

од идеје ➤ до бизниса



од идеје ➔ до бизниса

Предговор

Будућим пословним људима,

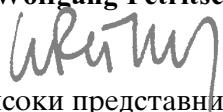
Покренути власништво прегузеће није лако. У било којој земљи у свијету шешко је производи или пружаји услуге са којима можете усјесински конкурисати на тржишту. Такође је шешко добити зајам од банке, регистровати прегузеће и вршити ефикасну дистрибуцију робе.

Тешко јесте, али није и немогуће. Многи су то урадили првије вас, често и без високе економске снаге и преходног искуства. Оно што су они имали, а што је вама по потребно, јесте добра замисао, те енергија и упорност да ту замисао сироведеће у дјело. Ако то комбинујете са темељним планирањем и ако знајте коме се можете обратити за подршку, онда имате све елементе за усјесинско пословање.

Прочитавајте ову брошуру. Надам се да ће вам помоћи да постанеите прегузетник.

Желим вам много усјежа.

Wolfgang Petritsch


Високи представник

Садржај

1. Увод	5
2. Пословни план (Бизнис план)	6
3. Истраживање тржишта	8
4. Регистрација предузећа	10
5. Зајмови	16
6. Финансије	18
7. Трошкови	22
8. Цијене	24
9. Промотивне активности	26
10. Дистрибуција	27
11. Продаја	28
12. Радници	30
13. Порези	32
14. Провера стања пословања	35

Прилози

Прилог 1 -	Бизнис план	39
Прилог 2 -	Финансијске услуге у БиХ	42
Прилог 3 -	Пословно-савјетодавне услуге и стручна обука за запошљавање у БиХ	45
Прилог 4 -	Привредне и обртничке коморе у БиХ	47
Прилог 5 -	Посебна удружења при привредним коморама у БиХ	47
Прилог 6 -	Пословна удружења у БиХ	48

Увод

У овој брошури садржане су информације о томе како покренути, водити и развијати пословну активност у БиХ. Намијењена је појединцима који желе почети или развијати микро, мала или средња приватна предузећа. Намјера је да буде једноставна и јасна, тако да је лако употребљива и од користи.

За покретање бизниса потребно је доста ствари. Треба размислiti о томе шта тачно желите радити. Такође је потребно да обезбиједите средства којима ћете покренути посао, региструјете предузеће, нађете тржиште за ваше производе и услуге, као и начине како да те производе и услуге пласирате на тржиште. Када све ово обезбиједите - можете почети са послом. Циљ ове брошуре јесте да вам помогне једноставним савјетима.

У овом водичу се налазе контакти и адресе за сва подручја у БиХ где можете добити даље информације и савјете у вези с пословним активностима. Уколико имате било каквих питања или вам је потребно више информација него што вам ова брошура може пружити или ако информације и помоћ не можете добити од вашег општинског одјељења за привреду, обратите се на адресе које су наведене у брошури.

Ако сте незапослени, повратник или расељено лице, понекад је чак и теже добити пословне или друге савјете него у уобичајеним околностима. Све организације наведене у брошури требале би осигурати и пружити информације, савјет и подршку, без обзира о коме се ради.

Без обзира где се налазите - ако водите или желите покренути малу фирму, ви сте веома важни за будућност БиХ. Без обзира ко сте, ви градите будућност БиХ тиме што осигуравате пријеко потребна радна мјеста и приходе за друштвену заједницу у којој живите.

Упознајте пријатеље и колеге са овом брошуром и са подршком која је на располагању за мали бизнис. Ако су вам потребне додатне информације и савјети - обратите нам се.

Adrian Green



EU - Quick Impact Facility



Пословни план (Бизнис план)

Прављење пословног плана изгледа много теже него што у ствари јесте. За једну малу фирмку пословни план није ништа друго него неколико страница на којима напишете шта желите радити и како то желите извести.

Израда пословног плана је вриједна труда. Ако кренете са добрым планом имате више шанси да успијете у развијању уносног посла јер:

- ◆ план вам омогућује да размислите о свим могућностима које имате и корацима које предузимате;
- ◆ план вам омогућује да се усредсредите на кључна питања. Приликом провођења плана мања је вјероватноћа да вас одвуку у страну свакодневни проблеми и бриге, а већа да се концентришете на оне ствари које, на крају крајева, чине посао уносним;
- ◆ план вам даје правац који слиједите са периодичним проверама и показатељима који ће вам рећи да ли се ваш посао развија по плану;
- ◆ када будете радили план размишљаћете о потенцијалним проблемима и решаваћете их прије него се они и појаве;
- ◆ планом утврђујете које су вам вриједности и тиме осигуравате кориштење својих капацитета у потпуности;
- ◆ са пословним планом већа је вјероватноћа да ћете од банкара и инвеститора обезбиједити новац који вам је потребан.

У прилогу се налази примјер пословног плана. Уколико му посветите неколико минута и прочитате га, увидјећете да план треба бити:

- ◆ комплетан - када прочитате план, имате добру представу о томе како ће изгледати посао;
- ◆ прецизан - у овом плану се изbjегава употреба нејасних ријечи као што је "много" или "значајно";
- ◆ сажет - овај план није дужи него што је то неопходно;
- ◆ добро презентиран - аутор овог плана није га доставио у рукопису те је вјероватно потражио помоћ од одговарајућих особа да исправе правописне и граматичке грешке.

Наравно, ваш посао ће бити различит од посла описаног у овом плану, али вјероватно можете искористити исти облик и дати одговоре на иста питања која су одговорена овим планом. Када завршите писање, план би требао дати одговоре на сљедећа питања:

- ◆ шта ћете радити;
- ◆ зашто;
- ◆ за кога;
- ◆ где;
- ◆ када;
- ◆ како;
- ◆ којим средствима (нпр. колико вам је новца потребно у наредном периоду);
- ◆ која средства ће вам бити потребна и где ћете их набавити;
- ◆ да ли су вам потребни радници и колико, шта ће радити и које квалификације ће имати;
- ◆ како ћете пласирати и продавати производе или услуге;
- ◆ колико ће вас коштати производња или пружање услуга;
- ◆ по којим цијенама ћете продавати производе или услуге;
- ◆ ко су вам конкуренти, шта производе и како продају своје производе;
- ◆ које предности ћете имати у односу на конкуренцију (нпр. ваши трошкови, цијене, начин дистрибуције, имиц);
- ◆ колико ћете производа морати да продате прије него почнете да остварујете профит и колико времена ће вам требати;
- ◆ какве резултате очекујете (нпр. какав профит очекујете);
- ◆ какве промјене очекујете у вашем "сектору" (великом или малом) у блиској будућности;
- ◆ какве проблеме очекујете и како ћете их рјешавати?

Ако имате одговор на сва ова питања - ваш пословни план је спреман!





Истраживање тржишта

Превише фирмe пропада зато што њихови власници нису доволно пажљиво размишљали о тржишту. Једноставно, нема сврхе производити одличне производе или пак пружати одличне услуге уколико их нико не жели купити или користити.

Само истраживање тржишта не мора бити скupo и често вас чак не кошта ништа. Да бисте провели истраживање тржишта требате предузети сљедеће кораке:

- ◆ установити шта вас зanимa,
- ◆ одлучити како желите прикупити информације,
- ◆ прикупити, те анализирати информације,
- ◆ поступати у складу с резултатима те анализа.

Погледајте сљедећи примјер. Без обзира што вашој дјелатности можда одговара сасвим другачија врста истраживања, овај примјер вам може дати одређене идеје.

Гђа X је прије рата била фризерка. Управо се вратила у своју кућу и поново жели отворити фризерски салон. Њено истраживање тржишта могло би изгледати овако:

Жели знати:

- ◆ колико људи би користило услуге њеног салона;
- ◆ колико би људи били спремни платити за њене услуге.

Информације ће прикупити на сљедећи начин:

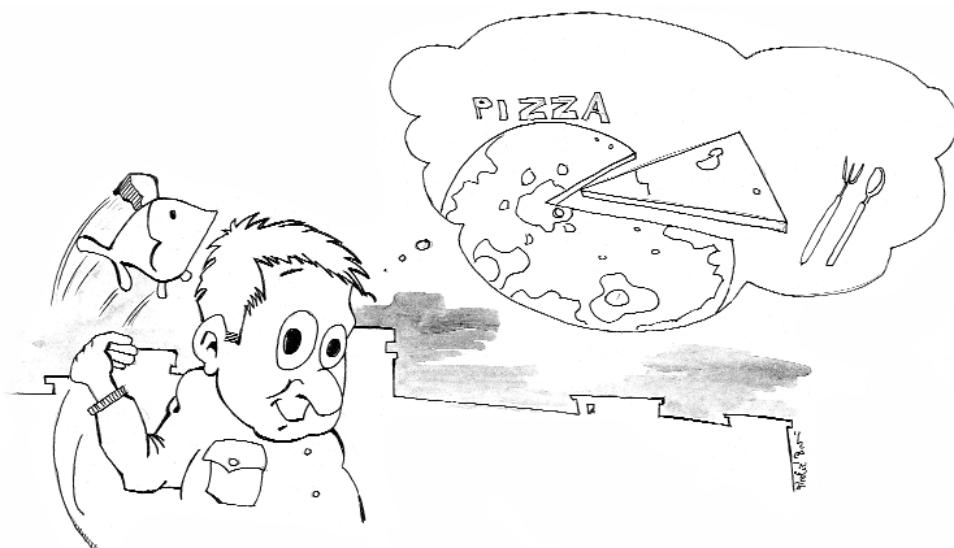
- ◆ зауставиће неколико људи на улици и упитати их којег фризера сада посјећују, да ли би им било драго ако би се у њиховом сусједству отворио фризерски салон, колико би били спремни платити за ту услугу и које би их од сличних услуга још занимале (нпр. маникир или третман лица). У почетку ће јој бити непријатно да сва ова питања поставља људима које не познаје - али на крају ће скupити храброст и урадити што је наумила;
- ◆ погледаће какви су фризерски салони у сусједним дијеловима града. Колико муштерија имају, какве су им цијене;

- посетиће општину и распитати се колико људи живи у њеном сусједству;
- посетиће Привредну комору да види колико у њеном граду има фризерских салона и да ли се предузетима у оснивању даје икаква помоћ;
- посетиће биро за запошљавање да види да ли у евиденцији бироа има квалификованих фризера - у случају да не може сама обављати свак посао.

Када би гђа X жељела да отвори фирму која се бави израдом софициранијих производа, односно другачијих услуга него што су фризура, провела би истраживање на интернету, те би отишла до универзитета и Привредне коморе да нађе студије и друге информације о тим производима. Такође би се распитала о испуњавању предуслова за тај конкретни производ и о потенцијалним тржиштима за извоз. То јој сада не треба, пошто се код ње ради само о фризерском салону. Уместо тога, она чита модне часописе да би се информисала о најновијим трендовима.

Анализираће податке и доћи до закључка да у њеном граду нема доволјно муштерија за још један фризерски салон. Конкуренција је већ врло велика и не би пуно помогло ни ако би понудила додатне услуге.

Информације су корисне, а није је ништа коштало да их прикупи. Гђа X их неће игнорисати и неће отворити фризерски салон. Уместо тога, гђа X ће се одлучити за другу дјелатност али тек након што проведе ново истраживање тржишта. И даље ће редовно проводити истраживања, пошто треба да зна да ли су јој производи и даље тражени и да ли конкуренција нуди сличне производе или услуге по низким цијенама.



Регистрација предузећа

У овом дијелу дајемо преглед корака које је потребно предузети како бисте регистровали различите дјелатности. Пошто се процедуре разликују од једне општине до друге, мораћете сами сазнати које све конкретне кораке морате предузети.

Постоје различите врсте привредних дјелатности. За сваку врсту је утврђена посебна процедура регистрације. Нађите врсту дјелатности која одговара опису ваших пословних активности. Кораци које морате предузети како бисте регистровали сваку од ових дјелатности описаны су у наставку текста.

1. **Кућна радиност** - послови који се могу обављати у сопственој кући или стану, могуће и у кооперацији или не. То је дјелатност на изради, доради, те услугама где преовлађује ручни рад. Њоме се може бавити свако без ограничења, под условом да се пријави надлежној управи прихода. Више заинтересованих може основати задругу, преко које се могу набављати сировине и материјали. Ова дјелатност подразумијева сљедеће пословне активности: његовање стarih и болесних, израду играчака од текстила и слично. Региструје се у општини. (За детаље о регистрацији погледајте на страни 11.)
2. **Пољопривредна дјелатност** - може се обављати самостално или у оквиру задруге (нпр: фарма кока носиља, фарма и тов јунади и слично). Региструје се у општини. (За детаље о регистрацији погледајте на страни 11.)
3. **Занатска дјелатност** (самостално или у облику задруге) - подразумијева обављање неке од занатских дјелатности као нпр. водоинсталатерска, токарска, традиционални занати и слично. Може се обављати самостално или у облику задруге. Региструје се општини. (За детаље о регистрацији погледајте на страни 11.)
4. **Допунска дјелатност** - могу је обављати лица која се уз редовни радни однос желе бавити још неком дјелатности. За обављање ове дјелатности не треба вам пословни простор. Примјери ове дјелатности су водоинсталатер, електричар, његовање стarih и изнемоглих, кућне доставе, разни занатски радови и сл. Региструје се општини. (За детаље о регистрацији погледајте на страни 11.)
5. **Самостална привредна дјелатност** - подразумијева различите врсте пословања као што су трговинске радње, разне врсте услужних дјелатности, превозничка дјелатност и слично. Региструје се општини. (За детаље о регистрацији погледајте на страни 11.)
6. **Задруга** - добровољна организација задругара у којој сваки члан учествује непосредно и равноправно. Задруге се могу организовати за различита подручја дјелатности - стамбена, пољопривредна, занатска, студентска и слично. Региструје се на суду. (За детаље о регистрацији погледајте на страни 11,12 и 13.)
7. **Привредно предузеће** - постоје различите врсте предузећа које се могу регистровати, али се trenутно најчешће оснива д.о.о. (друштво са ограниченом одговорношћу). Региструје се на суду и у општини. (За детаље о регистрацији погледајте на страни 11,12 и 13.)

Унутар набројаних могућности постоје многе различите комбинације.

Како регистровати дјелатности у општини?

У општини се региструју: кућна радиност, пољопривредна дјелатност, занатска дјелатност, допунска дјелатност, самостална привредна дјелатност. Након регистраовања предузећа/задруге на суду морате се регистровати и у општини у којој је сједиште дјелатности.

Најлакши начин регистраовања јесте да прво обавите разговор са овлаштеним службеником у општини, а након тога прибавите сва потребна увјерења и осталу документацију која се тражи за дјелатност коју желите регистровати. Увјерења и документи који се најчешће траже су наведени у табели 1.

Табела 1 - Обрасци потребни за регистрацију у општини, где их набавити и колико коштају

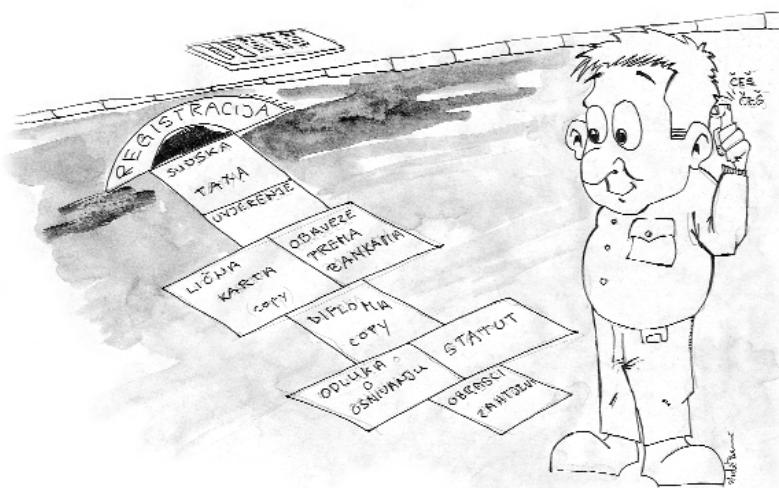
Образац	Где	Цијена
Захтјев	У било којој књижари или писарници општине	1 - 2 КМ
Потврда о пословној способности	Центар за социјални рад	5 - 35 КМ
Потврда о непостојању забране за обављање дјелатности	Надлежни суд или МУП	5 - 20 КМ
Доказ о стручној спреми	Диплома или сличан документ	-
Љекарско увјерење	Дом здравља	25 - 100 КМ
Употребна дозвола за технички пријем и санитарна за кориштење пословног простора ²	Издаје комисија из општине	5 - 20 КМ
Доказ о држављанству	Надлежна општинска служба	35 - 1.500 КМ
Општинска административна такса	У општини	30 - 200 КМ
Потврда о непостојању пореске обавезе	Надлежна општинска служба	5-15 КМ
За превозничку дјелатност	Фотокопија возачке и саобраћајне дозволе	-
Доказ о запослењу уколико региструјете додатну дјелатност	Фирма у којој радите	-

Када комплетирајете захтјев (са увјерењима и осталим документима), предајете га надлежној општинској служби. Ваш захтјев треба бити ријешен у року од седам дана.

Како регистровати задругу?

За оснивање задруге потребна су минимално 3 лица (за стамбену 30) у Ф BiХ и 10 у РС. Да бисте је регистровали, морате прикупити документацију за суд (погледајте табелу 3), а затим за општину (погледајте табелу 2) Регистрација се обавља у основном/кантоналном суду. Најлакши начин регистраовања јесте да се обратите адвокату, другој стручној особи или агенцији. Уколико ипак одлучите да то сами урадите, прво обавите разговор са овлаштеним службеником у суду а након тога прибавите сва потребна увјерења и осталу документацију која се тражи за оснивање (погледајте табеле 2 и 3 да бисте видјели који ће вам документи требати).

² Појашњење у Примјеру 2 на страни 15



Како регистровати предузеће?

Постоје различите врсте предузећа која се могу регистровати. Због комплексности законских захтјева за регистраовање на суду, препоручујемо да се обратите адвокату. Међутим, можете и сами уз мало труда припремити сву потребну документацију. Овде ћемо дати објашњење за регистраовање д.о.о. (случај када га региструје само један оснивач) као најчешћег облика организовања привредног друштва. (погледајте табеле 2 и 3 да бисте видјели који ће вам документи требати.)

Табела 2 - Потребна документација/ кораци за регистрацију предузећа или задруге

Радња	Гдје	Предузеће	Задруга
Регистрација на суду (погледајте табелу на претходној страни)	Основни или кантонални суд	Погледајте табелу 3, страна 13.	
Печат	Печаторезница	Копија рјешења и 20 - 80 КМ	
Статистички број	Завод за статистику - за РС у Бања Луци - за Ф BiH у најближем одјељењу статистичког завода	Попунити образац или захтјев у заводу (3 КМ) и овјерити га печатом, платити таксу (50 КМ), приложити рјешење суда	
Рачун у банци	Било која банка	Копија дозволе за рад, потврда о статистичком броју, лична карта	
Дозвола за рад од општине	Захтјев се подноси надлежној општинској служби	Потребно је приложити увјерење о упису у судски регистар, копију личне карте, потврду о уплаћеној такси, потврду о техничком пријему просторија ²	

²Појашњење у Примјеру 2 на страни 15

Табела 3 - Потребна документација/ кораци за регистрацију предузећа или задруге на суду

Радња	Где / Ко	Предузеће	Задруга
Обрасци захтјева	Књижара	6,5 - 14 КМ	
Одлука о оснивању	Пишете ви или адвокат	Оснивач сачињава Одлуку о оснивању	Оснивачи сачињавају Уговор о оснивању
Статут	Пишете ви или адвокат	ДА	НЕ
Потврда о положеном депозиту	Банка по вашој жељи	2000 КМ - Ф БиХ 5000 КМ - РС (могућност постепене уплате)	Висина депозита није одређена законом
Копија дипломе директора, копија личне карте	-	ДА	НЕ
Изјава суду да немате обавеза према банкама	Сами пишете	ДА	ДА
Увјерење о непостојању пореске обавезе	Надлежна општинска служба	ДА	ДА (сви оснивачи)
Приложити судску таксу	На суду	405 - 600 КМ	
Платити оглашавање	На суду	30 - 500 КМ у Ф БиХ (зависи од величине огласа); 3,5 КМ за један ред текста у РС	

Регистровање дјелатности је једна од ваших обавеза према администрацији. Слиједи вам пријављивање запослених у пензиони и фонд здравствене заштите, рад са управом прихода, инспекцијским службама и сл.

Примјер 1

Како сам регистровала предузеће (д.о.о.) у Кантону 10?

Мој избор је био да региструјем д.о.о. као једини оснивач. Одлучила сам да то сама урадим, уз савјете стручних служби у кантону и општини. При писању докумената (уговора, статута и сл.) користила сам се већ постојећим документима других регистрованих фирм. Форма свих тих докумената је иста.

Прво сам отишла до кантоналног суда и посавјетовала се са стручним лицем за регистрацију о свим потребним документима за регистрацију на суду. На основу тог савјета кренула сам са прикупљањем докумената.

1. Начинила сам уговор о оснивању (према Закону о господарским друштвима Сл. лист Ф БиХ 23/99).
2. Купила сам комплет образца у књижари (комплет садржи низ образца који служе као пријаве, изјаве и сл.) и пажљиво их попунила.
3. Отишла сам до банке и положила 2.000 КМ депозита, и за то добила потврду.
4. Фотокопирала сам диплому и личну карту те копије овјерила у општини.
5. У пореској управи у општини сам добила потврду да немам пореских обавеза.
6. Затим сам написала изјаву да немам обавеза према банкама.
7. Све документе сам предала на суд, платила судску таксу и трошкове оглашавања (3 КМ). За 7 дана, регистрација је била спремна. Добила сам рјешење о упису у судски регистар уз напомену да у року од мјесец дана морам сачинити статут предузећа и предати га на суд (то сам написала користећи форму статута предузећа мог пријатеља).
8. За своје предузеће морала сам израдити печат. Печаторесцу сам показала судско рјешење и платила 20 КМ.
9. У одјељењу статистичког завода добила сам статистички број за моје предузеће. Тражили су да попуним захтјев, покажем рјешење суда и извршим уплату у износу од 100 КМ.
10. Затим сам отишла до банке у којој сам положила депозит на привремени рачун и отворила прави рачун. Нису ми тражили додатне уплате, али сам морала предати копију рјешења са суда, потврду о статистичком броју и предочити своју личну карту.
11. Моје предузеће је регистровано за обављање вањскотрговинских послова те сам морала у најближој царинској управи поднijети захтјев за додјелу царинског броја. У Сарајеву се број додијели за један дан (иначе се може чекати до 15 дана), те сам се одлучила да то урадим у Сарајеву. Написала сам захтјев те приложила судско рјешење, рјешење о статистичком броју (овјерена копија), копију рачуна у банци (овјерену) и таксу у износу од 10 КМ.
12. Још ми је преостало да добијем дозволу за рад од општине;
 - а) написала сам захтјев за одобрење за рад и приложила овјерено рјешење, копију личне карте и потврду о уплаћеној такси од 150 КМ,
 - б) комисија је прегледала пословни простор и издала увјерење.

Са дозволом за рад пријавила сам се у пореску управу, а затим сам запослене пријавила у Фонд за пензионо и здравствено осигурање.

Примјер 2

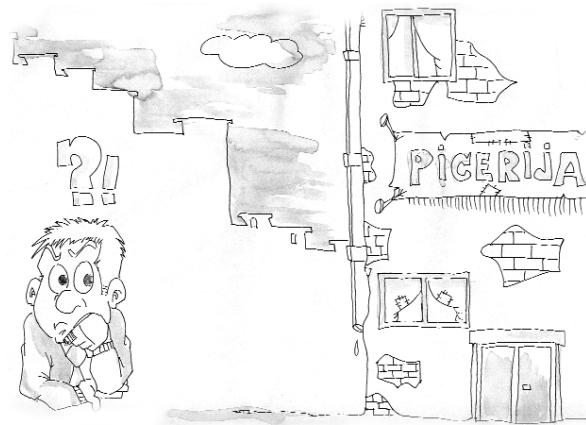
Како сам регистровао самосталну радњу у Прњавору?

Одлучио сам да региструјем самосталну радњу и знао сам да ми је потребно одобрење од надлежних општинских органа.

1. Захтјев за одобрење за рад сам преузео у пријемној канцеларији општине.
2. Затим сам отишао у Центар за социјални рад и добио увјерење о пословној способности.
3. Копирао сам и овјерио диплому о III степену стручне спреме.
4. Јекарско увјерење сам добио у Дому здравља.
5. Рјешење о употреби дозволи за кориштење пословног простора добио сам у општини. Захтјев сам купио у пријемној канцеларији, те платио административну таксу у износу од 7,5 КМ. Уз захтјев сам морао предати и низ докумената у вези са техничком сагласности за објекат, а то су: урбанистичка сагласност за објекат, фотокопија грађевинске дозволе, извјештај о електричним мјерењима (издаје Институт заштите а може и овлаштено приватно предузеће), извјештај о квалитету воде за новоизведене инсталације (Хигијенски завод), санитарна сагласност на употребу (захтјев сам купио у пријемној служби, те уплатио 5,5 КМ таксе и 5 КМ за вођење поступка), противпожарна сагласност за кориштење (ПС Прњавор), административна такса у износу од 20,5 КМ. Мој простор је величине 40 м², те сам морао платити 500 КМ за дозволу.
6. Платио сам административну таксу у износу од 2,5 КМ и на рачун општине Прњавор уплатио 200 КМ.
7. На одговарајући рачун сам уплатио 150 КМ за преглед пословних просторија и административну таксу за захтјев за преглед у износу 5,5 КМ.
8. Увјерење да немам забрану за обављање дјелатности сам добио у МУП-у (полицији).

Сва ова увјерења и документе, заједно са захтјевом, предао сам у надлежну општинску службу и након седам дана добио дозволу за почетак рада. Послије сам са добијеном дозволом отворио рачун у банци и пријавио запослене у Фонд за пензионо и здравствено осигурање.





Зајмови

Да бисте започели или развили било какву пословну активност потребна су вам одређена финансијска средства, односно новац. Уколико немате потребан новац, можете да размотрите могућност да затражите зајам од банке. Важно је знати да ће камата коју ћете плаћати за овај зајам бити значајна сума. Колика је та сума зависи од величине и врсте зајма. Прије него узмете зајам распитајте се о најповољнијим условима јер неке банке нуде повољније зајмове.

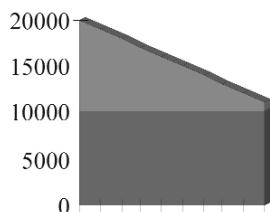
Терминологија

- ◆ Отплата: позајмљени новац враћате банци уз одговарајуће камате.
- ◆ Каматна стопа: банци отплаћујете одређени проценат више него што је износ зајма. Овај износ понекад морате да плаћате мјесечно, а понекад годишње.
- ◆ Грејс период: вријеме прије почетка отплате зајма.
- ◆ Доспијеће зајма: вријеме које протекне прије исплате пуног износа зајма.
- ◆ Колатерално осигурање: вриједност (обично земљиште или кућа) коју банка може одузети ако не отплатите зајам.
- ◆ Жирант: особа која законски преузима обавезу отплате вашег зајма ако га ви не отплатите сами.

Опције	Постоје три врсте зајмова. Свака врста је описана на примјеру зајма у износу од 100.000 КМ који се отплаћује у времену од десет година. Каматна стопа у овом примјеру износи 10% годишње. Доњи дио на графикону представља отплату, а горњи дио представља плаћање камате.
--------	--

Опција 1: Опадајуће отплате

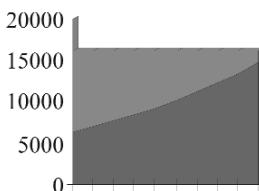
Сваке године отплаћујете по 10.000 КМ. Поред тога плаћате и камату. Како се смањује износ дуга тако се смањују и износи камате коју плаћате. Предност код овог модела отплате зајма јесте што плаћате релативно ниске износе камате с обзиром на брзину отплате. Недостатак је тај што морате отплатити велику суму новца са почетком обављања пословних активности- 20.000 КМ у првој години рада. Ово је могуће једино ако ваш посао оствари велике приходе у почетку, кад већ имате осигуране купце и знате колики ћете профит остварити. Такође, ви ћете продавати нешто за чим постоји тренутна и велика потражња на тржишту (нпр. фудбалски дресови прије почетка међународне фудбалске утакмице или сладолед у љетном периоду). Друга опција јесте да произведете нешто што ће људи куповати јер је ново тј. хит, али имајте на уму да ће исти производ престати да купују када више не буде новост.



Укупан износ плаћене камате на зајам од 100.000 КМ након 10 година по стопи од 10% једнак је 55.000 КМ.

Опција 2: Једнаке отплате

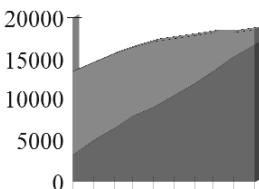
Банци сваке године отплаћујете износ од 16.275 КМ. Дијелом ове суме отплаћује се зајам, а дијелом сама камата коју морате плаћати током овог периода. Временом, ви плаћате мање камате а веће главнице - али укупан износ је увијек 16.275 КМ (банка се користи формулом којом рачуна колику главницу плус камату плаћате сваке године, тако да ови износи буду једнаки, иако каматна стопа увијек износи 10%). Можете да изаберете ову опцију ако ваш посао остварује стални приход од самог почетка пословања. Такав случај може бити ако, на пример, купите фирму која већ у потпуности функционише или ако производите нешто што не зависи од лојалности купца (нпр. купус за творницу која прерађује купус гарантује стални прилив новца.)



Укупан износ плаћене камате на зајам од 100.000 КМ након 10 година по стопи од 10% једнак је 62.746 КМ.

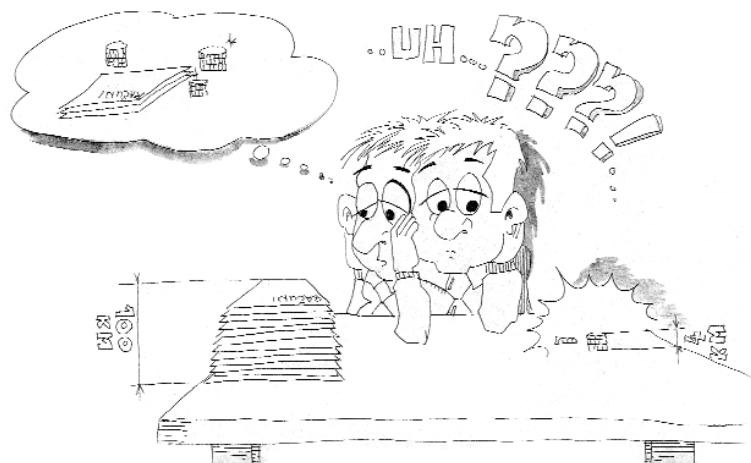
Опција 3: Растуће отплате

Будући да ново предузеће на почетку рада не доноси увијек велики приход, можда ћете узети у обзир ову опцију која вам омогућава да отплаћујете мање рате на почетку зајмодавног периода, док се рате повећавају пред крај отплатног периода. Ова врста зајма има вишу каматну стопу, због тога што су рате мање у току првих неколико година. Можете одабрати ову опцију ако је потребно извесно вријеме да вам посао "крене", односно ако нећете остварити велики приход на самом почетку. Једноставан пример био би узгој домаћих животиња за чији је тов и производњу прерађевина (нпр. месних или сл.) потребно неколико мјесеци или година.



Укупан износ плаћене камате на зајам од 100.000 КМ након 10 година по стопи од 10% једнак је 66.940 КМ.





Финансије

Бизнис тј. пословна дјелатност представља механизам за стварање новца. Чак и ако се тренутно не бавите бизнисом, искористите ваше вријеме и размотрите могућности за покретање властите пословне дјелатности.

Кључ успеха јесте у томе да сте стално упознати са финансијским стањем вашег пословања. Због тога је важно пажљиво водити финансијске књиге. Можете имати сјајан бизнис који би вам у будућности могао доносити велику добит, али ваш ће бизнис пропасти ако не будете имали доволно готовине да платите текуће трошкове. Исто је и са маржом и продајом: уколико се оне временом буду смањивале, вашем бизнису пријети ризик.

Попуните "прогнозу протока новца" за наредних 12 мјесеци, из које ће се видјети ваше предвиђање о количинама новца које ћете примити и које ћете исплатити. Одатле ћете моћи видјети хоће ли бити периода када нећете имати доволно готовине за ваше пословање. Можда ћете морати подићи зајам да покријете такве периоде. Прогноза протока новца би изгледала отприлике овако:

Прогноза протока новца

	ЈАНУАР	ФЕБРУАР	МАРТ
Готовина на почетку мјесеца	5.000	4.200	-300
Трошкови 1	250	3.000	
Трошкови 2	250	1.000	
Трошкови 3	300	500	
Готовина на крају мјесеца	4.200	-300	

Примјер показује фирму која предвиђа да ће јој до краја марта понестати новца, па ће морати или смањити трошкове или подићи зајам. Међутим, да ова фирма није направила прогнозу протока новца, било би већ касно да било шта предузме у моменту када јој новац буде потребан за уредно обављање пословне дјелатности.

Прогнозу протока новца можете користити као "смјерницу" при вођењу стварног финансијског књиговодства. На основу ове врсте предвиђања можете прилагодити своје финансијске планове, као што показује следећи примјер:

Стварни финансијски трошкови у односу на прогнозу

	Јануар буџет	Јануар стварно стање	Фебруар буџет	Фебруар стварно стање	Март буџет	Март стварно стање
Готовина на поч. мјесеца	5.000	5.000	4.200	3.150	-300	-1100
Трошкови 1	250	250	3.000	3.000		
Трошкови 2	250	600	1.000	1.000		
Трошкови 3	300	1.000	500	250		
Готовина на крају мјесеца	4.200	3150	-300	-1100		

Да је ова фирма подигла зајам од само 300 КМ, сада би имала озбиљних проблема. Међутим, да је фирма књижила стварно стање у односу на буџет, у јануару би била упозорена да јој треба већи зајам који би, у складу с тим, подигла и избјегла катастрофалне посљедице.

Основа доброг рачуноводства је добар књиговодствени систем у који књижите све трансакције - продају, трошкове, готовинске уплате, итд. Уколико немате велики број трансакција, њихово књижење у главну књигу је сасвим доволјно. Уколико имате већи број трансакција или желите детаљније анализирати развој вашег пословања, у томе би случају било корисно користити компјутер с одговарајућим рачуноводственим компјутерским програмом.

На крају сваке године требали бисте, на основу података које сте прикупили током године, исказати вашу добит или ваш губитак, тј. ваше финансијско стање. То вам треба како због вас самих тако и због пореске управе. Међутим, није лако укњижити ваше дневне трансакције на образац биланса стања, те ће вам можда требати помоћ стручњака за ту област.



Обрасци биланса стања су важни. Они вам говоре какво је стање ваших финансија. Чак и ако имате рачуновођу који вам води књиге, важно је да бар разумијете ове обрасце. Увијек питајте вашег рачуновођу да вам објасни све што вам није јасно.

Примјер обрасца изјаве о приходима

ФИРМА

ДАТУМ

ПРИХОДИ ОД ПРОДАЈЕ

Умањено за трошкове продатих роба

БРУТО ПРОФИТ

Бруто маргина %

ТРОШКОВИ ПОСЛОВАЊА

Плате, наднице
Порези и доприноси
Маркетинг и продаја
Транспорт

Правни и рачуноводствени трошкови
Спорна потраживања
Најам

Поправци и одржавање
Комуналне

Дозволе, осигурање
Амортизација
Камате
Остали

УКУПНИ ТРОШКОВИ ПОСЛОВАЊА

ДОБИТ / ГУБИТАК ПРИЈЕ ПОРЕЗА

Порези

ДОБИТ ПОСЛИJE ОПОРЕЗИВАЊА

A

Нето маргина %

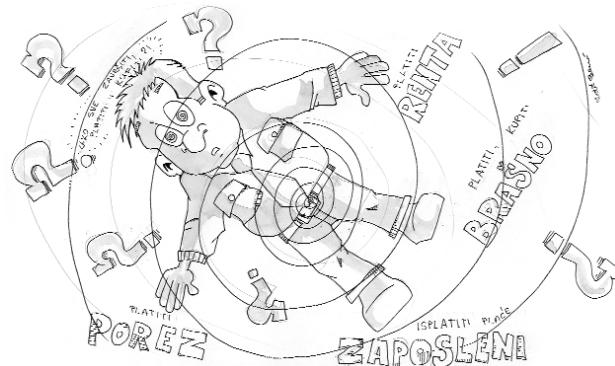
ПРОФИТ НА УЧЕШЋЕ ВЛАСНИКА %

ОТПЛАТА ГЛАВНИЦЕ

Б

ДОБИТ НАКОН ОТПЛ. РАТЕ

А-Б



Трошкови

У циљу планирања, опорезивања и одређивања цијена, морате знати колики су вам трошкови. Потребно је у потпуности сагледати ситуацију прије него што започнете с пословним активностима. Производња одређеног производа или пружање услуга може коштати много више него што мислите и могуће је, уколико нисте предвидјели одговарајуће трошкове, да на крају нећете моћи продати своје производе или услуге и остварити профит.

Компоненте трошкова

При изради планова за ваше предузеће не смијете занемарити нити једну од сљедећих седам врста трошкова (за примјер је узета госпођа X и њен фризерски салон)

- 1. Трошкови материјала** - гел, бријачи, шампони, итд. односно сва средства која користи госпођа X да би "произвела свој производ".
- 2. Трошкови земљишта** - госпођа X је власница простора у ком се налази фризерски салон, али с обзиром да би свој салон могла издати неком другом по цијени од 500 КМ мјесечно, ових 500 КМ мјесечно рачуна се као трошак.
- 3. Трошкови опреме** - столице, фенови за косу, огледала. Столице које је госпођа X купила 2001. године по цијени од 1.000 КМ по столици ће трајати десет година. То значи да свака столица кошта 100 КМ годишње.
- 4. Трошкови рада** - помоћница госпође X зарађује мјесечну нето плату од 400 КМ. С обзиром да се уз плату мора платити неколико врста доприноса и пореза, ова помоћница кошта госпођу X укупно 704 КМ у РС или 682 КМ у Ф BiХ.
- 5. Трошкови услуга** - госпођа X на посао долази аутобусом; ангажовала је рачуноводствену фирму да води њене пословне књиге; својим клијентима нуди кафу коју наручује из кафеа у сусједству.
- 6. Порези** - има их доста. Прочитајте посебан одјељак о порезима на страни 32.
- 7. Плаћање камата** - госпођа X је узела кредит од банке у износу од 10.000 КМ и плаћа 10% камате на неотплаћени износ кредита. Камата коју плаћа представља трошак. Сам кредит није трошак (с обзиром да је трошак оно на што је потрошила тај новац - на примјер столице).

Трошкови по јединици производа или пружене услуге

Госпођа X жели утврдити колико је кошта шишање, козметички третмани, фризирање и маникирање. То јој помаже да направи цјеновник који јој истовремено указује да ли су неке услуге профитабилније него друге. Међутим, ово је врло тешко утврдити. У случају шампона то је једноставно-два пута више клијената захтијева два пута више шампона. Шампон у вриједности од 100 КМ потрошен на 1000 клијената показује да је трошак шампона по клијенту 0.1 КМ. Али како ће госпођа X подијелити 500 КМ најамнине или трошкове транспорта на све своје клијенте? Не може

једноставно подијелити ових 500 КМ ренте на својих 250 клијената које је имала у току једног мјесеца, с обзиром да је клијентима пружала различите врсте услуга - од шишања које кошта 5 КМ до комплетног третмана за дјевојку која се спрема за вјенчање који кошта 75 КМ. Одговор на ово питање није једноставан. Потребна је креативност и помоћ рачуновође с обзиром да неки од ових трошкова могу утицати на плаћање пореза.

Трошкови и обим производње

Уопште гледано, трошкови производње зависе од обима производње. У већини случајева, трошкови по јединици производа се смањују уколико се укупан обим производње повећава.

Можете распоредити трошкове који се не односе на обим производње на неколико производа (нпр. трошкови транспорта госпође X и најамнина не зависе од броја клијената).

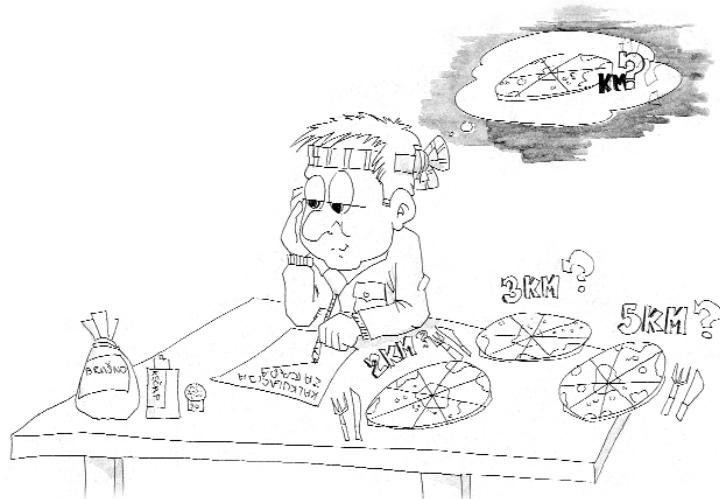
Трошкови који се односе на производне капацитете се не повећавају пропорционално. Једна столица је коштала госпођу X 1.000 КМ, али је она купила десет столица и из тог разлога је вјероватно добила попуст, па је све столице платилла 8.000 КМ уместо 10.000 КМ. Исти принцип се односи и на модерну технологију - модеран апарат за фотокопирање који дневно може направити десет пута више копија од једноставног апаратра вјероватно не кошта десет пута више. Међутим, бесмислено је производити више од онога што се може продати. Многа предузећа у БиХ би могла производити и више од онога што тренутно производе и без куповине додатне опреме, а то свакако не помаже у смањењу трошкова. Уколико је четврта столица у фризерском салону госпође X увијек празна, куповина те четврте столице је изгубљен новац. Изbjегавајте такво губљења новца. Производња у обиму који тржиште може апсорбирати у циљу остваривања производње уз најмање могуће трошкове је довољан разлог да се проведе испитивање тржишта прије него што се почне са радом (видјети одјељак о испитивању тржишта).

Потребно је имати на уму следеће:

Постоји разлика између трошкова и расхода. Због попуста који има госпођа X врши набавку одједном (шампон, бријачи итд.). Трошкови настали на основу куповине ових производа су равномјерно распоређени током цијеле године, али с обзиром да их госпођа X плаћа када су шамponи и бријачи потрошени, расходи настају одједном и из тог разлога се може десити да госпођа X једно вријеме нема расположиве готовине (тј. нема новца у свом новчанику - видјети одјељак о финансијама).

Вјероватно ћете изгубити одређену суму новца због неочекиваних ситуација као што је прољевање шампона или се реклами у новинама може показати потпуно бескорисном, а неки клијенти могу одбити да плате зато што су нездовољни фризуром (погледати одјељак о продаји у ком се говори о најбољем ставу који се може заузети у случају да се појаве овакви проблеми). Када планирате производњу водите рачуна о овим неизbjежним губицима. Међутим, ови губици ће бити све мањи како будете стицали искуство.

Не заборавите узети у обзир све трошкове. Маркетинг, чишћење, путовање, осигурање, одржавање опреме - све то кошта. Чак иако сте заиста узели у обзир све могуће трошкове, разочараћете се. Увијек постоје додатни трошкови. У планирање свог буџета додајте линију за "непредвиђене трошкове".



Цијене

Уколико су ваше цијене тако ниске да не покривају текуће трошкове или су толико високе да нико не купује ваше производе или услуге - банкротираћете. Уколико су ваше цијене управо одговарајуће, имаћете максималну добит. "Одређивање адекватних цијена" зависи од околности у којима радите.

Сталне цијене

Гђа X је основала свој први фризерски салон у граду у којем шишање увијек кошта 5 КМ. Она је то поштovала. Гђа X је исправно оцијенила да нико неће доћи у њен фризерски салон ако буде наплаћивала више од 5 КМ. Али није жељела ни наплаћивати мање пошто се плашила да ће изазвати рат око цијена са другим салонима. Уколико би наплаћивала само 4 КМ сви би промијенили цијене. Добит би опала и неки фризерски салони би банкротирали. Гђа X схвата да се она не надмеће на основу цијене - цијена је иста свуда - већ на основу квалитета услуга које пружа. Стога је обезбиједила да фризуре буду добре и да њен салон изгледа привлачно. Има најновије часописе, своје клијенте послужује кафом, а особље је изузетно љубазно.

Флексибилне цијене

Ако радите на тржишту где цијене нису сталне, важно је знати слједеће:

- ◆ колико ваши конкуренти траже за своје производе или услуге или у чему се ти производи и услуге разликују од ваших;
 - ◆ колико је тржиште;
 - ◆ како купци и корисници услуга реагују на разлике у цијенама?²
- Начин на који потрошачи реагују на разлике у цијенама значајан је за начин одређивања цијене. Такође има значаја и за имиџ који желите да ваши производи и услуге имају. Можда желите да ваши производи буду "заиста повољни" ако је цијена најважнији критериј. Можда желите понудити производе или услуге "изузетног квалитета" ако цијена није толико битна вашем купцу. У већини случајева је ваша понуда нешто између. Сљедећи примјери илуструју различите алтернативе.

¹ У неким случајевима предузетници намјерно слиједе овај сценарио. Њихова је намјера до потисну друге радње са тржишта тако да, након извјесног времена, имају мање конкуренције и могу подићи своје цијене. Врло је ризично, скupo и према многим, неетички слиједити овај сценарио.

² Такође је важно знати по којој цијени можете произвести различите количине вашег производа. О овом питању је ријеч у дијелу о трошковима.

Роба за коју је цијена најважнији критериј

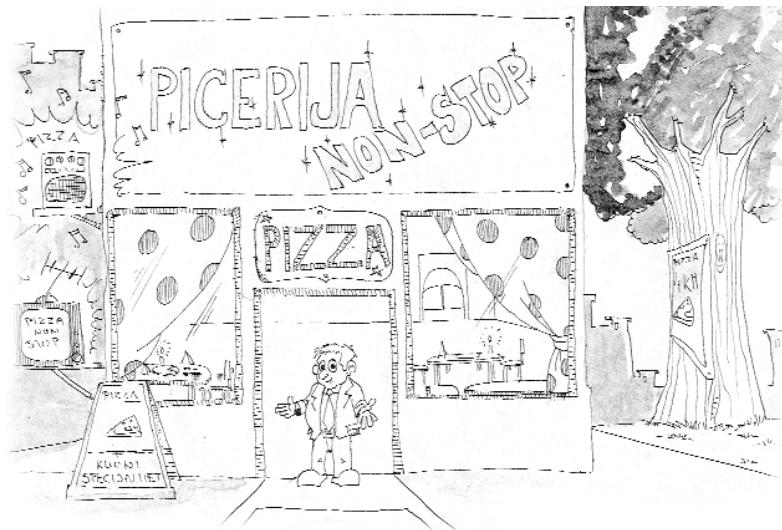
Гђа X отвара још један фризерски салон у селу. То ће бити први и једини фризерски салон у том мјесту. Становници села су релативно сиромашни и наговијестили су, када је истраживала тржиште, да ће користити услуге фризерског салона само уколико буду јефтине. Она зна да конкурише на основу цијена (али не другим фризерским салонима већ мајкама које саме шишају чланове породице) те стога наплаћује само 3 КМ за шишање. Како је цијена најважнији критериј за потрошача, њен фризерски салон у селу не изгледа тако лијепо као онај у граду - опрема и декорација су релативно јефтини.

Роба за коју цијена није одлучујући критериј

Гђа X отвара још једну радњу у малом граду, где већ постоји неколико фризерских салона. Сви они наплаћују 2,5 КМ за шишање. Она зна да неће моћи остварити добит уз тако ниске цијене и одлучује да се усредоточи на посебну групу корисника услуга: дјевојке које се спремају за вјенчање. Склапање брака је јединствено искуство у животу и гђа X ће осигурати да њене услуге постану дијелом тог искуства. Она претпоставља да конкурише сличним услугама у великом граду и нуди најбољи могући производ: за пуну четири сата дјевојка добија сву могућу његу на луксузном мјесту. Како је квалитет те услуге основни критериј, а не цијена козметичког третмана, гђа X ће осигурати да оствари добру зараду на свакој дјевојци која јој дође - као и да зауврат пружи нејквалитетнију услугу.

Имајте на уму да:

- ◆ није довољно само "остварити добит". Морате зарађивати више новца него што бисте зарађивали са вашим новцем у банци или на неком другом послу;
- ◆ цијена коју конкуренти траже не мора бити и цијена коју ћете ви тражити за ваше производе или услуге. Реномирана марка може тражити вишу цијену од ваше (док не постанете једнако познати). Уопштено, људи бирају на основу цијене и квалитета, а имиџ је дио признатог квалитета.
- ◆ је у малопродајну цијену урачуната маржа на добит (а можда и маржа на добит посредника) те да то није цијена која осликава реалну добит;
- ◆ већина предузетника одређује цијене за које сматрају да ће им донијети максималну добит од самог почетка пословања. Уколико је потребан дужи период да дођете до видљиве добити, могли бисте покушати најприје придобити већи број купаца тако што ћете одредити ниже цијене. Када придобијете вашу клијентелу, можете постепено подизати цијене. Трећа алтернатива јесте да одредите релативно високе цијене како бисте вашем производу дали ексклузивни имиџ који можете искористити у будућности чак и ако то значи само мали број купаца у близкој будућности.



Промотивне активности

Нијеовољно само понудити добар производ по доброј цијени. Такође се морате побринути да потенцијални купци знају за те производе. Не треба да размишљате да ли да започнете промотивне активности, него на који начин. У зависности о врсти фирме коју сте основали, треба предвидјети одређена представа за једну или више слједећих промотивних активности.

1. Оглашавање: било који облик презентације ваших производа или услуга који плаћате и који се не обраћа појединачно потрошачима. Примјер тога су плакати или знакови, те огласи у новинама или на телевизiji односно радију.
2. Лична продаја: сваки облик презентације производа који подразумијева директну комуникацију са потрошачима. Примјери тога су посјете творницама које би могле бити заинтересоване за ваше производе као саставне дијелове њихових производа или пак састанци на којима потенцијалним купцима представљате своје производе.
3. Промотивна продаја: потицање потенцијалних купаца да купују ваше производе или услуге тако што ћете им привремено понудити нешто додатно, нпр. понуда - два производа за цијену једног или бесплатни узорак за пробу. Но треба имати на уму да ће та додатна понуда смањити вашу добит. Побрините се, dakle, да понудите нешто што можете приуштити.
4. Односи с јавношћу: развијање добрих односа, не само са потенцијалним купцима него и с домаћим новинарима или новинама. Можда ће написати нешто лијепо кад будете отварали фирму или славили прву годишњицу.
5. Директни маркетинг: чак и ако никад нисте срели своје купце, могуће је пружити им 'директну пажњу'. На примјер, тако што ћете слати писма свим творницама које би могле бити заинтересоване за ваше производе или услуге.
6. Агенције за пружање услуга маркетинга: можда вам могу помоћи при промоцији ваших производа на иностраном или БиХ тржишту. У БиХ још увијек не постоји велики број таквих агенција.

Користићемо се примјером госпође X, која ће при поновном отварању свог предратног фризерског салона користити:

- ◆ Односе с јавношћу - прије рата, гђа X је била позната фризерка. Када је поново отворила салон позвала је локалне медије, с правом претпостављајући да ће им бити драго да објаве вијест с насловом: "Гђа X поново отвара фризерски салон!"
- ◆ Оглашавање - Осим бесплатног извјештавања на радију, гђа X је објавила и неколико реклама на двије локалне радио станице.

- ◆ Промотивна продаја - шишање у другим салонима у граду кошта 5 КМ и гђа X не жели да започне рат око цијена. Она нуди друге попусте: њене муштерије имају картице на које се ставља печат кад дођу на фризирање. Након што скупе пет печата, муштерије добијају бесплатан шампон.
- ◆ Директни маркетинг - гђа X је послала обавјештење неким од већих предузећа у том крају, обавјештавајући их да је "гђа X поново отворила фризерски салон" и задовољство јој је да поново буде на услуги!

Три од четири методе које је гђа X користила нису је коштале ништа. Наравно да то није увијек пракса. У већини случајева треба да предвидите износ који ћете намијенити за промотивне активности и онда проверити да ли вам те активности повећавају продају. Нпр. гђа X је питала муштерије како су пронашли њен салон. Када је примијетила да скоро нико није дошао понукама на радију, одустала је од њих јер очигледно нису постизале свој циљ.



Дистрибуција

Замислите да сте с успјехом извршили промоцију заиста добрих производа или услуга по веома разумним цијенама. Многи купци вам пошаљу наруџбу, а ви им затим не испоручите своје производе или услуге на вријеме. Ваши купци су љути и пређу код ваших конкурентата, а ви банкротирате. Једноставна порука овога јесте - уколико немате одговарајући систем дистрибуције, нема смисла производити било шта.

Постоји пет метода дистрибуције.

1. Директна продаја: ви сами продајете ваше производе или услуге. То значи да вам је потребна радња на доброј локацији са упечатљивом рекламом и знаком имена радње или најмање једно возило које може испоручивати вашу робу купцима.
2. Фирме за превоз/дистрибуцију: уколико не желите или не можете куповати скупа возила и бринути о одржавању, своју робу можете испоручити уз помоћ фирм које се баве дистрибуцијом/превозом робе. Додатна предност јесте да ове фирме имају више искуства у брзим и сигурним испорукама, али - то ће вас коштати.
3. Продавачи на велико или продавачи на мало: Често број купаца до којих допирете значајно зависи о томе користите ли једну од наведених група. Продавачи на велико и мало остварују зараду тако што купују и препродају робу коју су други произвели. Обим ваше продаје ће се вјероватно повећати, али наравно цијена коју добијате за своје производе је низа него код директне продаје. Уколико сте мали производићач можете основати

удружење произвођача. Ово би вам дало више утицаја приликом одређивања цијене са продавачима на велико, јер у противном могу вам понудити веома ниске цијене.

4. Агенције за маркетиншке услуге: ове агенције вам могу помоћи да усмјерите, промовишете и правилно дистрибуирате своје производе на тржиштима у иностранству. У БиХ још увијек не постоји велики број таквих агенција.
5. Задруге: нарочито у области пољопривреде, задруге често помажу пољопривредницима да пронађу тржишта за своје производе. Задруге такође могу уговорити боље цијене него што би то могли појединачни произвођачи.

Потребно је да пажљиво размотрите ваше дистрибутивне методе прије него започнете нови посао. Немојте започињати посао на локацији која не пружа могућности за ефикасну дистрибуцију!

Продаја

Данашњи произвођачи се сусрећу са снажном конкуренцијом великог броја произвођача из Босне и Херцеговине и иностранства. Послови осредњег квалитета пропадају. Претходни одјељци су обухватили теме промоције и дистрибуције производа и услуга. Овај одјељак презентује пружање услуга купцима.



Пружање услуга је умјетност. Сврха продаје није само да се нешто прода. Циљ ове умјетности јесте да ваши купци буду задовољни. Задовољни купци су важни, јер:

- ♦ ће се вратити. То је од одлучујућег значаја будући да већина послова највећи дио својих производа или услуга продаје сталним клијентима. Замислите сљедеће: у фризерском салону гђе X, један од помоћника је био нељубазан према муштерији. Та муштерија више никад није дошла. Са шест шишања годишње по 5 КМ гђа X је изгубила 30 КМ у предстојећој деценији због једне грубе примједбе. Извињењем и бесплатним шишањем тај би се губитак изbjегao;
- ♦ рећи ће својим пријатељима тако да и они могу постати ваше нове муштерије. Незадовољни клијенти ће то такође рећи својим пријатељима (али није вјероватно да ће рећи вама) и тиме их потаћи да изbjегавају ваше производе или услуге.

Није лако задовољити купце. Наравно, постоје неки основни принципи.

Важно је, на пример:

- ◆ понудити помоћ, али не бити агресиван;
- ◆ познавати властите производе и пружити добар савјет;
- ◆ никад не игнорисати купца који чека;
- ◆ извинути се уколико направите грешку, покушати је исправити и понудити мали бонус (нпр. "кућа части");
- ◆ бити искрен;
- ◆ уколико немате одређени производ, дајте савјет о замјени за исти или купцу реците где могу наћи тај производ (чак и ако је то у конкурентској радњи!);
- ◆ немојте затварати тачно на вријеме уколико је купцу потребно још неколико минута да се одлучи за куповину;
- ◆ изгледајте професионално и нека ваше просторије буду у складу с тим;
- ◆ дајте само обећања која можете испунити;
- ◆ на телефонске позиве љубазно одговарајте - немојте оставити купце да чекају на линији.

Ови принципи се односе на све врсте посла и у свакој прилици. Како бисте испунили посебне захтјеве ваших купаца требате:

- ◆ тражити идеје од својих радника. Они који су у директном контакту са купцима знају најбоље шта купци желе;
- ◆ редовно разговарајте са својим купцима. Замолите их за сугестије како бисте могли побољшати своје услуге.

И коначно, запамтите - купац је увијек у праву.





Радници

Радници су основа ваше пословне дјелатности. Прије него их запослите, морате прво видјети да ли их заиста требате и ако требате, да ли баш све које сте планирали запослити. Ако закључите да их требате пажљиво извршите избор и улажите у њихове способности, сигурност и услове који ће их чинити задовољним на послу. Све ово је потребно да би ваши радници били здрави, одани и ефикасни на својим радним мјестима.

Запошљавање

Ваши радници треба да на најбољи могући начин одговарају захтјевима посла који обављају. Не би требали бити преквалификовани за посао који обављају (јер је то фрустрирајуће) нити недовољно квалификовани (јер не могу дати добар учинак). Пажљив одабир на основу способности је од суштинског значаја. Како бисте осигурали да примате најспособније раднике за посао који им нудите, морате објавити оглас и позвати кандидате на разговор. Немојте судити на основу пола или етничке припадности. Не само да то није мудро, него је и против закона. Посао није готов са примањем радника. Можда им је, у циљу побољшања продуктивности, потребна обука - било у фирмама или ван ње.

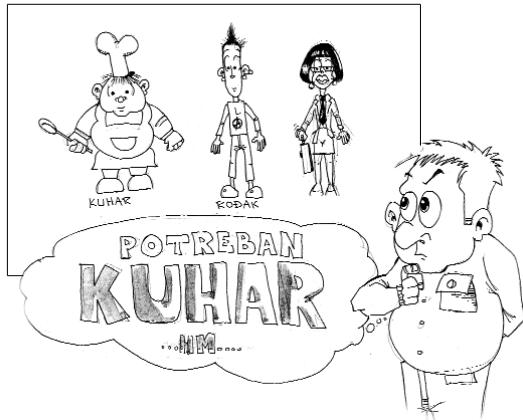
Изградња тимског духа

Предност малог предузећа је у томе што је његова структура релативно једноставна. Посао је на тај начин флексибилан. Ову предност је могуће искористити само ако радници осјећају лојалност један према другом и према вама и вашој фирми. Због тога је од суштинске важности градити дух тимског рада.

Права и обавезе вас и ваших радника

У предратној Југославији, људи који су били негде запослени често су могли остати на том послу заувијек. Сада посао више није тако сигуран. Ова чињеница, за вас као послодавца, носи велику предност. Повећана флексибилност у запошљавању и отпуштању радника појачава ефикасност ваше фирме - што заузврат појачава конкурентност фирме. Ипак, постоји могућност да се нова правила окрену против вас - ако не будете улагали у ваше раднике они се неће осјећати оданим ни вама ни фирмама. Прије него запослите раднике, треба да сте свјесни слједећег:

- ◆ За разлику од предратних уговора о запослењу, сада уговор може да буде на било који период (с тим да се уговор потписан на период дужи од двије године аутоматски претвара у стални).
- ◆ Нисте обавезни пријавити Бироу за запошљавање ако тражите новог радника (али Биро вам може помоћи да нађете радника каквог тражите).



- ◆ Законом о раду дефинисане су само границе (минимум и максимум) питања као што је радно вријеме, годишњи одмор, отпремнина, итд. У уговору који потпишете с вашим радницима број дана дозвољеног одсуства с посла може бити виши, али не може бити нижи од броја предвиђеног законом;
- ◆ Према новом Закону о раду имате право да запошљавате раднике на одређено вријеме и то за све врсте послова. Ова опција може да вам уштеди на трошковима јер сваки посао не захтијева пуно радно вријеме.
- ◆ Због пореза и доприноса, 1 КМ нето плате кошта вас укупно 1,70 КМ у Ф BiХ, а 1,78 КМ у РС.
- ◆ У Ф BiХ постоји одредба о обавезному породиљском одсуству од 42 дана, односно 60 дана у РС.
- ◆ Можете раскинути уговор о запошљавању из економских, техничких или организационих разлога. Уговор можете раскинути када мислите да поједини радници нису у стању да извршавају своје радне обавезе или не испуњавају обавезе наведене у уговору о запошљавању. У том случају минималан период за раскидање уговора износи 14 дана у Ф BiХ, а у РС 30 дана.
- ◆ Ако раскинете уговор с радницима након што су на раду код вас провели више од дviјe године, имате обавезу да им исплатите отпремницу (барем једну трећину мјесечне плате за сваку годину рада). Ово се неће примјењивати ако радник изгуби посао због тога што своје дужности није извршавао у складу са уговором.

Здравствена заштита и сигурност на послу

Да би се осигурало безbjедno радno мјестo потребно је мало пажње и мало инвeстицијa. Насупрот томе, ако не осигурате сигурne radne условe, може вас скupo koштati. Troшkovi vam mogu porasti zбog тогa шto ћete pлаћati bоловањe болесnim radnicima, затim tu су troшkovi klinika i doktora, прекиди u производњi, смањењe продуктивnosti zбog смањenог повjерењa radnika, итд. Да би обезбијedili сигурno radno okružeњe требали бистe инteрvenisati na следeћi начин:

1. Било би идеално да елиминишете извор опасности (нпр. замијенити опасну хемикалију сигурном или подесити бучну машину).
2. Ако није могућe елиминисати извор опасности, можда можете смањити ризик (нпр. користити опасну хемикалију у затвореном систему или у мањим концентрацијама или апсорбовати дио буке бучне машине).
3. Ако је немогућe смањити ризик, можда можете осигурати колективну заштиту (нпр. вентилациони систем, опрема за прву помоћ).
4. Ако се не може осигурати колективна, онда се може осигурати индивидуална заштита (заштитне маске и сл.).



Порези

Сви пословни субјекти су обавезни извршити регистрацију и плаћати порезе. Остале обавезе зависе од ентитета на чијој се територији субјект налази.

Пореске стопе

Пореске стопе у Републици Српској

Порез	Стопа
Порез на доходак привредних субјеката (види сљедећу страницу за могуће олакшице)	<ul style="list-style-type: none"> ♦ профит до 100.000 КМ : 20% ♦ профит 100.000-300.000 КМ: 15% ♦ профит 300.000-500.000 КМ: 12% ♦ преко 500.000 КМ: 10%
Порез на промет роба:	18% или 8% оvisно од врсте робе
Порез на промет услуга:	10%
Порез на жељезнице:	2% плаћање уз порез на промет
Порез на плаћу и доприноси Царине	Разни порези и таксе сачињавају око 76% нето плаће 0%, 5%, 10% или 15% оvisно о врсти робе
Царинска тарифа	1%
Додатни порез	Одређује се на специфичној основи (по јединици), плаћање заједно са царинским обавезама
Акцизе	Одређују се на специфичној основи (по јединици)

Пореске стопе у Федерацији БиХ

Порез	Стопа
Порез на доходак привредних субјеката (види сљедећу страницу за могуће олакшице)	30%
Порез на промет роба:	20% или 10% оvisно о врсти робе
Порез на промет услуга:	10%
Порез на плаћу и доприноси Царине	Разни порези и таксе сачињавају око 70,5% нето плаће 0% , 5% , 10% или 15% оvisно о врсти робе
Царинска тарифа	1%
Додатни порез	Одређује се на специфичној основи (по јединици), плаћање заједно са царинским обавезама
Акцизе	Одређују се на специфичној основи (по јединици)

Порез на добит

Порез на добит се израчунава умањивањем бруто прихода за износ издатака. Издаци који се одузимају од бруто прихода укључују:

Република Српска

- ◆ материјалне трошкове,
- ◆ трошкове рада,
- ◆ амортизацију,
- ◆ плаћене камате,
- ◆ порез на оставштину, поштанске таксе и остале локалне таксе,
- ◆ донације за хуманитарне, културне и спортске фондове и за научни рад. Осим тога, могућа су смањења пореза на добит привредних субјеката за: новооснована предузећа: 100% за прву годину рада, 70% за другу и 30% за трећу годину,
- ◆ новооснована предузећа у неразвијеним подручјима (која су законом утврђена): 100% за прве три године рада,
- ◆ слободне зоне и предузећа у слободним зонама: 100% за период од првих пет година,
- ◆ ако се дио опорезиве добити поново инвестира у предузеће: до максималног износа од 15% опорезиве добити.

Порез на добит се плаћа унапријед за наредно тромјесечје, осим током прве године када се плаћање врши на крају године.

Федерација БиХ

Издаци су приближно исти као у Републици Српској. Поред тога, могућа су смањења пореза на добит привредних субјеката за:

- ◆ новооснована предузећа: 100% за прву годину рада, 75% за другу и 30% за трећу годину,
- ◆ Зависно од тога где се улажу средства, могуће је смањити опорезиву добит од инвестиције за 75%, или чак за 100%. Смањење од 100% односи се на улагање у производне капацитете (нпр. куповина нове моторне пиле). Смањење од 75% се односи на сва друга улагања (нпр. опремање пословних просторија).

Као и у Републици Српској, током прве године постојања привредни субјекти плаћају порез на добит на крају године. Након тога, порески обvezник плаћа порез на добит мјесечно унапријед.

Порез на лични доходак

У Републици Српској опорезивање личних доходака је регулисано Законом о личном дохотку Републике Српске. Стопе се одређују према нивоу прихода (на основу добити а не промета):

- | | |
|-----------------------------|-----|
| ◆ испод 10.000 КМ (годишње) | 0% |
| ◆ 10.000 до 15.000 КМ | 25% |
| ◆ 15.000 до 25.000 КМ | 20% |
| ◆ преко 25.000 КМ | 15% |

Порез на лични доходак у Федерацији БиХ регулисан је кантоналним законима који имају различите стопе. Осим тога, постоји порез на цјелокупни лични приход, који особа плаћа уколико је њен укупни приход три пута већи од просјечне годишње плате. Пореска стопа од 10% се примјењује на износ за који приход појединца прелази троструку просјечну годишњу плату у кантону.

Порез на промет роба и услуга

Порез на промет плаћа се када крајњи потрошач купује производ (у супермаркету, бутику итд.). Предузеће које набавља робу као сировину за производњу не мора плаћати порез на промет.

Република Српска

- ◆ Роба која је ослобођена пореза на промет обухвата: извозне производе и услуге, лијекове и медицинску опрему, хљеб, млијеко, одређене пољопривредне производе, пољопривредну опрему, кориштену робу (осим аутомобила).
- ◆ Роба на коју се плаћа стопа од 8% обухвата храну, основне пољопривредне производе, електричну енергију, угље, дрво за огријев, природни гас, грађевинске материјале, сапун, папир и природне сокове.
- ◆ Роба на коју се плаћа стопа од 18% обухвата све остale производе.
- ◆ Порез на услуге је 8%.
- ◆ Додатна стопа од 2% за развој жељезнице мора се платити уз сваки порез на промет роба и услуга.

Порез се плаћа два пута мјесечно, сваког 5. и 20. у мјесецу за претходни период од 15 дана. За сваку продају се мора припремити посебан налог за плаћање (за робе према различитим пореским категоријама).

Федерација БиХ

- ◆ Робе које су ослобођене пореза на промет обухватају: одређене прехрамбене производе, извозне производе и услуге, лијекове и медицинску опрему, увозне производе и оне који су предвиђени за ослобађање од плаћања царинских обавеза као и производе продате у бесцаринским продавницама те пољопривредна опрема.
- ◆ Роба на коју се плаћа стопа од 10% обухвата туристичко-промотивни материјал, електричну енергију, основне пољопривредне и рибље производе и различите врсте грађевинског материјала.
- ◆ Роба на коју се плаћа стопа од 20% обухвата све остale производе који се користе за крајњу потрошњу (осим ако је ослобођена плаћања по другим основама).

Порез на услуге је 10%. Порез се плаћа у року од 5 дана од истека мјесеца у којем је извршена продаја. За сваку продају припрема се посебан налог за плаћање (за робе према различитим пореским категоријама).

Трошкови рада

Након плаћања свих пореза, премија осигурања и доприноса за лице које има нето приход од 500 КМ плаћа се додатних 880 КМ у Републици Српској, и 850 КМ у Федерацији БиХ.

Акцизне робе

Акциза представља додатни порез на робу као што су цигарете и бензин (због чега су такве робе скупе). Различите акцизне стопе на промет се примјењују зависно од природе производа или његовог паковања. Ове стопе су дате у законима о акцизама и порезу на промет Републике Српске и у пакету закона о посебним таксама у Федерацији БиХ.

Акциза на промет увозних производа се наплаћује приликом увоза робе. Посебни порез на промет робе на робу произведену у земљи наплаћује се током израде робе.

Царинске тарифе и остале даџбине

Тарифе су исте у оба ентитета, односно: 0%, 5%, 10% или 15%, оvisno o врсти робе. Осим царинске тарифе примјењују се сљедеће дажбине које се плаћају приликом увоза:

- ◆ такса од 1% вриједности робе се примјењује у оба ентитета,
- ◆ акциза се примјењује на одређене врсте роба,
- ◆ постоји посебна такса на одређене врсте роба у циљу заштите домаће производње. (нпр. тарифа је 1,45 KM за 1kg пилећег меса).

Провера стања пословања

Како бисте били сигурни да ваш посао добро функционише, требате вршити редовне провере стања пословања. Редовно себи постављајте питања наведена у доњем тексту и моћи ћете да установите и ријешите проблеме прије него што постану озбиљни.

Циљеви и намјере

- ◆ Да ли је ваш посао испунио циљеве које сте поставили у вашем пословном плану?
- ◆ Да ли сте продали онолико колико сте мислили да ћете продати по цијенама које сте планирали?
- ◆ Да ли су трошкови били већи од предвиђених?
- ◆ Да ли отплаћујете своје кредите или друге обавезе у складу са вашим првобитним плановима?
- ◆ Уколико не отплаћујете, зашто не отплаћујете?
- ◆ Јесте ли у стању да учините било шта у вези са било којим проблемом који имате?

Пословање

- ◆ Да ли је производња икада била обустављена јер нисте имали довољно средстава која су вам била потребна?
- ◆ Да ли сте имали веће количине залиха него што је било потребно?
- ◆ Да ли сте константно имали добар преглед производних потреба и залиха потребног материјала?
- ◆ Приликом анализа различитих фаза у производном процесу, сматрате ли да се може повећати дјелотворност?
- ◆ Да ли су се контакти са снабдјевачима и дистрибутерима одвијали довољно ефикасно?

Ваш положај у пословном окружењу

- ◆ Да ли допирете до ваших циљних група?
- ◆ Да ли постоје друге циљне групе које би могле бити ваши купци?

- ◆ Да ли сте посветили довољно времена и средстава на рекламирање ваших производа и услуга?
- ◆ Да ли су ваше промотивне активности имале утицаја на обим продаје?
- ◆ Како се опште пословно окружење развијало у протеклом периоду?
- ◆ Како се развијала конкуренција у протеклом периоду?
- ◆ Како бисте оцјенили ваш положај у односу на конкуренцију?
 - о Рад
 - о Квалитет и поузданост
 - о Производна дјелотворност
 - о Дистрибуција
 - о Цијене
 - о Јавни имиџ
 - о Како сте реаговали на ризик? Да ли сте могли урадити више?

Особље

- ◆ Ваше особље није нити претјерано нити недовољно квалификовано?
- ◆ Да ли је ваше особље задовољно радним условима? Уколико није, на шта се ваше особље жали (нпр. колеге, одговорности, безбједност, радно вријеме, плате, секундарни услови)? Да ли незадовољство има за посљедицу одсуствовање с посла или ниску продуктивност? Да ли можете ријешити било шта што представља проблем вашем особљу?
- ◆ Да ли је вашем особљу потребна додатна обука да би радили свој посао?
- ◆ Да ли редовно питате ваше особље за сугестије које могу помоћи да унаприједите посао ?

Расподјела времена

- ◆ Колики сте проценат времена ви и ваше особље посветили различитим активностима (пословању, маркетингу, књиговодству итд.)?
- ◆ Да ли је оваква расподјела времена показатељ значаја који приписујете различитим елементима вашег посла?





ПРИЛОЗИ

Прилог 1: Пословни план

Подносилац: "ППТП" Бања Лука

Банка: "ФИРС" Бања Лука

Локација: Бања Лука

1. ПОДАЦИ О ИНВЕСТИТОРУ (ПРЕДУЗЕЋУ)

1.1 Назив предузећа

Назив: Приватно производно трговачко предузеће, Бања Лука

Адреса: Алеја Хероја 9а, Бања Лука

Тел./Фах: 051/ 13-21

Контакт особа (име и позиција): Недим Марјановић-директор, Весна Чехајић-замјеник директора

1.2 Правни статус и регистровани капитал предузећа

Правни статус (друштво са ограничено одговорношћу, заједничко улагање, приватно или јавно предузеће, корпорација): ППТП Бања Лука је 100% приватно власништво.

Власништво (главни дионичари, дионичари, партнери који посједују више од 10%): Директор предузећа Недим Марјановић посједује 50% акција, а замјеник директора Весна Чехајић 50% акција предузећа.

Регистровани капитал: Регистровани капитал исказан у билансу стања на дан 31.12.1999. износио је 50.110 КМ.

Регистарски број: У/И 3459/99 - Основни суд Бања Лука.

Датум оснивања предузећа: Предузеће је основано 10.06.1999. год. Датум регистрације или поље датум поље датум регистрације: 10.06.1999. год.

1.3 Кратак преглед активности предузећа

Врста дјелатности (производна, услугна, трговинска или мјешовита):

Дјелатност којом се бавимо од оснивања могла би се окарактерисати као производно-услужна

Број запослених (производња, продаја, администрација и остало):

Предузеће тренутно запошљава три радника и то:

- 1) Недим Марјановић-директор
- 2) Весна Чехајић-замјеник директора
- 3) Ђорђе Солдо-руководилац производње

Кратки коментар о индустрији (традиционална, нетрадиционална, развијена, нова): Предузеће спада у ред дјелатности које су нетрадиционалне на овим просторима, али нису нове и непознате.

Главни тржиште (географски): Главни производ наше производње је брашно различитих типова. У географском смислу главно тржиште обухвата западни дио РС и значајан дио Федерације БиХ.

Дистрибуција (властита мрежа, велетрговина, малопродаја или трговачки путници-агенти): Највећи дио произведеног брашна ће се продајати тако што ће га купци преузимати у централном складишту млина. Олакшање представља локација млина који се налази непосредно уз ауто-пут.

Основне везе са другим предузећима, иностраним и домaćим: Везе са другим предузећима посматрамо кроз однос са нашим досадашњим купцима и добављачима с којим смо тренутно задовољни.

Активности током поље датум поље датум регистрације (обзором на чињеницу да смо основани 10.06.1999. год. наше активности можемо слаборирати од дана оснивања до данашњег дана. Ове активности су биле усмјерене на стварање услова за покретање производње брашна различитих врста и типова те одређивања локације предузећа.

1.4 Пројекат - кратак преглед

Врста пројекта (нова дјелатност, поновно покретање, проширење, аквизиција): Пројекат који намјеравамо имплементирати средствима банке представља набавку и инсталирање опреме за електро снабдјевање, чиме се стварају услови за почетак рада постојећих капацитета.

Трошкови пројекта: Трошкови пројекта износе 400.466,90KM од чега је властита инвестиција 356.000KM и банковни кредит 44.466,90KM.

Износ траженог зајма: Износ траженог зајма је 44.466,90KM.

2. МЕНАЏМЕНТ / РУКОВОДСТВО

Структура руководства (по могућности приложити органиграм):

Предузеће тренутно запошљава три радника и то:

- 1) Недим Марјановић-директор и сувласник
- 2) Весна Чехајић-замјеник директора и сувласник
- 3) Бојан Солдо-директор производње.

Квалификације и искуство руководећег тима (образовање, пословно искуство, године проведене у предузећу):

- 1) задњих 20 година руководио приватним фирмама, 29 година радног стажа
- 2) радник на правним пословима у државном предузећу, 17 година искуства у струци
- 3) дипломирани технolog прехранбеног смјера, 11 година радног искуства у струци

Осoba задужена за финансијска питања: Тренутно послове финансија и рачуноводства обавља замјеник директора Весна Чехајић, а у времену које је пред нама планирамо запослити стручну особу задужену за рачуноводство и финансије.

3. ТРЖИШТЕ

3.1 Тренутна и планирана тржишта

Предвиђена годишња продаја након имплементације пројекта	1 година	2 година	3 година
За цијело предузеће	1.040.625,00	1.156.250,00	1.156.250,00
- од продаје производа	1.040.625,00	1.156.250,00	1.156.250,00
- од извоза (%)	0,00	0,00	0,00

Укупан број купаца и учешће у продаји три највећа купца: Имамо 9 предуговора на 215 000 кг. брашна мјесечно, а 3 највећа купца учествују са 40% куповине.

Главни купци производа:

- 1) ДОО ЛОКО, БАЊА ЛУКА
 - 2) ОДИ, БИХАЋ
 - 3) П.ПЕКАРА, ГРАДАЧАЦ
- сви по 21000 кг. брашна мјесечно

Разлог због кога ће куповати наше производе (цијена, погодности, квалитет, оскудица): Квалитет производа (потпуно нова опрема увезена из иностранства), цијене и рокови испоруке

Маркетинг и дистрибуција производа: За сада је обезбиђен пласман и без улагања у маркетинг. У сљедећем периоду предвиђамо маркетинг нових производа.

Навести све чврсте уговоре или снажне назнаке интереса купаца за производе: За горе наведене купаце имамо предуговоре.

Пројеката трошкова транспортних средстава (сопствена достава, вањски транспорт, преузимање робе): Нема их, купци преузимају робу.

3.2 Процјена конкуренције

Главни конкуренти на тржишту (имена и учешће на тржишту): Главни конкуренти у производњи у нашем ширем окружењу су: приватна фирма Лакташи (око 10 % јер је квалитет лош) и млин у Цазину (око 30%), а остало је увоз.

Поређење квалитета и цијене у односу на конкурентне производе (навести цијене и објаснити разлике у квалитету): Наша опрема је нова и квалитет ће бити бољи а цијена повољнија.

4. ПРОИЗВОДЊА

4.1 Производни капацитети

Тренутни оперативни статус (оперативни, неоперативни, искориштени капацитети у %): Предузеће је инсталирало и још није пустило у погон нови млин за производњу брашна због недовољног напајања електричном енергијом. Остали капацитети су у потпуности спремни за почетак рада.

Фабрика у власништву или изнајмљена (приложити документ): Фабрика је 100% у власништву директора и замјеника директора.

Планиране инвестиције: Довршетак започете инвестиције кошта 44.466,90KM за финансирање електро опреме за напајање.

Локација фабрике: Објекат је лоциран на изванредном мјесту, непосредно уз ауто-пут.

Тренутни производни капацитет (обим): Млин има инсталирани капацитет од 1.750 кг. брашна на сат.

Производни капацитет након имплементације пројекта (обим): Исти али у функцији.

Прорачуната просјечна старост главних машина и опреме: Све машине су потпуно нове.

Нови производни процес уведен пројектом: Производни процес ће се покренути.

Тренутна радна снага: Тренутно су у предузећу запослена три радника.

Намјеравано повећање радне снаге након имплементације пројекта: Након имплементације банковног кредита намјеравамо запослити још 6 радника у производњи.

4.2 Снабдјевање сировинама и резервним дијеловима

Нема ограничења у снабдјевању основном сировином. Млин је лоциран у пољопривредном крају са традицијом производње пшенице. Нова опрема даје нам гаранцију да неће бити потребе за снабдјевањем новим дијеловима, осим потрошним материјалом.

5. СУМАРНА ПРОЦЈЕНА РИЗИКА И МЈЕРЕ ЗАШТИТЕ ОД РИЗИКА

Описати било које потенцијалне ризике који би се могли појавити у производњи или маркетингу производа (недостатак квалификоване радне снаге, недовољно снабдјевање основним сировинама, неповољни прописи о извозу, временске прилике, озбиљна флукутација цијена, јака конкуренција, техничке или производне потешкоће) и **објаснити могућу заштиту од ризика:** Ова производња у себи не носи ни један озбиљан ризик, јер су обезбиђени услови набавке, пласмана и радне снаге презентирани уз овај пословни план.

Прилог 2: Финансијске услуге у БиХ

Организација/Институција	Географска покривеност	Извори средстава	Величина кредитита (000 KM)	Продужена камата	Грађевни период (мјесеци)	Доступље (године)	Филијале
ABS BANKA дд. Сарајево (033) 277-060	ФБиХ	OR, IBF	Max 500	1,5% (M)	-	Max 1	Сваки већи град у ФБиХ
АГРОПРОМ БАНКА а.д. Бања Лука (051) 303-611	РС	WB, USAID	Max 100	12% - 18% (T)	6	Max 3	Лакташи, Нови Град, Мркоњић Град, Бијељина, Београд
BALKAN INVEST BANKA а.д. Бања Лука (051) 216-285	РС	OR	Нема ограничења	11% (T)	12	Max 5	--
БАЊАЛУЧКА БАНКА а.д. Бања Лука (051) 212-140	РС, Брко дистрикт	OR, WB, USAID, IFC, KfW EU	5 - 1.000	(K) 15% (T)	(K) Max 4	(K) 1	Сваки већи граду РС
БОБАР БАНКА а.д. Бијељина (055) 472-490				(D) 13% (T)	(D) Max 12	(D) Max 5	
БОР БАНКА Сарајево (033) 663-500	РС, Брко дистрикт	OR	Max 200	20% (T)	Max 6	1	Добој, Бања Лука, Зворник, Брко
ЦБЕДА Травник (030) 511-877	Средње босански кантон	UNOPS пројекат	10-50	1% (M)	3-6	1-2	--
ЦЕНТРАЛ ПРОФИТИ БАНКА д.д. Сарајево (033) 532-515	ФБиХ	OR, USAID, IBF, ГИФ СА кантон	Min 10	18% (T)	-	1	Цазин, Зеница, Фojница, Високо, Опово, Вареш, Хаџићи, Сарајево
ДЕПОЗИТНА БАНКА д.д. Сарајево (033) 206-930	Илиџа, Илијаш, Сарајево, Високо	OR	Max 500	18% - 24% (T)	Max 6	Max 2	Илиџа, Илијаш, Сарајево, Високо
EBRD Сарајево (033) 667-945	БИХ	EU	50 - 1.000	Зависно од банке	Max 24	Max 5	--
ГОСПОДАРСКА БАНКА д.д. Сарајево (033) 444-605	ФБиХ, Брко дистрикт	OR, KfW EU, USAID, HBOR	Max 200	16% - 24% (T)	-	Max 1	Сарајево, Зеница, Нови Травник, Усора, Равне, Брко, Железе
HORIZONTE VENTURE MANAGEMENT Сарајево (033) 207-087	БИХ	WB, EBRD	Инвестициони фонд - улагају директно у предузећа 500 - 4.500			4-6	--
IFC Сарајево (033) 440-293	БИХ	OR	Min 4.400	ЛИБОР + 4% - 6%	Овисно о величине кредитита	7-10	--
IGA Сарајево (033) 262-720	БИХ	WB	Max 2.000	10% (T)	-	Max 1	Бања Лука
INTERNATIONAL COMMERCIAL BANK д.д. Сарајево (033) 212-985	ФБиХ	OR	5 - 500	12% - 18% (T)	Max 6	Max 5	--
IKB д.д. Зеница (032) 201-804	ЗЕДО кантон	OR, IBF, GTZ, ГИФ Зејдо кантона	Max 500	1,3% - 1,5% (M)	-	Max 1	Босанча, Какань, Задидричи
KfW ВИ Сарајево (033) 266-610	БИХ	EU	10 - 100	12% - 16% (T)	Max 6	Max 5	--
КОМЕРЦИЈАЛНО ИНВЕСТИЦИОНА БАНКА д.д. Велика Кладуша (037) 771-253	Уна-Сана кантон	OR	1 - 60	2% (M)	1	1-3	Цазин
КРИСТАЛ БАНКА а.д. Бања Лука (051) 212-930	РС, Брко дистрикт	OR	10 - 2.000	12% - 14% (T)	-	Max 1	24 у РС, Брко
ЛТ КОМЕРЦИЈАЛНА БАНКА д.д. Лијево (034) 201-227	ХБ кантон, СБ кантон	OR, IBF, SFD, PCU	Max 100	1,75% - 2,2% (M)	--	Max 1	Томиславград, Јајце, Купрес, Гламоч, Дрејар
МЕБ д.д. Сарајево (033) 232-172	ФБиХ, Бања Лука	EBRD, IFC, IMI, FMO, KfW EU	0,5 - 300	1% - 2% (M)	-	Max 5	Сарајево, Илиџа, Бихаћ, Тузла, Мостар, Брко, Бања Лука, Бијељина

(K) - краткорочни кредит; (D) - дугорочни кредит; (M) - мјесечино; (T) - годишње

Организација/Институција	Географска покривност	Извори средстава	Величина кредита (000 KM)	Пројечна камата	Грејс период (мјесеци)	Достапљење (године)	Филијале
НОВА БАНКА а.д. Бијељина (055) 471-094	РС, Брко дистрикт	OR	5-500	1,5% (M)	-	Max 1	Сваки већи град у РС
ПРИВРЕДНА БАНКА а.д. Брко (049) 204-222	Брко дистрикт, Обудовац Пепанчићево	OR, USAID	Max 100	12% (g)	--	Max 1	Обудовац, Пепанчићево
ПРИВРЕДНА БАНКА а.д. Грађишка (051) 813-203	РС	OR	15-50	(K) 2% (M)	(K) -	(K) 1	Нова Топола, Горњи Подградци, Београд
				(D) 1% (M)	(D) May/24	(D) 5	
ПРИВРЕДНА БАНКА а.д. Добој (053) 241-825	Добој, Шамац, Брод, Дервента, Модрича, Петрове, Вукосавље	OR	Max 100	12% (g)	--	Max 1	Брод, Шамац, Дервента, Модрича, Вукосавље, Петрове
WB/ PCU - Project Coordination unit Баня Лука (051) 319-711	РС	WB	20-250	9% (f)	6	3	--
RAIFFEISEN BANK д.д. БиХ Сарајево (033) 214-900	БиХ	OR, ПИФ СА кантоне, КИУ/ EU, EBRD	Према условима банке	16% - 18% (f)	-	Max 1	Тузла, Мостар, Високо, Горажде, Бихаћ, Тешањ, Баня Лука, Грачаница, Живинци, Брко, Зеница
РАЗВОЈНА БАНКА а.д. Баня Лука (051) 217-466	РС, Брко дистрикт	OR, WB	Max 250	12% (g)	--	Max 1	Приједор, Грађишка, Добој, Модрича, Требиње, Брко, Бијељина, Зворник, Српине, Соколац
ШЕХ-ИН БАНКА д.д. Зеница (032) 412-624	ФБиХ	OR, IBF, ИКВ Зеница	Max 100	0,8% - 2% (m)	--	Max 1	Сваки већи град у ФБиХ
ТРАВНИЧКА БАНКА д.д. Травник (030) 511-495	СБ кантон	ОР, IBF, USAID, ПИФ СБ кантона	Max 100	1,6% (m)	Max 3	Max 1	Витез, Нови Травник, Турбе
TURKISH ZIRAAAT BANK Bosnia д.д. Сарајево (033) 230-619	ФБиХ	OR	Max 10.000	(K) 1%-2% (M)	-	(K) Max 1	-
				(D) 1%-1,5% (M)		(D) Max 5	
ТУЗЛАНСКА БАНКА д.д. Тузла (035) 259-259	Т3 кантон	OR, IBF, GTZ, EBRD, БОР Банка, ГА Т3 кантона	5-500	Max 2% (m)	--	Max 1	Сваки већи град у Т3 кантону
УНА БАНКА д.д. Бихаћ (037) 322-400	Уна-Сана кантон	IBF	20-1.000	ЛИБОР + 4%-6%	Max 48	Max 7	Сваки већи град у Унско-Санском кантону
УНИОН БАНКА д.д. Сарајево (033) 664-470	ФБиХ	OR, IBF, USAID, КИУ/ EU, БОР Банка	Мин10	14%-19,6% (f)	-	1	Тузла, Зеница, Бихаћ, Травник, Коњац
UNIVERSAL BANKA д.д. Сарајево (033) 214-594	ФБиХ	OR, ПИФ кантона СА, IBF	100-1.000	2%-2,5% (M)	-	Max 1	Бихаћ, Ћазин, Велика Кладуша, Мостар, Тузла, Тешањ, Грачаница, Градац, Лукавац, Сребреник, Јелах
УПИ БАНКА д.д. Сарајево (033) 204-449	СА, Т3, ЗЕДО, ПОС кантон, Брко дистрикт	OR, КИУ/ EU, USAID, EBRD, IBF, ПИФСА кантона	Немалимита	10,75% - 12,75% (f)	-	Max 1	Грачаница, Зеница, Тузла, Високо, Кањањ, Орasje, Брко
USAID Business Finance Сарајево (033) 668-053	БиХ	OR	30-1.000	ЛИБОР +4%	Max 12	3-5	Тузла, Баня Лука, Брко, Мостар
ВАКУФСКА БАНКА д.д. Сарајево (033) 470-945	ФБиХ	OR, ПИФХН кантона	Немалимита	12%-18% (f)	Max 6	Max 3	Мостар, Грачаница, Тешањ, Зеница, Бујадо, Бихаћ
ВБ БАНКА а.д. Баня Лука (051) 212-671	Баня Лука	OR	Max 500	12% (f)	3	1-3	-
VOLKS BANK BH д.д. Сарајево (033) 483-265	БиХ	OR	3 - 4.000	10,25 - 12% (g)	Max 6	Max 5	-
ЗАГРЕБАЧКА БАНКА д.д. Мостар (036) 312-121	БиХ	OR, EBRD, КИУ/ EU, IBF	Max 100	13% (g)	--	Max 1	Сваки већи град у ФБиХ
ZERTER KOMERC BANKA а.д. Баня Лука (051) 215-755	БиХ	OR, WB	Немалимита	15% (f)	-	Max 1	Оребац, Козарска Дубица, Приједор, Грађишка, Бијељина, Сарајево

КАНТОНАЛНИ ПРИВАТИЗАЦИЈСКИ ИНВЕСТИЦИЈСКИ ФОНДОВИ

Кредитна линија	Географска покривеност	Величина кредита (000 KM)	Камата	Грејс период (мјесеци)	Драстичне кредити (године)	Адреса, Тел/фах
ВЛАДА СРЕДЊОБОСАНСКОГ КАНТОНА	Средњобосански кантон	10 - 500	8%	Max 12	Max 5	Станица 43 Травник (030) 511-217
КАНТОНАЛНА АГЕНЦИЈА ЗА ПРИВАТИЗАЦИЈУ У ТУЗЛАНСКОМ КАНТОНУ	Тузлански кантон	Max 200	6%	6 - 36	Max 6	18. хрватске бригаде 25 Тузла (035) 281-085/281-089

Остале кантоналне агенције за приватизацију пласирају средства путем банака. Уколико желите ступити с њима у контакт, доље су наведене контакт информације:

Агенција за приватизацију	Адреса, Тел/фах	Партнерске банке
Кантон Сарајево	Титова 11, Сарајево, (033) 202-955; 202-906	УИБАНКА, УНИВЕРСАЛ БАНКА, ЦЕПРАЛ ГРСФИТ БАНКА, RAIFFEISEN BANK
Зеничко-добојски кантон	Факултетска 5, Зеница, (032) 416-269/416-240	ИНВЕСТИЦИОНОКОМЕРЦИЈАЛНА БАНКА дд ЗЕНИЦА
Унско-сански кантон	Мирослава Крлеже, Бихаћ, (037) 323-529/323-781	на
Босанско-подрињски кантон	Маршала Тита 13, Горажде, (038) 221-772/224-161	на
Западно-херцеговачки кантон	Министарство гospодarства, Фра Гре Мартића бб Госује, (039) 682-162/682-161	на
Херцеговачко-неретванички кантон	Анте Старчевића бб, Mostar, (036) 327-275	ВАКУФСКА БАНКА
Посавски кантон	Трећа улица 31, Ораšje, (031) 712-996	на

Прилог 3: Пословно-савјетодавне услуге и стручна обука за запошљавање у БиХ

ЛОКАЛНЕ ОРГАНИЗАЦИЈЕ

Име агенције	Врста услуга	Географска покривност	Адреса, тел/фах	E-mail
АГЕНЦИЈА ЗА ЕКОНОМСКА ИСТРАЖИВАЊА	Пословно савјетовање, истраживање тржишта	ФБиХ	Сарајевска 1 Грачаница (035) 781-215	aei@bih.net.ba
АГЕНЦИЈА ЗА МЕЂУНАРОДНУ САРДИЊУ "НГО КРАЈИНА"	Образовање, запошљавање, макро кредитирање	БиХ	Степе Степановића 83 Бања Лука (051) 468-845	ngo.dem@blic.net
АЛДИ ЦЕНТАР ЗА РАЗВОЈ ПОДУЗЕТИШТВА	Подстичај развоја малих бизниса	Завидовићи	Омладинска 10 Завидовићи (032) 874-324	sladjan@bih.net.ba
АЛДИ-УДРУЖЕЊЕ ГРАЂАНА ЗА ЛОКАЛНЕ РАЗВОЈНЕ ИНИЦИЈАТИВЕ	Пословне услуге	Источна БиХ	43. Дринске бригаде 66 Горажде (038) 227-850	aldi@bih.net.ba
ЦБЕДА	Кредитирање и кредитно посредовање, истраживање тржишта, израда бизнис планова, тржишно повезивање итд.	Средњобосански кантон	Зенјак 216 Травник (030) 511-877	lebeda@bih.net.ba
ЦЕНТАР ЗА ПОСЛОВНИ РАЗВОЈ	Информативне и савјетодавне услуге	ФБиХ	Обални булевар 29 Зеница (032) 417-086	unidobcz@bih.net.ba
ЦЕНТАР ЗА ПОСЛОВНИ РАЗВОЈ	Информативне и савјетодавне услуге	РС	Љубре Даничића 1 Бања Лука (051) 312-763	unidobl@inecco.net
ЕДА БАЊА ЛУКА	Повезивање тржишта, пословно савјетовање, обука за предузећа, истраживање тржишта	БиХ	Браће Подгорића 66 Бања Лука (051) 300-241	eda@inecco.net
ЕДА БИХАЋ	Пословни тренинг, пословни планови, пословни консултинг, истраживање тржишта	Унокосански дистрикт Средњобосанског кантона	Хасана Кађића Прушчака СПО 24 (Осмиц 1) Бихаћ (037) 323-464	eugene@bih.net.ba
ЕДА БРЧКО	Пословни тренинг, пословни планови, пословни консултинг, истраживање тржишта	Брчко дистрикт	Ђенерала Драге Михајловића 66 Брчко (049) 205-554	eda-iio@eunet.yu
ЕДА ЛИВНО	Пословни тренинг, пословни планови, пословни консултинг, истраживање тржишта	Херцеговачко-босански кантон	С.И.И Котроманића 66 Лијене (034) 203-880	eda-livno@cob.net.ba
ЕДА МОСТАР	Пословни тренинг, пословни планови, пословни консултинг, истраживање тржишта	Херцеговачко-неретвански кантон	Раде Ђитангве 46 Мостар (036) 580-906	uniloeda@cob.net.ba
ФОНДАЦИЈА "МЛАДИ И ЕКОНОМСКА ТРАНЗИЦИЈА" (МЕТ)	Пословно савјетовање и едукација	Кантон Сарајево, Унокосански кантон	Вилоњово Штеталиште 9 Сарајево (033) 654-716	aidas@bih.net.ba
HO FORMA F - FOR THE SECURE FUTURE OF WOMEN	Обука за мала предузећа (пословни план, менаџмент, маркетинг)	Херцеговачко-неретвански кантон	Алексе Шантића 28а Мостар (036) 580-124	formaf@cob.net.ba
ИНОКА д.о.о. МОСТАР	Пословне услуге	БиХ	Хусије Репца 3 Мостар (036) 580-907	inoka@max.net.ba
KONEXPERT	Израда и ревизија пројектата, студије о изводивости, мониторинг пројекта, контрола пројектне документације	ФБиХ	Вилоњово Штеталиште 9 Сарајево (033) 467-796	hadzicek@bih.net.ba
LINK - Service Center	Повезивање тржишта, пословно савјетовање, обука за предузећа, истраживање тржишта	БиХ	Х херцеговачке ударне бригаде 13 Мостар (036) 326-868	link.center@mostar.ba

Име агенције	Врста услуга	Географска покривност	Адреса, тел/фах	E-mail
МАРКАРТ д.о.о.	Рачуноводство, ревизија, обука	Кантон Сарајево, Тузлански кантон	Мехмедбега Капетановића Љубушака 3 Сарајево (033) 663-384	markart@bih.net.ba
НБР - "НЕЗАВИСНИ БИРО ЗА РАЗВОЈ" МОДРИНА-ГРАДАЧАЦ	Помоћ при регистрацији и покретању микробизниса и пољопривредне производње	БХ	Кнеза Милоша 4, Модрина (053) 880-942 Х.К. Грађашњевића 135А, Грађачац (035) 819-460	u.g.nbr.md@doboj.net lok.gra@bih.net.ba
НВО МЕГА-ХЕРЗ	Рад са малим бизнисима, повратницима, реконструкција, кредитирање	РС, Унокосански кантон	Петани X-248 Приједор (052) 214-870	phomets@poen.net
PLANET M TEAM	Припрема за штампу, издаваштво, маркетинг	РС	Крњинске српске бригаде 169 Дрвја (053) 224-915	planetm.team@doboј.net
PRISTOP BH д.о.о.	Press clipping, media monitoring, односи с јавношћу, пословно савјетовање, образовање	БХ	Тешатска 3 Сарајево (033) 214-560	pristop_bih@smartnet.ba
PROSPERITET - INTERNATIONAL CONSULTING PARTNERS	Све врсте микро и макро економских услуга	РС	Алексе Шантића 4а Бања Лука (051) 306-456	office@prosperitet.com
RECONSULT	Пословно савјетовање	БиХ, Хрватска, Србија	Милоша Обилића 3 Бања Лука (051) 465-443	reconslt@inecco.net
RETURNING REFUGEE SERVICE - RRS	Економска помоћ повратницима, пројекти одрживог повратка	РС, Београд, Дрвар	Хрватских гардијских бригада 8-24 Дрвар (034) 819-678	boris.d@inecco.net
ТАЛДИ	Припрема бизнис плана, обука за подузетнике, истраживање тржишта	БХ	Обала Змаја од Босне 10 Тупа (035) 250-045	taldi@delta.com.ba
ТЕХНИК д.о.о.	Елаборација инвестиционих програма, пројекта, експертна помоћ при инвестицирању, мониторинг	Општина Жепче	111. хр бригаде Жепче (032) 881-913	tehnic.zepce@tel.net.ba
TEMAT TRADE	Технолошки консултинг, инжењеринг, пројектовање, развојне и стратешке студије	БХ	Трг међународног пријатељства 11/10 Сарајево (033) 209-269	najtalam@bih.net.ba
WORLD GROUP BIH d.o.o.	Установљавање контаката са иностраним фирмама	БХ	Његошева 68б Бања Лука (051) 311-465	info@worldgroupbih.com

МЕЂУНАРОДНЕ ОРГАНИЗАЦИЈЕ

Име агенције	Врста услуга	Географска покривност	Адреса, тел/фах	E-mail
BUSINESS TRAINING CENTER BRČKO - MERCY CORPS	Услуге стручног образовања	Брко дистрикт	Цара Душана бб Брко (049) 205-749	cippbc@rstel.net
CARE/ BUSINESS DEVELOPMENT SERVICE PROGRAM	Везе са тржиштем, успостављање пословнику друженачког ид	БХ	Студеничка 14 Бања Лука (051) 468-797/ 468-827	carebds@inecco.net
ЦЕНТАР ЗА ПОДРШКУ ПРЕДУЗЕЋИМА	Тренинг за предузета, консалтинг, развој и промоција малог предузетништва	Брко дистрикт	Душана Милошевића 3 Брко (049) 205-801	amra@nisky.net
COSPE	Пословни тренинг, пословни планови, пословни консултинг, истраживање тржишта	БХ	Х херцеговачке ударне бригаде 13 Мостар (036) 326-868	cospe@mostar.ba
ЕГ ТУЗЛА д.о.о.	Подршка СМЕ, консалтинг, унапређење извозних могућности	Тузлански кантон и рубна подручја РС	Клоштерска 19 Тузла (035) 251-125	eg@delta.com.ba
EU - QUICK IMPACT FACILITY	Подршка СМЕ, НВО и квазивладиним тијелима	БХ	Оловска 42 Сарајево (033) 230-025/ 230-024	asqif@bih.net.ba
FIPA	Подршка страним инвеститорима	БХ	Strossmayerova 3/II Сарајево (033) 278-060	fipa@fipa.gov.ba
IFC - BALKAN ENTERPRISE FACILITY	Подршка развоју приватног сектора, развој техничких и менаџерских вјештини	БХ	Хамдрије Крешевљаковића 19 Сарајево (033) 440-293/ 440-108	hkuskunovic@ifc.org
SEED	Подршка развоју малих и средњих предузета	БХ	Хамдрије Крешевљаковића 19/IV Сарајево (033) 217-760	smiric@ifc.org

Прилог 4: Привредне и обртничке коморе у БиХ

Назив	Адреса	
Привредна комора БиХ	Бранислава Ђурђева 10, Сарајево	033 663-370
Привредна комора Босанско-подрињског кантона	Сенада Сифовића Соде 8, Горажде	038 227-644
Привредна комора Ф БиХ	Бранислава Ђурђева 10, Сарајево	033 217-782
Привредна комора Херцеговачко-неретвансог кантона	Мостар	036 322-498
Привредна комора Херцеговачко-босанског кантона	Трг Краља Томислава бб, Ливно	034 203-613
Привредна комора кантоне Сарајево	Х. Крешевљаковића 3, Сарајево	033 250-190
Привредна комора Госавског кантона	Улица III , Орашић	031 713-565
Привредна комора Републике Српске	Ђуре Данчића 1, Бања Лука	051 314-950
Привредна комора Средње босанског кантона	Зграда општине, Јајце	030 658-678
Привредна комора Тузланског кантона	Трг Ослобођења бб, Тузла	035 252-488
Привредна комора Унско-санског кантона	501. Славне бригаде бб, Бихаћ	037 333-679
Привредна комора Западно-херцеговачког кантона	Фра Гре Мартића бб, Посуђе	039 682-246
Привредна комора Зеничко-добојског кантона	М. Тарабара бр.15, Зеница	032 288-374
Регионална привредна комора Бања Лука	Ђуре Данчића 1, Бања Лука	058 230-907
Регионална привредна комора Добој	Српских соколова 1, Добој	053 241-980
Регионална привредна комора Бијељина	Тиршова 1, Бијељина	056 407-255
Регионална привредна комора "Српско Сарајево"	Доброслава Јевђевића бб, Пале	057 226-381
Регионална привредна комора Требиње	Преображенска бб, Требиње	059 260-040
Обртничка комора Унско-санског кантона	Ел Газалија 2, Бихаћ	037 331-647
Обртничка комора Тузланског кантона	Славка Минића 60, Тузла	035 252-184

Прилог 5:

Посебна удружења при Привредној комори Ф БиХ

Назив	Адреса/Телефон
Индустрија	Бранислава Ђурђева 10, Сарајево (033) 217-782
Грађевинарство и ИГМ	Бранислава Ђурђева 10, Сарајево (033) 217-782
Стамбено-кумунална дјелатност	Бранислава Ђурђева 10, Сарајево (033) 217-782
Пољопривреда, водопривреда, дувански и пратеће индустрије	Бранислава Ђурђева 10, Сарајево (033) 217-782
Транспорт и комуникације	Бранислава Ђурђева 10, Сарајево (033) 217-782
Трговина	Бранислава Ђурђева 10, Сарајево (033) 217-782
Туризам и угоститељство	Бранислава Ђурђева 10, Сарајево (033) 217-782
Секундарне сировине	Бранислава Ђурђева 10, Сарајево (033) 217-782
Обрт и подuzetništvo	Бранислава Ђурђева 10, Сарајево (033) 217-782
Осигуравајућа друштва	Бранислава Ђурђева 10, Сарајево (033) 217-782
Друштва за управљање приватизационо-инвестиционим фондацијама	Бранислава Ђурђева 10, Сарајево (033) 217-782

Посебна удружења при Привредној комори РС

Назив	Адреса/Телефон
Удружење шумарства, прераде дрвета, графичке и новинске дјелатности	Ђуре Данчића 1/II, Бања Лука / (051) 314-480
Удружење металургије, прераде метала и прераде неметала	Ђуре Данчића 1/II, Бања Лука / (051) 314-828
Удружење текстилне и кожарско-прерадивачке индустрије	Ђуре Данчића 1/II, Бања Лука / (051) 314-215
Удружење грађевинарства, стамбено-кумуналне дјелатности, занатства	Ђуре Данчића 1/II, Бања Лука / (051) 214-980
Удружење пољопривреде, водопривреде, производње хране, птића и дувана	Ђуре Данчића 1/II, Бања Лука / (051) 472-976
Удружење трговине, туризма, угоститељства, банкарства, финансијских организација	Ђуре Данчића 1/II, Бања Лука / (051) 226-379
Удружење за саобраћај и везе	Ђуре Данчића 1/II, Бања Лука / (051) 226-381
Удружење за енергетику	Ђуре Данчића 1/II, Бања Лука / (051) 260-040

Прилог 6: Пословна удружења у БиХ

Назив	Адреса/Телефон
Конфедерација послодаваца РС	Браће Подгорника бб
Конфедерација послодаваца Ф БиХ	ЗИПА Дубровачка б
Удружење самосталних привредника РС	Младена Стојановића 16
Удружење приватних послодаваца РС	Српска 2/2
Општинско удружење самосталних привредника	Карађорђева 21
Савез самосталних привредника РС	Карађорђева 22
Удружење приватних подузетника	Босанска Крупа
Савез самосталних привредника РС - Општинско удружење Дервента	Милована Белошевића Белог бб
Општинско удружење самосталних привредника	Српских соколова бр. 1
Удружење самосталних привредника	Фра Филипа Латвића 2
Удружење самосталних привредника општине Грађишка	Живојина Мишића 81
Општинско удружење самосталних подузетника	Подградина
Удружење хрватских подузетника	Анте Старчевића 40
Удружење приватних подузетника	Мостарског батаљона 13
Удружење самосталних привредника	П.П. "Сикман" Транзитни пут бб
Удружење самосталних привредника	Нови Град
Удружење самосталних привредника	Козарска 49
Удружење самосталних привредника	Приједор
Удружење самосталних привредника	Србац
Удружење самосталних привредника	Светог Саве бб
Удружење самосталних подузетника	СП Интеграл П. П. 42
Савез самосталних привредника регије Херцеговина	Обала Миха Љубићратића 42
Удружење подузетника	Требиње
Општинско удружење привредника	Жегре
Општинско удружење самосталних занатлија	Зворник
Удружење самосталних привредника	Чобанија 12
Удружење самосталних привредника	Сарајево
Удружење самосталних привредника	Грачанички сквер бб
Удружење самосталних привредника	Грачаница
Удружење самосталних привредника	Славка Милића
Пословно удружење самосталних привредника	Тузла
Удружење подузетника Унско-санског кантона	Х улица
Удружење жена послодаваца "Уна"	Живинице
Удружење жена послодаваца	Сарајевска 18
Удружење текстилаца	Зеница
Удружење самосталних привредника	Ел Газалија 1
	Бихаћ
	Бегов Хан
	Јована Дучића 74
	Бања Лука
	Бегов Хан
	Жегре
	Црпа Душана 32
	Лопаре



од идеје ➤ до бизниса

Основна сврха брошуре и радио/ ТВ серије "Од идеје до бизниса" је да вас упозна са корацима које треба да подузмете прије него покренете властити бизнис. Поред тога, намјена јој је да вас упути где све можете да се обратите за финансијску и другу врсту помоћи. Жељели бисмо да на основу ваших препорука побољшамо серију и ову броштуру. Били бисмо вам веома захвални за сваку повратну информацију. Молимо вас да попуните упитник на другој страни, доставите нам га или предате у најближи уред OHR-а или QIF-а.

Захваљујемо на сарадњи.

RRTF одјел за информисање / EU-QIF.

За:

OHR

RRTF

одјел за информисање

Емерика Блума 1
71000 Сарајево

Општина:	Пол: <input type="checkbox"/> М <input type="checkbox"/> Ж	Доб: <input type="checkbox"/> 15-25 <input type="checkbox"/> 25-35 <input type="checkbox"/> 35-45 <input type="checkbox"/> 45-55 <input type="checkbox"/> преко 55
Јесте ли повратник?		
На којој сте станици/цама слушали/гледали серију?		
Колико сте радио/ТВ емисија слушали/намјеравате слушати: <input type="checkbox"/> Ниједну <input type="checkbox"/> Неколико <input type="checkbox"/> Већину <input type="checkbox"/> Све		
Сматрате ли да су емисије корисне: Детаљи:	<input type="checkbox"/> Веома корисне <input type="checkbox"/> Донекле корисне <input type="checkbox"/> Уопште нису корисне	
Јесте ли узели ову брошуру зато што:	<input type="checkbox"/> Имате сопствени бизнис. Врста: <input type="checkbox"/> Намјеравате започети сопствени бизнис. Врста:	
Сматрате ли да је брошура корисна: Детаљи:	<input type="checkbox"/> Веома корисна <input type="checkbox"/> Донекле корисна <input type="checkbox"/> Уопште није корисна	
	Радио/ТВ емисије:	Брошура:
Трајање /обим	<input type="checkbox"/> Сувише дуге <input type="checkbox"/> Управо одговарајуће <input type="checkbox"/> Сувише кратке	<input type="checkbox"/> Сувише обимна <input type="checkbox"/> Управо одговарајућа <input type="checkbox"/> Превише сажета
Садржај	<input type="checkbox"/> Садржај је у реду <input type="checkbox"/> Сљедећа питања би се могла искључити: <input type="checkbox"/> Сљедећа питања би се требала обухватити / разрадити детаљније:	<input type="checkbox"/> Садржај је у реду <input type="checkbox"/> Сљедећа питања би се могла искључити: <input type="checkbox"/> Сљедећа питања би се требала обухватити / разрадити детаљније:

