sada je najbolje vrijeme, imamo toliko alata na raspolaganju i cijeli nam je svijet na dlanu – brže nego ikad dostupne su nam sve potrebne informacije i alati poput društvenih mreža i sl. I najvažnije - za sve nas vrijede ista, univerzalna pravila za uspjeh.

1. *Uvijek krenite od sebe, preuzmite **100% odgovornost** za svoj život u svakom segmentu i detalju.*
2. ***Fokusirajte** se na ono što želite, uskladite svoje misli sa željama da sami sebe ne sabotirate.*
3. *Budite **zahvalni** na svemu onom što imate.*
4. ***Ne osuđujte** ljude i događaje putem jer nešto što u početku smatrate negativnim vrlo brzo se pokaže da je imalo smisla i da je baš tako najbolje za nas.*
5. ***Činite dobro** jer dobro se dobrim vraća.*
6. ***Budite čovjek** jer je važnije kakva osoba putem postajemo nego koliko zaradimo*
7. ***I uvijek, baš uvijek, slušajte sebe** jer je jedini pravi uspjeh – živjeti po svom.*

Autorica ste knjige, prošli ste kroz iskustvo poduzetnika, prodali biznis, aktivni ste na promicanju podu-

zetništva... Šta Vas je vodilo i vodi sve ovo vrijeme?

Volim stvarati nešto iz ničega i pritom se zabavljati. To je moja igra. Biznisi koje sam pokrenula bili su iz strasti, dva od tri sam prodala, a kroz sadašnju firmu, koju vodim četiri godine i koja se zove ZAOKRET, zapravo sam shvatila da je moja misija transformacija naše regije iz kulture kukanja u kulturu preuzimanja odgovornosti. Potičem ljude da slušaju sebe i žive punim plućima. Da žive i posluju na višoj razini. Zapravo, i svojim radom i primjerom sve ohrabrujem da se redovito priupitaju o tome žive li život punim plućima ili im je potreban neki zaokret, a u praksi konkretno najčešće pomažem ljudima da pokrenu vlastiti biznis ili ga prodaju. Napisala sam tri knjige, posljednja je Sam svoj gazda i organiziram u cijeloj regiji, pa i u Sarajevu, putem partnera Business Cafe – druženja poduzetnika i onih koji to žele biti sa ciljem razmjene informacija i iskustava, inspiracije, isticanjem pozitivnih primjera te umrežavanja radi sklapanja poslova.

Koliko država može raditi na poticanju i pozitivnim promjenama u privredi (mislimo na mala i srednja preduzeća i obrte)?

Naravno da može i treba puno napraviti. Poduzetnici su ti koji pokreću gospodarstvo i stvaraju nove vrijednosti i radna mjesta. A država, prije svega, može i mora stvarati pozitivnu poduzetničku klimu, olakšati poslovanje manjim brojem jednostavnijih i primjenjivih zakona, povoljnijim uvjetima poslovanja, poticanjem investicija i pomoći u promjeni javne percepcije poduzetnika; no isto tako vlastitim primjerom pokazati da su oni tu za nas, a ne mi za njih.

Ko je ili šta je najpouzdaniji partner / saradnik u vođenju vlastitog biznisa?

STRAST, LJUDI, UPORNOST. Strast je, kažu svi uspješni poduzetnici, onaj (tajni) ključni sastojak njihovog uspjeha. Važno je pronaći svoju strast, nešto zbog čega se ustajemo iz kreveta. Što je to što bismo radili da nikad ne moramo raditi, da nam nitko ne plati, da nam ostane samo tri mjeseca do kraja života. Za čime bismo na kraju života žalili ako to nikad ne napravimo. Ljudi jer nitko nikad nije uspio sam. Na dodjelama raznih nagrada uvijek čujete kako se pobjednici zahvaljuju ljudima koji ih okružuju, obitelji, zaposlenicima i prijateljima. Jedna od važnih karika uspjeha je pažljivo odabrati sa kime provodimo vrijeme, sa kime radimo, koga zapošljavamo, jer ono što su nas učili dok smo bili u najosjetljivijim godinama je istina – sa kim si takav si. A upornost? Jednom sam čula nešto što me se dojmilo i utjecalo je na mene: Jedini način da ne uspiješ je da odustaneš. I vjerujem da je tako.

Šta određuje poslovanje: ideja, ambijent, rad, iskustvo, struka, talenat...?

Ključno za uspjeh bilo kojeg posla je izvedba, a ona je rezultat niza faktora. Današnja ekonomija je ekonomija odnosa, ekonomija doživljaja. Podrazumijeva se da proizvod koji nudimo na tržištu ima kvalitetu. Ono što čini razliku jest kako se kupci i svi ostali osjećaju dok su u kontaktu sa nama. Ekstremna ljubaznost, empatija i iskreno razumijevanje i zanimanje za ljude, biti čovjek u svakom trenutku uvijek je pravi odabir i siguran put do uspjeha.



III MOGUĆNOSTI

Poticaji, grantovi, krediti, mikrokrediti

U ovom poglavlju ponudićemo vam kontakte nekih institucija i organizacija koje kroz razne programe i projekte nude mogućnosti za finansijsku, edukativnu, savjetodavnu i drugu vrstu podrške ili vas mogu uputiti na sljedeći korak ili adresu.

PODRŠKA PODUZETNICIMA:

FEDERALNO MINISTARSTVO RAZVOJA, PODUZETNIŠTVA I OBRTA

Hotel "Ero"

dr. Ante Starčevića b.b.

88 000 Mostar

Tel: +38736449120

Fax: +38736449122

www.fmrpo.gov.ba

E-mail: fmrpo@fmrpo.gov.ba

SEKTOR ZA RAZVOJ

+38736449128

SEKTOR ZA OBRT

+38736449139

+3873644 91 26

SEKTOR ZA PODUZETNIŠTVO

+38736449125

POMAŽEMO I SAVJETUJEMO

Strateški ciljevi projekta "RAZVOJ MALOG I SREDNJEG PODUZETNIŠTVA U FEDERACIJI BiH"

1. Smanjenje administrativnih prepreka
2. Promocija poduzetništva
3. Uspostava i jačanje mreže razvojnih ustanova
4. Financijska podrška
5. Stručno usavršavanje svih relevantnih osoba za malo i srednje poduzetništvo
6. Jačanje poslovne infrastrukture
7. Tehnološki razvitak
8. Poticanje poduzetništva ciljanih skupina.

Doprinosisimo reformi BiH

- Povećanjem uposlenih poticanjem razvoja poduzetništva i obrta
- Organiziranjem institucija za poduzetništvo
- Stimuliranjem izvozno orjentiranih poduzetnika
- Poticanjem stvaranja povoljnog ambijenta za rast i razvoj MSP-a
- Povećanjem učinkovitosti, kvalitete i konkurentnost bh. privrede
- Povećanjem učešća poduzetništva i obrta u bh. privredi
- Stvaranjem uvjeta za brži razvitak djelatnosti koje nezagađuju okoliš
- Poticanjem razvitka novih tehnologija te institucija koje osiguravaju transfer znanja i tehnologija
- Davanja potpore za primjenu i novacija i uvođenje novih tehnologija u oblasti poduzetništva i obrta
- Osposobljavanja poduzetnika i obrtnika kroz redovno i dopunsko obrazovanje

Osnovna načela Akta o malim poduzećima (Small Business Act for Europe)

1. Stvoriti okruženje u kojem poduzetnici i obiteljska poduzeća mogu napredovati u kojem se poduzetnička inicijativa cijeni i nagrađuje
2. Omogućiti poduzetnicima koji su suočeni sa stečajem da brzo dobiju drugu priliku
3. Dizajnirati pravila prema načelu "Prvo misli na male"
4. Prilagoditi administraciju potrebama malih i srednjih poduzeća
5. Prilagođavanje instrumenata javnih politika potrebama MSP
6. Omogućiti malim i srednjim poduzećima pristup izvorima financiranja i razviti pravno i poslovno okruženja koje osigurava pravovremeno plaćanje u poslovnim transakcijama
7. Pomoć malim i srednjim poduzetnicima da koriste više od mogućnosti koje nudi jedinstveno tržište
8. Promicati nadogradnju vještina u malim i srednjim poduzećima i svih oblika inovacija
9. Omogućiti malim i srednjim poduzećima da ekološke izazove pretvore u poslovne prilike
10. Poticati i podržavati mala i srednja poduzeća da koriste mogućnosti rasta tržišta

Osnovni dokumenti u radu Federalnog ministarstva razvoja, poduzetništva i obrta

- Zakon o obrtu i srodnim djelatnostima ("Službene novine Federacije BiH" br: 35/09, i 42/11)
- Zakon o poticanju razvoja malog gospodarstva ("Službene novine Federacije BiH", br: 19/06 i 25/09)
- Projekat "Razvoj malog i srednjeg poduzetništva u Federaciji BiH"
- Akcioni plan realizacije projekta "Razvoj malog i srednjeg poduzetništva u Federaciji BiH" 2013-2015



ZA ŽENE I MLADE

U Akcionom planu za realizaciju Projekta „Razvoj malog i srednjeg poduzetništva u Federaciji BiH“ 2013-2015u sklopu cilja 8. imamo prioritet 8.1. Poticaji ciljnim skupinama poduzetnika odnosno mjeru 8.1.1. Poticanje ciljnih skupina
 Poticati poduzetništvo mladih poduzetnika
 Poticati žensko poduzetništvo

AKTI:

*Zakon o poticanju razvoja male privrede („Službene novine Federacije BiH“ br:19/06 i 25/09),
 Zakon o obrtu i srodnim djelatnostima (“Službene novine Federacije BiH” br: 35/09i 42/11)
 Pravilnik o postupcima u provođenju programa razvoja male privrede (“Službene novine Federacije BiH” br: 50/13, 55/13 i 86/13)*

PRAVOUČEŠĆA:

Pravo učešća imaju svi subjekti male privrede definirani u Zakonu o poticanju razvoja male privrede („Službene novine Federacije BiH“ br:19/06 i 25/09), sa minimalno 51-postotnom privatnim vlasništvom državljana BiH (Poseban uvjet za žene: u većinskom privatnom vlasništvu žena, a za mlade: u većinskom privatnom vlasništvu osoba mlađih od 35 godina).

Sve navedene kategorije, svojim programima treba da potiču rast i razvoj malog i srednjeg poduzetništva, sjedište, odnosno prebivalište svih kategorija treba biti na području Federacije BiH, moraju imati najmanje jednog zaposlenog na neodređeno radno vrijeme, kao i da moraju poslovati najmanje 12 mjeseci do završetka ovog javnog konkursa.

Korisnici poticajnih sredstava koji do završetka konkursa nisu izvršili svoje ranije preuzete obaveze po osnovu korištenja poticajnih sredstava ovog ministarstva, nemaju pravo učešća u konkursu, odnosno njihove prijave se neće uzeti u razmatranje. Korisnici nepovratnih (grant) sredstava Ministarstva po programima sa bankama, nemaju pravo učešća u ovom javnom konkursu do ispunjenja svih obaveza iz ugovora o kreditu koji su zaključili sa bankama. Podnosioci prijave mogu ostvariti pravo na dodjelu finansijskih sredstava samo po jednom projektu iz ovog javnog konkursa.

OBAVEZE NAKON DOBIJANJA SREDSTAVA

Korisnik sredstava je dužan pravdati utrošak ukupnih sredstava predviđenih za realizaciju projekta, kako vlastitih tako i sredstava Ministarstva. Pravdanje se vrši sa odgovarajućom finansijskom dokumentacijom. Za sva neopravdana sredstva Ministarstvo će pokrenuti proceduru povrata istih sukladno Zakonu i to u iznosu koji je proporcionalan učešću sredstava Ministarstva u realizaciji ukupnog projekta.

PROGRAMI I PROJEKTI

Projekt: Poticaj poduzetništvu žena

Ciljevi projekta:

Veće i lakše uključivanje žena u poduzetništvo te stvaranje novih radnih mjesta.

Kriteriji za izbor projekta:

Vrsta djelatnosti; namjena ulaganja sredstava; izvori-način financiranja; povećanje zaposlenosti; broj zaposlenih; orijentiranost izvozu; pripadnost ciljnoj grupi (osobe s invaliditetom, povratnici); ravnomjerniji regionalni razvoj (stepen nezaposlenosti); dosadašnji poticaji od strane Federalnog ministarstva razvoja, poduzetništva i obrta.

Korisnici sredstava:

Subjeki male privrede koji su izuzev onih čija je osnovna djelatnost ugostiteljstvo, turizam, trgovina, primarna poljoprivreda, zdravstvo i djelatnosti slobodnih zanimanja. Svi korisnici sredstava moraju imati sjedište na području Federacije BiH, nalaziti se u minimalno 51-postotnom privatnom vlasništvu državljana BiH te imati najmanje 1 (jednog) zaposlenog na neodređeno vrijeme.

Projekt: Poticaj poduzetništvu mladih

Ciljevi projekta:

Poticanje mladih osoba na samozapošljavanje, veće i lakše uključivanje mladih u poduzetništvo te stvaranje novih radnih mjesta.

Kriteriji za izbor projekta:

Vrsta djelatnosti; namjena ulaganja sredstava; izvori-način financiranja; povećanje zaposlenosti, broj zaposlenih; orijentiranost izvozu; pripadnost ciljnoj grupi (osobe s invaliditetom, povratnici); ravnomjerniji regionalni razvoj (stepen nezaposlenosti); dosadašnji poticaji od strane Federalnog ministarstva razvoja, poduzetništva i obrta.

Korisnici sredstava:

Subjeki male privrede koji su u većinskom (51% i više) privatnom vlasništvu osoba mlađih od 35 godina izuzev onih čija je osnovna djelatnost ugostiteljstvo, turizam, trgovina, primarna poljoprivreda, zdravstvo i djelatnosti slobodnih zanimanja. Svi korisnici sredstava moraju imati sjedište na području Federacije BiH, nalaziti se u minimalno 51-postotnom privatnom vlasništvu državljana BiH te imati najmanje 1 (jednog) zaposlenog na neodređeno vrijeme.

○ **Regionalna razvojna agencija za Hercegovinu, REDAH**

Udruženje za ekonomski razvoj Hercegovine REDAH
Bulevar narodne revolucije 17.
88 000 Mostar, Bosna i Hercegovina
Glavni ured
Tel: +387 36 557-210
Fax: +387 36 557-211
e-mail: info@redah.ba
www.redah.ba ili pozovite na besplatni info tel.: **080 02 22 33**
ali i <http://www.ric.redah.ba/>,
Regionalni informativni centar

○ **Regionalna razvojna agencija za regiju Centralna BiH, REZ**

Tel: + 387 32 462 161
Fax: + 387 32 441 230
E-mail: info@rez.ba
www.rez.ba

○ **Udruženje za razvoj NERDA**

M. i Ž. Crnogorčevića br. 5
75000 Tuzla, Bosna i Hercegovina
Tel: +387 35 369 900
Fax: +387 35 369 903
E-mail: nerda@nerda.ba
www.nerda.ba

○ **www.infoinbiz.ba**

Sve na jednom mjestu: informacije, banke, krediti, leasing, mokrokrediti, factoring, grantovi, poticaji, garantni fondovi...

○ **Sarajevska regionalna razvojna agencija SERDA d.o.o. Sarajevo**

Hamdije Čemerlića 2/11
Sarajevo, Bosna i Hercegovina
Tel. + 387 33 652-935
Tel. +387 33 648 -686
Fax.+ 387 33 663-923
E-mail: serda@serda.ba
www.serda.ba

○ **Udruženje za poduzetništvo i posao LiNK Mostar**

Bulevar narodne Revolucije 55 a
88 000 Mostar
Tel/fax: +387 36 580-151
www.linkmostar.org

○ **PLOD - Centar za promociju lokalnog razvoja Bihać**

Muhsina Rizvića 11
77 000 Bihać
Bosna i Hercegovina
tel. +387 37 220 690
fax.+387 37 220 690

○ **Udruženje centar za razvoj poduzetništva Tuzla**

75 000 Tuzla,
Zgrada kantonalne Privredne komore
Bosna i Hercegovina
Trg slobode bb
Tel: 035 258 436
office@cerpod-tuzla.org
www.cerpod-tuzla.org

○ U okviru svih nivoa vlasti, postoje ministarstva, fondovi i institucije koji provode projekte poticaja i podrške razvoju malog i srednjeg poduzetništva i obrta.



Svim pravnim licima, klijentima Banke i onima koji će to uskoro postati, upućujemo poziv da kandiduju projekte na kreditnu liniju koju kao banka-učesnica u Projektu EAF SME Svjetske banke i Vlade Federacije BiH, implementira **BOR banka** d.d. Sarajevo sa osnovnim ciljem:

POBOLJŠANJE PRISTUPA FINANSIJSKIM SREDSTVIMA ZA MALA I SREDNJA PREDUZEĆA

A. OPCIJE KREDITIRANJA

- Investicioni krediti i krediti za finansiranje obrtnih sredstava do max 2,5 miliona EUR u protuvrijednosti BAM za jednog korisnika sredstava Projekta po svim tranšama

B. PRIHVATLJIVA PREDUZEĆA

Investicione projekte mogu kandidovati preduzeća koja zadovoljavaju sljedeće uslove:

- u privatnom vlasništvu više od 50%, sa manje od 250 zaposlenih;
- godišnji promet preduzeća ne prelazi BAM – protuvrijednost 50 miliona EUR niti aktiva preduzeća prelazi BAM protuvrijednost 43 miliona EUR;
- pokažu prethodna operativna iskustva u aktivnosti koja treba da se finansira;
- registrirana su kod nadležnih poreskih uprava i imaju dodjeljen poreski broj;

C. PRIHVATLJIVI PROJEKTI

- Projekti za poboljšanje i povećanje proizvodnih kapaciteta (izuzev kupovine i uređenja zemljišta), rekonstrukcije i modernizacije proizvodnih kapaciteta i finansiranje obrtnog kapitala

D. USLOVI KREDITIRANJA

Rokovi otplate:

- Investicioni krediti i krediti za finansiranje obrtnih sredstava do 120 mjeseci uključujući i gracie period sa maksimalnim trajanjem koje odgovara trajanju investicije

Kamatne stope:

- LIBOR za EUR 6M + 4,5-5,5% godišnje fiksne marže prema krajnjem korisniku, EKS 5,17-6,23% godišnje

Naknada za obradu kreditnog zahtjeva

- 3% odobrenog iznosa kredita jednokratno

Valutna klauzula:

- Krediti nose valutnu klauzulu u EUR valuti



Kredit je novčani dužničko-vjerovnički odnos u kojem vjerovnik kredita (obično banka) ustupa pravo korištenja određenog iznosa novčanih sredstava dužniku (debitoru) na ugovoreno vrijeme i uz ugovorene uvjete povrata.

U širem smislu riječi obuhvaća različite namjenske i nenamjenske kreditne oblike poput novčanih zajmova, robnih i potrošačkih kredita, finansijskih kredita, poslovnih aranžmana prodaje robe, usluga i izvođenja radova uz odgođenu naplatu, dužničke vrijednosne papire, standby sporazume, otvorene račune i dr.

Bankarski krediti su značajan izvor financiranja malog i srednjeg poduzetništva.

Mikrokreditne organizacije su nedepozitne finansijske organizacije čija je osnovna djelatnost davanje mikrokredita. Te su se organizacije pokazale iznimno značajnima za razvitak malog i srednjeg poduzetništva.



SIGURNO KORAČAMO I RASTEMO ZAJEDNO – LIDER 12 GODINA SA VAMA

LIDER je zrela i stabilna mikrokreditna fondacija, koja punih 12 godina obezbjeđuje dugoročan pristup finansijskim sredstvima poduzetnicima i stanovništvu, na području 33 općine, i četiri Kantona u centralnom dijelu BiH. U proteklom periodu, LIDER se može pohvaliti impresivnim brojkama, najbržim rastom u sektoru, kako u kreditnim plasmanima, tako i u iznosu kreditnog portfolija, te najboljim kvalitetom kreditnog portfolija u sektoru. Brigu o finansiranju svog biznisa i domaćinstva, LIDER-u je povjerilo 4500 klijenata, sa kreditnim portfolijem u iznosu od 12,2 miliona KM. Klijenti su, tokom proteklih godina prepoznali LIDER-ov kvalitet i vrijednosti, što potvrđuje 28.500 zadovoljnih klijenata podržanih kreditima u iznosu od preko 77 miliona KM. Inače, LIDER je članica Vitas grupacije u sklopu Global Communities, koja okuplja mikrofinansijske institucije iz deset država na četiri kontinenta (www.globalcommunities.org, www.vitasgroup.com). Ono što LIDER čini drugačijim od ostalih finansijskih institucija u Bosni i Hercegovini je to što je dio uspješne porodice kojase još odranih 1960-tih fokusirana međunarodne probleme u oblasti razvoja zajednice. Upravo tako i LIDER, želibiti generator ekonomskog razvoja, te podrškom i inicijativama daje vlastiti doprinos lokalnoj zajednici kao temelju cjelokupnog razvoja. Brojnim je akcijama LIDER podržao razvoj zajednica u kojim djeluje, u svim segmentima od sporta, kulture, poduzetništva, zaštite okolice do podrške najugroženijim kategorijama stanovništva. Prepoznatljiv je kao mikrofinansijska institucija koja obezbjeđuje dugoročni pristup finansijskim i savjetodavnim uslugama poduzetnicima i stanovništvu sa niskim prihodima, kroz građenje istinskog partnerskog odnosa, radi poboljšanja zaposlenosti i životnog standarda u BiH, uz posebnu podršku razvoju lokalne zajednice u svim sferama života i rada.

Brojne su priče LIDER-ovih uspješnih klijenata, koji su uz finansijsku podršku uspjeli osigurati radna mjesta, proširiti biznis, registrovati djelatnost i poboljšati životni standard domaćinstva. Njihov primjer je dokaz da je kombinacija dobre poslovne ideje, poduzetničke hrabrosti, ustrajnosti i LIDER-ove finansijske podrške, sigurna formula za uspjeh. U LIDER-ovim filijalama u Sarajevu, Zenici, Travniku, Zavidovićima i Visokom, te terenskim uredima u Kaknju, Bugojnu, Maglaju, Žepču, Ilijašu, Kiseljaku i Ilidži, profesionalno i ljubazno osoblje pruža podršku i savjet, i garantuje jednostavnost i brzinu realizacije kredita za poduzetnike i poljoprivrednike. Detaljnije informacije o posebnoj ponudi i pogodnostima poslovnih i poljoprivrednih kredita mogu se dobiti na telefone 033 250 582 (Sarajevo), 032 440 780 (Zenica), 030 511 032 (Travnik), 032 737 247 (Visoko) i 032 878 645 (Zavidovići). Ili se bolje upoznati sa LIDER-om i aplicirati za kredit putem internet stranice www.lider.ba. Sa LIDER-om brže do cilja.

Paket proizvoda i usluga za mala i srednja preduzeća

Paket proizvoda i usluga za mala i srednja preduzeća je proizvod Raiffeisen banke koji objedinjuje široku paletu različitih bankarskih i nebankarskih proizvoda i usluga za mala i srednja preduzeća, te omogućava ostvarenje dodatnih popusta i ušteta u poslovanju s Bankom, kao i asistencije na putu. Uz potpisivanje samo jednog ugovora, korištenje ovih paketa doprinosi jednostavnijem, udobnijem i bržem poslovanju s Bankom.

U zavisnosti od sadržaja, Raiffeisen banka u ponudi ima tri vrste Paketa za mala i srednja preduzeća: Standard, Comfort i Exclusive. Klijent sam bira paket koji najviše odgovara njegovim potrebama, što mu omogućava korištenje brojnih proizvoda bez mjesečne naknade, kao što su: internet bankarstvo, SMS info usluga, business kartica, zatim povoljnije naknade za obradu kratkoročnih i dugoročnih kredita, Raiffeisen asistenciju – pomoć na cesti, te popuste na transakcije u okviru posebnog koncepta tarifiranja kreiranog isključivo za korisnike Paketa.

Za paket se naplaćuje jedinstvena mjesečna naknada za korištenje svih proizvoda i usluga koje dolaze u okviru Paketa i to kako slijedi: za Paket Standard 8,00 KM, za Paket Comfort 15,50 KM i za Paket Exclusive 22,50 KM.

Prednosti ovih paketa su niži troškovi u odnosu na pojedinačne cijene proizvoda i usluga, te dodatni popusti na bankarske i nebankarske proizvode i usluge. Stoga korištenjem ovih paketa klijent ostvaruje značajne uštete u poslovanju s Bankom, a koje mogu na godišnjem nivou iznositi i do 500 KM i to: 138 KM korištenjem Paketa Standard, zatim 450 KM korištenjem Paketa Comfort, te 547 KM korištenjem Paketa Exclusive.

Korisnik Paketa može postati svako malo i srednje preduzeće koje otvori ili ima otvoren transakcijski račun u Raiffeisen banci. Mala i srednja preduzeća mogu za Pakete aplicirati u bilo kojoj od poslovnica Banke popunjavanjem zahtjeva za korištenje Paketa proizvoda i usluga.

Detaljnije informacije vezano za pregled sadržaja paketa, te paketne uštete klijenti mogu pronaći na web stranici Banke www.raiffeisenbank.ba.

**Ko ima malo novca govori: „Šta da radim s njim?“,
a onaj ko ima mnogo govori: „Bože, daj još!“
(arapska izreka)**

**Čovjek stvara novac, a ne novac čovjeka.
(rumunjska poslovice)**

**Biti siromašan nije sramota,
ali je sramota ništa ne poduzeti da se takvo stanje promijeni.
(Tukidid)**

O nama

Udruženje Pozitivne vrijednosti formirano je s ciljem da podržava razvoj svih pozitivnih vrijednosti u Bosni i Hercegovini, u procesima koji se tiču lokalnog, kulturnog, ekonomskog i opšteg razvoja temeljenog na demokratskim principima i usmjerenim na razvoj demokratskog i prosperitetnog društva.

Ili, jednostavnije rečeno, cilj nam je promicati pozitivne vrijednosti i sve što je prepoznato kao takvo: ljubav, prijateljstvo, rad, vrijednosti pojedinca i društva, transparentnost, toleranciju, predanost, patriotizam, maštu, prirodu, putovanja, ekologiju, hranu, pronalazaštvo, ručni rad, ali istovremeno političarima koji vode ovu zemlju, ukazivati na sve ono što rade, a nije u redu i ono što ne rade, a trebali bi...

Naša misija je zalagati se za stvaranje demokratskog i prosperitetnog društva koje će se isticati pozitivnim vrijednostima, zalagati se za rješavanje problema u zajednici i podsticati svakog pojedinca na aktivnije učešće i saradnju kako bi ih uspješno riješili.

Vratimo, radimo, učimo, čuvajmo, stvarajmo pozitivne vrijednosti naše zajednice!

Sarajevo 2014