



▶ **Андре Шалер**, амбасадор Швицарске у БиХ  
**ЕКОНОМИЈА И ЗАПОШЉАВАЊЕ**  
**ВАЖНЕ ОБЛАСТИ САРАДЊЕ**



▶ **РАРС**  
**УСПЕШНО ПРЕДСТАВЉАЊЕ НА**  
**“ОТВОРЕНИМ ДАНИМА” У БРИСЕЛУ**



▶ **ПРЕДСТАВЉАМО**  
**АГЕНЦИЈА**  
**ЗА РАЗВОЈ МСП**  
**ГРАДА ТРЕБИЊЕ**

О БРОЈ 20 | О НОВ/ДЕЦ | О 2013.



Републичка агенција  
за развој малих и  
средњих предузећа

# Предузетник



**Тема броја:**

**РС У ЕВРОПСКОЈ**  
**МРЕЖИ ПРЕДУЗЕТНИШТВА**

## РАРС НА “ОТВОРЕНИМ ДАНИМА” У БРИСЕЛУ

У организацији Савјета регија ЕУ у Бриселу су од 6. до 9. октобра одржани једанаести по реду „Отворени дани“ на којима је учествовала и Република Српска. Овај догађај организује се у контексту имплементације Стратегије „Европа 2020“, документа којим је Европска унија маркирала правце будућег развоја и инструменте остваривања тог циља који се темеље на тјешњој међурегионалној сарадњи. „Отворени дани“ представљају одличну прилику за интензивирање комуникације и сарадње појединих европских регија и градова на пројектима који доприносе имплементацији поменуте стратегије.

Након врло успјешног представљања на прошлогодњим „Отвореним данима“, Република Српска је и овом приликом потврдила имиџ (про) активног актера на којег се озбиљно може рачунати у процесу проналажења адекватних одговора на изазове са којима је суочена цијела Европа. Одато је признање нашим резултатима и активностима, као и идејама и иницијативама. Већина регија изразила је жељу да сарађује са Републиком Српском и признала да од нас итекако има шта да се научи. Први конкретни кораци у том смислу већ су направљени недавним потписивањем споразума са чешком регијом Храдец Кралове. Тим споразумом је дефинисана сарадња у многим областима, а једна од за нас најзначајнијих је област регионалног развоја под чим се подразумијева свеукупан социоекономски развој, укључујући и заједнички наступ у привлачењу средстава из ЕУ фондова. С обзиром на интересовање, у наредном периоду очекује се успостављање сарадње и са другим регијама.

У оквиру бриселских „Отворених дана“ одржано је на десетине сесија међу којима је и радионица „Од стратегије до акције“ коју су организовале чланице Јадранско-јонске макрорегије, међу којима је и Република Српска. Наиме, до краја 2014. године требало би да буде прихваћена нова Стратегија ЕУ за Јадранско-јонску макрорегију. Званична верификација ове макрорегије аутоматски би значила и одређивање одговарајућег дијела буџета за разне пројекте који треба да допринесу афирмацији интереса регија чланица, али и развојне стратегије Европе. Чланице регије су спремне да допринесу обликовању стратегије и њеној имплементацији.

Директор Републичке агенције за развој малих и средњих предузећа **Слободан Марковић** представио је овом приликом платформу коју је Република Српска креирала као средство за сарадњу са било којом регијом која за то искаже интерес. Концепт је наишао на опште одобравање у тој мјери да се сада инсистира да се Република Српска укључи у дефинисање акционих планова у оквиру Стратегије Јадранско-јонске макрорегије, у области

јачања конкурентности, што је у “Стратегији” један од четири стуба на којима почива реализација „Јадранско-јонске иницијативе“.

То значи да ће Република Српска бити и један од кључних актера у дефинисању акционих планова за имплементацију стратегије у случају да она буде прихваћена. То је најбоља потврда да је Српска препознала куда иде Европа у перспективи и гдје је наше мјесто у тим процесима, као и да од пасивног посматрача можемо и јесмо постали активан учесник у тим процесима.



## Подршка јачању конкурентности малих и средњих предузећа



*С обзиром на потешкоће са којима се суочавају домаћа предузећа и предузетници, чланство у овој асоцијацији ће свакако допринијети стварању повољнијег пословног окружења и омогућити ефикасније повезивање домаћих предузећа са предузећима из Европске уније.*

У циљу ефикасног и ефективног искоришћавања потенцијала предузећа на јединственом европском тржишту, посебно иновативних малих и средњих, Европска комисија је 2008. године формирала Европску мрежу предузетништва (енгл. *Enterprise Europe Network*). Европска мрежа предузетништва, као највећа европска мрежа за пословну подршку, нуди сет инструмената за подршку предузећима у Европској унији и шире. Циљеви мреже су јачање конкурентности МСП, бољи приступ информацијама – лакши приступ тржишту и транснационалним економијама, подстицање иновација и изградња иновативних капацитета.

Могућности које мрежа нуди су бројне. То је, прије свега, обједињавање услуга пружања практичних информација и помоћи МСП у циљу лакшег проналажења пословних партнера, успостављања пословне сарадње, учествовања на тендерима, лакшег приступа информацијама о правним аспектима и пословним регулативама у ЕУ, добијања информација о програмима подршке, о

законодавству и резултатима који се односе на иновације, о посредничким услугама у трансферу технологије и знања, добијања информација о Оквирним програмима ЕУ за истраживање и технолошки развој, те подизање свијести о значају иновативности и могућностима трансфера технологија и повећања конкурентности. Такође, мрежа обезбјеђује информисање о могућностима тржишта ЕУ и учествовање у стварању широке Европске пословне мреже, као и информисање о домаћим истраживачко-технолошко развојним могућностима.

На основу консултација са институцијама Владе Републике Српске, Републичка агенција за развој малих и средњих предузећа покренула је прошле године активности на формирању Европске мреже предузетништва Републике Српске. Формиран је конзорцијум институција из Републике Српске који намјерава аплицирати за чланство у Европској мрежи предузетништва који, осим Агенције, чине и Привредна

комора Републике Српске, Универзитет у Бањој Луци, Универзитет у Источном Сарајеву и Иновациони центар Бања Лука. У циљу праћења и надзора реализације активности, посматрачи пројекта су Министарство индустрије, енергетике и рударства, Министарство за економске односе и регионалну сарадњу и Министарство финансија РС. У наредном периоду биће проведене активности на придруживању конзорцијума из Републике Српске Европској мрежи предузетништва, развијању сарадње са члановима мреже из других земаља, као и израда Програма рада институција РС у оквиру Мреже. С обзиром на потешкоће са којима се суочавају домаћа предузећа и предузетници, чланство у овој асоцијацији ће свакако допринијети стварању повољнијег пословног окружења и омогућити ефикасније повезивање домаћих предузећа са предузећима из Европске уније.

Иначе, Европску мрежу предузетништва чини више од 600 партнерских организација и институција (асоцијација, националних агенција, научних института, универзитета) у којима је ангажовано преко 4.000 експерата са подручја предузетништва, иновација и трансфера технологије, са циљем промоције конкурентности и иновација на локалном и европском нивоу. Самим тим, Мрежа олакшава приступ најразличитијим информацијама и омогућава успостављање контаката и повезивање предузећа у преко 50 земаља: све земље чланице ЕУ, Норвешка, Исланд, земље кандидати за чланство у ЕУ, земље потенцијални кандидати за чланство у ЕУ, Швајцарска, треће земље (Јерменија, Чиле, Русија, Бразил) и сл.

У име Европске комисије оперативну подршку Мрежи пружа Агенција за конкурентност и иновативност. Посебним програмом подржавају се иновативне активности, укључујући еко-иновације, лакши приступ капиталу и услугама за подршку пословању. Програм подстиче широко коришћење информационо-комуникационих технологија и доприноси развоју одрживог, конкурентног и свеобухватног информационог друштва. Такође, он је усмјерен на стимулсање коришћења обновљивих извора енергије и енергетску ефикасност. У програму могу да учествују правна лица из приватног и јавног сектора (предузећа, истраживачке организације и универзитети, невладине организације, пословна или научна удружења, привредне коморе, државне и јавне институције и сл.).

Европска предузетничка мрежа финансира се преко ЦИП програма којим се промовишу активности финансиране из овог програма. Пракса је да се активности конзорција, који су чланови Мреже, финансирају дијелом из ЦИП-а, а дијелом средствима чланова. У досадашњој пракси, осим изузетно великих индиректних користи, директно уложена средства за контрибуцију се вишеструко враћају члановима конзорција, привреди и друштву у виду директних инструмената подршке (енгл. *tools*).

Корисници ЦИП програма могу бити предузећа у

различитим фазама оснивања, експанзије или фази пословне трансформације, иновативне компаније и други учесници у иновативним процесима, те подршка доносиоцима одлука везано за посљедње трендове и развој у одређеним секторима. Механизам који омогућава предузећима да остваре бенефите од ЦИП програма је Европска мрежа предузетништва.

Концепт функционисања Мреже заснован је на децентрализованом систему. То значи да у свакој земљи која изрази интерес за чланство може да постоји један или више конзорцијума који су чланови. Појединачни конзорцијум је састављен од више чланова (универзитета, привредних комора, развојних агенција и сл.), који могу да допринесу развоју предузећа и предузетништва у једној земљи.

### **Различити примјери организовања**

Европска мрежа предузетништва подршке предузећима у Белгији је организована регионално, кроз три регије: Брисел, Фландрија, Валонија. Сваку регију представља један или два различита конзорцијума. У Њемачкој функционише тринаест конзорцијума. Европска мрежа предузетништва у Србији је пројекат Европске комисије у оквиру ЦИП програма који у Србији реализују: Национална агенција за регионални развој (НАРР) - координатор пројекта, Универзитет у Београду, Институт Михаило Пупин, Универзитет у Новом Саду, Универзитет у Нишу и Агенција за страна улагања и промоцију извоза. Посматрачи Пројекта су Министарство економије и регионалног развоја, Министарство за науку и технолошки развој и Канцеларија за европске интеграције.

Дјелатност мреже у Србији се обавља кроз три посебне организационе јединице – модула. Модул А се бави ширењем информација о пословању на тржишту ЕУ и фондовима ЕУ, Модул Б иновацијама и трансфером технологија, а модул Ц истраживачким пројектима и ширењем информација о програмима за истраживање и развој.

Европска мрежа Хрватске партнерски је конзорцијум којег сачињава седам партнерских институција које подржавају предузетништво и иновације: Хрватска господарска комора, Пословно-иновацијски центар Хрватске, Хрватски институт за технологију, Технолошки парк Вараждин, Технолојско-развојни центар у Осијеку, Знанствено - технолојски парк Свеучилишта у Риједи и Уред за трансфер технологије у Сплиту. Европска мрежа предузетништва Хрватске настала је као пројекат који је подржала Европска комисија кроз Програм за конкурентност и иновације, вриједан 1,5 милиона евра, кроз период од три године.

аутор текста  
**Мр Бојан ЂУДИЋ**



## ЕКОНОМИЈА И ЗАПОШЉАВАЊЕ ВАЖНЕ ОБЛАСТИ САРАДЊЕ



Швицарска има активан интерес за стабилност и просперитет у Босни и Херцеговини. Податак да око 70.000 мушкараца и жена из БиХ живе у Швицарској, а половина их има двојно држављанство, илуструје блиске везе између наших земаља. Они значајно доприносе економском, културном, научном и друштвеном животу у Швицарској. У исто вријеме, многи од њих доносе своје знање и стручност назад у БиХ, док неки од њих и инвестирају у својој земљи поријекла. Босна и Херцеговина је земља приоритет за сарадњу и подршку у периоду транзиције наше владе. Недавно смо с нашим партнерима у Босни и Херцеговини израдили нову Стратегију сарадње Швицарске са БиХ за период 2013-2016. У оквиру ове стратегије, Швицарска ће издвојити око 65 милиона евра за програме и пројекте у вашој земљи у четири области: општинске услуге и локална управа, здравство, економија и запошљавање, као и партнерство у

програму миграција. У протеклих 20 година, Швицарска је уложила више од 400 милиона евра у пројекте сарадње са Босном и Херцеговином. Надаље, Швицарска подржава процес транзиције у Босни и Херцеговини. Та подршка укључује, на примјер, хуманитарно деминирање и подршку у области правосуђа и едукације, каже за „Предузетник“ **Андре Шалер**, амбасадор Швицарске у БиХ.

***У посљедњих неколико година, Швицарска је у БиХ уложила значајна средства. Колико је средстава уложено у развој економије и запошљавања? Које бисте пројекте издвојили?***

Током претходне Стратегије сарадње за период од 2009. до 2012., уложили смо 11,2 милиона швицарских франака у пројекте и програме у економији и запошљавању. Економија и запошљавање и даље остају

једна од три области наше тренутне Стратегије сарадње, а за ту област је издвојено 20 милиона франака.

У прошлости, наши пројекти су помогли удружења пољопривредника у БиХ у узгоју воћа и поврћа и маркетингу, креирајући више од 2.000 радних мјеста у пољопривреди. Ми смо, такође, пружали подршку у приступу финансијама за пољопривреднике, омогућајући укупно 8.700 кредита.

Швицарска је први међународни партнер који је одредио запошљавање младих као приоритетну тему. Пројекат запошљавања младих (YEP) је, у сарадњи са локалним приватним сектором, помогао да 1.700 младих људи нађу посао од 2009. до 2012.

Швицарски фондови су допринијели надоградњи и побољшању производње чисте енергије у БиХ кроз рехабилитацију хидроелектране Јабланица. Захваљујући швицарској подршци омогућено је повећање производних капацитета од 25%, као и смањење губитака електричне енергије и прекида у производњи.

**Шта је према Вашем мишљењу приоритетан задатак за значајнији економски напредак БиХ?**

Дозволите ми да изнесем три ствари: Прво, развој људских ресурса је кључ за успјех у свакој економији. С једне стране, активирање и развој овог ресурса треба јавни сектор. Он мора обезбиједити образовање усмјерено на вјештине које траже предузећа. С друге стране, развој људских ресурса треба и приватни сектор. Компаније

морају дати систематски практичне обуке својим запосленима, посебно онима који тек почињу радити. Гледајући младе мушкарце и жене које сам упознао у школама, факултетима и компанијама, немам никакве сумње да су жељни да уче и напорно раде.

Друго, такође према швицарском искуству, економски успјех је израђен на развијеном приватном сектору, на темељу снажних малих и средњих предузећа (МСП). У исто вријеме, владе и управа требају ојачати конкурентност земље, посебно стварањем повољног пословног амбијента, који је атрактиван за унутрашње и вањске инвеститоре. Најновији извјештај Свјетске банке о условима пословања „Doing Business“ ставља Босну и Херцеговину на 131. мјесто. Ово је јасан позив на акцију.

Треће, значај инфраструктуре. У вријеме када су компаније у Европи, укључујући и оне из Швицарске, у потрази за стабилним, и на вријеме доступним снабдијевањем производа по конкурентним трошковима, Босна и Херцеговина може имати јачу улогу у снабдијевању европских тржишта. За физички приступ тим тржиштима, потребна је мрежа путева високих својстава, а која је повезана с међународним коридорима.

**Има ли могућности за интензивнију сарадњу између швицарских и бх компанија?**

Наши економски односи имају потенцијал. Темељи су ту и на њима можемо градити развој трговине и

инвестиција. Према вашој статистици, Швицарска је рангирана на седмом мјесту трговинских партнера Босне и Херцеговине. Према нашим статистикама, Босна и Херцеговина је наш трећи трговински партнер у регији. Међутим, апсолутни волумен је још увијек низак и износи око 95 милиона франака годишње. Да би се отворили већи потенцијали, у јуну ове године министри трговине из земаља чланица Европске асоцијације за слободну трговину (EFTA) - Исланд, Лихтенштајн, Норвешка и Швицарска и из Босне и Херцеговине потписали су споразум о слободној трговини. Ово је важан корак за даље јачање економских веза и промоцију трговине и инвестиција између наших земаља. Радимо на ратификацији у парламентима, тако да овај важан споразум о слободној трговини може бити активан у љето 2014.

Кроз Програм промоције увоза у Швицарску (Swiss Import Promotion Programme - SIPPO) такође смо подржали повезивање компанија у Босни и Херцеговини и у Швицарској. Одабране компанија из Босне и Херцеговине биле су у могућности да представе своје производе потенцијалним купцима на специјализованим међународним сајмовима и продајним мисијама.

**Има ли потенцијалних инвеститора који би жељели инвестирати у Босни и Херцеговини?**

Швицарска је седми инвеститор у Босни и Херцеговини са око 257 милиона евра директних инвестиција у 2011. години. Швицарско-босанскохерцеговачке компаније запошљавају око 1.000 особа у разним секторима као што су, на примјер, финансијске услуге и њихово осигурање, транспорт и производња машина, дрвна и индустрија челика.

Многе швицарско-босанскохерцеговачке компаније су повезане са дијаспором. Као што сам рекао, око 70.000 мушкараца и жена с поријеклом из Босне и Херцеговине живе у Швицарској. Они често

## САРАДЊА СА РАРС

РАРС, који је базиран у Републици Српској, освојио је међународни тендер за имплементацију швицарског пројекта „Skills for Jobs“ (Прилика плус) а који покрива цијелу државу Босну и Херцеговину. То говори пуно о институционалним капацитетима Агенције. До сада смо много цијенили наше партнерство, отворен начин комуникације и доказану флексибилност Агенције. Надамо се да ћемо наставити нашу успјешну сарадњу и у будућности.

отварају врата за швицарско тржиште и могу се повезати с произвођачима у Босни и Херцеговини. Дијаспора не само да пружа капитал, него је и велики извор знања и вјештина. Они су упознати са пословним окружењем у обје земље.

Дозволите ми дати неке примјере који су резултат такве предузетничке иницијативе: "Стандард Прњавор" успјешно производи намјештај за ИКЕА, "Bontex" у Маглају производи високо квалитетне кошуље и остале текстилне производе за швицарско и друга европска тржишта, а релативно нов "JUWAL", производни погон у Мостару, производи купцу прилагођене фасаде и прозоре за извоз. У одређеној мјери ови подухвати су подржани кроз SECO „start-up“ фонд (фонд за започињање пословања), који има за циљ промоцију инвестиција приватног сектора у земљама у транзицији.

Амбасада Швицарске такође повезује бизнисе из Швицарске и БиХ кроз догађаје организоване у сарадњи са трговинским коморама обје земље и швицарским инвеститорима у Босни и Херцеговини. Дозволите ми да споменем Форум "Улагање и трговина с Босном и Херцеговином", који ће се одржати 2. децембра 2013. у Цириху. Отворићемо га мој колега, Њ.Е. Боро Бронза, амбасадор Босне и Херцеговине у Швицарској и ја. Међутим, главни актери нећемо бити ми дипломате, него предузетници. Они ће својим колегама представити своја лична искуства како они успјешно дјелују у Босни и Херцеговини.

Немојмо заборавити да се у глобализованој економији земље такмиче у привлачењу међународних инвеститора. И ствар није само у маркетингу, него прије свега у стварању повољног пословног амбијента у земљи. Као што сам

рекао, предстоји посао који треба обавити у Босни и Херцеговини.

### **Могу ли се компаније из БиХ изборити за свој удио у швицарском тржишту?**

Швицарско тржиште је отворено за фирме из иностранства и наравно и за оне из Босне и Херцеговине. Тренутно, компаније из ваше земље углавном продају одјећу, текстил и обућу, као и намјештај у Швицарској. И не заборавимо пољопривредне производе. У многим супермаркетима Швицарске наћи ћете поврће и бобичасто и друго воће из Босне и Херцеговине. Осим њиховог квалитета имају и конкурентску предност да су раније на тржишту, јер раније дозријевају. И мислим да око 500.000 становника Швицарске има своје коријене на Балкану. Они траже специјалитете из регије као што су ајвар, или баклава. Као што видите постоји тржиште за компаније из Босне и Херцеговине, ако раде напорно на квалитету својих производа и, још важније, задрже стабилно снабдијевање.

### **Ваша Влада је задржала опредјељење да и даље подстиче сарадњу са БиХ. Који ће пројекти бити приоритет у наредне четири године?**

Пред Босном и Херцеговином је још дуг пут ка европским интеграцијама. Швицарска ће и даље подржавати вашу земљу на овом путу. Многе реформе су и даље потребне. Искуства и резултати су нам потврдили да ће Швицарска остати укључена у секторима у којима смо били активни у прошлости. На тај начин надограђујемо нашу сарадњу на партнерствима које смо изградили са кључним актерима. Области

сарадње за 2013.-2016. остају локална управа и општинске услуге, здравство, економија и запошљавање и партнерство у програму миграција.

За програме и пројекте из области економије и запошљавања издвојили смо 20 милиона франака. Као што сам рекао, према швицарским искуствима, економски успјех је изграђен на развијеном приватном сектору, заснованом на јаким малим и средњим предузећима која могу радити у окружењу које подржава њихов развој. Дакле, с једне стране, ми ћемо заједно радити на побољшању оквирних услова за развој приватног сектора и на јачању конкурентности компанија. С друге стране, ми ћемо ставити посебан нагласак на побољшање могућности за запошљавање младих. У том циљу, ми желимо довести све актере на тржишту рада да раде заједно и то на страни понуде (побољшавањем вјештина оних који траже посао кроз побољшање стручног образовања и сталног усавршавања), на страни потражње (стимулацијом стварања нових одговарајућих радних мјеста за младе у секторима који су оријентисани ка будућности) и јавних служби за запошљавање као повезница које пружају ефикасне услуге посредовања при запошљавању за младе жене и мушкарце. Наше земље имају много тога заједничког. Само да напоменем једну. Најважнији природни ресурс које имају и Швицарска и Босна и Херцеговина су људи с њиховим талентима, вјештинама, предузетништвом и посвећеношћу раду. Зато желимо да заједно активирамо и развијемо људске ресурсе. Ово није само кључ за економски успјех, него људима пружа перспективу за будућност.

## Представник РАРС учествовао у раду пословног форума у Истанбулу



У Истанбулу је од 22. до 24. октобра одржан шеснаести пословни форум, на којем су учествовали представници институција, компанија и организација из цијелог свијета, међу којима и представник Републичке агенције за развој малих и средњих предузећа. Тема форума била је „*Green and Inclusive Business: Exploring and Developing Markets for Sustainable Growth*“, а организовали су га Њемачко министарство за економију и међународни развој, Њемачка организација за техничку помоћ и сарадњу, ICC, UNDP и UN.

У оквиру форума одржано је неколико независних догађаја чији је циљ био да у што већој мјери споје све захтјеве које постављају услови модерног пословања са аспекта заштите животне средине, социјалног и других облика укључивања, са основним циљевима пословања, а то је стицање добити. То се највише односило на могућности усклађивања комерцијалних циљева са развојним и истраживање могућности успостављања нових облика сарадње између предузећа, али и између приватног и јавног сектора. „Green and inclusive“ пословна рјешења се све више појављују као основни модел пословања, или су захтјев одређеног броја “стејкхолдера”, тако да ће у будућности свакако представљати и изазов и шансу у развоју одређених подручја, а нарочито региона Југоисточне Европе, Блиског истока, Азије и Африке.

У оквиру панел дискусија, које су окупљале еминентне стручњаке из области маркетинга, финансија, пословног сектора, институција за подршку бизнису, невладиних организација, међународних донатора и институција, те великих пројеката, покушало се одговорити на питања како спојити развојне и комерцијалне циљеве, како омогућити изворе финансирања за ове видове пословних модела, како пронаћи (развијати) тржишта за ове послове, обезбиједити подршку великих међународних организација и пројеката. У том циљу представљен је и одређени број позитивних примјера.

Током форума организоване су и радионице чији је циљ био да учесници кроз интерактивне дискусије дођу до

одговора на одређена питања. У том смислу разговарало се о повезивању тржишта (нови пословни модели који покрећу промјене у смјеру одрживог развоја, предузетници који раде на овом подручју, међународне институције које пружају подршку овим видовима пословања, међународне компаније које се појављују у овим пољима), затим о приступу финансијама и утицају импакт инвеститора (модели финансирања оваквих послова, облици пословних модела у овој области са становишта инвеститора, могућности за повећање обима инвестиција у овај сектор), националном и међународном оквиру за овај сектор (начин на који владе могу промовисати ове видове послова кроз националне и међународне политике развоја) и развоју капацитета (вјештине потребне за изградњу, финансирање и подршку овим видовима пословања, понуђачи услуга за побољшање ових способности).

Пословни форум успоставио је платформу за превазилажење организационих препрека, привлачење инвестиција у одрживи бизнис и побољшање политичког и правног оквира за ове врсте послова. Специфични фокуси су били усмјерени на учење („брзе обуке“ које су међусобно организовали учесници једни за друге, панел дискусије, како би се што више повећали капацитети и нашле могућности за превазилажење пословних препрека и изазова), успостављање веза (организовање радних група, заједничких ручака, гдје су представници различитих институција, организација, цивилног друштва, академске заједнице, међународних донатора и приватног сектора могли разговарати о различитим моделима сарадње, успостављању нових модела пословања или могућностима финансирања одређених послова/пројеката), дијелење искустава (добрих пракси) који би се у том или модификованом облику могли примјенити и у другим подручјима или областима.





Запослени у Агенцији

## ПОКРЕНИМО БИЗНИС, ПОСТАНИМО ПРЕДУЗЕТНИЦИ

У намјери да обезбиједи бољу економску позицију локалне заједнице, која би омогућила систематичан приступ у креирању и развоју подстицајног и привлачног окружења за развој пословања, Општина Требиње је 2005. године, као једну од мјера у том правцу, основала Агенцију за развој малих и средњих предузећа.

Агенција је основана с циљем пружања подршке грађанима који желе да покрену властити бизнис, али и постојећим фирмама у даљем расту и развоју.

Агенција за развој МСП Града Требиње посједује кадровске (високостручни кадрови са дугогодишњим искуством) и инфраструктурне капацитете (модерну едукативну салу).

Визија Агенције је да постане кључни актер у развоју сектора малих и средњих предузећа у локалној заједници, било путем директног учешћа, било путем снажне мреже свих кључних „стејхолдера“ малих и средњих предузећа: локалне власти, привредне коморе, удружења предузетника, Завода за тржиште

рада, факултета, финансијских организација, донатора, невладиних организација, локалних медија, сервис провајдера, итд.

Мисија агенције је да креира услове, могућности и олакшице за потпуно и адекватно укључивање малих и средњих предузећа у формалне економске токове на локалном нивоу. Подстицањем развоја малих и средњих предузећа Агенција доприноси отварању нових радних мјеста и генерисању нове додатне вриједности.

Програмски циљеви Агенције у правцу подршке предузетништву на подручја Града Требиње су:

- израда и имплементација развојних пројеката,
- успостављање институционалног приступа у прикупљању и обради неопходних информација о перформансама МСП сектора,
- промоција предузетништва на територији Града Требиње,
- пружање консалтинг/савјетовање услуга клијентима Агенције,
- организовање едукативних догађаја за потенцијалне и постојеће

предузетнике Требиња.

Агенција за развој МСП Града Требиње својим радом и дјеловањем жели бити:

- истински партнер постојећим МСП у њиховом даљем расту и развоју,
- партнер потенцијалним инвеститорима који су препознали потенцијал за развој њиховог пословања на овим просторима,
- савезник и подршка појединцима, посебно младима, у намјери да своју судбину узму у своје руке, покрену властито предузеће и запошљавају друге.

Агенција за развој МСП Града Требиње жели да подстакне предузетнички дух, који последњих неколико година биљежи очигледан тренд пада и у том смислу позива све заинтересоване кроз слоган:

**ПОКРЕНИМО БИЗНИС - ПОСТАНИМО ПРЕДУЗЕТНИЦИ!**

**УЧИНИМО ГРАД УГОДНИМ ЗА ЖИВОТ, ПОСЈЕТУ, РАД И ПОСЛОВАЊЕ!**

**аутор текста  
Зоран МИЛОШЕВИЋ, директор**

## МЕЂУ ДЕСЕТ НАЈУСПЈЕШНИЈИХ СЕОСКИХ ЖЕНА У СВИЈЕТУ



**Слађана Ујић** (43) из Рогатице понијела је необичну титулу - она је једна од десет најуспјешнијих сеоских жена у свијету, за ову годину. Њу је на ову листу уврстила Свјетска фондација жена, са сједиштем у Женеви.

Слађана је 2005. године основала Удружење жена "Сноп" и до сада је остварила 15 пројеката у оквиру којих су сеоске жене из мјесне заједнице Гучево и околних заселака, учиниле много тога на свом и усавршавању тамошње сеоске омладине.

"Открављена" је и мушка сујета, сеоска гордост и неприкосновеност у раду и заповједању. Жене су научиле да ткају, везу, раде на рачунару, израђују народну ношњу, донијеле у село 14 пластеника, извеле неколико акција на преуређењу напуштене школе у Едукативни центар за рад жена из Рогатице, Сокоца и Хан Пијеска. Организују сеоске мобе, а и

чувено "Романијско посијело".

- Са поносом истичемо своје поријекло, али све ово радимо у циљу личне афирмације, љепшег и садржајнијег живота, да будемо сељанке у тренду, а не ортодоксне сељанке. У слободно вријеме у цјелокупну активност су укључене и моје двије кћерке, **Свјетлана** која је завршила музичку академију и **Василија** која је четврта година на Пољопривредном факултету - каже Слађана Ујић, из засеока Подгај у Рогатици.

Како на све то гледају овдашњи мушкарци.

- То је све још у домену или на висини оне почетне реченице основаца на писменом задатку на слободну тему. Сви почињу реченицом "сунце се стидљиво пробија кроз облаке". Но, овдје све јаче сија, мада ниједна од нас 20 активисткиња "Снопа" није се

нашла ни на широј листи за избор у Савјет МЗ Гучево, којем припада и мој заселак Подгора - прича ова успјешна жена.

Жене из "Снопа" су онедавно успоставиле свеобухватну сарадњу са комшиницама из сусједних општина у Сокоцу и Хан Пијеску. Удружене, ко зна шта су у стању све да направе и постигну у афирмацији себе и села. Јер, снага водопада је у мноштву капљица које раде заједно.

- На успјешну жену се у нашим селима још гледа као на трофејно оружје на зиду. Нека га ту, није за ширу употребу. Но ми не посустајемо, а ја имам пуну подршку супруга **Војка** и свекра **Тихомира** - каже Слађана, економско-комерцијални техничар без запослења.

Извор: Новости

## Најчешће грешке почетника



### Безразложна и превелика медијска експонираност

Ако присутност у медијима желите само како би били "cool", онда вам она вјероватно не треба. Ако сматрате да ће вам тако порастати број клијената, тај раст ће врло вјероватно бити привремен. У неким случајевима публицитет може донијети и нешто добро, нпр. може привући инвеститоре ако вам је потребна финансијска подршка. Али, ако нисте пронашли добар пословни модел или производ, а велике су шансе да у првој години пословања нисте успјели ни једно, ни друго, поставља се питање желите ли да ваше име остане забиљежено у медијима након што вам предузеће пропадне. Такво повезивање вашег имена са неуспјехом је пуно већи проблем од никакве експонираности у медијима.

### Прикупљање превише новца прерано

Покретање посла може бити застрашујуће. Нико не воли уложити сву уштеђевину у неизвјестан пословни пројекат, али кад се ослањате на спољне инвеститоре у преузимању ризика, то им може дати превелика овлаштења. Ако у почетку улажете своја средства имате пуно већу слободу. Када се подигнете на ноге и усталите посао, можете тражити пуно боље услове од инвеститора. Ако вас нико извана не контролише сами одлучујете хоћете ли напустити посао, без бриге о туђим интересима. Ако немате неколико хиљада евра уштеђевине и нисте у животној фази у којој можете приуштити ризик, најбоље би било да не оснивате стартап.

### Покушај да све сами радите

Вођење "start-up" је поприлично стресно и нико није добар у свему. Да бисте се поштедјели "изгарања" биће вам потребни партнери и/или суоснивачи у које имате повјерење и на које можете пренијети дио посла. Уз помоћ других бити ћете продуктивнији, а имаћете и више новца на располагању у самом почетку. "Start-up" одузима пуно времена, па је нормално да се у почетку осјећате заробљени у канцеларији, али интеракција са људима је неопходна ако желите унаприједити пословање. Нико не може све направити сам.

### Превелик број суоснивача

Покретање посла с четворицом пријатеља може се чинити као одлична идеја, али то исто тако значи да се одмах у старту одричете 80% предузећа. Да не спомињемо како је врло тешко ускладити визије с многобројним партнерима, а јављају се и фрустрације око тога ко колико ради и припомаже. Најбоље је пронаћи partnere којима апсолутно вјерујете и за које знате да добро функционишу под притиском. У супротном, може доћи до расанака који су врло неугодни приватно и скупи пословно.

### Превише излазака

У свијету стартапа све се врти око састанака и окупљања предузетника, па је врло лако могуће да се превише дружите, а премало радите. Нађите равнотежу. Ако сте добро познати на стартап сцени, можете себи приуштити више времена у канцеларији. Превише "ландрања" и премало рада може послати погрешну поруку запосленицима и инвеститорима.

## Када основати фирму?

Кажу да је одлично вријеме за оснивање фирме када сте млади, јер тада можете бити у потпуности посвећени послу и радити 80 сати недјељно.

Прошле године у америчким пословним круговима је потегнута расправа о томе када је најбоље постати предузетник. Претпоставка је била да су то средње 20-те: У 25. години предузетник све може да подреди компанији, није оптерећен породичним обавезама и сл. Осим тога, млади предузетници могу да преузимају разне врсте ризика и раде даноноћно за добробит фирме, што је свакако предност.

Међутим, истраживање спроведено на 550 успјешних америчких послодаваца из различитих привредних сектора показало је да – није.

Најуспјешнији оснивачи у просјеку су



били стари 40 година када су основали своје прве фирме. Готово њих 70 одсто било је у браку када су постали предузетници и готово њих 60 одсто имало је барем једно дијете. Ово прилично разбија предрасуду о радохоличару који нема времена за породицу, зар не? Радохоличари нису јунаци ове приче. Они немилосрдно троше дан. Прави јунаци за то су вријеме већ су код куће јер су пронашли бржи начин како да обаве посао.

## Нестаје половина радних мјеста

Више од двије милијарде различитих радних мјеста ће нестати, што чини готово 50 одсто од њиховог збира. То ће се догодити прије свега због развоја технологије (камиони и машине који су аутоматски, образовање које се сели из учионица на

интернет, аутоматска производња укида занате и мануфактуру...). Ипак, неки послови, као што су 3Д дизајнери, те послови у вези са екологијом и технологијом, доживиће експанзију.

## Робот бере јагоде

Робот који бере јагоде док пољопривредници спавају представљен је недавно у Јапану, а његов креатор каже да би он могао да смањи обим посла пољопривредника за двије трећине.

Уређај, који може да убере један плод на сваких осам секунди, користи три камере да процијени које јагоде су спремне за брање

прије него што испружи руку, убере их и убаца у корпу. Робот се креће између редова јагода, које се у Јапану углавном узгајају на уздигнутим платформама у стакленицима. Овај робот може да обере двије трећине јагода током ноћи док узгајивачи спавају, а они касније могу да оберу остатак.

### ФИНАНСИЈСКА ФУНКЦИЈА

означава пословну функцију у предузећу која осигурава прибављање и пласман финансијских средстава.

...

### ГОТОВИНСКО ПЛАЋАЊЕ

плаћање робе или услуга готовим новцем.

...

### JOINT VENTURE

заједнички пословни подухвати физичких или правних особа.

...

### ПРЕДУЗЕТНИЧКИ ПЛАН

детаљна процјена и разрада предузетничког подухвата. Предузетнички план садржи производе или услуге који се продају, потребна финансијска средства, маркетинг методе, организацију рада, потребне раднике, систем управљања и руковођења.

...

### ПОТРАЖИВАЊЕ

међусобни однос купаца и продавца у којем продавац тражи подмирење дуга за продате производе или услуге.

...

### РАЧУН

исправа коју испоставља продавац купцу за продате производе или извршене услуге. Рачуном се доказује извршење неког посла.

...

### РАЦИОНАЛИЗАЦИЈА

скуп поступака за постизање уштеда у пословању.

...