



▶ Нада Будиша,
Секретар Савјета за
женско предузетништво ППКБЛ
ЕДУКАЦИЈОМ ЈАЧАМО СТАТУС ПРЕДУЗЕТНИЦА



▶ РАРС четврти пут домаћин ГСП за БиХ
КАМПАЊА ПОДИЗАЊА ПРЕДУЗЕТНИЧКЕ СВИЈЕСТИ



▶ Босиљка Дејановић,
предузетница
КВАЛИТЕТ И ПОВЈЕРЕЊЕ
ФОРМУЛА УСПЈЕХА

О БРОЈ 13 | О СЕП/ОКТ | О 2012



Републичка агенција
за развој малих и
средњих предузећа

Предузетник

Тема броја:

БИЗНИС

на

високим

потпетицама



КАМПАЊА ПОДИЗАЊА ПРЕДУЗЕТНИЧКЕ СВИЈЕСТИ

Републичка агенција за развој малих и средњих предузећа (РАРС) четврти пут је домаћин за БиХ „Глобалне седмице предузетништва“ – свјетске кампање подизања предузетничке свијести код младих особа, која ће се ове године одржати од 12. до 18. новембра широм свијета.

Партнери Агенцији у овој активности су Иновациони центар Бања Лука, Федерално министарство развоја, подузетништва и обрта и МИ БОСПО – мрежа жена у бизнису. Активности финансира Амбасада САД у БиХ и Пројекат запошљавања младих (YEP). Генерални медијски покровитељ је Радио телевизија Републике Српске, а медијски покровитељ портал klix.ba. Прошле године Глобална седмица предузетништва реализована је у 123 земље на свих пет континената, учествовало је 24.008 партнерских организација, реализовано је 33.846 активности у којима је учествовало 7.428.690 младих особа. РАРС је прошле године организовао 13 активности у којима је учествовало 30 партнерских организација и 730 младих особа. Ове године биће реализоване три активности на глобалном нивоу.

Крајем августа објављен је јавни позив за **“Startup weekend”**. Ријеч је о догађају који би требао да окупи око 50 младих из цијеле БиХ који имају идеје и желе бити дио неког предузетничког подухвата. Организовани тимови ће 54 часа радити на развоју своје идеје уз помоћ ментора, фацитатора и мотиватора. Идеје су подијељене на три категорије, а тичу се Девелопера, Дизајнера и Нетехничких апликација.

“Startup weekend” биће одржан у Бањој Луци у Иновационом центру у периоду од 19-21.10. 2012. године и

подржала га је Амбасада САД у БиХ. Пријаве трају до 15.октобра 2012. године.

И ове године биће организован **“Cleantech open”** – Такмичење за најбољу пословну идеју у области чистих технологија. Побједник на нивоу БиХ учествоваће на финалном такмичењу које ће се одржати у Сен Хозеу 8. и 9. новембра 2012. године, гдје ће имати прилику да представи своју идеју другим такмичарима, потенцијалним инвеститорима, представницима свјетских компанија и инвестиционих фондова. Јавни позив је отворен до 30.септембра. Такмичење је подржала Амбасада САД у БиХ, а Иновациони центар Бања Лука обезбиједиће за побједника вриједну награду.

Почетком септембра објављен је и јавни позив за такмичење за најбољу фотографију о теми предузетништво под називом **„Моћ маште“**. Младе особе од 14-30 година из цијеле БиХ треба да пошаљу најинспиративнију и најимпресивнију фотографију на којој ће нам показати да вјеровањем у предузетничку идеју могу направити промјену - запослити се!

Крајњи рок за предају радова је 23. септембар 2012., а Агенција ће три најбоља рада наградити новчаним износима од 400КМ, 300КМ и 200КМ. Три награђена рада наставиће такмичење на глобалном нивоу гдје најуспјешније очекују вриједне робне награде. Ову активност Републичка агенција за развој малих и средњих предузећа организује у сарадњи са Пројектом запошљавања младих (YEP), те уз подршку Швајцарске агенције за развој и сарадњу (SDC).

Такође је објављен и јавни позив за **Такмичење за најбољи видео спот о предузетништву** које Агенција



организује у сарадњи са Пројектом запошљавања младих (YEP), те уз подршку Швајцарске агенције за развој и сарадњу (SDC). Најуспјешнији радови биће награђени са 700КМ, 400КМ и 200КМ. Крајњи рок за пријем радова је 29.октобар 2012. године, а право учешћа имају млади из цијеле БиХ до 30 година старости. Сви награђени биће промовисани током “Глобалне седмице предузетништва”.

Д.Г.-К.

БИЗНИС НА ВИСОКИМ ПОТПЕТИЦАМА



Босна и Херцеговина је пост-социјалистичка, транзицијска земља и предузетништво историјски никада није било циљано развијано и његовано од стране друштва. Предузетници у БиХ и данас имају мали углед у друштву, низак ниво предузетничких вјештина и ограничене могућности развоја. Мали је број организација у Босни и Херцеговини које директно подржавају БиХ предузетнике, њихов пословни развој и конкурентност. Микро, мала и средња предузећа боре се са економском нестабилношћу и политичком несигурношћу и често се немају коме обратити. У Босни и Херцеговини 51,9 одсто радно способног становништва чине

жене, али је стопа учешћа њихове радне снаге само око 43 процента. Ова диспропорција чак је и већа у руралним дијеловима. Већина нових радних мјеста у неформалном је сектору, што се рачуна да је 42 одсто свих запослених. Статистике показују врло низак ниво предузетништва у земљи у укупном поретку, а 85 одсто предузећа у БиХ су микро предузећа са десет или мање запосленика. Број малих и средњих предузећа у БиХ је најнижи у Источној Еуроци, посебно у поређењу с напреднијим средњо-европским земаљама: БиХ је рангирана као 116 од 183 земље, из извјештаја „Обављање послова“ Свјетске банке за 2010.

Ипак, учешће жена у стопи БиХ

економије је низак. Управо те жене имају највеће потребе за тржишним везама и развојем пословних вјештина.

У данашењем времену и условима глобализације, тешко је одржати пословање у БиХ, а камоли расти и развијати бизнисе. Женама је то још теже. Једно од рјешење које се само по себи намеће јесте развој женског предузетништва. Препознавајући све проблеме али и могућности, “МИ-БОСПО” се одлучио за пружање нефинансијских услуга као подршку женама које воде, или се одлучују на покретање бизниса. Пројекат успоставе “Мрежа жена у бизнису”, који подржава УСАИД, Микрокредитна фондација “МИ-БОСПО”



имплементира у сјевероисточном региону БиХ, и представља иницијативу за побољшање економске ситуације жена предузетница која ће резултирати јачањем тржишне позиције њихових бизниса, увећавајући пословне резултате истих. Главни циљ пројекта је пружање подршке женама и њиховим настојањима да покрену нове бизнисе, као и да прошире већ постојеће пословне капацитете, те да успјешно воде своја предузећа и фарме. Осигуравање бољих прилика за запошљавање и остваривање прихода за жене један је од развојних изазова и стога је пружање подршке женском предузетништву у фокусу дјеловања. Око 2.000 жена, које већ имају своје бизнисе, су у могућности да користе услуге пројекта "Мрежа жена у бизнису" како би прошириле властити бизнис, осигурале бољи приступ финансијским средствима и прошле обуку из области руковођења бизнисом. Низ је активности у склопу пројекта: отварање Клубова жена у свим градовима гдје дјелује МКФ МИ-БОСПО, успостављање тренинг центра у оквиру којег се жене оспособљавају за ефикасније обављање својих пословних дјелатности, успостављање тржишних веза ради што бољег пласмана производа и заговарање – сарадња са представницима локалних власти и НВО сектором, а све како би се што боље заступали интереси жена предузетница у БиХ.

Уколико се, на нивоу цијеле БиХ, успостави системски приступ у развоју и подршци женским микро предузећима, као и предузетништву генерално, могуће је да ће то резултирати низом позитивних

промјена. Мрежа жена у бизнису је успјешна прича која то показује, даје допринос, али и могући пут развоја предузетништва у БиХ, с циљем да се допринесе ширим локалним и регионалним развојним могућностима, подстицању нових жена предузетница да започну са пословањем, да жене фокусирају своје напоре на веће операције, на профитабилније пословање, да се допринесе стварању нових радних мјеста, да се допринесе томе да жене имају већу финансијску независност, да постану све више ангажоване у пословној заједници, да предузетнице одлуче да региструју своја предузећа.

Цјелокупна прича о женском предузетништву на нашим просторима је релативно новијег датума, мада су жене одувјек имале свој удио у развоју бизниса, и посредно и непосредно, подржавајући бизнисе својих мужева.

Неког посебног рецепта за успјешност жена и нема, потребно је да постоји воља и жеља за константним усавршавањем у вођењу бизниса, истрајност у раду, размјена позитивних пословних искустава са другим женама предузетницама из БиХ, као и из иностранства, те конкретна примјена стечених знања.



У нашем дугогодишњем раду са женама, сусрели смо се са доста позитивних примјера гдје су се жене одважиле да крену у сопствени бизнис, те у кратком року потврдиле своју предузетничку способност за вођење бизниса. Позитивни примјери из наше праксе потврђују да жене могу да буду успјешне, а у исто вријеме да буду добре домаћице, одане супруге и брижне мајке.

Драгица Теодоровић и Мила Зимоњић, предузетнице из Брчког, своју су будућност видјеле у производњи и продаји рахат локума. И данас полако, али сигурно постају препознатљив бренд у БиХ. Идеја се родила из превелике енергије коју ове двије предузетнице посједују, али и животних потешкоћа са којима су се суочавале. Наиме, Мила је већ имала разрађен бизнис у трговини и ту више није видјела изазов, док је Драгица у том периоду затворила радњу за ручну израду одјевних предмета.

Ове двије жене напросто плијене својом енергијом, и чини се да оне могу стићи све, без обзира колико обавеза у којем временском року треба завршити. И углавном и јесте тако. Тек повремено у послу им помажу чланови породице, или ангажују друге раднике. Двоје стално запослених је уз њих двије довољно за све успјешније вођење бизниса.

Едиса Харачић из Тузле удајом није стекла само брачни статус, него и статус предузетнице. Наиме, породица Едисиног супруга се стакларством бави дужи низ година, а као и у сваком послу, било је и успона и падова. Увидјевши да посла има, само ако се хоће радити, Едиса је 2011. године на своје име регистровала фирму која се бави продајом опреме за слике и урамљивањем слика и умјетничких дјела.

Као чланица Мреже жена у бизнису, Едиса је имала вишеструку корист; прошла је едукацију намијењену младим предузетницама, остварила право на бесповратна средства Завода за запошљавање ФБиХ и учествовала на сајмовима.

Сличних примјера има још што је најбољи доказ да женско предузетништво има перспективу и у БиХ.

аутор текста

Снежана Симић, координаторка за заговарање МИ-БОСПО

ЕДУКАЦИЈОМ ЈАЧАМО СТАТУС ПРЕДУЗЕТНИЦА



Посебан нагласак у раду Савјета стављен је на едукацију. Анализа женског предузетништва коју смо урадили прошле године показала је, између осталог, да нашим предузетницама недостају адекватна знања и вјештине из области управљања различитим аспектима пословања (финансије, људски ресурси, маркетинг и сл.), па смо доста енергије усмјерили на овај сегмент. На основу њихових приједлога обука које ми у Комори можемо провести, унијели смо у наш каталог семинара за 2012. годину и семинаре намијењене искључиво њима.

Иако су жене доказале да једнако као и мушкарци могу бити успјешне у свим пословима, у пракси су још увијек у сјени јачег пола, посебно када је ријеч о економској сфери. Истина је да се повећава број жена које су власнице или управљају фирмама, али је то често само формалан статус, јер важне пословне одлуке најчешће доносе мушкарци. Истраживања која су проведена показују да жене у управљачком и руководном смислу доминирају углавном у области трговине, услуга и производње у области текстила и прехранбене индустрије. Како би се

унаприједио статус жена у области предузетништва, почетком 2010. године основан је Савјет за женско предузетништво при Подручној привредној комори Бања Лука који је за релативно кратко вријеме постигао доста резултата, каже за „Предузетник“ **Нада Будиша**, секретар Савјета.

Каква је структура женског предузетништва у бањолучкој регији?

Савјет за женско предузетништво Подручне привредне коморе Бања

Лука, у оквиру пројекта „Анализа женског предузетништва“ који је проведен у 2011. години, анкетирао је 80 привредних субјеката из 21 општине Подручне привредне коморе Бања Лука, гдје су жене власнице, сувласнице или руководиоци највишег нивоа. Подаци су показали да су жене власнице или управљају привредним субјектима углавном у доминатно три области: трговина (34 одсто), услуге (33 одсто) и производња (29 одсто), гдје су најзаступљеније гране текстилна и прехранбена индустрија. Просјечна искориштеност капацитета је 63

одсто. Ова предузећа запошљавају 6148 радника од чега су 52 процента жене, а од тога броја 17 одсто има вишу или високу стручну спрему. Власница предузећа није нужно и директорица, што значи да је дошло до раздвајања власничке од управљачке функције. У великом броју, њих 78 одсто су удате жене што показује да успијевају ускладити породичне и пословне обавезе. Када је унапређење пословања у питању 35 одсто анкетираних се изјаснило да би адекватна едукација допринијела овоме.

На који начин Савјет за женско предузетништво може унаприједити статус жена предузетница?

Савјет за женско предузетништво Подручне привредне коморе Бања Лука основан је 27.04.2010. године са циљем да обезбиди пружање подршке женама предузетницама ради унапређења статуса жена у области предузетништва кроз повећање заступљености у органима управљања и одлучивања, предлагањем законских рјешења и мјера за поправљање њиховог статуса и развоју предузећа која су у њиховом власништву. Чланице Савјета су жене предузетнице, руководиоци предузећа и представнице институција које у свом програму имају пројекте

намијењене развоју женског предузетништва. Савјет треба да омогући умрежавање и регионално повезивање са удружењима жена предузетница која дјелују при Привредним коморама или другим асоцијацијама заснованим на економској основи, организује учешће жена предузетница на конференцијама, сајмовима и привредним мисијама. Посебан нагласак у раду Савјета стављен је на едукацију. Анализа женског предузетништва коју смо урадили прошле године показала је, између осталог, да нашим предузетницама недостају адекватна знања и вјештине из области управљања различитим аспектима пословања (финансије, људски ресурси, маркетинг и сл.), па смо доста енергије усмјерили на овај сегмент. На основу њихових приједлога обука које ми у Комори можемо провести, унијели смо у наш каталог семинара за 2012. годину и семинаре намијењене искључиво њима. Тако смо до сада провели неколико семинара на теме из управљања финансијама, људским ресурсима и породичним фирмама, а до краја године планирамо још неколико семинара између осталог и на тему маркетинга јер је и то била једна од траженијих тема. Семинари су увијек бесплатни за наше предузетнице. На досада одржаним семинарима имали смо импозантан број

полазница па нема сумње да ће тако бити и у будуће. Такође, често смо били у прилици да учествујемо на конференцијама у региону посвећеним женском предузетништву. Поред прилике да се представимо користиле смо шансу и да се пословно повезујемо.

Јесу ли жене предузетнице у нашем друштву у неповољнијем положају у односу на мушкарце само због чињенице да су жене?

У поменутој анализи смо их, између осталог и то питали. Чак 79 процената анкетираних су рекле да нису дискриминисане по том основу, али је нешто већи проценат оних које су рекле да су се сусретале са различитим врстама баријера као што су на примјер доступност финансијским средствима и слично, што би се могло тумачити као скривена дискриминација коју свакако ваља отклонити.

Имате ли подршку институција у послу којим се бавите?

Све активности Савјета за женско предузетништво које смо до сада провели изузетно су прихваћене од стране наших корисница, односно жена предузетница и подржане од многих институција као што су Гендер центар Владе РС, Министарство индустрије, енергетике и рударства Владе Републике Српске, његов Ресор за развој МСП и предузетништва, ФИГАП програм у БиХ, Британски Савјет БиХ, агенције за развој малих и средњих предузећа и други. Ово је само почетак процеса јачања женског предузетништва уз помоћ Савјета гдје очекујемо велики напредак јер планирамо да ове активности проширимо, како у садржају тако и у простору, за почетак и на остале Коморе.

Важан искорак у равноправности жена и мушкараца

Бројна свјетска истраживања потврдила су специфичности/предности женског предузетништва, које се огледају кроз сигурност радних мјеста која отварају жене, већу бригу за запослене и њихове међусобне односе, већу усмјереност на задовољство купаца/клијената и развој способности запослених, тимски рад, пажљиво и одговорно доношење одлука у вези са пословањем и др. Код жена предузетница запажен је развијени осјећај социјалне одговорности према заједницама у којима дјелују, због чега значајно доприносе њиховом социјално – економском развоју. Могућности које предузетништво отвара су бројне и далекосежне, посебно у подручју запошљавања и рада, смањења социјалне искључености, развоја демократије и људских права, као и цјелокупног друштвеног функционисања. Стога је предузетништво важан искорак према остваривању пуне равноправности жена и мушкараца, на економском и социјалном пољу.

Д. ГАВРИЛОВИЋ-КУЈУНЦИЋ

Бања Лука Грантови за 72 предузетника



Уговори о додјели грантова за 72 предузетника, из области производње, производно-услужног занатства и туризма у руралном дијелу града, потписани су током августа у оквиру пројекта додјеле новчаних подстицаја за развој сектора малих и средњих предузећа и предузетништва који реализују град Бања Лука и Градска развоја агенција.

Износ појединачних грантова за предузетнике износи од 3.000 до 10.000 КМ, у зависности од дјелатности коју обављају, броја запослених радника и намјене утрошка средстава. Из Градске развојне агенције истичу да је у овој години за грантове издвојено укупно 495.000 КМ, а на позив који је био отворен од 20. јуна до 5. јула јавило се 100 заинтересованих предузетника. Агенција је за предузетнике који су уредно доставили сву потребну документацију и тиме прошли у други круг припремила програм обуке о теми писања израде бизнис-плана која је обавезна за све кандидате.

Град Бања Лука и Градска развоја агенција већ четврту годину узастопно реализују пројекат додјеле новчаних подстицаја за развој сектора малих и средњих предузећа и предузетништва. (СРНА)

Иновациони центар Бања Лука БЕСПЛАТАН ТРЕНИНГ ЗА ИНОВАТОРЕ

У оквиру такмичења за Најбољу технолошку иновацију (ТНТИ 2012), у Иновационом центру Бања Лука почетком септембра завршен је други у циклусу бесплатних тренинга посвећених писању бизнис плана за 11 тимова из Републике Српске.

Тренинге "Како да креирам тржиште за своју иновацију?" и "Како да унаприједим пословање на бази иновације?" одржао је Ђорђе Ђелић са факултета Техничких наука Универзитета у Новом Саду, запослен као директор Пословног инкубатора Нови Сад. Похађали су их представници тимова из категорије "Реализоване иновације", који су прошли у други круг такмичења.

Тимови иноватора већ раде на изради бизнис плана, а тренинг им је помогао да схвате и дефинишу стратегију изласка на тржиште за своју иновацију, те да стратешки поставе своје иновативно пословање.

Сљедећи планирани тренинг ће бити одржан на тему "Како да провјерим да ли ми се економски исплати моја иновација?" у накнадно заказаном термину.



Влада РС утврдила Приједог уредбе о условима и начину реализације Програма подршке инвестицијама и запошљавању

Влада Републике Српске утврдила је током августа Приједлог уредбе о условима и начину реализације Програма подршке инвестицијама и запошљавању.

Овом уредбом уређују се услови и начини стимулација и подршке директним инвестицијама и повећању запослености на територији РС, Српске.

критеријуми за додјелу средстава, Укупна средства која се додјељују

динамика исплате додијељених средстава и друга питања од значаја за повећање конкурентности Српске кроз прилив директних инвестиција са циљем запошљавања на нова радна мјеста, трансфер нових знања и технологија и уједначавање регионалног развоја Републике

и испуњености одређених овом уредбом, за инвестиције у производни сектор, чија је минимална вриједност улагања 2.000.000 КМ и којом се обезбјеђује запошљавање најмање 20 радника.

најмање 20 радника.

дредују се према вриједности инвестиције и броју новозапослених радника, а у зависности од мјеста инвестирања и испуњености критеријума одређених овом уредбом, за инвестиције у производни сектор, чија је минимална вриједност улагања 2.000.000 КМ и којом се обезбјеђује запошљавање најмање 20 радника.

Пројекат „Љетна пракса за студенте из дијаспоре у компанијама у РС“

Министарство просвјете и културе РС у сарадњи са Министарством за економске односе и регионалну сарадњу РС, Привредном комором РС, Републичком агенцијом за развој малих и средњих предузећа, Агенцијом Спектар и Организацијом српских студената у иностранству реализује пројекат „Љетна пракса за студенте из дијаспоре у компанијама у Републици Српској“.

Циљ пројекта је да се студентима, држављанима Републике Српске који студирају у иностранству, омогући обављање праксе у компанијама у Републици Српској у трајању од минимално четири седмице, у августу 2013. године.

С друге стране, циљ је да компаније остваре вишеструке користи од овог пројекта. Прво, имаће могућност да искористе знања и вјештине које су наши најбољи студенти стекли боравећи у иностранству и током студија. Друго, моћи ће без посредника идентификовати квалитетне сараднике с којима могу сарађивати у будућности и евентуално запослити појединце који покажу најбоље квалитете. Такође, добиће бесплатну радну снагу на



одређени период која може допринијети развоју компаније. На крају, млади људи који живе у иностранству могу донијети нове идеје које компаније могу искористити за сопствени развој.

Пројекат је замишљен тако да студент сам сноси трошкове пута и исхране, те да у правилу волонтерски ради у току трајања праксе, осим у случајевима ако послодавац другачије одлучи. Смјештај за студенте ће бити обезбијеђен од стране Министарства просвјете и културе.

Студенте из дијаспоре и послодавце који ће учествовати у пројекту примиће највиши званичници Републике Српске на почетку реализације пројекта, а на самом

крају пројекта биће штампана брошура о искуствима, резултатима и коментарима учесника у току реализације праксе, с циљем промовисања привреде Републике Српске и привлачења младих људи и знања у Републику Српску.

Презентација пројекта, с циљем упознавања са свим техничким детаљима пројекта ће бити организована у сарадњи са Привредном комором Републике Српске у октобру 2012. године, у Бањој Луци, Добоју, Бијељини, Приједору и Требињу. Министарство просвјете и културе РС позива све заинтересоване компаније да се укључе у реализацију овог пројекта.

Д.Г.-К.

Успјешно завршена предузетничка обука за незапослене у Брчком



и средњих предузећа, организовао је током јула у Брчком обуку незапослених лица за покретање малог бизниса.

Обуку, коју је реализовала Међународна асоцијација ЦЕФЕ тренера, похађало је 40 полазника са евиденције Завода за запошљавање.

Цертификате о успјешно завршеној обуци, полазницима је додијелио градоначелник Брчко дистрикта Мирослав

Завод за запошљавање Гаврић, који је изразио задовољство што је велики број младих прошао тренинг и истакао да су њихове бизнис идеје најбољи начин за ширење предузетничког духа и смањења броја незапослених.

Директор Завода за запошљавање Младенко Ненадић истакао је да је циљ тренинга подстицање младих да развију пословне идеје које ће уз помоћ Завода у складу са законским рјешењима материјализовати и провести у дјело.

Драгиша Драгичевић, апсолвент Пољопривредног факултета у Бањој Луци, чија је пословна идеја била сушење воћа на подручју Брчко дистрикта БиХ, рекао је да је едукација била корисна и да сви полазници, након завршетка програма, на много озбиљнији начин приступају одређеном бизнису.

РАЗВОЈЕМ ПРЕДУЗЕТНИЧКЕ ИНФРАСТРУКТУРЕ ДО ПОВОЉНИЈЕГ АМБИЈЕНТА ЗА ПОСЛОВАЊЕ



У претходном периоду у Приједору је много учињено на формирању пословне инфраструктуре неопходне за развој, као дијела формирања повољног општег амбијента за пословање привредних субјеката. Формирана пословна инфраструктура је настајала као резултат изражених потреба и могућности општине Приједор.

Једним дијелом ове пословне инфраструктуре, као што је Предузетнички инкубатор Приједор, управља Агенција у сарадњи са надлежним општинским одјељењима. Инкубатор је основан са циљем да дугорочно подржи оснивање, раст и развој производних предузећа, јер је примјетна лоша структура привредних субјеката у којој доминирају субјекти из области гоститељства и трговине.

Предузетнички инкубатор Приједор послује од 2006.год. и до сада је у њему боравило 13 фирми. Пословне просторе инкубатора тренутно користи седам фирми које



запошљавају укупно 41 радника. Предузетнички инкубатор Приједор је дио мреже БиХ инкубатора преко које би у будућности требао постати и дио мреже Европских инкубатора, чији су чланови мреже инкубатора свих земаља у нашем ближњем окружењу. Подршку будућим и постојећим предузетницима и предузећима Агенција, односно, Предузетнички инкубатор, остварује пружањем консултантских услуга за израду пословних планова и регистрације дјелатности за потенцијалне кориснике средстава у пројектима „Подстицај самозапошљавању“, „Подршка за повезивање и предузетничке иницијативе за жене“ и „Стварање услова за запошљавање Рома на подручју општине Приједор“ и др.

Агенција је такође укључена у пружање подршке осталим привредним субјектима са подручја општине Приједор, кроз рад са пословним удружењима и Кластером „ДРВО Приједор“ који је регионалног карактера.

Један дио ове инфраструктуре, поред поменутог Предузетничког инкубатора је Инфоцентар за инвеститоре, формиран унутар Агенције.

Задатак Инфоцентра је промоција понуде општине Приједор према домаћим и страним инвеститорима, као и пружање свих видова помоћи инвеститорима који се одлуче за инвестирање.

У претходном периоду рад Инфоцентра за инвеститоре одвијао се у складу са програмским циљевима, као и на основу текућих послова и актуелних ситуација, карактеристичних када је у питању рад са инвеститорима (припрема понуде општине Приједор, инфо сервис потенцијалним инвести-

торима, промоција и постпродајни сервис).

Инфоцентар активно ради на имплементацији маркетинг плана за индустријске зоне Целпак и Чиркин поље што подразумева креирање и дистрибуцију промотивних материјала, директне контакте са потенцијалним инвеститорима и пружање подршке свим заинтересованим за улагање на подручју општине Приједор. Овај Центар ради на остваривању потребних контаката инвеститора са Административном службом општине Приједор и осталим заинтересованим лицима и



организацијама. Поред тога пружа подршку инвеститорима у оквиру постпродајних сервиса, односно брине о инвеститорима после изградње и пуштања објеката у рад у циљу сагледавања и рјешавања проблема са којима се сусрећу. Сарадња са домаћим и страним инвеститорима, уз остале наведене активности, битно заокружује сет мјера усмјерених на стварање повољног пословног амбијента и представља битан допринос препознатљивости општине Приједор као једне од напреднијих општина у БиХ.

Мишо Рељић
директор ПРЕДА

ПРОЦЕС УЛАГАЊА ФОНДА ПРЕДУЗЕТНИЧКОГ КАПИТАЛА



Пише:
мр Бојан Ћудић

Предузећа из Европске уније су 2011. године приступ финансијама истакла као други проблем по значају са којим се суочавају, одмах иза проблема проналажења купаца. Слична ситуација је и у Републици Српској. У прошлом броју „Предузетника“ смо представили фондове предузетничког капитала (VCF/PEF) као други најчешће коришћени екстерни извор финансирања предузећа у ЕУ. Прво мјесто још увијек држе банке. Због свог значаја и позитивних карактеристика, сматрамо да овај модел финансирања заслужује значајнију пажњу на нашим просторима. Тако ћемо овом приликом приближити процес улагања фонда предузетничког капитала, који се своди на неколико корака, идентичних код већине фондова. Процес улагања започиње анализом изабраног предузећа, те тржишта и индустрије у којој оно послује. При анализи изабраног предузећа/пројекта фонд процјењује садашњу вриједност предузећа те његову

способност да континуирано ствара нову вриједност (да остварује принос на властити капитал изнад трошка капитала).

Предуговор о улагању (*term-sheet*)

Уколико након прелиминарне анализе постоји интерес фонда за улагање у изабрано предузеће, фонд (купац) и продавац (власник предузећа, или један од власника) ће приступити преговорима о трансакцији и изради предуговора којим се дефинишу сви битни елементи трансакције – цијена и удјел који је предмет трансакције, начин исплате купопродајне цијене, услове који се морају испунити да би уговор ступио на снагу и сл.

Дубинско снимање (*due diligence*)

Дубинско снимање, односи се на низ радњи провјере финансијских, правних и других аспеката пословања изабраног предузећа које изводи инвеститор прије него што склопи купопродајни уговор да би добио одређену сигурност у односу на имовину коју купује. Односно, да би идентификовао и квантификовао евентуалне ризике који могу настати након стицања удјела у изабраном предузећу.

Купопродајни уговор (*SPA – share purchase agreement*)

Након проведеног *due diligence*-а купац (фонд) и продавац (власник предузећа, или један од власника) склапају купопродајни уговор у којем се детаљно дефинишу сви услови трансакције. Процес провођења трансакције, од прелиминарне анализе до склапања коначног купопродајног уговора, је комплексан и дуготрајан, те уобичајено траје три до шест мјесеци.

Активности фонда након стицања удјела у предузећу

Фонд предузетничког капитала ће након стицања удјела у изабраном предузећу, кроз надзорни одбор, или другим механизмима активно

управљати растом предузећа и придоносити повећању његове вриједности.

Излазне стратегије фонда ризичног капитала (дезинвестирање)

Фондови предузетничког капитала су најчешће основани са “роком трајања”, за разлику од “класичног” отвореног инвестиционог фонда са јавном понудом, у који могу улагати сви грађани без ограничења. Због чињенице да је фонд предузетничког капитала основан на одређени рок, фонд већ на самом почетку анализе прилика за улагања, неминовно, у први план ставља могућности и опције за продају имовине у коју би уложио (акције, удјели). Управо из ових разлога фонд мора имати могућност да активно управља својим улагањима и имати одређене механизме контроле и одлучивања у предузећу у које улаже, а како би могао утицати да се након улагања у предузеће стварно и креира додатна вриједност која ће повећати вриједност предузећа и тиме генерисати зараду код излаза фонда (продаје) из власничке структуре те да има могућност самостално одредити тренутак када ће продати акције/удјеле у предузећу када то сматра опортуним. Основни разлог зашто су излазне стратегије тако важне код *Venture Capital* инвестиција се налази у чињеници да су оне најважнији вид зараде код ове врсте улагања. Предузећа су у почетној фази развоја ријетко у могућности да исплаћују дивиденде својим власницима. Фирме које се налазе у фази експанзије ријетко исплаћују дивиденде у вријеме када им је новац потребан за развој. У пракси, у највећем броју *Venture Capital* инвестиција уговором се чак забрањује исплата дивиденди. Тако је основи начин поврата инвестиција фондовима предузетничког капитала продаја удјела у пројектима.

КВАЛИТЕТ И ПОВЈЕРЕЊЕ ФОРМУЛА УСПЈЕХА



Добрим квалитетом израде, поштовањем рокова, као и свих других уговорених детаља са наручиоцем посла, привукли смо интерес многих свјетски познатих купаца.

Иако су одавно потврдиле равноправност, дуго је практично било незамисливо да жене могу у бизнису стајати раме уз раме са јачим полом. Још увијек их је мало, али примјери попут Босиљке Дејановић, директорке модне конфекције „Сана линеа“ из Костајнице, доказују да је то могуће и дају својеврсно охрабрење и другим образованим и предузетним женама.

Сусрет са текстилом, који ће одредити и обиљежити њен живот, догодио се прије четири деценије. Није тада ни слутила до којих ће граница досегнути.

- Након завршене Гимназије уписала сам Вишу текстилну школу у Загребу као стипендиста фабрике трикотаже „Поуње – Хрватска Костајница“, давне 1971.године. Није било неких великих амбиција – тек да се школа заврши и добије некакав посао. Али, живот је одредио другачије и то је након неког времена постао посао који се ради с љубављу – присјећа се Босиљка.

Пут до успјеха текао је постепено,

онако како је то ваљда и најбоље. Почетком осамдесетих година прошлог вијека прешла је у, за оно вријеме, једну од успјешнијих текстилних фирми „Сана – Босански Нови“. Почетком рата у бившој Југославији мијења се много тога, па се 1992. године региструје „Сана линеа“ у Костајници и почиње да послује као самостално предузеће.

- У периоду рата „Сана линеа“ проширује свој програм на женску колекцију и највећи дио извози у Србију. То су почеци развоја програма женске конфекције који је наставио да се шири све до данас. Сада имамо властиту колекцију, од женске блузе па до женског капута коју пласирамо на тржиште БиХ, али и Србије и Словеније. Успјели смо да своју колекцију пласирамо на тржиште кроз властиту продајну мрежу у БиХ. Поред продаје властите колекције предузеће се бави лон пословима на њемачком тржишту, као и учешћем на тендерима у БиХ – с поносом истиче Босиљка која већ дуже вријеме обаља функцију директорке предузећа.

На питање како успијева да прати конкуренцију, нарочито јефтине текстилне робе из увоза, али и како одржава стабилност у пословању у времену кризе која најјаче погађа текстилну индустрију, Босиљка одговара да је потребно пуно рада и одрицања.

- Времена су тешка и заиста треба велики напор да се успије и одржи посао. Важан је квалитет и повјерење купаца. У току једне године „Сана линеа“ изради двије

колекције (прољеће/љето и јесен/ зима). Имамо властиту тим, ослушкујемо тржиште и жеље наших купаца са којима смо у сталном контакту. Радимо производе који квалитетом тканине и дизајном задовољавају њихове захтјеве. Оно по чему смо тренутно јединствени на тржишту јесу величине које се раде у распону од 38 до 52. Још једна специфичност је што фирму, у којој је тренутно запослено 150 радника, у потпуности воде жене – објашњава Босиљка.

Додаје да је „Сана линеа“ већ дуго присутна и на иностраном тржишту кроз такозване лон послове.

- Добрим квалитетом израде, поштовањем рокова, као и свих других уговорених детаља са наручиоцем посла, привукли смо интерес многих свјетски познатих купаца. Радиле смо са фирмама попут Siewers, LaWIE, Verse, Wollen Schleger, Bone, Public, а посљедњих седам година радимо за фирму Marcona – каже Дејановићева.

Посљедње двије године обавља и функцију предсједнице Савјета за женско предузетништво Подручне привредне коморе Бања Лука и за тај ангажман је и награђена. Увјерена је да жене могу бити самосталне и успјешне у бизнису и обављати најодговорније послове.

- Потребна је љубав, много рада и одрицања, понекад и на штету приватног живота, али уз подршку и разумијевање породице пут до успјеха је загарантован – закључује Босиљка.

Д.ГАВРИЛОВИЋ-КУЈУНЦИЋ

Шестогодишњакиња успјешна предузетница



Шестогодишња Моли Прајс најмлађа је предузетница у Великој Британији. Она је заслужна за осмишљавање концепта ланаца трговина слаткиша “Mollie’s” који претежно нуди

традиционалне британске и америчке слаткише. Недавно је отворила трећу трговину, уз помоћ своје маме Беки. Мајка каже како дјевојчица планира и да шири своје царство, а продавнице су организоване према њеним упутствима.

“Можда ће звучати сулудо али вјерујте ми да је отварање радње њена идеја. Суботом ради у једној од продавница, а недјељом устаје у пет ујутро како би се нашла са добављачима. Своје пријатеље моли да испробају слаткише и тако одлучује који су добри”, казала је мајка.

Реклама упропастила продају

Иако је продао 3.000 боца пива, белгијски ланац супермаркета “Делез” није ништа зарадио због грешке у рекламној поруци објављеној на свом продајном сајту.

Током промотивне акције Делез је нудио снижење од 2,49 евра за сваку купљену боцу пива марке “грим’-берген”, што је заправо цијена једне флаше. У Делезу вјерују да се поткрала информатичка грешка. “Чим смо је увидјели, стопирали смо акцију”, казао је портпарол компаније, додајући да ће Делез испоручити пиво свима онима који су



га наручили, и то бесплатно. Број срећних клијената није познат, али је компанија израчунала да је наручено укупно 3.000 боца. Највећи наричилац је једно студентско удружење које је “купило” 1.000 боца.

Одзвонило шареним балонима



Балони свијетлих боја су увијек мамили осмјехе на лицима дјецe. Међутим, чини се да ће овој забави ускоро доћи крај због несташнице хелијума и повећане цијене.

Иако је хелијум други по реду најзаступљенији елемент у универзуму, већина нестаје у свемиру. Тренутно се на свијету налазе одређене залихе овог гаса, који је од великог значаја за одређене технолошке и индустријске процесе, укључујући и производњу компјутерских чипова.

Експерти предвиђају да ће за индустрију која се бави производњом балона и осталих забавних предмета хелијума нестати у наредних десет година.

АНУИТЕТ

означава рату отплате кредита по амортизационом плану

...

БИЛАНС СТАЊА

облик приказивања средстава и извора средстава предузећа на одређени дан.

...

CASH-FLOW

означава ток готовине у пословању предузећа

...

КАЛКУЛАЦИЈА

рачунски поступак за добијање цијене неког производа или услуге. Калкулација у предузетништву представља услов за доношење квалитетних пословних односа.

...

ПАСИВА

преглед извора средстава из којих су финансирани поједини облици имовине.

...

ПРЕДУЗЕТНИЧКИ УГОВОР

означава односе између трговачког друштва и уговорних страна као и односе између друштва и чланова другог друштва. Типови предузетничких уговора су: уговор о вођењу послова друштва, уговор о преносу добитка, уговор о заједници добитка, уговор о дјелимичном преносу добитка, уговор о закупу погона, уговор о препуштању погона.

...

ПОРЕЗ НА ДОДАТНУ ВРИЈЕДНОСТ

означава врсту пореза који се плаћа на крајњу потрошњу.