





od ideje ➔ **do biznisa**

Predgovor

Budu}im poslovnim ljudima,

Pokretanje vlastitoga poduze}a ne}e biti lako. U bilo kojoj zemlji u svijetu te{ko je proizvoditi ili pru`ati usluge s kojima mo`ete uspje{no konkurirati na tr`i{tu. Takojer je te{ko dobiti zajam od banke, registrirati poduze}e i vr{iti u-inkovitu distribuciju robe.

Te{ko jeste, ali nije i nemogu}e. Mnogi su to uradili prije vas, ~esto i bez visoke ekonomski stru-ne spreme i prethodnog iskustva. Ono {to su oni imali, a {to je vama potrebno, je dobra zamisao te energija i upornost da tu zamisao sprovedete u djelo. Ako to kombinirate s temeljitim planiranjem, te ako znate kome se mo`ete obratiti za potporu, onda imate sve elemente za uspje{no poslovanje.

Pro-~itajte ovu bro}uru. Nadam se da }e vam pomo}i da postanete poduzetnik.

@elim vam puno uspjeha.

Wolfgang Petritsch

Visoki predstavnik

Sadr`aj

1. Uvod	5
2. Poslovni plan (Business plan)	6
3. Istra`ivanje tr`i{ta	8
4. Registracija poduze}a	10
5. Zajmovi	16
6. Financije	18
7. Tro{kovi	22
8. Cijene	24
9. Promid` bene aktivnosti	26
10. Distribucija	27
11. Prodaja	28
12. Radnici	30
13. Porezi	32
14. Provjera stanja poslovanja	35

Dodaci

Dodatak 1 Poslovni plan (Business plan)	39
Dodatak 2 Financijske usluge u BiH	42
Dodatak 3 Poslovno-savjetodavne usluge i stru-na obuka za upo{ljavanje u BiH	45
Dodatak 4 Gospodarske i obrtni-ke komore u BiH	47
Dodatak 5 Posebna udru`enja pri gospodarskim komorama u BiH	47
Dodatak 6 Poslovna udru`enja u BiH	48

Uvod

Ova brošura sadrži informacije o tome kako pokrenuti, voditi i razvijati poslovnu aktivnost u BiH. Namijenjena je pojedincima koji žele početi ili razvijati mikro, mala ili srednja privatna poduzeća. Namjera je da bude jednostavna i jasna, tako da je lako uporabljiva i od koristi.

Za pokretanje biznisa potrebno je dosta stvari. Treba razmisliti o tome {to to-no} elite raditi. Također, potrebno je osigurati sredstva kojima će pokrenuti posao, registrirati poduzeće, naći tržiće za važeće proizvode i usluge, kao i načine plasiranja tih proizvoda i usluga na tržiće. Kada sve ovo osigurate možete početi s poslom. Cilj ove brošure je da vam pomogne jednostavnim savjetima.

U ovom vodiču nalaze se kontakti i adrese za sva područja u BiH gdje možete dobiti daljnje informacije i savjete glede poslovnih aktivnosti. Ukoliko imate bilo kakvih pitanja, potrebno vam je više informacija nego {to vam ova brošura može pružiti ili ako informacije ili pomoći ne možete dobiti od važećeg opštinskog odjeljenja za gospodarstvo, obratite se na adrese navedene u brošuri.

Ako ste neuposleni, povratnik, raseljena osoba ponekad je -ak i teže dobiti poslovne ili druge savjete nego u uobičajenim okolnostima. Sve organizacije navedene u brošuri trebale bi osigurati informacije, savjet i potporu, bez obzira o kome se radi.

Bez obzira gdje se nalazite - ako vodite ili želite pokrenuti malu tvrtku, vi ste vrlo važni za budućnost BiH. Bez obzira tko ste, vi gradite budućnost BiH time {to osiguravate prijeko potrebna radna mjesta i prihod za društvenu zajednicu u kojoj živate.

Upoznajte prijatelje i kolege s ovom brošurom i potporom koja je na raspolaganju za mali biznis. Ako su vam potrebne dodatne informacije i savjeti - obratite nam se.

Adrian Green

EU - Quick Impact Facility



Poslovni plan (Business plan)

Izrada poslovnog plana zvu~i mnogo te`e nego {to u stvari jest. Za jednu malu tvrtku poslovni plan nije ni{ta drugo nego nekoliko stranica na kojima napi{ete {to `elite raditi i kako to `elite izvesti.

Izrada poslovnog plana vrijedna je truda. Ako krenete s dobrim planom, imate vi{e {ansi uspjeti u razvijanju unosnog posla jer:

- ◆ plan vam omogu}uje razmisliti o svim mogu}nostima koje imate i koracima koje poduzimate;
- ◆ plan vam omogu}uje usredsrediti se na klju~na pitanja. Prigodom provedbe plana manja je vjerojatno}a da vas odvuku u stranu svakodnevni problemi i brige, a ve}a da se skoncentrirate na one stvari koje, na kraju krajeva, ~ine posao unosnim;
- ◆ plan vam daje pravac koji slijedite s periodi-nim provjerama i pokazateljima koji }e vam re}i razvija li se va{ posao po planu;
- ◆ kad budete radili plan razmi{ljaljite o potencijalnim problemima i rje{avat }ete ih prije nego se oni i pojave;
- ◆ planom utvr|ujete koje su vam jake to-ke i time osiguravate kori{tenje svojih kapaciteta u potpunosti;
- ◆ uz plan ve}a je vjerojatno}a da }ete od bankara i investitora osigurati novac koji vam je potreban.

Jedan od dodataka predstavlja primjer poslovnog plana. Ukoliko mu posvetite nekoliko minuta i pro-itate ga, uvidjet }ete da plan treba biti:

- ◆ potpun - kad pro-itate plan imate dobru predod`bu o tome kako }e izgledati posao;
- ◆ precizan - u ovom planu izbjegava se uporaba nejasnih rije~i kao {to je "mnogo" ili "zna~ajno";
- ◆ sa` et - ovaj plan nije du`i nego {to je striktno potrebno;
- ◆ dobro prezentiran - autor ovog plana nije ga dostavio u rukopisu te je vjerojatno potra`io pomo} odgovaraju}ih osoba u ispravljanju pravopisnih i gramati-kih gre{aka.

Naravno, va{ posao razlikovat }e se od posla opisanog u ovom planu, ali vjerojatno mo`ete iskoristiti isti oblik i dati odgovore na ista pitanja koja su odgovorena ovim planom. Kad zavr{ite pisanje, plan bi trebao dati odgovore na sljede}a pitanja:

- ◆ {to }ete raditi;
- ◆ za{to;
- ◆ za koga;
- ◆ gdje;
- ◆ kada;
- ◆ kako;
- ◆ kojim sredstvima (npr. koliko novca vam je potrebno u kojim vremenskim intervalima u narednim godinama);
- ◆ koja sredstva }e vam biti potrebna i gdje }ete ih nabaviti;
- ◆ jesu li vam i koliko vam je potrebno radnika, te {to }e raditi i koje kvalifikacije }e imati;
- ◆ kako }ete plasirati i prodavati proizvode ili usluge;
- ◆ koliko }e vas ko{tati proizvodnja ili pru`anje usluga;
- ◆ po kojim cijenama }ete prodavati proizvode ili usluge;
- ◆ tko su vam konkurenti, {to proizvode i kako oni prodaju svoje proizvode;
- ◆ koje prednosti }ete imati u odnosu na konkurenciju (npr. va{i tro{kovi, cijene, mehanizam distribucije, imid`});
- ◆ koliko }ete proizvoda morati prodati prije nego po-nete ostvarivati profit i koliko vremena }e vam za to trebati;
- ◆ kakve rezultate o~ekujete (npr. kakav profit o~ekujete);
- ◆ kakve promjene o~ekujete u va{em "sektoru" (velikom ili malom) u bliskoj budu}nosti;
- ◆ kakve probleme o~ekujete i kako }ete ih rije{avati;

Imate li odgovore na sva ova pitanja - onda je va{ poslovni plan spreman!

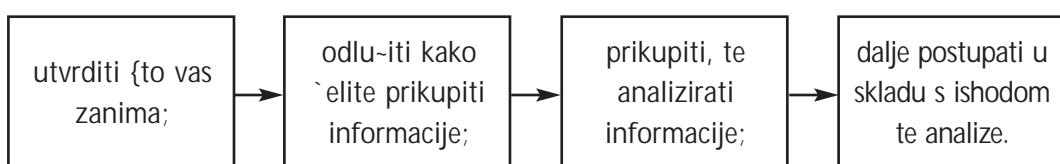




Istra`ivanje tr`i{ta

Previ{e tvrtki propada zato {to njihovi vlasnici nisu dovoljno pozorno razmi{l}jali o tr`i{tu. Jednostavno, nema svrhe proizvoditi odli~ne proizvode ili pak pru`ati odli~ne usluge ukoliko ih nitko ne `eli kupiti ili koristiti.

Samo istra`ivanje tr`i{ta ne mora biti skupo i ~esto, vas ~ak ne ko{ta ni{ta. Da biste proveli istra`ivanje tr`i{ta trebate poduzeti sljede}a ~etiri koraka:



Pogledajte sljede}i primjer. Bez obzira na to {to va{oj djelatnosti odgovara sasvim druga~ija vrsta istra`ivanja, ovaj primjer mo`e vam dati odre|ene ideje.

G|a X prije rata bila je frizerka. Upravo se vratila u svoju ku}u i ponovno `eli otvoriti frizerski salon. Njezino istra`ivanje tr`i{ta moglo bi izgledati ovako:

@eli znati:

- koliko bi ljudi koristilo usluge njenog salona;
- koliko bi ljudi bili spremni platiti za njene usluge.

Informacije }e prikupiti na sljede}i na-in:

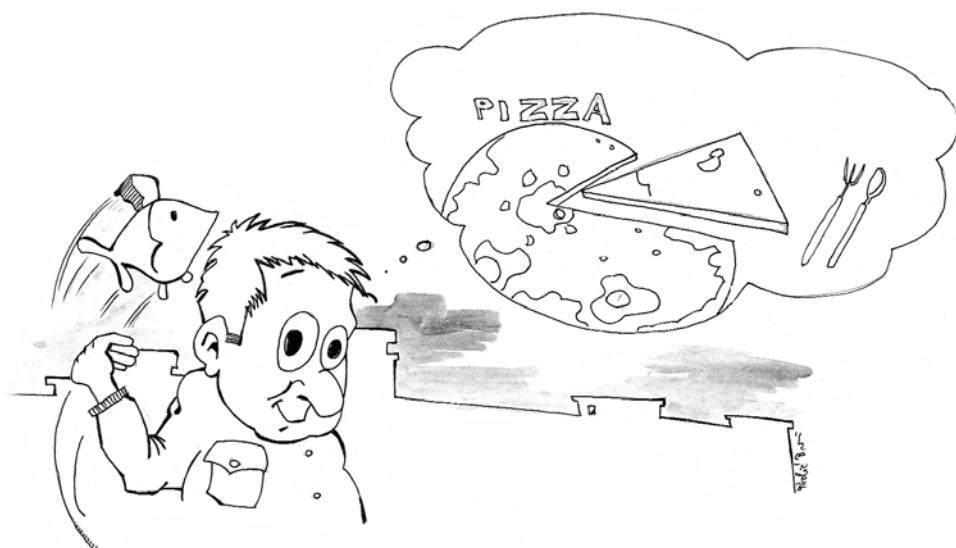
- zaustavit }e nekoliko ljudi na ulici i upitati ih kojeg frizera sada posje}uju, bi li voljeli ako bi se u njihovom susjedstvu otvorio frizerski salon, koliko bi bili spremni platiti za tu uslugu i koje bi ih od sli-nih usluga jo{ zanimale (npr. manikir ili tretman lica). U po~etku }e joj biti neugodno postavljati sva ova pitanja ljudima koje ne poznaje - ali na kraju }e skupiti hrabrost i uraditi {to je naumila;
- pogledat }e kakvi su frizerski saloni u susjednim dijelovima grada. Koliko mu{terija imaju, kakve su im cijene;

- posjetit je op{inu i raspitati se koliko ljudi `ivi u njezinom susjedstvu;
- posjetit je Gospodarsku komoru i vidjeti koliko u njenom gradu ima frizerskih salona i daje li se poduze}ima u osnivanju ikakva pomo};
- posjetit je ured za zapo{ljavanje i vidjeti ima li u evidenciji ureda kvalificiranih frizera - za slu~aj da ne mo`e sama obavljati sav posao.

Kada bi g|a X `eljela otvoriti tvrtku koja se bavi izradom sofisticiranijih proizvoda, odnosno usluga druga-ijih nego {to su frisure, provela bi istra`ivanje na Internetu, te bi oti{la do sveu-ili{ta i Gospodarske komore prona}i studije i druge informacije o tim proizvodima. Tako|er bi se raspitala o zahtjevima koji se postavljaju pred taj konkretni proizvod i o potencijalnim tr`i{tima za izvoz. To joj sada ne treba, po{to se kod nje radi samo o frizerskom salonu. Umjesto toga, ona ~ita modne ~asopise da bi se informirala o najnovijim trendovima.

Analizirat je podatke i do}i do zaklju~ka da u njenom gradu nema dovoljno mu{terija za jo{ jedan frizerski salon. Konkurencija je ve} vrlo velika i ne bi puno pomoglo ni ako bi ponudila dodatne usluge.

Informacije su korisne, a nije je ni{ta ko{talo da ih prikupi. G|a X ne}e ih ignorirati i ne}e otvoriti frizerski salon. Umjesto toga, tek nakon {to provede novo istra`ivanje tr`i{ta g|a X }e otvoriti poslasti~arnicu. I dalje }e redovito provoditi istra`ivanja, po{to treba znati jesu li joj proizvodi i dalje tra`eni i nudi li konkurencija sli-ne proizvode ili usluge po ni` im cijenama.



Registracija poduzeća

U ovom dijelu dajemo listu koraka koje je potrebno poduzeti kako biste registrirali različite djelatnosti. Ovo je samo kratak pregled. Pošto se procedure razlikuju od jedne opštine do druge, morat ćete sami saznati koje sve konkretnе korake morate poduzeti.

Postoje različite vrste gospodarskih djelatnosti. Za svaku vrstu utvrđena je zasebna procedura registracije. Na iste vrstu djelatnosti koja odgovara opisu vaših poslovnih aktivnosti. Koraci koje morate poduzeti kako biste registrirali svaku od ovih djelatnosti opisani su u nastavku teksta.

1. **Kućna radinost** - poslovi koji se mogu obavljati u vlastitoj kući ili stanu, bilo u kooperaciji ili ne. To je djelatnost na izradi, doradi, te uslugama gdje prevladava ručni rad. Njome se može baviti svatko bez ograničenja, ali uz uvjet prijavljivanja nadležnoj upravi prihoda. Više zainteresiranih može utemeljiti zadrugu preko koje se mogu nabavljati sirovine i materijali. Ova djelatnost podrazumijeva sljedeće poslovne aktivnosti: njegovanje starih i bolesnih, izrada igračaka od tekstila i slično. Registrira se u opštini. (Za detalje o registraciji pogledajte stranicu 11)
2. **Poljoprivredna djelatnost** - može se obavljati samostalno ili u okviru zadruge (npr: farma koka nosilja, farma i tov junadi i slično). Registrira se u opštini. (Za detalje o registraciji pogledajte stranicu 11)
3. **Obrtnička djelatnost** (samostalno ili u vidu zadruge) - podrazumijeva obavljanje neke od obrtničkih djelatnosti kao npr. vodoinstalaterska, tokarska, tradicionalni obrti i slično. Može se obavljati samostalno ili u vidu zadruge. Registrira se u opštini. (Za detalje o registraciji pogledajte stranicu 11)
4. **Dopunska djelatnost** - mogu obavljati osobe koje se uz redovni radni odnos obaveštavaju nekom djelatnošću. Za obavljanje ove djelatnosti ne treba vam poslovni prostor. Primjeri ove djelatnosti su vodoinstalater, elektricar, njegovanje starih i iznemoglih, kućne dostave, razni obrtnički radovi i sl. Registrira se u opštini. (Za detalje o registraciji pogledajte stranicu 11).
5. **Samostalna gospodarska djelatnost** - podrazumijeva različite vrste poslovanja kao što su trgovinske radnje, razne vrste uslužnih djelatnosti, prijevozna djelatnost i slično. Registrira se u opštini. (Za detalje o registraciji pogledajte stranicu 11)
6. **Zadruga** - dobrovoljna organizacija zadrugara u kojoj svaki član sudjeluje neposredno i ravnopravno. Zadruge se mogu organizirati za različita područja djelatnosti - stambena, poljoprivredna, obrtnička, studentska i slično. Registrira se na sudu. (Za detalje o registraciji pogledajte stranicu 11, 12 i 13)
7. **Gospodarsko poduzeće** - postoje različite vrste poduzeća koja se mogu registrirati, ali se trenutno najčešće utemeljuje d.o.o. (društvo s ograničenom odgovornošću). Registrira se na sudu i u opštini. (Za detalje o registraciji pogledajte stranicu 11, 12 i 13)

Unutar nabrojanih mogućnosti postoje mnoge različite kombinacije.

Kako registrirati određenu djelatnost u općini?

U općini se registriraju: kućna radinost, poljoprivredna djelatnost, obrtnička djelatnost, dopunska djelatnost, samostalna gospodarska djelatnost. Nakon registriranja poduzeća/zadruge u sudu morate se registrirati i u općini u kojoj je sjedište djelatnosti.

Najlakši način registriranja je da prvo obavite razgovor s ovlaštenim službenikom u općini, a nakon toga pribavite sva potrebna uvjerenja i ostalu dokumentaciju koja se traže za djelatnost koju želite registrirati. Najčešće tražena uvjerenja (dokumenti) navedena su u tablici 1.

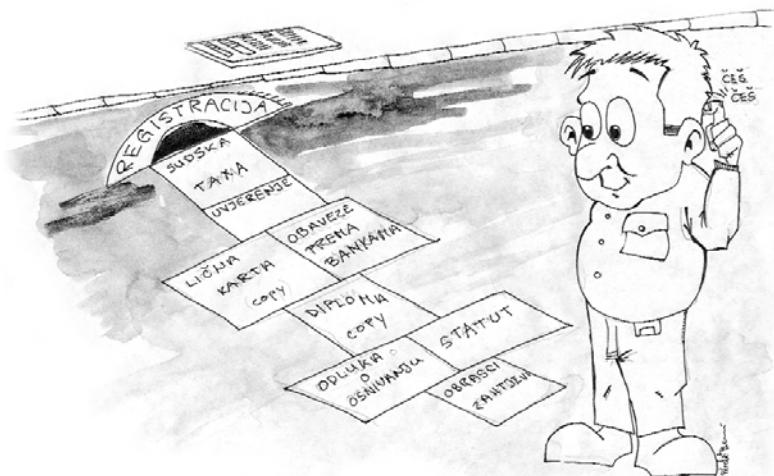
Tablica 1 - Obrasci potrebni za registriranje u općini, gdje ih nabaviti i koliko koštaju

Obrazac	Gdje	Cijena
Zahtjev	U bilo kojoj knjižari ili pisarnici općine	1 - 2 KM
Potvrda o poslovnoj sposobnosti	Centar za socijalnu skrb	5 - 35 KM
Potvrda o nepostojanju zabrane za obavljanje djelatnosti	Nadležni sud ili MUP	5 - 20 KM
Dokaz o stručnoj spremi	Diploma ili sličan dokument	-
Liječničko uvjerenje	Dom zdravlja	25 - 100 KM
Uporabna dozvola za tehnički prijem i sanitarna za korištenje poslovnoga prostora ¹	Nadležna općinska služba	35 - 1.500 KM
Dokaz o državljanstvu	Nadležna općinska služba	5 - 20 KM
Općinska administrativna pristojba	U općini	30 - 200 KM
Potvrda o nepostojanju porezne obveze	Porezna uprava u općini	5-15 KM
Za prijevoznicu djelatnost	Preslik vozačke i prometne dozvole	-
Dokaz o uposlenju ukoliko registrirate dodatnu djelatnost	Tvrtka u kojoj radite	-

Kad upotpunite zahtjev (s uvjerenjima i ostalim dokumentima) predajete ga nadležnoj općinskoj službi. Vaš zahtjev trebao bi biti riješen u roku od 1-7 dana.

Kako registrirati zadrugu?

Za utemeljenje zadruge potrebne su minimalno 3 osobe (za stambenu 30) u FBiH i 10 u RS. Da biste je registrirali morate prikupiti dokumentaciju za sud (pogledajte tablicu 3), a zatim za općinu (pogledajte tablicu 2). Registracija se obavlja u osnovnom/čupanijskom sudu. Najlakši način registriranja je da se обратите odvjetniku, drugoj stručnoj osobi ili agenciji. Ukoliko to ipak odlučite sami uraditi prvo obavite razgovor s ovlaštenim službenikom u sudu, a nakon toga pribavite sva potrebna uvjerenja i ostalu dokumentaciju koja se traže za utemeljenje (pogledajte tablice 2 i 3 da biste vidjeli koji je vam dokumenti biti potrebni).



Kako registrirati poduze}e?

Postoje razli-ite vrste poduze}a koja se mogu registrirati. Zbog slo`enosti zakonskih zahtjeva za registriranje na sudu preporu~amo da se obratite odvjetniku. Me|utim, mo`ete i sami uz malo truda pripremiti svu potrebnu dokumentaciju. Ovdje }emo dati obja{njene za registriranje D.O.O. (slu~aj kada ga registrira samo jedan utemeljitelj) kao naj-e{}i oblik organiziranja gospodarskog dru{tva (pogledajte tablice 2 i 3 da biste vidjeli koji }e vam dokumenti biti potrebni).

Tablica 2 - Potrebna dokumentacija/koraci za registriranje poduze}a ili zadruge

Radnja	Gdje	Poduze}e	Zadruga
Registracija na sudu (pogledajte tablicu na prethodnoj stranici)	Osnovni ili ~upanijski sud	Pogledajte tablicu 3, Stranica 13.	
Pe-at	Pe~atorezac	Preslik rje{enja i 20 - 80 KM	
Statisti~ki broj	Zavod za statistiku - za RS u Banja Luci - za F BiH u najbli`em odjeljenju statisti-kog zavoda	Popuniti obrazac ili zahtjev u zavodu (3 KM) i ovjeriti ga pe~atom, platiti pristojbu (50 KM), prilo`iti rje{enje suda	
Ra~un u banci	Bilo koja banka	Preslik dozvole za rad, potvrda o statisti-kom broju, osobna karta	
Dozvola za rad od op}ine	Zahtjev se podnosi nadle`noj op}inskoj slu`bi	Potrebno je prilo`iti uvjerenje o upisu u sudski registar, preslik osobne karte, potvrdu o upla}enoj pristojbi, potvrdu o tehnici-kom prijemu prostorija ²	

² Poja{njene u Primjeru 2 na strani 15

Tablica 3 - Potrebna dokumentacija/koraci za registriranje poduzeća ili zadruge na sudu

Radnja	Gdje	Poduzeće	Zadruga
Obrasci zahtjeva	Knjižara	6,5 - 14 KM	
Odluka o utemeljenju	Pišete vi ili odvjetnik	Utemeljitelj sa-injava Odluku o utemeljenju	Utemeljitelji sa-injavaju Ugovor o utemeljenju
Statut	Pišete vi ili odvjetnik	DA	NE
Potvrda o položenom depozitu	Banka po vašoj želji	2000 KM - F BiH 5000 KM - RS (mogućnost postupne uplate)	Visina depozita nije određena zakonom
Preslik diplome direktora, preslik osobne karte	-	DA	NE
Izjava sudu da nemate obveza prema bankama	Sami pišete	DA	DA
Uvjerenje o nepostojanju porezne obveze	Nadležna opštinska služba	DA	DA (svi osim i)
Priložiti sudsku pristojbu	Na sudu	405 - 600 KM	
Platiti oglavljanje	Na sudu	30 - 500 KM u F BiH (ovisi o veličini oglasa); 3,5 KM za jedan red teksta u RS	

Registriranje djelatnosti jedna je od vaših obveza prema administraciji. Slijedi vam prijavljivanje uposlenih u mirovinski i fond zdravstvene zaštite, rad s upravom prihoda, inspekcijskim službama i slično.

Primjer 1

Kako sam registrirala poduzeće (d.o.o.) u Čupaniji 10 ?

Moj izbor bio je registrirati d.o.o. kao jedini utemeljitelj. Odlučila sam to sama uraditi uz savjete stručnih službi u Čupaniji i općini. Pri pisanju dokumenata (ugovora, statuta i slično) koristila sam se već postojećim dokumentima drugih registriranih tvrtki. Forma svih tih dokumenata ista je.

Prvo sam otičla do Čupanijskoga suda i posavjetovala se sa stručnom osobom za registriranje o svim potrebnim dokumentima za registriranje u sudu. Na temelju tog savjeta krenula sam s prikupljanjem dokumenata.

1. Načinila sam ugovor o utemeljenju (prema Zakonu o gospodarskim društvima Sl. List F BiH 23/99).
2. Kupila sam komplet obrazaca u knjižari (komplet sadrži niz obrazaca koji služe kao prijave, izjave i slično) i pačljivo sam ih popunila.
3. Otičla sam do banke i poločila 2.000 KM depozita i za to dobila potvrdu.
4. Napravila sam preslik diplome i osobne karte te ih ovjerila u općini.
5. U poreznoj upravi u općini dobila sam potvrdu da nemam poreznih obveza.
6. Zatim sam napisala i izjavu da nemam obveza prema bankama.
7. Sve ove dokumente predala sam na sud, platila sudska pristojbu i troškove oglašavanja (3 KM). Za 7 dana registracija je bila spremna. Dobila sam rješenje o upisu u sudske registre uz napomenu da u roku od mjesec dana moram nadiniti statut poduzeća i predati ga u sud (to sam napisala koristeći formu statuta poduzeća mog prijatelja).
8. Za svoje poduzeće morala sam izraditi pečat. Pečatorescu sam pokazala sudska rješenje i platila mu 20 KM.
9. U odjeljenju statističkog zavoda dobila sam statistički broj za moje poduzeće. Tračili su da popunim zahtjev, rješenje suda i uplatu u visini od 100 KM.
10. Zatim sam otičla do banke u kojoj sam poločila depozit na privremeni račun i otvorila pravi račun. Nisu mi tračili dodatne uplate, ali morala sam predati preslik rješenja iz suda, potvrdu o statističkom broju i predati svoju osobnu kartu.
11. Moje poduzeće registrirano je za obavljanje vanjskotrgovinskih poslova, te sam morala u najbljoj carinskoj upravi podnijeti zahtjev za dodjeljivanje carinskog broja. U Sarajevu se broj dodijeli za jedan dan (inače se može ekati do 15 dana), te sam se odlučila to i uraditi u Sarajevu. Napisala sam zahtjev, te priločila sudska rješenje, rješenje o statističkom broju (ovjerena kopija), preslik računa u banci (ovjerenu), pristojbu u iznosu od 10 KM.
12. Joč mi je preostalo dobiti dozvolu za rad od općine:
 - a. napisala sam zahtjev za odobrenje za rad i priločila ovjerno rješenje, preslik osobne karte i potvrdu o uplatenoj pristojbi od 150 KM;
 - b. povjerenstvo je pregledalo poslovni prostor i izdalo uvjerenje.

S dozvolom za rad prijavila sam se u poreznu upravu, a zatim sam uposlene prijavila u Fond za mirovinsko i zdravstveno osiguranje.

Primjer 2

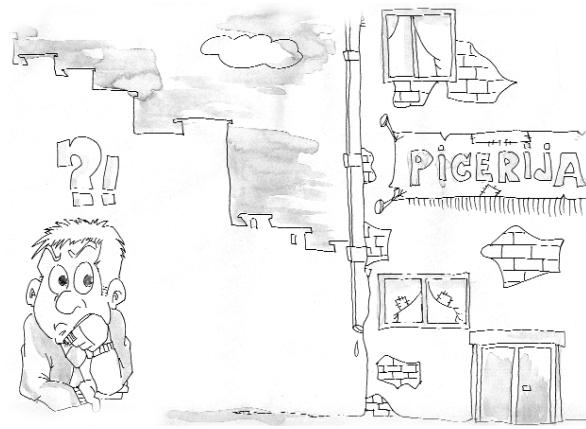
Kako sam registrirao samostalnu radnju u Prnjavoru?

Odlučio sam registrirati samostalnu radnju i znao sam da mi je potrebno odobrenje od nadležnih općinskih organa.

1. Zahtjev za odobrenje za rad preuzeo sam u prijamnom uredi općine.
2. Potom sam otisao u Centar za socijalnu skrb i dobio uvjerenje o poslovnoj sposobnosti.
3. Napravio sam preslik diplome o III stupnju stručne spreme.
4. Liječničko uvjerenje dobio sam u Domu zdravlja.
5. Rješenje o uporabnoj dozvoli za korištenje poslovnog prostora dobio sam u općini. Zahtjev sam kupio u prijamnom uredi skupa s administrativnom pristojbom u iznosu od 7,5 KM. Uz zahtjev sam morao predati i niz dokumenata u vezi s tehničkom suglasnošću za objekat, a to su: urbanistička suglasnost za objekat, preslik građevinske dozvole, izvješće o električnim mjerjenjima (izdaje Institut zaštite, a može i privatno ovlačeno poduzeće), izvješće o kvaliteti vode za novoizvedene instalacije (Higijenski zavod), sanitarna suglasnost na uporabu (zahtjev sam kupio u prijamnoj službi, te uplatio 5,5 KM pristojbe i 5 KM za vođenje postupka), protupočarna suglasnost za korištenje (PS Prnjavor), administrativna pristojba u iznosu od 20,5 KM. Moj je prostor veličine 40 m², te sam morao platiti 500 KM za dozvolu.
6. Platilo sam administrativnu pristojbu u iznosu od 2,5 KM i na račun Općine Prnjavor uplatio 200 KM.
7. Na odgovarajući račun uplatio sam 150 KM za pregled poslovnih prostorija i administrativnu pristojbu za zahtjev za pregled u iznosu 5,5 KM.
8. Uvjerenje da nemam zabranu za obavljanje djelatnosti dobio sam u MUP-u (policiji).

Sva ova uvjerenja i dokumente zajedno sa zahtjevom predao sam u nadležnu općinsku službu i nakon sedam dana dobio sam dozvolu za početak rada. Poslije sam s dobivenom dozvolom otvorio račun u banci i prijavio uposlene u Fond za mirovinsko i zdravstveno osiguranje.





Zajmovi

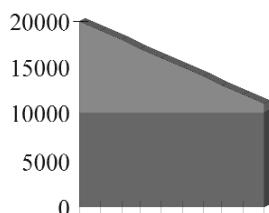
Da biste zapoeli ili razvili bilo kakvu poslovnu aktivnost potrebna su vam određena finansijska sredstva, odnosno novac. Ukoliko nemate potreban novac, moete razmotriti mogućnost da zatraite zajam od banke. Va no je znati da je kamata koju pljati za ovaj zajam biti značajna suma. Kolika je ta suma ovisi o velini i vrsti zajma. Prije nego uzmete zajam raspitajte se o najpovoljnijim uvjetima jer neke banke nude povoljnije zajmove.

- Terminologija**
- ◆ **Otplata:** pozajmljeni novac vraćate banci uz odgovarajuće kamate.
 - ◆ **Kamatna stopa:** banci otpljujete određeni procenat više nego što je iznos zajma. Ovaj iznos ponekad morate plažati mjesečno, a ponekad godišnje.
 - ◆ **Grejs period:** vrijeme prije po-ekta otplate zajma.
 - ◆ **Dospjeće zajma:** vrijeme koje protekne prije isplate punoga iznosa zajma.
 - ◆ **Kolateralno osiguranje:** vrijednost (obično zemljište ili kuća) koju banka može oduzeti ako ne otplatite zajam.
 - ◆ **Jemac:** osoba koja zakonski preuzima obvezu otplate vašega zajma ako ga vi ne otplatite sami.

- Opcije**
- Postoje tri vrste zajmova. Svaka vrsta opisana je na primjeru zajma u iznosu od 100.000 KM koji se otpljuje u vremenu od deset godina. Kamatna stopa u ovom primjeru iznosi 10% godišnje. Donji dio na grafikonu predstavlja otplatu, a gornji dio predstavlja plažanje kamate.

Opcija 1: Opadajuće otplate

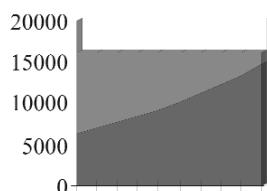
Svake godine otpljujete po 10.000 KM. Pored toga plažate i kamatu. Kako se smanjuje iznos duga tako se smanjuju i iznosi kamate koju plažate. Prednost kod ovoga modela otplate zajma je što plažate relativno niske iznose kamate s obzirom na brzinu otplate. Nedostatak je što morate otplatiti veliku sumu novca s po-ektom obavljanja poslovnih aktivnosti - 20.000 KM u prvoj godini. Ovo je moguće jedino ako vaš posao generira mnogo novca odmah u po-ektu, kad unaprijed imate osigurane kupce i znate koliki profit će vam to donijeti. Također, vi ćete prodavati nešto za čime postoji trenutna i velika potražnja na tržištu (npr. nogometni dresovi prije po-ekta međunarodne nogometne utakmice ili sladoled u ljetnom periodu). Druga opcija je da proizvedete nešto što će ljudi kupovati jer je novo tj. hit, no imajte na umu da će to isto prestati kupovati kada više ne bude novost.



Ukupan iznos plažene kamate na zajam od 100.000 KM nakon 10 godina po stopi od 10% jednako je 55.000 KM.

Opcija 2: Jednake otplate

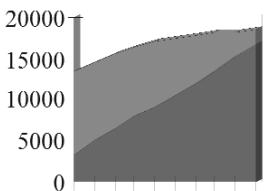
Banci svake godine otpla}ujete iznos od 16.275 KM. Dijelom ove sume otpla}uje se zajam, a dijelom sama kamata koju morate pla}ati tijekom ovog perioda. Vremenom, vi pla}ate manje kamate, a ve}e glavnice - ali ukupan iznos uvijek je 16.275 KM (banka se koristi formulom kojom ra}una koliko glavnice plus kamata pla}ate svake godine tako da ovi iznosi budu jednaki iako kamatna stopa iznosi stalnih 10 procenata). Mo`ete izabrati ovu opciju ako va{ posao generira stalni iznos novca od samog po-ekta poslovanja. Takav slu-aj mo`e biti ako npr. kupite tvrtku koja ve} u potpunosti funkcionira ili ako proizvodite ne{to {to ne ovisi o lojalnosti kupca (npr. kupus za tvornicu koja prera|uje kupus garantira stalni priliv novca.)



Ukupan iznos pla}ene kamate na zajam od 100.000 KM nakon 10 godina po stopi od 10% jednako je 62.746 KM

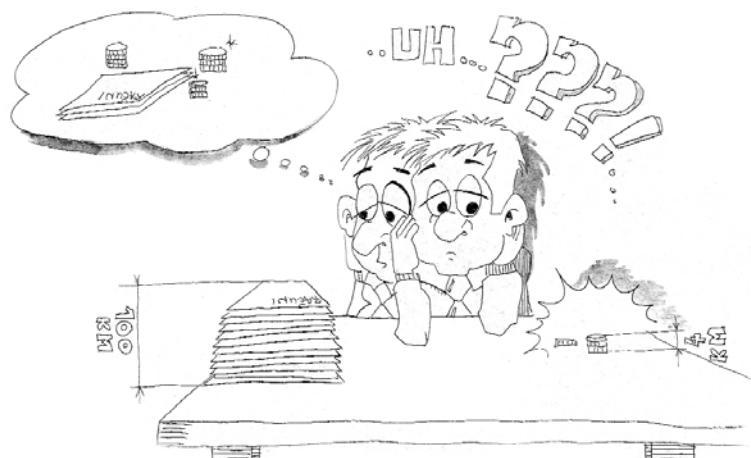
Opcija 3: Rastu}e otplate

Budu}i da novo poduze}e na po-ektu rada ne ostvaruje uvijek veliki prihod, mo`da {ete uzeti u obzir ovu opciju koja vam omogu}uje da otpla}ujete manje rate na po-ektu zajmodavnog perioda, dok se rate pove}avaju pred kraj otplatnoga perioda. Ova vrsta zajma ima vi{u kamatnu stopu zbog toga {to su rate manje tijekom prvih nekoliko godina. Ovu opciju mo`ete odabrati ako je potrebno izvjesno vrijeme da vam posao "krene", odnosno ako ne}e generirati veliki prihod na samome po-ektu. Jednostavan primjer bio bi uzgoj doma}ih `ivotinja za ~iji je tov i proizvodnju daljih prera|evina (npr. mesnih ili sl.) potrebno nekoliko mjeseci ili godina.



Ukupan iznos pla}ene kamate na zajam od 100.000 KM nakon 10 godina po stopi od 10% jednako je 66.940 KM





Financije

Biznis tj. poslovna djelatnost je mehanizam za stvaranje novca. ^ak i ako se trenutno ne bavite biznisom, iskoristite va{e vrijeme i razmotrite mogu}nosti za pokretanje vlastite poslovne djelatnosti.

Klju~ uspjeha je u tome da svo vrijeme znate financijsko stanje va{eg poslovanja. Zbog toga je va` no pa` livo voditi financijske knjige. Mo`ete imati sjajan biznis koji bi vam u budu}nosti mogao donositi veliku dobit, ali va{ }e biznis propasti ako ne budete imali dovoljno gotovine da platite ra~une koji vam sada sti` u. Isto je i s mar`om i prodajom: ukoliko se one vremenom budu smanjivale, va{em biznisu prijeti rizik.

Popunite "prognozu protoka novca" za sljede}ih 12 mjeseci iz koje }e se vidjeti va{e predvi|anje o koli-inama novca koje }ete primiti i koje }ete isplatiti. Odatle }ete mo`i vidjeti ho}e li biti perioda kad ne}ete imati dovoljno gotovine za va{e poslovanje. Mo`da }ete morati podi}i zajam da pokrijete takve periode. Prognoza protoka novca izgledala bi otprilike ovako:

Prognoza protoka novca	SIJE^ANJ	VELJA^A	O@UJAK
Gotovina na po~etku mjeseca	5000	4200	-300
Tro{kovi 1	250	3000	
Tro{kovi 2	250	1000	
Tro{kovi 3	300	500	
Gotovina na kraju mjeseca	4200	-300	

Primjer pokazuje tvrtku koja predvi|a da }e joj do kraja o`ujka ponestati novca, pa }e morati ili smanjiti tro{kove ili podi}i zajam. Me|utim, da ova tvrtka nije napravila prognozu protoka novca, bilo bi ve} kasno da bilo {to poduzme u trenutku kada joj novac bude potreban za uredno obavljanje poslovne djelatnosti.

Prognozu protoka novca mo`ete koristiti kao "savjetnika" pri vo|enju stvarnoga financijskog knjigovodstva. Na temelju ove vrste predvi|anja mo`ete prilagoditi svoje financijske planove, kao {to pokazuje sljede}i primjer:

Stvarni financijski tro{kovi u odnosu na prognozu

	Sije~an prora-un	Sije~an stvarno stanje	Velja-a prora-un	Velja-a stvarno stanje	O`ujak prora-un	O`ujak stvarno stanje
Gotovina na po~etku mjeseca	5.000	5.000	4.200	3.150	-300	-1100
Tro{kovi 1	250	250	3.000	3.000		
Tro{kovi 2	250	600	1.000	1.000		
Tro{kovi 3	300	1.000	500	250		
Gotovina na kraju mjeseca	4.200	3150	-300	-1100		

Da je ova tvrtka podigla zajam od samo 300 KM sada bi imala ozbiljnih problema. Me|utim, da je tvrtka knji`ila stvarno stanje u odnosu na prora~un, u sije~nju bi bila upozorenja da joj treba ve}i zajam koji bi, u skladu s tim, podigla i izbjegla katastrofalne posljedice.

Osnova dobrog ra~unovodstva je dobar knjigovodstveni sustav u koji knji`ite sve transakcije - prodaju, tro{kove, gotovinske uplate itd. Ukoliko nemate veliki broj transakcija njihovo knji`enje u glavnu knjigu trebalo bi biti sasvim dovoljno. Ukoliko imate ve}i broj transakcija ili `elite detaljnije analizirati razvoj va}eg poslovanja, u tome bi slu~aju bilo korisno koristiti ra~unalo s odgovaraju}im ra~unovodstvenim ra~unalskim programom.

Na kraju svake godine trebali biste, na temelju podataka koje ste prikupili tijekom godine, biti u stanju prezentirati va}u dobit ili va} gubitak tj. va}e financijsko stanje. Me|utim, nije lako uknji`iti va}e dnevne transakcije na obrazac bilance stanja, te }e vam mo`da trebati pomo} stru~njaka za tu oblast.



Obrasci bilansa stanja su va`ni. Oni vam govore kakvo je stanje va{ih financija. ^ak i ako imate ra~unovo|u koji vam vodi knjige, va`no je da bar razumijete ove obrasce. Uvijek pitajte va{eg ra~unovo|u da vam objasni sve {to vam nije jasno.

Primjer obrasca izjave o prihodima

TVRTKA	DATUM				
PRIHODI OD PRODAJE					
Umanjeno za troškove prodatih roba					
BRUTO PROFIT					
Bruto margina %					
TROŠKOVI POSLOVANJA					
Plaće, nadnice					
Porezi i doprinosi					
Marketing i prodaja					
Transport					
Pravni i računovodstveni troškovi					
Sporna potraživanja					
Najam					
Popravci i održavanje					
Komunalije					
Dozvole, osiguranje					
Amortizacija					
Kamate					
Ostali					
UKUPNI TROŠKOVI POSLOVANJA					
DOBIT / GUBITAK PRIJE POREZA					
Porezi					
DOBIT POSLIJE OPOREZIVANJA	A				
Neto margina %					
PROFIT NA UČEŠĆE VLASNIKA %					
OTPLATA GLAVNICE	B				
DOBIT NAKON OTPL. RATE	A-B				

Primjer obrasca bilance stanja

Tvrtka Datum

AKTIVA

Gotovina
Naplativi računi (neto)
Popis robe
Zalihe
Unaprijed plaćeni troškovi

<input type="text"/>							
<input type="text"/>							
<input type="text"/>							
<input type="text"/>							
<input type="text"/>							

TRENUTNA OSNOVNA SREDSTVA

Oprema
Zgrada
Zemljište
Ostala osnovna sredstva

<input type="text"/>							
<input type="text"/>							
<input type="text"/>							
<input type="text"/>							
<input type="text"/>							

UKUPNA NETO OSNOVNA SREDSTVA

<input type="text"/>							
<input type="text"/>							

AKTIVA (A)

<input type="text"/>							
<input type="text"/>							

PASIVA

Plativi računi
Plativi porezi
Plativi krediti
Obračunati troškovi

<input type="text"/>							
<input type="text"/>							
<input type="text"/>							
<input type="text"/>							
<input type="text"/>							

UKUPNE TEKUĆE OBVEZE

<input type="text"/>							
<input type="text"/>							
<input type="text"/>							
<input type="text"/>							

UKUPNA PASIVA (B)

<input type="text"/>							
<input type="text"/>							
<input type="text"/>							
<input type="text"/>							

UK. OBVEZE + NETO VRIJ. = (A)

<input type="text"/>							
<input type="text"/>							

NETO OBRTNI KAPITAL

ODNOS TREN.OSN. SREDST. I PASIVE

<input type="text"/>							
<input type="text"/>							
<input type="text"/>							

ODNOS DUGA I UKUPNE IMOVINE



Tro{kovi

U cilju planiranja, oporezivanja i određivanja cijena, morate znati koliki su vam tro{kovi. Potrebno je u potpunosti sagledati situaciju prije nego {to zapo~nete s poslovnim aktivnostima. Proizvodnja određenoga proizvoda ili pru`anje usluga mo`e ko{tati mnogo vi{e nego {to mislite i mogu}e je, ukoliko niste predvidjeli odgovaraju}e tro{kove, da na kraju ne}ete mo}i prodati svoje proizvode ili usluge i ostvariti profit.

Komponente tro{kova

Pri izradi planova za va{e poduze}e ne smijete zanemariti niti jednu od sljede}ih sedam vrsta tro{kova (za primjer je uzeta gospo|a X i njezin frizerski salon).

1. Tro{kovi materijala - gel, brija-i, {amponi itd. sva sredstva koja koristi gospo|a X da bi "proizvela svoj proizvod".
2. Tro{kovi zemlji{ta - gospo|a X je vlasnica prostora u kojem se nalazi frizerski salon, ali s obzirom na to da bi mogla izdati svoj salon nekom drugom po cijeni od 500 KM mjesec~no, ovih 500 KM mjesec~no ra~una se kao tro{ak.
3. Tro{kovi opreme - stolice, fenovi za kosu, ogledala. Stolice koje je gospo|a X kupila 2001. godine po cijeni od 1.000 KM po stolici, trajat }e deset godina. To zna~i da svaka stolica ko{ta 100 KM godi{nje.
4. Tro{kovi rada - pomo}nica gospo|e X zara|uje mjesec~nu neto pla}u od 400 KM. S obzirom na to da se uz pla}u mora platiti nekoliko vrsta doprinosa i poreza, ova pomo}nica ko{ta gospo|u X ukupno 704 KM u RS ili 682 KM u F BiH.
5. Tro{kovi usluga - gospo|a X na posao dolazi autobusom; anga`irala je ra~unovodstvenu tvrtku da vodi njezine poslovne knjige; svojim klijentima nudi kavu koju naru~uje iz kafea u susjedstvu.
6. Porezi - ima ih dosta. Pro-italjte poseban odjeljak o porezima na stranici 32.
7. Pla}anje kamata - Gospo|a X uzela je kredit od banke u iznosu od 10.000 KM i pla}a 10% kamate na neotpla}eni iznos kredita. Kamata koju pla}a predstavlja tro{ak. Sam kredit nije tro{ak (s obzirom na to da je tro{ak ono na {to je potro{ila taj novac - na primjer stolice).

Tro{kovi po jedinici proizvoda ili pru`ene usluge

Gospo|a X `eli utvrditi koliko je ko{ta {i{anje, kozmeti~ki tretmani, friziranje i manikiranje. To joj poma`e napraviti cjenovnik koji joj istodobno ukazuje na to jesu li neke usluge profitabilnije nego druge. Me|utim, ovo je vrlo te{ko utvrditi. U slu~aju {ampona to je jednostavno, dva puta vi{e klijenata zahtijeva dva puta vi{e {ampona. {ampon u vrijednosti od 100 KM potro{en na 1000 klijenata pokazuje da je tro{ak {ampona po klijentu 0.1 KM. Ali kako }e gospo|a X podijeliti 500 KM rente ili tro{kove prijevoza na sve svoje klijente? Ne mo`e jednostavno podijeliti ovih 500 KM rente na

svojih 250 klijenata koje je imala tijekom jednog mjeseca, obizrom da je klijentima pru`ala razli~ite vrste usluga - od {i{anja koje ko{ta 5 KM do potpunog tretmana za djevojku koja se sprema za vjen~anje koji ko{ta 75 KM. Odgovor na ovo pitanje nije jednostavan. Potrebna je kreativnost i pomo} ra~unovo|e obzirom da neki od ovih tro{kova mogu utjecati na pla}anje poreza.

Tro{kovi i opseg proizvodnje

Op}enito gledano, tro{kovi proizvodnje ovise o opsegu proizvodnje. U ve}ini slu~ajeva tro{kovi po jedinici proizvoda smanjuju se ukoliko se ukupan opseg proizvodnje pove}ava.

Mo`ete rasporediti tro{kove koji se ne odnose na opseg proizvodnje na nekoliko proizvoda (npr. tro{kovi prijevoza gospo|e X i njezina renta ne ovise o broju klijenata). Tro{kovi koji se odnose na proizvodne kapacitete ne pove}avaju se proporcionalno. Jedna stolica ko{tala je gospo|u X 1.000 KM, ali ona je kupila deset stolica i iz tog razloga vjerojatno je dobila popust, pa je sve stolice platila 8.000 KM umjesto 10.000 KM. Isto na~elo odnosi se i na suvremenu tehnologiju - suvremen aparat za preslikavanje koji dnevno mo`e napraviti deset puta vi{e preslika od jednostavnog aparata vjerojatno ne ko{ta deset puta vi{e Me|utim, besmisleno je proizvoditi vi{e od onoga {to se mo`e prodati. Mnoga poduze}a u BiH mogla bi proizvoditi i vi{e od onoga {to trenutno proizvode i bez kupovine dodatne opreme, a to svakako ne poma`e u smanjenju tro{kova. Ukoliko je ~etvrta stolica u frizerskom salonu gospo|e X uvijek prazna, kupovina te ~etvrte stolice je izgubljen novac. Izbjegavajte takvo gubljenje novaca. Proizvodnja u opsegu koji tr`i{te mo`e apsorbirati u cilju ostvarivanja proizvodnje uz najmanje mogu}e tro{kove dovoljan je razlog za provo|enje ispitivanja tr`i{ta prije nego se zapo~ne s radom (vidjeti odjeljak o ispitivanju tr`i{ta).

Potrebno je imati na umu sljede}e:

Postoji razlika izme|u tro{kova i rashoda. Zbog popusta koji ima gospo|a X vr{i nabavku odjednom ({ampon, brija-i itd.). Tro{kovi nastali na temelju kupovine ovih proizvoda ravnomjerno su raspore|eni tijekom cijele godine, ali obzirom da ih gospo|a X pla}a kada su {amponi i brija-i potro{eni, rashodi nastaju odjednom i iz tog razloga se mo`e dogoditi da gospo|a X jedno vrijeme nema gotovine na raspolaganju (tj. nema novca u svom nov-aniku - vidjeti odjeljak o financijama).

Vjerojatno }ete izgubiti odre|enu sumu novca uslijed neo-ekivanih situacija kao {to je proljevanje {ampona ili se promid`bena poruka u novinama mo`e pokazati potpuno beskorisnom, a neki klijenti mogu odbiti pla}anje zato {to su nezadovoljni frizurom (pogledati odjeljak o prodaji u kojemu se govori o najboljem stavu koji se mo`e zauzeti u slu~aju da se pojave ovakvi problemi). Kad planirate prozvodnju vodite ra~una o ovim neizbjje`nim gubicima. Me|utim, ovi gubici bit }e sve manji kako budete stjecali iskustvo.

Ne zaboravite uzeti u obzir sve tro{kove. Marketing, ~i{enje, putovanje, osiguranje, odr`avanje opreme - sve to ko{ta. ^ak i ako ste zaista uzeli u obzir sve mogu}e tro{kove, razo~arat }ete se. Uvijek postoje dodatni tro{kovi. U planiranje svoga prora~una dodajte liniju za "nepredvi|ene tro{kove".



Cijene

Ukoliko su vaće cijene tako niske da ne pokrivaju tekuće troškove ili su toliko visoke da nitko ne kupuje vaće proizvode ili usluge - bankrotirat će. Ukoliko su vaće cijene upravo odgovarajuće, imat će maksimalnu dobit. "Određivanje odgovarajućih cijena" ovisi od okolnosti u kojima radite.

Stalne cijene

Gđa X utemeljila je svoj prvi frizerski salon u gradu u kojem je uvijek kočta 5 KM. Ona je to počivala. Gđa X ispravno je ocijenila da nitko neće doći u njezin frizerski salon ako bude naplaćivala više od 5 KM. Ali nije 'eljela ni naplaćivati manje potrebe se plaćila da će izazvati rat oko cijena s drugim salonima. Ukoliko bi naplaćivala samo 4 KM svi bi promjenili cijene. Dobit bi opala i neki frizerski saloni bi bankrotirali¹. Gđa X shvađa da se ona ne nadmete na temelju cijene - cijena je ista svuda - već na osnovu kvalitete usluga koje pruža. Stoga je osigurala da frizure budu dobre i da njezin salon izgleda privlačno. Ima najnovije aparate, svoje klijente posluže uje kavom, a osoblje je izuzetno ljubazno.

Fleksibilne cijene

Ako radite na tržištu gdje cijene nisu stalne, vaćemo je znati sljedeće:

- ◆ koliko vaćih konkurenti traže za svoje proizvode ili usluge i učemu se ti proizvodi ili usluge razlikuju od vaćih;
- ◆ koliko je tržište;
- ◆ kako kupci i korisnici usluga reagiraju na razlike u cijenama?

Način na koji potrošači reagiraju na razlike u cijenama značajan je za način određivanja cijene. Također, ima značaja i za imidž koji 'elite' da vaćih proizvodi i usluge imaju. Možda 'elite' da vaćih proizvodi budu "zaista povoljni" ako je cijena najvećiji kriterij. Možda 'elite' ponuditi proizvode ili usluge "izuzetne kvalitete" ako cijena nije toliko bitna vaćemu kupcu. U većini slučajeva vaća je ponuda nečesto između. Sljedeći primjeri ilustriraju različite alternative.

¹ U nekim slučajevima poduzetnici namjerno slijede ovaj scenarij. Njihova je namjera potisnuti druge radnje s tržišta tako da, nakon izvjesnog vremena, imaju manje konkurenčije i mogu podići svoje cijene. Vrlo je rizik, skupo i prema mnogima neetički slijediti ovaj scenarij.

² Također je vaćno znati po kojoj cijeni možete proizvesti različite količine vaćega proizvoda. O ovom pitanju je riječ u dijelu o troškovima.

Roba za koju je cijena najva`niji kriterij

G|a X otvara jo{ jedan frizerski salon u selu. To }e biti prvi i jedini frizerski salon u tomu mjestu. Stanovnici sela relativno su siroma{ni i nagovijestili su, kada je istra`ivala tr`i{te, da }e koristiti usluge frizerskoga salona samo ukoliko budu jeftine. Ona zna da konkurira na temelju cijena (ali ne drugim frizerskim salonima, nego majkama koje same {i{aju ~lanove obitelji), te stoga napla}uje samo 3 KM za {i{anje. Kako je cijena najva`niji kriterij za potro{a-a, njezin frizerski salon u selu ne izgleda tako lijepo kao onaj u gradu - oprema i dekoracija relativno su jeftini.

Roba za koju cijena nije odlu~uju}i kriterij

G|a X otvara jo{ jednu radnju u malom gradu, gdje ve} postoji nekoliko frizerskih salona. Svi oni napla}uju 2,5 KM za {i{anje. Ona zna da ne}e mo}i ostvariti dobit uz tako niske cijene i odlu~uje usredoto~it se na posebnu grupu korisnika usluga: djevojke koje se spremaju za vjen~anja. Sklapanje braka jedinstveno je iskustvo u ~ivotu i g|a X }e osigurati da njezine usluge postanu dijelom toga iskustva. Ona prepostavlja da konkurira sli~nim uslugama u velikom gradu i nudi najbolji mogu}i proizvod: za puna ~etiri sata djevojka dobiva svu mogu}u njegu na luksuznom mjestu. Kako je kvalitet toga iskustva temeljni kriterij, a ne cijena kozmeti~kog tretmana, g|a X }e osigurati ostvarenje dobre zarade, a zauzvrat pru`iti najkvalitetniju uslugu.

Imajte na umu da:

- ◆ nije dovoljno samo "ostvariti dobit". Morate zara|ivati vi{e novca nego {to biste zara|ivali s va{im novcem u banci ili na nekom drugom poslu;
 - ◆ cijena koju konkurenti tra`e ne mora biti i cijena koju }ete vi tra`iti za va{e proizvode ili usluge. Renomirana marka mo`e tra`iti vi{u cijenu od va{e (dok ne postanete jednako poznati). Op}enito, ljudi biraju na temelju cijene i kvalitete, a imid` je dio priznate kvalitete;
 - ◆ u maloprodajnu je cijenu ura-unata mar`a na dobit (a mo`da i mar`a na dobit posrednika), i to nije cijena koja oslikava realnu dobit;
 - ◆ ve}ina poduzetnika odre|uju cijene za koje dr`e da }e im donijeti maksimalnu dobit od samog po-eksteka poslovanja. Ukoliko je potreban du`i period do ostvarenja vidljive dobiti, mogli biste poku{ati najprije pridobiti ve}i broj kupaca tako {to }ete odrediti ni`e cijene. Kada pridobijete va{u klijentelu, mo`ete postupno podizati cijene. Tre}a alternativa je da odredite relativno visoke cijene kako biste va{emu proizvodu dali ekskluzivni imid` koji mo`ete iskoristiti -ak i ako to zna-i samo mali broj kupaca u bliskoj budu}nosti.
-



Promid` bene aktivnosti

Nije dovoljno samo ponuditi dobar proizvod po dobroj cijeni. Također se morate pobrinuti da potencijalni kupci znaju za te proizvode. Ne treba razmišljati treba li započeti promid` bene aktivnosti, nego na koji način.

Ovisno o vrsti tvrtke koju ste utemeljili, treba predvidjeti određena sredstva za jednu ili više sljedećih promid`benih aktivnosti.

1. Oglasavanje: bilo koji oblik prezentiranja vaših proizvoda ili usluga koji plaćate i koji se ne obraća pojedinačno potrošačima. Primjer toga su plakati ili znakovi te oglasi u novinama ili na televiziji, odnosno radiju.
2. Osobna prodaja: svaki oblik prezentiranja proizvoda koji podrazumijeva izravnu komunikaciju s potrošačima. Primjer su posjeti tvornicama koje bi mogle biti zainteresirane za vaše proizvode kao sastavne dijelove za njihove proizvode ili pak sastanci na kojima potencijalnim kupcima prezentirate svoje proizvode.
3. Promid`bena prodaja: poticanje potencijalnih kupaca na kupnju vaših proizvoda ili usluga, tako da im privremeno ponuditi nešto dodatno, npr. ponuda - dva proizvoda za cijenu jednoga ili besplatni uzorak za probu. No, treba imati na umu da će ta dodatna ponuda smanjiti vašu dobit. Pobrinite se, dakle, da ponudite nešto što si možete priuštiti.
4. Odnosi s javnošću: razvijanje dobrih odnosa, ne samo s potencijalnim kupcima nego i s domaćim novinarima ili novinama. Možda će napisati nešto lijepo kad budete otvarali tvrtku ili slavili prvu obiljetnicu.
5. Izravni marketing: -ak i ako nikad niste sreli svoje kupce moguće je pružiti im 'izravnu pozornost'. Na primjer, tako da slati pisma svim tvornicama koje bi mogle biti zainteresirane za vaše proizvode ili usluge.
6. Agencije za pružanje usluga marketinga: možda vam mogu pomoći pri promidžbi vaših proizvoda na inozemnom ili BiH tržištu. U BiH još uvijek nema puno takvih agencija.

Koristit ćemo se primjerom gospođe X, koja će pri ponovnom otvaranju svoga prijeratnoga frizerskog salona koristiti:

- ♦ Odnose s javnošću - prije rata gđa X bila je poznata frizerka. Kad je ponovno otvorila salon pozvala je lokalne medije pretpostavljajući da će im biti draga objaviti vijest s naslovom: 'Gđa X ponovno otvara frizerski salon!'

- Oglasavanje - osim besplatnog izvješčivanja na radiju, gđa X objavila je i nekoliko promidžbenih poruka na dvije lokalne radio postaje.
- Promidžbeni prodaju - ifanje u drugim salonima u gradu kočta 5 KM i gđa X ne `eli zapreti rat oko cijena. Ona nudi druge popuste: njene mušterije imaju kartice na koje im se stavlja ig kad god dođu na frizuru. Nakon što skupe pet igova, mušterije dobivaju besplatan šampon.
- Izravni marketing - gđa X poslala je obavijest nekim od većih poduzeća u tom kraju, izjavujući ih da je 'gđa X ponovno otvorila frizerski salon', i 'zadovoljstvo joj je ponovno biti na usluzi'!

Tri od četiri metode koje je gđa X koristila nisu je kotači ničta. Naravno da to nije uvijek praksa. U većini slučajeva trebate predvidjeti iznos koji je namijeniti za promidžbene aktivnosti i onda provjeriti povezavaju li vam te aktivnosti prodaju. Npr. gđa X pitala je klijente kako su pronašli njezin salon. Kad je primijetila da skoro nitko nije dočao ponukan promidžbenim porukama na radiju, odustala je od njih jer oito nisu vrijedile.

Distribucija

Zamislite da ste s uspjehom obavili promidžbu zaista dobrih proizvoda ili usluga po vrlo razumnim cijenama. Mnogi kupci počiju vam narudžbu, a vi im zatim ne isporučite svoje proizvode ili usluge na vrijeme. Vaši kupci su ljudi i pređu kod vaših konkurenata, a vi bankrotirate. Jednostavna poruka ovoga jest - ukoliko nemate odgovarajući sustav distribucije, nema smisla proizvoditi bilo što.



Postoji pet metoda distribucije.

1. Izravna prodaja: vi sami prodajete važe proizvode ili usluge. To znači da vam je potrebna radnja na dobroj lokaciji s promidžbenom porukom i znakom imena radnje, ili najmanje jedno vozilo koje može isporučiti vašu robu kupcima.
2. Tvrte za prijevoz/distribuciju: ukoliko neelite ili ne možete kupovati skupa vozila i brinuti o održavanju, svoju robu možete isporučiti uz pomoć tvrtki koje se bave distribucijom/prijevozom robe. Dodatna prednost je da ove tvrte imaju više iskustva u brzim i sigurnim isporukama, ali - to je vas kotači.
3. Prodavači na veliko ili prodavači na malo: -esto broj kupaca do kojih dopirete znatno ovisi o tome koristite li jednu od navedenih skupina. Prodavači na veliko i malo ostvaruju zaradu tako što kupuju i preprodaju robu koju su drugi proizveli.

Obujam va{e prodaje vjerljivo }e se pove}ati, ali, naravno, cijena koju dobivate za svoje proizvode ni`a je nego kod izravne prodaje. Ukoliko ste mali proizvo|a-mo`ete utezljiti udruga`enje proizvo|a-a. Ovo bi vam dalo vi{e utjecaja prigodom odre|ivanja cijene s prodava~ima na veliko, jer u protivnomu mogu vam ponuditi vrlo niske cijene.

4. Agencije za marketin{ke usluge: ove agencije mogu vam pomo}ji da usmjerite, promovirate i pravilno distribuirate svoje proizvode na tr`i{ta u inozemstvu. U BiH jo{ uvijek ne postoji veliki broj takvih agencija.
5. Zadruge: naro~ito u oblasti poljoprivrede, zadruge ~esto poma`u poljoprivrednicima prona}i tr`i{ta za svoje proizvode. Zadruge tako|er mogu ugovoriti bolje cijene nego {to bi to mogli pojedina~ni proizvo|a-i.

Potrebno je pa`ljivo razmotriti va{e distributivne metode prije nego zapo~nete novi posao. Nemojte zapo~njati posao na lokaciji koja ne pru`a mogu}nosti za u~inkovitu distribuciju!

Prodaja

Dana{nji proizvo|a-i susre}u se sa sna`nom konkurencijom velikoga broja proizvo|a-a iz Bosne i Hercegovine i inozemstva. Poslovi osrednje kvalitete propadaju. Prethodni odjeljci obuhvatili su teme promid`be i distribucije proizvoda i usluga. Ovaj odjeljak prezentira pru`anje usluga kupcima.



Pru`anje usluga kupcu predstavlja umjetnost. Svrha prodaje nije samo prodati ne{to. Cilj ove umjetnosti je zadovoljstvo va{ih kupaca. Zadovoljni kupci va`ni su, jer:

- ♦ }e vam se vratiti. To je od odlu~uju}eg zna~aja budu}i da ve}ina poslova najve}i dio svojih proizvoda ili usluga prodaje stalnim klijentima. Zamislite sljede}e: u frizerskomu salonu g|e X, jedan od pomo}nika bio je neljubazan prema klijentu. Taj klijent vi{e nikad nije do{ao. Sa {est {i{anja godi{nje po 5 KM g|a X izgubila je 30 KM u predstoje}oj godini zbog jedne grube primjedbe. Isprikom i besplatnim {i{anjem taj bi se gubitak izbjegao;

- Je re{i svojim priateljima tako da i oni mogu postati va{e nove mu{terije. Nezadovoljni klijenti tako|er }e to re{i svojim priateljima (ali nije vjerojatno da je re{i vama) i time ih potaknuti da izbjegavaju va{e proizvode ili usluge.

Nije lako zadovoljiti kupce. Naravno, postoje neki temeljni principi. Va` no je, na primjer:

- ponuditi pomo}, ali ne biti agresivan;
- poznavati vlastite proizvode i pru`iti dobar savjet;
- nikad ne ignorirati kupca koji ~eka;
- ispri~ati se ukoliko napravite gre{k, poku{ati je ispraviti i ponuditi mali bonus (npr. "ku}a ~asti");
- biti iskren;
- ukoliko nemate odre|eni proizvod, dajte savjet o zamjeni za isti ili kupcu recite gdje mogu na}i taj proizvod (~ak i ako je to u konkurentskoj radnji!);
- nemojte zatvarati to-no na vrijeme ukoliko je kupcu potrebno jo{ nekoliko minuta da se odlu-i za kupovinu;
- izgledajte profesionalno i neka va{e prostorije budu u skladu s tim;
- dajte samo obe}anja koja mo`ete ispuniti;
- na telefonske pozive ljubazno odgovarajte - nemojte ostaviti kupce da ~ekaju na liniji.

Ovi principi odnose se na sve vrste posla i u svakoj prigodi. Kako biste ispunili posebne zahtjeve va{ih kupaca trebate:

- tra`iti ideje od svojih radnika. Oni koji su u izravnom dodiru s kupcima znaju najbolje {to kupci `ele;
- redovito razgovarajte sa svojim kupcima. Zamolite ih za sugestije kako biste mogli pobolj{ati svoje usluge.

I kona-no, zapamtite - kupac je uvijek u pravu.





Radnici

Radnici su temelj važe poslovne djelatnosti. Prije nego ih uposlite, morate prvo vidjeti trebate li ih odista i ako trebate, da li baš sve koje ste planirali uposliti. Ako zaključite da ih trebate, pozorno izvršite izbor i ulažite u njihove sposobnosti, sigurnost i uvjete koji će ih inicijalno zadovoljnima na poslu. Sve ovo potrebno je da bi vaši radnici bili zdravi, odani i uinkoviti na svojim radnim mjestima.

Upoznavanje

Vaši radnici trebaju na najbolji mogući način odgovarati zahtjevima posla koji obavljaju. Ne bi trebali biti prekvalificirani za posao koji obavljaju (jer to je frustrirajuće), niti nedovoljno kvalificirani (jer ne mogu polučiti dobar učinak). Pažljiv odabir na temelju sposobnosti od suštinskog je značaja. Kako biste osigurali da upoznavate najspasobnije radnike za posao koji im nudite, morate objaviti oglas i pozvati kandidate na razgovor. Nemojte suditi na temelju spola ili etničke pripadnosti. Ne samo da to nije mudro, nego je i protuzakonito. Posao nije gotov upoznavanjem radnika. Možda im je potrebna obuka, bilo u tvrtki ili van nje, a sve u cilju poboljšanja produktivnosti radnika.

Izgradnja timskog duha

Prednost malog poduzeća je u tome što je njegovo ustrojstvo relativno jednostavno. Posao je na taj način fleksibilan. Ovu prednost moguće je iskoristiti samo ako radnici osjećaju lojalnost jedan prema drugome i prema vama i vašoj tvrtki. Zbog toga je od suštinske važnosti graditi duh timskoga rada.

Prava i obveze vas i vaših radnika

U predratnoj Jugoslaviji ljudi koji su bili negdje uposleni -esto su mogli ostati na tom poslu zauvijek. Sada posao više nije tako siguran. Ova inženjerska za vas kao poslodavca nosi veliku prednost. Povećana fleksibilnost u upoznavanju i otpuštanju radnika pojavila se uinkovitost važe tvrtke - što, zauzvrat, pojava konkurentnosti tvrtke. Ipak, postoji mogućnost da se nova pravila okrenu protiv vas - ako ne budete ulagali u važe radnike oni se neće osjećati odanim ni vama ni tvrtki. Prije nego uposlite radnike trebate biti svjesni sljedećeg:

- ◆ Za razliku od predratnih ugovora o uposlenju sada ugovor može biti na bilo koji period (s tim da se ugovor potpisana na period duži od dvije godine automatski pretvara u stalni).
- ◆ Niste obvezni prijaviti Uredu za zapošljavanje ako tražite novoga radnika (ali Ured vam može pomoći naći radnika kakvog tražite).



- ◆ Zakonom o radu definirane su samo granice (minimum i maksimum) pitanja kao {to je radno vrijeme, godi{nji odmor, otpremnina, itd. U ugovoru koji potpi{ete s va{im radnicima broj dana dozvoljenog odsustvovanja s posla mo`e biti vi{i, ali ne mo`e biti ni` i od broja predvi|enog zakonom.
- ◆ Prema novom Zakonu o radu imate pravo upo{ljavati radnike na odre|eno vrijeme i to za sve vrste poslova. Ova opcija mo`e vam u{tedjeti na tro{kovima jer svaki posao ne zahtijeva puno radno vrijeme.
- ◆ Zbog poreza i doprinosa, 1 KM neto pla}e ko{ta vas ukupno 1,70 KM u F BiH, a 1,78 KM u RS.
- ◆ U F BiH postoji odredba o obveznom porodiljnom dopustu od 42 dana, a 60 dana u RS.
- ◆ Mo`ete raskinuti ugovor o zapo{ljanju iz ekonomskih, tehnicih ili organizacijskih razloga. Ugovor mo`ete raskinuti kad mislite da pojedini radnici nisu u stanju izvr{avati svoje radne obveze ili ne ispunjavaju obveze navedene u ugovoru o zapo{ljanju. U tom slu~aju minimalan period za raskidanje ugovora iznosi 14 dana u F BiH, a u RS 30 dana;
- ◆ Ako raskinete ugovor s radnikom nakon {to su na radu kod vas proveli vi{e od dvije godine, imate obvezu isplatiti im otpremninu (barem jednu tre}inu mjesecne pla}e za svaku godinu rada). Ovo se ne}e primjenjivati ako radnik izgubi posao zbog toga {to svoje du`nosti nije izvr{avao u skladu s ugovorom.

Zdravstvena za{titna i sigurnost na radu

Da bi se osiguralo sigurno radno mjesto potrebno je malo pa`nje i malo investicija. Nasuprot tome, skupo vas mo`e ko{tati neosiguravanje sigurnih radnih uvjeta. Tro{kovi vam mogu porasti zbog toga {to }ete pla}ati bolovanje radnicima, zatim tu su tro{kovi klinika i lije-nika, prekidi u proizvodnji, smanjenje produktivnosti zbog smanjenog povjerenja radnika, itd. Da bi osigurali sigurno radno okru`enje trebali biste intervenirati na sljede}i na-in:

1. Bilo bi idealno da eliminirate izvor opasnosti (npr. zamijeniti opasnu kemikaliju sigurnom ili podesiti bu~nu ma{inu).
2. Ako nije mogu}e eliminirati izvor opasnosti, mo`da mo`ete smanjiti rizik (npr. koristiti opasnu kemikaliju u zatvorenom sustavu ili u manjim koncentracijama ili apsorbirati dio buke bu~ne ma{ine).
3. Ako je nemogu}e smanjiti rizik, mo`da mo`ete osigurati kolektivnu za{titu (npr. ventilacijski sustav, oprema za prvu pomo}).
4. Ako se ne mo`e osigurati kolektivna za{titna onda se mo`e osigurati pojedina~na za{titna (za{titne maske i sl.).



Porezi

Svi poslovni subjekti obvezni su izvr{iti registraciju i pla}ati poreze. Ostale obveze ovise o entitetu na ~ijem se teritoriju subjekt nalazi.

Porezne stope

Porezne stope u Republici Srpskoj

Porez	Stopa
Porez na dohodak privrednih subjekata (vidi sljede}u stranicu za mogu}e olak{ice)	<ul style="list-style-type: none"> ◆ profit do 100.000 KM : 20% ◆ profit 100.000-300.000 KM: 15% ◆ profit 300.000-500.000 KM: 12% ◆ preko 500.000 KM: 10%
Porez na promet roba:	18% ili 8% ovisno od vrste robe
Porez na promet usluga:	10%
Porez na `eljeznice:	2% pla}anje uz porez na promet
Porez na pla}u i doprinosi	Razni porezi i pristojbe sa-injavaju oko 76% neto pla}e
Carine	0%, 5%, 10% ili 15% ovisno o vrsti robe
Carinska tarifa	1%
Dodatni porez	Odre uje se na specifi-noj osnovi (po jedinici), pla}anje zajedno sa carinskim obvezama
Akcize	Odre uju se na specifi-noj osnovi (po jedinici)

Porezne stope u Federaciji BiH

Porez	Stopa
Porez na dohodak privrednih subjekata (vidi sljede}u stranicu za mogu}e olak{ice)	30%
Porez na promet roba:	20% ili 10% ovisno o vrsti robe
Porez na promet usluga:	10%
Porez na pla}u i doprinosi	Razni porezi i pristojbe sa-injavaju oko 70,5% neto pla}e
Carine	0% , 5% , 10% ili 15% ovisno o vrsti robe
Carinska tarifa	1%
Dodatni porez	Odre uje se na specifi-noj osnovi (po jedinici), pla}anje zajedno sa carinskim obvezama
Akcize	Odre uju se na specifi-noj osnovi (po jedinici)

Porez na dobit

Ovo je porez na dobit. Dobit se izra~unava umanjivanjem bruto prihoda za iznos izdataka. Izdaci koji se oduzimaju od bruto prihoda uklju~uju:

Republika Srpska

- ◆ materijalne tro{kove,
- ◆ tro{kove rada,
- ◆ amortizaciju,
- ◆ pla}ene kamate,
- ◆ porez na ostav{tinu, po{tanske pristojbe i ostale lokalne pristojbe,
- ◆ donacije za humanitarne, kulturne i {portske fondove i znanstveni rad.

Osim toga, mogu}a su smanjenja poreza na dobit gospodarskih subjekata za:

- ◆ novoutemeljena poduze}a: 100% za prvu godinu rada, 70% za drugu i 30% za tre}u godinu.
- ◆ novoutemeljena poduze}a u nerazvijenim podru-jima (koja su zakonom odre|ena): 100% za prve tri godine rada.
- ◆ slobodne zone i poduze}a u slobodnim zonama: 100% za period od prvih pet godina.
- ◆ ako se dio oporezive dobiti ponovno investira u poduze}e: do maksimalnog iznosa od 15% oporezive dobiti.

Porez na dobit pla}a se unaprijed za naredno tromjese~je, osim tijekom prve godine kada se pla}anje vr{i na kraju godine.

Federacija BiH

Izdaci su pribli`no isti kao u Republici Srpskoj. Pored toga, mogu}a su smanjenja poreza na dobit gospodarskih subjekata za:

- ◆ novoutemeljena poduze}a: 100% za prvu godinu rada, 75% za drugu i 30% za tre}u godinu,
- ◆ ovisno o tome gdje se ula` u sredstva, mogu}e je smanjiti oporezivu dobit od investicije za 75%, ili ~ak za 100%. Smanjenje od 100% odnosi se na ulaganje u proizvodne kapacitete (npr. kupovina nove motorne pile). Smanjenje od 75% odnosi se na sva druga ulaganja (npr. opremanje poslovnih prostorija).

Kao i u Republici Srpskoj, tijekom prve godine postojanja gospodarski subjekti pla}aju porez na dobit na kraju godine. Nakon toga, porezni obveznik pla}a porez na dobit mjese~no unaprijed.

Porez na osobni dohodak

U Republici Srpskoj, oporezivanje osobnih dohodaka regulirano je Zakonom o osobnom dohotku Republike Srpske. Stope se odre|uju prema razini prihoda (na temelju dobiti, a ne prometa):

◆ ispod 10.000 KM (godi{nje)	0%
◆ 10.000 do 15.000 KM	25%
◆ 15.000 do 25.000 KM	20%
◆ preko 25.000 KM	15%

Porez na osobni dohodak u Federaciji BiH reguliran je `upanijskim zakonima koji imaju razli-ite stope. Osim toga, postoji porez na cijelokupni osobni prihod, koji osoba pla}a ukoliko je njen ukupni prihod tri puta ve}i od prosje~ne godi{nje pla}e u odgovaraju}oj `upaniji. Porezna stopa od 10% primjenjuje se na iznos za koji prihod pojedinca prelazi trostruku prosje~nu godi{nju pla}u u `upaniji.

Porez na promet roba i usluga

Porez na promet pla}a se kada krajnji potro{a- kupuje proizvod (u supermarketu, butiku itd.) Poduze}e koje nabavlja robu kao sirovinu za proizvodnju ne mora pla}ati porez na promet.

Republika Srpska

- ◆ Roba koja je oslobo|ena poreza na promet obuhva}a: izvozne proizvode i usluge, lijekove i medicinsku opremu, kruh, mlijeko, odre|ene poljoprivredne proizvode, poljoprivrednu opremu, kori{tenu robu (osim automobila).
- ◆ Roba na koju se pla}a stopa od 8% obuhva}a hranu, osnovne poljoprivredne proizvode, elektri-nu energiju, ugalj, drvo za ogrjev, prirodni plin, gra|evinske materijale, sapun, papir i prirodne sokove.
- ◆ Roba na koju se pla}a stopa od 18% obuhva}a sve ostale proizvode.
- ◆ Porez na usluge je 8%.
- ◆ Dodatna stopa od 2% za razvoj `eljeznice mora se platiti uz svaki porez na promet roba i usluga.

Porez se pla}a dva puta mjesecno, svakog 5. i 20. u mjesecu za prethodni period od 15 dana. Za svaku prodaju mora se pripremiti poseban nalog za pla}anje (za robe prema razli-itim poreznim kategorijama).

Federacija BiH

- ◆ Robe koje su oslobo|ene poreza na promet obuhva}aju: odre|ene prehrambene proizvode, izvozne proizvode i usluge, lijekove i medicinsku opremu, uvozne proizvode i one koji su predvi|eni za oslobo|anje od pla}anja carinskih obveza kao i prozvode prodane u bescarinskim trgovinama, te poljoprivrednu opremu.
- ◆ Roba na koju se pla}a stopa od 10% obuhva}a turisti-ko-promotivni materijal, elektri-nu energiju, osnovne poljoprivredne i riblje proizvode i razli-ite vrste gra|evinskog materijala.
- ◆ Roba na koju se pla}a stopa od 20% obuhva}a sve ostale proizvode koji se koriste za krajnju potro{nju (osim ako je oslobo|ena pla}anja po drugim osnovama).
- ◆ Porez na usluge je 10%.

Porez se pla}a u roku od 5 dana od isteka mjeseca u kojem je izvr{ena prodaja. Za svaku prodaju priprema se poseban nalog za pla}anje (za robe prema razli-itim poreznim kategorijama).

Tro{kovi rada

Nakon pla}anja svih poreza, premija osiguranja i doprinosa za osobu koje ima neto prihod od 500 KM pla}a se jo{ 880 KM u Republici Srpskoj i 850 KM u Federaciji BiH.

Akcizne robe

Akciza predstavlja dodatni porez na robu kao {to su cigarete i benzin (zato su takve robe skupe). Razli-ite akcizne stope na promet primjenjuju se ovisno o prirodi proizvoda ili njegovog pakiranja. Ove stope date su u zakonima o akcizama i porezu na promet Republike Srpske i u paketu zakona o posebnim pristojbama u Federaciji BiH.

Akciza na promet uvoznih proizvoda napla}uje se prigodom uvoza robe. Posebni porez na promet robe za robu proizvedenu u zemlji napla}uje se tijekom izrade robe.

Carinske tarife i ostale da` bine

Tarife su iste u oba entiteta, odnosno: 0%, 5%, 10% ili 15%, ovisno o vrsti robe. Pored carinske tarife primjenjuju se sljede}e da` bine koje se pla}aju prigodom uvoza:

- ◆ taksa od 1% vrijednosti robe primjenjuje se u oba entiteta,
- ◆ akciza se primjenjuje na odre|ene vrste roba,
- ◆ postoji posebna pristojba na odre|ene vrste roba u svrhu za{tite doma}e proizvodnje (npr. tarifa je 1,45 KM za 1kg pile}eg mesa).

Provjera stanja poslovanja

Kako biste bili sigurni da va{ posao dobro funkcionira trebate redovito provjeravati stanje poslovanja. Redovito sebi postavljajte pitanja navedena u donjem tekstu i mo}i }ete ustanoviti i rije{iti probleme prije nego isti postanu ozbiljni.

Ciljevi i namjere

- ◆ Je li va{ posao ispunio ciljeve koje ste postavili u va{em poslovnom planu?
- ◆ Jeste li prodali onoliko koliko ste mislili da }ete prodati po cijenama koje ste planirali?
- ◆ Jesu li tro{kovi bili ve}i od predvi|enih?
- ◆ Otpla}ujete li svoje kredite u skladu s va{im prвobitnim planovima?
- ◆ Ukoliko ne otpla}ujete, za{to ne otpla}ujete?
- ◆ Jeste li u stanju u~initi bilo {to glede bilo kojeg problema koji imate?

Poslovanje

- ◆ Je li proizvodnja ikada bila obustavljena jer niste imali dovoljno sredstava koja su vam bila potrebna?
- ◆ Jeste li imali ve}e koli~ine zaliha nego {to je bilo potrebno?
- ◆ Jeste li konstantno imali dobar pregled proizvodnih potreba i zaliha potrebnog materijala?
- ◆ Tijekom analiza razli-itih faza u proizvodnom procesu, jeste li ustanovili da se mo`e pove}ati u~inkovitost?
- ◆ Jesu li se kontakti s opskrbljiva~ima i distributerima odvijali dovoljno u~inkovito?

Va{ polo` aj u poslovnom okru` enju

- ◆ Daspirete li do va{ih ciljnih skupina?
- ◆ Postoje li druge ciljne skupine koje bi mogle biti va{i kupci?
- ◆ Jeste li posvetili dovoljno vremena i sredstava reklamiranju va{ih proizvoda i usluga?
- ◆ Jesu li va{e promid` bene aktivnosti utjecale na koli~inu prodaje?
- ◆ Kako se op}e poslovno okru` enje razvijalo u proteklome periodu?
- ◆ Kako se razvijala konkuren}ija u proteklome periodu?
- ◆ Kako biste ocijenili va{ polo` aj u odnosu na konkuren}iju?
 - o Rad
 - o Kvaliteta i pouzdanost
 - o Proizvodna u-inkovitost
 - o Distribucija
 - o Cijene
 - o Javni imid`
- ◆ Kako ste reagirali na eventualnu opasnost? Jeste li mogli uraditi vi{e?

Osoblje

- ◆ Va{e osoblje nije niti pretjerano niti nedovoljno kvalificirano?
- ◆ Je li va{e osoblje zadovoljno radnim uvjetima? Ukoliko nije, na {to se va{e osoblje ~ ali (npr. kolege, odgovornosti, sigurnost, radno vrijeme, pla}e, sekundarni uvjeti)? Ima li nezadovoljstvo za posljedicu odsutnost s posla ili nisku produktivnost? Mo`ete li rije{iti bilo {to {to predstavlja problem va{em osoblju?
- ◆ Je li va{em osoblju potrebna dodatna obuka za obavljanje njihovog posla?
- ◆ Pitate li redovito va{e osoblje za sugestije koje mogu pomo}i da unaprijedite posao?

Raspodjela vremena

- ◆ Koliki ste postotak vremena vi i va{e osoblje posvetili razli~itim aktivnostima (poslovanju, marketingu, knjigovodstvu itd.)? Je li ovakva raspodjela vremena pokazatelj zna~aja koji pripisujete razli~itim elementima va{ega posla?





DODACI

Dodatak 1: Poslovni plan

Podnositelj: "PPTP" Banja Luka

Banka: "FIRS" Banja Luka

Lokacija: Banja Luka

1. PODACI O INVESTITORU (PODUZE}U)

1.1 Naziv poduze}a

Naziv: **Privatno proizvodno trgovino preduze}e**, Banja Luka

Adresa: Ul. Aleja Heroja 9a, Banja Luka

Tel./Fax: 051/ 13- 21

Kontakt osoba (ime i pozicija): Nedim Marjanovi}-direktor,
Vesna ^ehaji}-zamjenik direktora

1.2 Pravni status i registrirani kapital poduze}a

Pravni status (dru{tvo s ograni~enom odgovorno}u, zajedni~ko ulaganje, privatno ili javno poduze}e, korporacija): PPTP Banja Luka je 100% privatno vlasni{tvo

Vlasni{tvo (glavni dioni~ari, dioni~ari, partneri koji posjeduju vi{e od 10%):

Direktor poduze}a Nedim Marjanovi} posjeduje 50% dionica, a zamjenik direktora Vesna ^ehaji} 50% dionica poduze}a

Registrirani kapital: Registrirani kapital iskazan u bilanci stanja na dan 31.12.1999. iznosio je 50.110 KM

Registarski broj: U/I 3459/99-Osnovni sud Banja Luka

Datum utemeljenja poduze}a: Poduze}e je utemeljeno 10.06.1999. god. Datum registracije ili posljednje dopune registracije: 10.06.1999. god.

1.3 Kratak pregled aktivnosti poduze}a

Vrsta djelatnosti (proizvodna, uslu`na, trgovinska ili mje{ovita):

Djelatnost kojom se bavimo od utemeljenja mogla bi se okarakterizirati kao proizvodno-uslu`na

Broj uposlenih (proizvodnja, prodaja, administracija i ostalo):

Poduze}e trenutno upo{ljava tri radnika i to:

- 1) Nedim Marjanovi}-direktor
- 2) Vesna ^ehaji}-zamjenik direktora
- 3) Bojan Soldo-rukovoditelj proizvodnje

Kratki komentar o industriji (tradicionalna, netradicionalna, razvijena, nova): Poduze}e spada u red djelatnosti koje su netradicionalne na ovim prostorima, ali nisu nove i nepoznate.

Glavno tr`iste (zemljopisno): Glavni proizvod na{e proizvodnje je bra{no razli~itih tipova.U zemljopisnom smislu glavno tr`i{te obuhva}a zapadni dio RS i znatan dio Federacije BiH.

Distribucija (vlastita mre`a, veletrgovina, maloprodaja ili trgovski putnici-agenti): Najve}i dio proizvedenog bra{na prodavat }e se tako {to }e ga kupci preuzimati u centralnom skladi{tu mlina. Olak{anje predstavlja lokacija mlina koji se nalazi neposredno uz autocestu.

Osnovne veze s drugim poduze}ima, inozemnim i doma}im: Veze s drugim poduze}ima promatramo kroz odnos s na{im dosada{njim kupcima i dobavlja~ima s kojima smo trenuta~no zadovoljni.

Aktivnosti tijekom posljednjih pet godina: S obzirom na ~injenicu da smo utemeljeni 10.06.1999. god. na{e aktivnosti mo`emo elaborirati od dana utemeljenja do dana{njega dana. Ove aktivnosti bile su

usmjereni na stvaranje uvjeta za pokretanje proizvodnje bra{na razli-itim vrsta i tipova te odre|ivanja lokacije poduze}ja.

1.4 Projekat - kratak pregled

Vrsta projekta (nova djelatnost, ponovno pokretanje, pre{irenje, akvizicija): Projekat koji namjeravamo implementirati sredstvima banke predstavlja nabavku i instaliranje opreme za elektro opskrbu, -ime se stvaraju uvjeti za po-etak rada postoje}ih kapaciteta.

Tro{kovi projekta: Tro{kovi projekta iznose 400.466,90 KM od -ega je vlastita investicija 356.000 KM i bankovni kredit 44.466,90 KM.

Iznos tra`enog zajma: Iznos tra`enog zajma je 44.466,90 KM.

2. MANAGEMENT/ RUKOVODSTVO

Struktura rukovodstva (po mogu}nosti prilo`iti organigram):

Poduze}e trenuta~no upo{java tri radnika i to:

- 1) Nedim Marjanovi}-direktor i suvlasnik
- 2) Vesna ^ehaji}-zamjenik direktora i suvlasnik
- 3) Bojan Soldo-direktor proizvodnje

Kvalifikacije i iskustvo rukovode}eg tima (naobrazba, poslovno iskustvo, godine provedene u poduze}u):

- 1) posljednjih 20 godina rukovodio privatnim tvrtkama, 29 godina radnog sta`a
- 2) radnik na pravnim poslovima u dr`avnom poduze}u, 17 godina iskustva u struci
- 3) diplomirani teholog prehrambenog smjera, 11 godina radnog iskustva u struci
- 4) Osoba zadu`ena za financijska pitanja:

Trenuta~no poslove financija i ra~unovodstva obavlja zamjenik direktora, Vesna ^ehaji}, a u vremenu koje je pred nama planiramo uposlititi stru~nu osobu zadu`enu za ra~unovodstvo i financije.

3. TR@I[TE

3.1 Trenutna i planirana tr`i{ta

Predvidjena godi{na prodaja nakon implementacije projekta

	1 godina	2 godina	3 godina
Za cijelo poduze}e	1.040.625,00	1.156.250,00	1.156.250,00
- od prodaje proizvoda	1.040.625,00	1.156.250,00	1.156.250,00
- od izvoza (%)	0,00	0,00	0,00

Ukupan broj kupaca i udio u prodaji tri najve}a kupca:

Imamo 9 pregovora na 215.000 kg bra{na mjese~no, a 3 najve}a kupca sudjeluju s 40% kupovine.

Glavni kupci proizvoda:

- 1) DOO LOKO, BANJA LUKA
 - 2) ODI BIHA]
 - 3) P.PEKARA, GRADA^AC
- svi po 21.000kg bra{na mjese~no

Razlog zbog kojega je kupovati na{e proizvode (cijena, pogodnosti, kvaliteta, oskudica):

Kvaliteta proizvoda (potpuno nova oprema uvezena iz inozemstva), cijene i rokovi isporuke.

Marketing i distribucija proizvoda: Za sada je osiguran plasman i bez ulaganja u marketing. U sljede}em periodu predvi|amo marketing novih proizvoda.

Navesti sve ~vrste ugovore ili sna`ne naznake interesa kupaca za proizvode:

Za gore navedene kupce imamo pregovore.

Procjena troškova transportnih sredstava (vlastita dostava, vanjski transport, preuzimanje robe):
Nema ih, kupci preuzimaju robu.

3.2 Procjena konkurenčije

Glavni konkurenti na tržištu (imena i udio na tržištu): Glavni konkurenti u proizvodnji u našem području su: privatna tvrtka Laktači (oko 10% jer je kvaliteta loža) i mlin u Cazinu (oko 30%), a ostalo je uvoz.

Poređenje kvalitete i cijene u odnosu na konkurentne proizvode (navesti cijene i objasniti razlike u kvaliteti): Naša oprema je nova i kvaliteta je biti bolja, a cijena povoljnija.

4. PROIZVODNJA

4.1 Proizvodni kapaciteti

Trenutni operativni status (operativni, neoperativni, iskoriteni kapaciteti u %):

Poduzeće je instaliralo i još nije pustilo u pogon novi mlin za proizvodnju brašna zbog nedovoljnog napajanja električnom energijom. Ostali kapaciteti u potpunosti su spremni za početak rada.

Tvornica u vlasništvu ili iznajmljena (prilogi dokument): Tvornica je 100% u vlasništvu direktora i zamjenika direktora.

Planirane investicije: Dovršetak započete investicije koštala 44.466,90 KM za financiranje elektro-opreme za napajanje.

Lokacija tvornice: Objekat je lociran na izvanrednom mjestu, neposredno uz autocestu.

Trenutni proizvodni kapacitet (obujam): Mlin ima instalirani kapacitet od 1.750 kg brašna na sat.

Proizvodni kapacitet nakon implementacije projekta (obujam): Isti, ali u funkciji.

Proravnata prosjekna starost glavnih mašina i opreme: Svi strojevi potpuno su novi.

Novi proizvodni proces uveden projektom: Proizvodni proces je se pokrenuti.

Trenutna radna snaga: Trenutno su u poduzeću uposlena tri radnika

Namjeravano povećanje radne snage nakon implementacije projekta: Nakon implementacije bankovnog kredita namjeravamo uposlit još 6 radnika u proizvodnji.

4.2 Opskrba sirovinama i rezervnim dijelovima

Nema ograničenja u opskrbi osnovnom sirovinom. Mlin je lociran u poljoprivrednom kraju s tradicijom proizvodnje pčenice. Nova oprema jamči nam da neće biti potrebe za opskrbom novim dijelovima, osim potrošnjim materijalom.

5. SUMARNA PROCJENA RIZIKA I MJERE ZA[TITE OD RIZIKA

Opisati bilo koje potencijalne rizike koji bi se mogli pojaviti u proizvodnji ili marketingu proizvoda (nedostatak kvalificirane radne snage, nedovoljna opskrba osnovnim sirovinama, nepovoljni propisi o izvozu, vremenske prilike, ozbiljna fluktuacija cijena, jaka konkurenčija, tehničke ili proizvodne potencijale) i objasniti mogući začiniti od rizika:

Ova proizvodnja u sebi ne nosi ni jedan ozbiljan rizik, jer su osigurani uvjeti nabavke, plasmana i radne snage prezentirani uz ovaj poslovni plan.

Dodatak 2: Financijske usluge u BiH

Organizacija/ Institucija	Zemljopisna pokrivenost	Izvori sredstava	Veličina kredita (000 KM)	Prosječna kamata	Grejs period (mjeseci)	Dospijeće (godine)	Filijale
ABS BANKA d.d. Sarajevo (033) 277-060	F BiH	OR, IBF	Max 500	1,5% (m)	--	Max 1	Svaki veći grad u F BiH
AGROPROM BANKA a.d. Banja Luka (051) 303-611	RS	WB, USAID	Max 100	12% - 18% (g)	6	Max 3	Laktaši, Novi Grad, Mrkonjić Grad, Bijeljina, Beograd
BALKAN INVEST BANKA a.d. Banja Luka (051) 216-285	RS	OR	Nema ograničenja	11% (g)	12	Max 5	--
BANJALUČKA BANKA a.d. Banja Luka (051) 212-140	RS, Brčko distrikt	OR, WB, USAID, IFC, KfW EU	5 - 1.000	(K) 15% (g)	(K) Max 4	(K) 1	Svaki veći grad u RS
				(D) 13% (g)	(D) Max 12	(D) Max 5	
BOBAR BANKA a.d. Bijeljina (055) 472-490	RS, Brčko distrikt	OR	Max 200	20% (g)	Max 6	1	Doboj, Banja Luka, Zvornik, Brčko
BOR BANKA Sarajevo (033) 663-500	F BiH	OR, KFAED	Max 2.200	(K) 1% - 1,7% (m)	(K) Max 3	(K) Max 1	--
				(D) 7.5% - 9,5% (g)	(D) Max 24	(D) Max 7	
CeBEDA Travnik (030) 511-877	Srednje-bosanski kanton	UNOPS projekat	10 - 50	1% (m)	3 - 6	1 - 2	--
CENTRAL PROFIT BANKA d.d. Sarajevo (033) 532-515	F BiH	OR, USAID, IBF, PIF SA kanton	Min 10	18% (g)	--	1	Cazin, Zenica, Fojnicica, Visoko, Olovno, Vareš, Hadžići, Sarajevo
DEPOZITNA BANKA d.d. Sarajevo (033) 206-930	Ilidža, Ilijaš, Sarajevo, Visoko	OR	Max 500	18% - 24% (g)	Max 6	Max 2	Ilidža, Ilijaš, Sarajevo, Visoko
EBRD Sarajevo (033) 667-945	BiH	EU	50 - 1.000	Ovisno od banke	Max 24	Max 5	--
GOSPODARSKA BANKA d.d. Sarajevo (033) 444-605	F BiH, Brčko distrikt	OR, KfW EU, USAID, HBOR	Max 200	16% - 24% (g)	--	Max 1	Sarajevo, Zenica, Novi Travnik, Usora, Ravne, Brčko, Žepče
HORIZONTE VENTURE MANAGEMENT Sarajevo (033) 207-087	BiH	WB, EBRD	Investicioni fond - ulažu direktno u preduzeća 500 - 4.500			4 - 6	--
IFC Sarajevo (033) 440-293	BiH	OR	Min 4.400	LIBOR + 4% - 6%	Ovisi od veličine kredita	7 - 10	--
IGA Sarajevo (033) 262-720	BiH	WB	Max 2.000	10% (g)	--	Max 1	Banja Luka
INTERNATIONAL COMMERCIAL BANK d.d. Sarajevo (033) 212-985	F BiH	OR	5 - 500	12% - 18% (g)	Max 6	Max 5	--
IKB d.d. Zenica (032) 201-804	ZE-DO kanton	OR, IBF, GTZ, PIF Ze-Do kantona	Max 500	1,3% - 1,5% (m)	--	Max 1	Busovača, Kakanj, Zavidovići
KfW BiH Sarajevo (033) 266-610	BiH	EU	10 - 100	12%-16% (g)	Max 6	Max 5	--
KOMERCIJALNO INVESTICIONA BANKA d.d. Velika Kladuša (037) 771-253	Una-Sana kanton	OR	1 - 60	2% (m)	1	1 - 3	Cazin
KRISTAL BANKA a.d. Banja Luka (051) 212-930	RS, Brčko distrikt	OR	10 - 2.000	12% - 14% (g)	--	Max 1	24 u RS, Brčko
LT KOMERCIJALNA BANKA d.d. Livno (034) 201-227	HB kanton, SB kanton	OR, IBF, SFD, PCU	Max 100	1,75% - 2,2% (m)	--	Max 1	Tomislavgrad, Jajce, Kupres, Glamoč, Drvar
MEB d.d. Sarajevo (033) 232-172	F BiH, Banja Luka	EBRD, IFC, IMI, FMO, KfW EU	0,5 - 300	1% - 2% (m)	--	Max 5	Sarajevo, Ilidža, Bihac, Tuzla, Mostar, Brčko, Banja Luka, Bijeljina

Organizacija/ Institucija	Zemljopisna pokrivenost	Izvori sredstava	Veličina kredita (000 KM)	Prosječna kamata	Grejs period (mjeseci)	Dospijeće (godine)	Filijale
NOVA BANKA a.d. Bijeljina (055) 471-094	RS, Brčko district	OR	5 - 500	1,5% (m)	--	Max 1	Svaki veći grad u RS
PRIVREDNA BANKA a.d. Brčko (049) 204-222	Brčko distrikt, Obudovac, Pelagićovo	OR, USAID	Max 100	12% (g)	--	Max 1	Obudovac, Pelagićovo
PRIVREDNA BANKA a.d. Gradiška (051) 813-203	RS	OR	15 - 50	(K) 2% (m)	(K) -	(K) 1	Nova Topola, Gornji Podgradići, Beograd
				(D) 1% (m)	(D) Max 24	(D) 5	
PRIVREDNA BANKA a.d. Doboj (053) 241-825	Doboj, Šamac, Brod, Derventa, Modriča, Petrovo, Vukosavlje	OR	Max 100	12% (g)	--	Max 1	Brod, Šamac, Derventa, Modriča, Vukosavlje, Petrovo
WB/ PCU - Project Coordination Unit Banja Luka (051) 319-711	RS	WB	20 - 250	9% (g)	6	3	--
RAIFFEISEN BANK d.d. BiH Sarajevo (033) 214-900	BiH	OR, PIF SA kantona, KfW/ EU, EBRD	Prema uslovima banke	16% - 18% (g)	--	Max 1	Tuzla, Mostar, Visoko, Goražde, Bihać, Tešanj, Banja Luka, Gračanica, Živinice, Brčko, Zenica
RAZVOJNA BANKA a.d. Banja Luka (051) 217-466	RS, Brčko distrikt	OR, WB	Max 250	12% (g)	--	Max 1	Prijedor, Gradiška, Doboj, Modriča, Trebinje, Brčko, Bijeljina, Zvornik, Srbinje, Sokolac
ŠEH - IN BANKA d.d. Zenica (032) 412-624	F BiH	OR, IBF, IKB Zenica	Max 100	0,8% - 2% (m)	--	Max 1	Svaki veći grad u F BiH
TRAVNIČKA BANKA d.d. Travnik (030) 511-495	SB kanton	OR, IBF, USAID, PIF SB kantona	Max 100	1,6% (m)	Max 3	Max 1	Vitez, Novi Travnik, Turbe
TURKISH ZIRAT BANK Bosnia d.d. Sarajevo (033) 230-619	F BiH	OR	Max 10.000	(K) 1% - 2% (m)	--	(K) Max 1	--
				(D) 1% - 1,5% (m)		(D) Max 5	
TUZLANSKA BANKA d.d. Tuzla (035) 259-259	TZ kanton	OR, IBF, GTZ, EBRD, BOR Banka, PA TZ kantona	5 - 500	Max 2% (m)	--	Max 1	Svaki veći grad u TZ kantonu
UNA BANKA d.d. Bihać (037) 322-400	Una-Sana kanton	IBF	20 - 1.000	LIBOR + 4% - 6%	Max 48	Max 7	Svaki veći grad u Unsko-Sanskom kantonu
UNION BANKA d.d. Sarajevo (033) 664-470	F BiH	OR, IBF, USAID, KfW/ EU, BOR Banka	Min 10	14% - 19,6% (g)	--	1	Tuzla, Zenica, Bihać, Travnik, Konjic
UNIVERSAL BANKA d.d. Sarajevo (033) 214-594	F BiH	OR, PIF kantona SA, IBF	100 - 1.000	2% - 2,5% (m)	--	Max 1	Bihać, Cazin, Velika Kladuša, Mostar, Tuzla, Tešanj, Gračanica, Gradačac, Lukavac, Srebrenik, Jelah
UPI BANKA d.d. Sarajevo (033) 204-449	SA, TZ, ZE-DO, POS kanton, Brčko distrikt	OR, KfW/ EU, USAID, EBRD, IBF, PIF SA kantona	Nema limita	10,75% - 12,75% (g)	--	Max 1	Gračanica, Zenica, Tuzla, Visoko, Kakanj, Odžak, Brčko
USAID Business Finance Sarajevo (033) 668-053	BiH	OR	30 - 1.000	LIBOR + 4%	Max 12	3 - 5	Tuzla, Banja Luka, Brčko, Mostar
VAKUFSKA BANKA d.d. Sarajevo (033) 470-945	F BiH	OR, PIF HN kantona	Nema limita	12% - 18% (g)	Max 6	Max 3	Mostar, Gračanica, Tešanj, Zenica, Bugojno, Bihać
VB BANKA a.d. Banja Luka (051) 212-671	Banja Luka	OR	Max 500	12% (g)	3	1 - 3	--
VOLKS BANK BH d.d. Sarajevo (033) 483-265	BiH	OR	3 - 4.000	10,25 - 12% (g)	Max 6	Max 5	--
ZAGREBAČKA BANKA d.d. Mostar (036) 312-121	BiH	OR, EBRD, KfW/ EU, IBF	Max 100	13% (g)	--	Max 1	Svaki veći grad u F BiH
ZEPTER KOMERC BANKA a.d. Banja Luka (051) 215-755	BiH	OR, WB	Nema limita	15% (g)	--	Max 1	Srbac, Kozarska Dubica, Prijedor, Gradiška, Bijeljina, Sarajevo

ŽUPANIJSKI PRIVATIZACIJSKI INVESTICIJSKI FONDOVI

Kreditna linija	Zemljopisna pokrivenost	Veličina kredita (000 KM)	Kamata	Grejs period (mjeseci)	Dospjeće kredita (godine)	Adresa, Tel/ fax
VLADA SREDNJOBOSANSKOG KANTONA	Srednjobosanski kanton	10 - 500	8%	Max 12	Max 5	Stanična 43 Travnik (030) 511-217
KANTONALNA AGENCIJA ZA PRIVATIZACIJU U TUZLANSKOM KANTONU	Tuzlanski kanton	Max 200	6%	6 - 36	Max 6	18. hrvatske brigade 25 Tuzla (035) 281-085/ 281-089

Ostale županijske agencije za privatizaciju plasiraju sredstva putem banaka. Ukoliko želite stupiti s njima u kontakt, dolje su navedene kontakt informacije:

Agencija za privatizaciju	Adresa, Tel/ fax	Partnerske banke
Kanton Sarajevo	Titova 11, Sarajevo, (033) 202-955; 202-906	UPI BANKA, UNIVERSAL BANKA, CENTRAL PROFIT BANKA, RAIFFEISEN BANK
Zeničko-dobojski kanton	Fakultetska 5, Zenica, (032) 416-269/ 416-240	INVESTICIONO-KOMERCIJALNA BANKA d.d. ZENICA
Unsko-sanski kanton	Miroslava Krleže, Bihać, (037) 323-529/ 323-781	n/a
Bosansko-podrinjski kanton	Maršala Tita 13, Goražde, (038) 221-772/ 224-161	n/a
Zapadno-hercegovački kanton	Ministarstvo gospodarstva, Fra Grge Martića bb Posušje, (039) 682-162/ 682-161	n/a
Hercegovačko-neretvanski kanton	Ante Starčevića bb, Mostar, (036) 327-275	VAKUFSKA BANKA
Posavski kanton	Treća ulica 31, Orašje, (031) 712-996	n/a

Dodatak 3: Poslovno-savjetodavne usluge i stru~na obuka za upo{ljavanje u BiH

LOKALNE ORGANIZACIJE

Ime agencije	Vrsta usluga	Zemljopisna pokrivenost	Adresa, tel/ fax	E-mail
AGENCIJA ZA EKONOMSKA ISTRAŽIVANJA	Poslovno savjetovanje, istraživanje tržišta	F BiH	Sarajevska 1 Gračanica (035) 781-215	aei@bih.net.ba
AGENCIJA ZA MEĐUNARODNU SARADNJU "NGO KRAJINA"	Obrazovanje, zapošljavanje, mikro-kreditiranje	BiH	Stepe Stepanovića 83 Banja Luka (051) 468-645	ngo.dem@blic.net
ALD CENTAR ZA RAZVOJ PODUZETNIŠTVA	Podsticaj razvoja malih biznisa	Zavidovići	Omladinska 10 Zavidovići (032) 874-324	sladjan@bih.net.ba
ALDI - UDRUŽENJE GRADANA ZA LOKALNE RAZVOJNE INICIJATIVE	Poslovne usluge	Istočna BiH	43. Drinske brigade bb Goražde (038) 227-850	aldi@bih.net.ba
CeBEDA	Kreditiranje i kreditno posredovanje, istraživanje tržišta, izrada biznis planova, tržišno povezivanje itd.	Srednjo-bosanski kanton	Zenjak 21b Travnik (030) 511-877	lebeda@bih.net.ba
CENTAR ZA POSLOVNI RAZVOJ	Informativne i savjetodavne usluge	F BiH	Obalni bulevar 29 Zenica (032) 417-086	unidobcz@bih.net.ba
CENTAR ZA POSLOVNI RAZVOJ	Informativne i savjetodavne usluge	RS	dure Daničića 1 Banja Luka (051) 312-763	unidobl@inecco.net
EDA BANJA LUKA	Povezivanje tržišta, poslovno savjetovanje, obuka za preduzeća, istraživanje tržišta	BiH	Braće Podgornik bb Banja Luka (051) 300-241	eda@inecco.net
EDA BIHAĆ	Poslovni trening, poslovni planovi, poslovno savjetovanje, istraživanje tržišta	Unsko-sanski i dio Srednjo-bosanskog kantona	Hasana Kujafije Pruščaka SPO 2c (Ozrnice 1) Bihać (037) 323-464	eugene@bih.net.ba
EDA BRČKO	Poslovni trening, poslovni planovi, poslovno savjetovanje, istraživanje tržišta	Brčko distrikt	drenerala Draže Mihajlovića bb Brčko (049) 205-554	eda-il@eunet.yu
EDA LIVNO	Poslovni trening, poslovni planovi, poslovno savjetovanje, istraživanje tržišta	Hercegovačko-bosanski kanton	S. II Kotromanića bb Livno (034) 203-880	eda-livno@cob.net.ba
EDA MOSTAR	Poslovni trening, poslovni planovi, poslovno savjetovanje, istraživanje tržišta	Hercegovačko-neretvanski kanton	Rade Bitange 46 Mostar (036) 580-906	uniloeda@cob.net.ba
FONDACIJA "MLADI I EKONOMSKA TRANZICIJA" (MET)	Poslovno savjetovanje i edukacija	Kanton Sarajevo, Unsko-sanski kanton	Vilsonovo šetalište 9 Sarajevo (033) 654-716	aidasa@bih.net.ba
HO FORMA F - FOR THE SECURE FUTURE OF WOMEN	Obuka za mala preduzeća (poslovni plan, menadžment, marketing)	Hercegovačko-neretvanski kanton	Alekse Šantića 28a Mostar (036) 580-124	formaf@cob.net.ba
INOKA d.o.o. MOSTAR	Poslovne usluge	BiH	Husnije Repca 3 Mostar (036) 580-907	inoka@max.net.ba
KONEXPERT	Izrada i revizija projekata, studije o izvodivosti, monitoring projekata, kontrola projektnе dokumentacije	F BiH	Vilsonovo šetalište 9 Sarajevo (033) 467-796	hadzicek@bih.net.ba
LINK - Service Center	Povezivanje tržišta, poslovno savjetovanje, obuka za preduzeća, istraživanje tržišta	BiH	X hercegovačke udarne brigade 13 Mostar (036) 326-868	link.center@mostar.ba

Ime agencije	Vrsta usluga	Zemljopisna pokrivenost	Adresa, tel/ fax	E-mail
MARKART d.o.o.	Računovodstvo, revizija, obuka	Kanton Sarajevo, Tuzlanski kanton	Mehmed-bega Kapetanovića Ljubuška 3 Sarajevo (033) 663-384	markart@bih.net.ba
NBR - "NEZAVISNI BIRO ZA RAZVOJ" MODRIĆA - GRADAČAC	Pomoći pri registraciji i pokretanju mikrobiznisa i poljoprivredne proizvodnje	BiH	Kneza Miloša 4, Modrića (053) 880-942 H. K. Gradaščevića 135A, Gradačac, (035) 819-460	u.g.nbr.md@dobo.net lok.gra@bih.net.ba
NVO MEGA-HERZ	Rad sa malim biznisima, povratnicima, rekonstrukcija, kreditiranje	RS, Unsko-sanski kanton	Pećani H-2 48 Prijedor (052) 214-870	phormets@poen.net
PLANET M TEAM	Priprema za štampu, izdavaštvo, marketing	RS	Krnjinske srpske brigade 169 Doboj (053) 224-915	planetm.team@dobo.net
PRISTOP BH d.o.o.	Press clipping, media monitoring, odnosi s javnošću, savjetovanje, obrazovanje	BiH	Tešanjška 3 Sarajevo (033) 214-560	pristop_bih@smartnet.ba
PROSPERITET - INTERNATIONAL CONSULTING PARTNERS	Sve vrste mikro i makro ekonomskih usluga	RS	Aleksa Šantića 4a Banja Luka (051) 306-456	office@prosperitet.com
RECONSULT	Poslovno savjetovanje	BiH, Hrvatska, Srbija	Miloša Obilića 3 Banja Luka (051) 465-443	reconslt@inecco.net
RETURNING REFUGEE SERVICE - RRS	Ekonomski pomoći povratnicima, projekti održivog povrata	RS, Beograd, Drvar	Hrvatski gardijskih brigada 8-24 Drvar (034) 819-678	boris.d@inecco.net
TALDI	Priprema biznis plana, obuka za poduzetnike, istraživanje tržišta	BiH	Obala Zmaja od Bosne 10 Tuzla (035) 250-045	taldi@delta.com.ba
TEHNIC d.o.o.	Elaboracija investicijskih programa, projekata, ekspertna pomoć pri investiranju, monitoring	Općina Žepče	111. xp brigade Žepče (032) 881-913	tehnic.zepce@tel.net.ba
TEMAT TRADE	Tehnološko savjetovanje, inženjering, projektovanje, razvojne i strateške studije	BiH	Trg međunarodnog prijateljstva 11/10 Sarajevo (033) 209-269	najtalal@bih.net.ba
WORLD GROUP BIH d.o.o.	Uspostavljanje kontakata sa inozemnim firmama	BiH	Njegoševa 68f Banja Luka (051) 311-465	info@worldgroupbih.com

MEĐUNARODNE ORGANIZACIJE

Ime agencije	Vrsta usluga	Zemljopisna pokrivenost	Adresa, tel/ fax	E-mail
BUSINESS TRAINING CENTER BRČKO - MERCY CORPS	Usluge stručnog obrazovanja	Brčko distrikt	Cara Dušana bb Brčko (049) 205-749	cippbc@rstel.net
CARE/ BUSINESS DEVELOPMENT SERVICE PROGRAM	Veze sa tržištem, uspostavljanje poslovnih udruženja itd.	BiH	Studenička 14 Banja Luka (051) 468-797/ 468-827	carebds@inecco.net
CENTAR ZA PODRŠKU PREDUZEĆIMA	Trening za preduzeća, savjetovanje, razvoj i promocija malog preduzetništva	Brčko distrikt	Dušana Miloševića 3 Brčko (049) 205-801	amra@nisky.net
COSPE	Poslovni trening, poslovni planovi, poslovno savjetovanje, istraživanje tržišta	BiH	X hercegovačke udarne brigade 13 Mostar (036) 326-868	cospe@mostar.ba
EG TUZLA d.o.o.	Podrška srednjim i malim preduzećima, savjetovanje, unapređenje izvoznih mogućnosti	Tuzlanski kanton i rubna područja RS	Klosterska 19 Tuzla (035) 251-125	eg@delta.com.ba
EU - QUICK IMPACT FACILITY	Podrška srednjim i malim preduzećima, NVO i kvazivladinim tijelima	BiH	Olovска 42 Sarajevo (033) 230-025/ 230-024	asqif@bih.net.ba
FIPA	Podrška stranim investitorima	BiH	Strossmayerova 3/I Sarajevo (033) 278-080	fipa@fipa.gov.ba
IFC - BALKAN ENTERPRISE FACILITY	Podrška razvoju privatnog sektora, razvoj tehničkih i menadžerskih vještina	BiH	Hamđije Kreševljakovića 19 Sarajevo (033) 440-293/ 440-108	hkuskunovic@ifc.org
SEED	Podrška razvoju malih i srednjih preduzeća	BiH	Hamđije Kreševljakovića 19/IV Sarajevo (033) 217-760	smiric@ifc.org

Dodatak 4: Privredne i obrtni-ke komore u BiH

Naziv	Adresa	
Privredna komora BiH	Branislava Đurđeva 10, Sarajevo	(033) 663-370
Privredna komora Bosansko-podrinjskog kantona	Senada Sofovića Sofe 8, Goražde	(038) 227-644
Privredna komora F BiH	Branislava Đurđeva 10, Sarajevo	(033) 217-782
Privredna komora Hercegovačko-neretvanskog kantona	Mostar	(036) 322-498
Privredna komora Hercegovačko-bosanskog kantona	Trg Kralja Tomislava bb, Livno	(034) 203-613
Privredna komora kantona Sarajevo	H. Kreševljakovića 3, Sarajevo	(033) 250-190
Privredna komora Posavskog kantona	Ulica III, Orašje	(031) 713-565
Privredna komora Republike Srpske	Đure Daničića 1, Banja Luka	(051) 314-950
Privredna komora Srednje-bosanskog kantona	Zgrada opštine, Jajce	(030) 658-678
Privredna komora Tuzlanskog kantona	Trg Oslobođenja bb, Tuzla	(035) 252-488
Privredna komora Unsko-sanskog kantona	501. Slavne brigade bb, Bihać	(037) 333-679
Privredna komora Zapadno-hercegovačkog kantona	Fra Grge Martića bb, Posušje	(039) 682-246
Privredna komora Zeničko-dobojskog kantona	M. Tarabara br.15, Zenica	(032) 288-374
Regionalna privredna komora Banja Luka	Đure Daničića 1, Banja Luka	(058) 230-907
Regionalna privredna komora Doboj	Srpskih sokolova 1, Doboj	(053) 241-980
Regionalna privredna komora Bijeljina	Tiršova 1, Bijeljina	(056) 407-255
Regionalna privredna komora "Srpsko Sarajevo"	Dobroslava Jevđevića bb, Pale	(057) 226-381
Regionalna privredna komora Trebinje	Preobraženska bb, Trebinje	(059) 260-040
Obrtnička komora Unsko-sanskog kantona	El Gazalija 2, Bihać	(037) 331- 647
Obrtnička komora Tuzlanskog kantona	Slavka Mičića 60, Tuzla	(035) 252-184

Dodatak 5:

Posebna udru`enja pri Privrednoj komori F BiH

Naziv	Adresa/Telefon
Industrija	Branislava Đurđeva 10, Sarajevo (033) 217-782
Građevinarstvo i IGM	Branislava Đurđeva 10, Sarajevo (033) 217-782
Stambeno-komunalna djelatnost	Branislava Đurđeva 10, Sarajevo (033) 217-782
Poljoprivreda, vodoprivreda, duhanska i prateće industrije	Branislava Đurđeva 10, Sarajevo (033) 217-782
Transport i komunikacije	Branislava Đurđeva 10, Sarajevo (033) 217-782
Trgovina	Branislava Đurđeva 10, Sarajevo (033) 217-782
Turizam i ugostiteljstvo	Branislava Đurđeva 10, Sarajevo (033) 217-782
Sekundarne sirovine	Branislava Đurđeva 10, Sarajevo (033) 217-782
Obrt i poduzetništvo	Branislava Đurđeva 10, Sarajevo (033) 217-782
Osiguravajuća društva	Branislava Đurđeva 10, Sarajevo (033) 217-782
Društva za upravljanje privatizaciono-investicionim fondovima	Branislava Đurđeva 10, Sarajevo (033) 217-782

Posebna udru`enja pri Privrednoj komori RS

Naziv	Adresa/Telefon
Udruženje šumarstva, prerade drveta, grafičke i novinske djelatnosti	Đure Daničića 1/I, Banja Luka (051) 314-480
Udruženje metalurgije, prerade metala i preradu nemetala	Đure Daničića 1/I, Banja Luka (051) 314-828
Udruženje tekstilne i kožarsko-preradivačke industrije	Đure Daničića 1/I, Banja Luka (051) 314-215
Udruženje građevinarstva, stambeno-komunalne djelatnosti, zanatstva	Đure Daničića 1/I, Banja Luka (051) 214-980
Udruženje poljoprivrede, vodoprivrede, proizvodnje hrane, pića i duvana	Đure Daničića 1/I, Banja Luka (051) 472-976
Udruženje trgovine, turizma, ugostiteljstva, bankarsko-finansijskih organizacija	Đure Daničića 1/I, Banja Luka (051) 226-379
Udruženje za saobraćaj i veze	Đure Daničića 1/I, Banja Luka (051) 226-381
Udruženje za energetiku	Đure Daničića 1/I, Banja Luka (051) 260-040

Dodatak 6: Poslovna udru`enja u BiH

Naziv	Adresa/Telefon		
Konfederacija poslodavaca RS	Braće Podgomika bb	Banja Luka	(051) 316-343
Konfederacija poslodavaca F BiH	ZIPA Dubrovačka 6	Sarajevo	(033) 209-031
Udruženje samostalnih privrednika RS	Mladena Stojanovića 16	Banja Luka	(051) 300-965
Udruženje privatnih poslodavaca RS	Srpska 2/2	Banja Luka	(051) 217-483
Opštinsko udruženje samostalnih privrednika	Karađorđeva 21	Bijeljina	(055) 211-254
Savez samostalnih privrednika RS	Karađorđeva 22	Bijeljina	(055) 407-667
Udruženje privatnih poduzetnika	Bosanska Krupa		(037) 472-071
Savez samostalnih privrednika RS - Opštinsko udruženje Derventa	Milovana Beloševića Belog bb	Derventa	(053) 333-220
Opštinsko udruženje samostalnih privrednika	Srpskih sokolova br. 1	Doboj	(053) 242-329
Udruženje samostalnih privrednika	Fra Filipa Latvića 2	Drvar	(066) 351-539
Udruženje samostalnih privrednika opštine Gradiška	Živojina Mišića 81	Gradiška	(051) 813-193
Općinsko udruženje samostalnih poduzetnika	Podgradina	Livno	(034) 245-334
Udruženje hrvatskih poduzetnika	Ante Starčevića 40	Mostar	(036) 325-078
Udruženje privatnih poduzetnika	Mostarskog bataljona 13	Mostar	(036) 580-118
Udruženje samostalnih privrednika	P.P. "Sikman" Tranzitni put bb	Mrkonjić Grad	(050) 211-148
Udruženje samostalnih privrednika		Novi Grad	(052) 751-555
Udruženje samostalnih privrednika	Kozarska 49	Prijedor	(066) 526-158
Udruženje samostalnih privrednika		Srbac	(066) 511-035
Udruženje samostalnih privrednika	Svetog Save bb	Teslić	(053) 731-482
Udruženje samostalnih poduzetnika	SP Integral P. P. 42	Tomislavgrad	(066) 330-250
Savez samostalnih privrednika regije Hercegovina	Obala Mića Ljubibratića 42	Trebinje	(059) 261-282
Udruženje poduzetnika		Žepče	(032) 881-961
Opštinsko udruženje privrednika		Zvornik	(056) 584-471
Opštinsko udruženje samostalnih zanatlija	Čobanija 12	Sarajevo	(033) 212-645
Udruženje samostalnih privrednika	Gračanički skver bb	Gračanica	(035) 702-571
Udruženje samostalnih privrednika	Slavka Mičića	Tuzla	(035) 238-725
Udruženje samostalnih privrednika	IX ulica	Živinice	(035) 772-915
Poslovno udruženje samostalnih privrednika	Sarajevska 18	Zenica	(032) 288-048
Udruženje poduzetnika Unsko-sanskog kantona	El Gazalija 1	Bihać	(037) 331-647
Udruženje žena poslodavaca "Una"	Begov Han	Žepče	(032) 684-384
Udruženje žena poslodavaca	Jovana Dučića 74	Banja Luka	(051) 300-112
Udruženje tekstilaca	Begov Han	Žepče	(032) 684-384
Udruženje samostalnih privrednika	Cara Dušana 32	Lopare	(055) 670-540

