

Broj 113 * Godina XIII * Februar/veljača 2012.

GLASNIK

ISSN 1840-0310



PRIVREDNA / GOSPODARSKA
KOMORA FEDERACIJE
BOSNE I HERCEGOVINE



Udruženje građevinara P/GKFBiH

Upućen prijedlog mjera Vladi FBiH

Projekti

Uskoro certificiranje drvnih proizvoda u BiH

ISSN 1840-0310



9 771 840 031 004

Štete u gospodarstvu su velike

Obilne snježne padavine u Federaciji BiH utjecale su na rad brojnih privrednih subjekata. U industrijskim objektima bila je obustavljena proizvodnja zbog nemogućnosti snabdijevanja, isporuka, povećane potrošnje energenata, dolaska na posao

- Mjere za saniranje elementarnih nepogoda su skup svih poduzetih radnji da se proizvodnja i odvijanje života dovedu u stanje koje je prethodilo nepogodi. Sigurno će doći do sanacije puteva, krovova, vodovoda, šuma, uginuća stoke, pucanja dalekovoda, klizišta, poplava, lomljenja plastenika i staklenika itd. Pa će trebati

Kolike su stvarne štete nastale u privredi zbrajat će se po prestanku elementarne nepogode. Jago Lasić, dopredsjednik Privredne /Gospodarske komore, izjavio je, za Poslovne novine, da su one velike.

- Energetika, promet, turizam, trgovina i graditeljstvo su blokirani i, prema grubim procjenama, gubitak će se kretati oko petnaestodnevne proizvodnje, što je mnogo za razvijene ekonomije, a za nerazvijene još i više. Nema gospodarske grane koja nije pretrpjela štetu. Postavlja se i pitanje daljnjih šteta, koje će nastati kao posljedica visokog snježnog pokrivača: od poplava, klizišta i odrona puteva - kazao je Lasić.

Određeni broj industrijskih objekata je obustavio proizvodnju zbog nemogućnosti snabdijevanja, isporuka, povećane potrošnje energenata, dolaska na posao itd.



poduzeti puno mjera tehničke i finansijske naravi kako bi se stanje dovelo na razinu prije nevremena - zaključio je Lasić.

GLASNIK
Privredna / Gospodarska komora
Federacije Bosne i Hercegovine
List izlazi mjesečno
Godina XIII
Broj 113
Februar/veljača 2012.

GLASNIK uređuje
Redakcijski kolegij:
Željana Bevanda,
glavni urednik,
Amela Kečo,
odgovorni urednik,
članovi:
Mira Idrizović,
Šemsa Alimanović,
Ljubo Dadić

i Meliha Velić,
sekretar Redakcije.
Adresa:
Privredna / Gospodarska
komora FBiH
- za Glasnik -
71000 Sarajevo
Branislava Đurđeva 10/IV
Kontakt osoba: Meliha Velić
Telefon: 033/566-300
E-mail: m.velic@kfbih.com
Telefoni:
033/566-222 (centrala)
033/217-782
Faks: 033/217-783
www.kfbih.com

Izdavač:
"Privredna štampa" d.o.o.
Sarajevo



Općinski sud Sarajevo
UF/1-2219/05,
RB 1-3018
Identifikacioni broj
4200088140005
Identifikacioni broj PDV
200088140005
DTP: "Privredna štampa"
Štampa: Suton d.o.o.
Varaždinska 2, Široki Brijeg
Besplatan primjerak

Upućen prijedlog mjera Vladi FBiH

Pored svih nepovoljnih okolnosti sa kojima se susreću građevinari na nedovoljno uređenom bh. tržištu, vremenski faktor u potpunosti uslovljava rad ove branše * Ugovoreni rokovi ne mogu biti ispoštovani, što naručiocu radova može ostaviti prostora za obračun "penala"

„Zimski mjeseci“, inače, su praćeni padom realizacije građevinskih radova. Stoga je u okolnostima vremenske nepogode došlo do potpune obustave radova. Oprema i mehanizacija, uglavnom kupljena na „leasing“, „stoji“. Neizvjesno je iz kojih sredstava će se otplaćivati, jer svaki „neefektivan dan“ za građevinare donosi nove štete.

Ugovoreni rokovi ne mogu biti ispoštovani, što naručiocu radova može ostaviti prostora za obračun „penala“. Ugovori sklopljeni prema FIDICU (Međunarodna federacija konsalting inženjera) regulisali su ovu problematiku obavezom izvođača da u roku od 14 dana od dana postojanja svjesnosti o nemogućnosti izvršenja radova obavijesti naručioca radova, te prestane sa izvršenjem obaveza, sve dok postojanje „više sile“ spriječava izvršenje posla. U tom slučaju bi trebali biti osigurani „produžeci rokova“.

Plate i doprinosi uposlenika su na teretu isključivo poslodavaca, iako ne postoje objektivni uslovi da se osiguraju sredstva.

Sporazumni prekidi radnog odnosa

Nismo sigurni koliko će ovakav „teret“ poslodavci u građevinarstvu moći podnijeti. Otpuštanje radnika ili sporazumni prekidi radnog odnosa aktuelni su u posljednje vrijeme u građevinskoj struci. Dakle, novi socijalni problemi u državi su na pomolu. Poslodavci/građevinari susrest će se sa problemom ponovnog upošljavanja konkurentne radne snage.

Prolongiranje obaveza plaćanja doprinosa za samo mjesec, za građevinare znači nemogućnost prijave na tender. Svi tenderski uvjeti diktiraju kontinuirano i uredno plaćanje doprinosa uposlenika. Banke uslovljavaju isplatu neto plata za radnike, izmirivanjem obaveza po osnovu doprinosa. I, ovaj dio liči na „urednost sistema naplate“ u korist države. Pohvalno, svakako, ali kako osigurati uslove i dati podstrek privredi da osigura novac?

Oporavak građevinarstva povlači za sobom angažman oko četrdeset drugih privrednih i vanprivrednih djelatnosti, odnosno mijenja sliku cjelokupnog privrednog ambijenta naše zemlje.

Saniranje posljedica

Udruženje građevinara P/GKFBiH uputilo je prijedlog interventnih mjera Vladi Federacije BiH usmjerenih na saniranje posljedica apsolutnog zastoja u radu građevinskog sektora. Riječ je o sljedećim prijedlozima:

- Vlada FBiH bi trebala zvanično izdati „Obavijest o proglašenju stanja opće „više sile“ u poslovanju građevinskog sektora“, za januar - februar 2012. godine.

- Kratkoročna mjera bi trebala biti Odluka o proglašenju „izuzetka uplate doprinosa za zdravstveno osiguranje radnika uposlenih u građevinskom sektoru FBiH, za januar i februar ili prolongiranje uplate.

- Odluka da se u budućim tenderima, koji će biti otvoreni u ovoj godini, toleriše prolongirano plaćanje doprinosa za uposlenike za januar - februar 2012.

- Javni poziv Vlade BiH prema investitorima (naručiocima radova) je da uzmu u obzir stanje vremenskih nepogoda pri poštivanju ugovornih odnosa sa izvođačima radova i priznaju „produžetke“ radova.

Dženana HODŽIĆ
dj.hodzic@kfbih.com





„Viroexpo 2012“

Rekordna godina virovitičkog sajma

Najposjećeniji sajam u Republici Hrvatskoj *
Organizirana zajednička sajamska postavka
za predstavljanje gospodarskih subjekata iz
FBiH

Ovogodišnji 17. međunarodni sajam gospodarstva, obrtništva i poljoprivrede „Viroexpo 2012“ u Virovitici vidio je rekordan broj posjetitelja, njih 26.070. I dok ostali sajmovi u Hrvatskoj, kao i u BiH, uglavnom, bilježe pad i



broja izlagača i posjetitelja ili se gase, „Viroexpo“ je ove godine po svim pokazateljima rekordan u odnosu na prijašnje godine i može se kazati kako je zasigurno među prva tri sajma u Hrvatskoj. Prema riječima izlagača, najposjećeniji je sajam u Hrvatskoj.

Nastupili su brojni strani izlagači, iz 20 zemalja: Albanije, Austrije, BiH, Crne Gore, Češke, Francuske, Hrvatske, Indije, Italije, Kine, Mađarske, Makedonije, Njemačke, Poljske, Rusije, Slovačke, Slovenije, Srbije, Švedske, Turske i Ukrajine, uz izlagače iz R Hrvatske. Zemlja partner bila je Ukrajina.

„Viroexpo 2012“ je bio rekordan i po broju izlagača, 757 na 23.850 četvornih metara. Sajam je otvorio Gordana Maras, ministar poduzetništva i obrta u Vladi Republike Hrvatske.

Privredna/Gospodarska komora FBiH je, u okviru suradnje s HGK Županijskom komorom Virovitica, osigurala izložbeni prostor i organizirala zajedničku sajamsku postavku za predstavljanje gospodarskih subjekata iz FBiH. Na ovaj način predstavili smo dio našeg gospodarstva van granica države, i time dali svoj doprinos kako bi naše firme uspostavile nove kontakte, proširile tržište i eventualno povećale izvoz. Na ovom "sajmu koji ima dušu", kako zovu sajam u Virovitici, na zajedničkom izložbenom prostoru predstavili smo: Barpeh iz Čitluka, Favedu iz Sarajeva, Kapis iz Tomislavgrada, Kuprešku mljekaru iz Kupresa, podruma Andrija iz Čitluka, Pressal extrusion iz Širokog Brijega, Tem mandeks iz Širokog Brijega, Violetu iz Gruda, te Zvečevo-lastu iz Čapljine.

Sljedeći, 18. međunarodni sajam gospodarstva, obrtništva i poljoprivrede „Viroexpo 2013“ održat će se od 18. do 20. siječnja iduće godine.

Željana BEVANDA
 zeljana_bevanda@yahoo.com

Promocija bh. potencijala

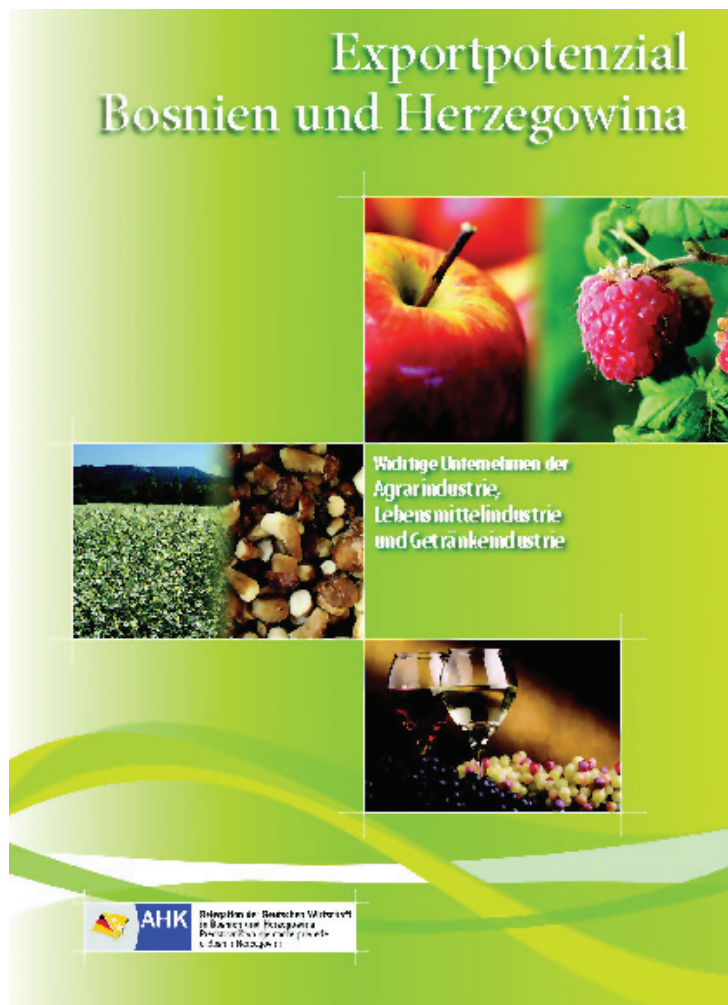
Predstavništvo njemačke privredne komore u BiH izdalo je novu brošuru pod nazivom **Izvojni potencijal BiH - Značajne firme iz agrara i prehrambenog sektora** (orig. Exportpotenzial Bosnien und Herzegowina - Wichtige Unternehmen der Agrar -, Lebensmittel - und Getränkeindustrie)

Publikacija je izdata na njemačkom jeziku i namijenjena je njemačkom tržištu sa ciljem da podrži saradnju između bosansko-hercegovačkih i njemačkih firmi iz ove oblasti.

U brošuri je predstavljeno 27 bh. kompanija koje su zainteresovane za izvoz svojih proizvoda i usluga, te su u potražnji za poslovnim partnerima u Njemačkoj.

Sadrži i kratak pregled agrarnog i prehrambenog sektora, koji sve više dobivaju na značaju u BiH, te otvaraju brojne mogućnosti za saradnju sa stranim firmama, neke osnovne informacije o bh. privredi, kao i kontakt podatke bitnih institucija u BiH i u Njemačkoj.

Besplatno elektronsko i printano izdanje brošure može se poručiti preko web stranice Predstavništva njemačke privrede u BiH (www.ahk-bih.ba).



Unapređenje poslovanja

Njemački eksperti pomažu radu Komore

Privrednu/Gospodarsku komoru FBiH nedavno je posjetila Elisabeth Richter, koordinator CIM programa. Riječ je o centru Vlade SR Njemačke za međunarodne migracije sa sjedištem u Frankfurtu. Centar surađuje sa GIZ-om (bivši GTZ) i njemačkim zavodom za zapošljavanje.

Razgovaralo se o programu zapošljavanja CIM eksperata koji bi svojim radom pomogli Komori i njenim uslugama ka poduzećima. CIM ekspert se bira na zahtjev institucije koja želi da iskoristi njegovo znanje i poslovne veze, koje će biti od koristi instituciji i poduzećima.

Š. A.

L. S.

Uskoro certificiranje drvnih proizvoda u BiH

Domaći drvoprerađivači od ove godine moći će certificirati svoje proizvode u domaćoj laboratoriji, čiji će certifikati biti priznati na tržištu Evropske unije. Prva laboratorija za ispitivanje kvaliteta i certificiranje proizvoda od drveta otvorit će se u Zenici, u sklopu Tehnološkog parka smještenog u industrijskoj zoni

Projekat vrijedan milion KM se većim dijelom finansira sredstvima Evropske komisije. Za njegovu realizaciju zadužene su Agencija za lokalni ekonomski razvoj ZEDA i Regionalna razvojna agencija za regiju centralna Bosna (REZ). Amela Malićbegović, direktorica REZ-a, potvrdila je da je na osnovu međunarodnog javnog poziva odabrana firma iz Njemačke koja će dopremiti opremu za laboratoriju.

Testna faza

- Nakon instalacije opreme i edukacije angažovanog osoblja, očekujemo da će krenuti

testna faza. Zvaničan početak rada laboratorije i testiranje proizvoda od drveta planiran je najesen - kazala je direktorica Malićbegović. Laboratorijom će u u početnoj fazi rada rukovoditi agencija ZEDA. Njeno osamostaljenje se očekuje nakon što bude uspješno proveden proces edukacije i akreditacije.

Uspostava laboratorije za kontrolu kvaliteta drvnih proizvoda u BiH značajno će doprinijeti jačanju konkurentnosti izvoznika, s obzirom na to da će certifikati biti priznati na stranom tržištu.

- Domaći drvoprerađivači proizvode kvalitetan namještaj, ali, kako nemaju mogućnost certificiranja proizvoda, na stranom tržištu postižu niske cijene. Ponekad neko drugi njihove proizvode certificira i testira pod svojim imenom. To spriječava naše proizvođače da za svoje proizvode i rad postignu najbolju cijenu - objašnjava direktorica REZ-a.

Certifikatima koje će budući institut izdavati za testiranje moći će se dokazati karakteristike i performanse određenog proizvoda. To će podići kredibilitet naših kompanija u razgovoru sa potencijalnim investitorima i poslovnim partnerima.

Podrška Općine Zenica

U Agenciji REZ ističu da su se odlučili za testiranje drvnih proizvoda, jer se samo na području centralne BiH (koje pokriva samo 16 općina) nalazi oko 400 registrovanih subjekata koji se bave preradom drveta. Vanjskotrgovinski pokazatelji naše zemlje pokazuju da drvna industrija iz godine u godinu bilježi stalan rast. Malićbegović ističe da je bilo neophodno osigurati podršku takvoj ekspanziji, te vjeruje da će laboratorija pomoći da kompanije ojačaju svoju poziciju na stranom tržištu.

Laboratorij će se nalaziti u zgradi površine dvije hiljade kvadratnih metara koju je Općina Zenica rekonstruisala i dala na raspolaganje za potrebe razvoja Tehnološkog parka. U inkubacionom dijelu parka smješteno je nekoliko preduzeća. Dalji razvoj i širenje Tehnološkog parka zavisit će od finansijskih sredstava koja se budu dodjeljivala javnim pozivima Evropske unije za podršku razvoju poslovne infrastrukture.

Izvor: eKapija.ba

Investicija od milion KM

U Livnu se gradi fabrika za proizvodnju peleta

Kompanija HG-Eco Flame iz Viteza investirat će milion KM u izgradnju fabrike peleta u Livnu koju će graditi kompanija Kovan MI iz Gračanice.

Ugovorom je predviđeno da radovi na projektovanju i izgradnji nove fabrike budu okončani do 01. juna ove godine.

Do sklapanja ugovora došlo je nakon dugogodišnje saradnje sa kompanijom VG Monting, koja se bavi proizvodnjom i distribucijom toplotne energije (osnivač firme HG-Eco Flame).

Fabrika peleta gradit će se na površini od dvije hiljade kvadratnih metara. Planirana proizvodnja je dvije tone na sat.

Pravilnik o ambalaži i ambalažnom otpadu

Pravilnikom se uvodi integrirani sistem upravljanja ambalažnim otpadom, koji obuhvata sve vrste ambalažnog otpada bez obzira na vrstu materijala, njegov sadržaj i porijeklo (kućni, komercijalni, industrijski otpad), te definiraju uloge i obveze za sve sudionike: ministarstvo, privreda, lokalna zajednica i konačni korisnici

Prema riječima Branke Đurić, ministrice Federalnog ministarstva okoliša i turizma, Pravilnik o ambalaži i ambalažnom otpadu koji je stupio na snagu početkom ove godine omogućava uspostavu i izgradnju održivog sistema reciklaže ambalažnog otpada i smanjenje otpada koji se odlaze na deponijama.

Ministarstvo će u praksi Pravilnik provoditi preko inspeksijskih službi. Privredni subjekti koji u svom poslovanju imaju ambalažu (proizvođači ambalažnog materijala, punioci/pakeri, uvoznici, distributeri i krajnji korisnici) obavezni su organizirati ponovnu upotrebu ili reciklažu ambalažnog otpada, dok će lokalne vlasti, općine i kantoni na svojoj teritoriji organizirati uvjete za odvojeno prikupljanje ambalažnog otpada preko svojih komunalnih kompanija.

Krajnji korisnici, kao što su domaćinstva, uprave škola, bolnice, restorani, autobusne i željezničke stanice, zračne luke, tvornice, poslovni i trgovački centri..., dužni su nastali ambalažni otpad selektivno prikupljati i predati ovlaštenom sakupljaču. Privrednici koje obavezuje ovaj propis dužni su da se sami organiziraju ili mogu prenijeti odgovornost na treće lice - organizaciju.

Integrirani sistem

- Zadatak operatera sistema je da uspostavi mrežu prikupljača, prodaje i prerađivača kroz posebne vrste ugovora, osigura negativnu razliku ukoliko nastane, nesmetano funkcioniranje sistema, edukaciju, marketing i ulaganje u opremu - kazala je ministrica Đurić, navodeći kako ovakvi operateri sistema postoje u susjednim zemljama.

U cijelom procesu Ministarstvo ima ulogu nadzora i kontrole ispunjavanja nacionalnih ciljeva, a integrirani sistem, u konačnici, manje košta, ali se prikupljaju i manje količine otpada pogotovo ambalažnog.

Ovaj sistem daje dugoročnije efekte o prikupljanju količina ambalažnog otpada. Brojne zemlje su se odlučile za integrirani sistem, odnosno prikupljanje manjih količina otpada u početnoj fazi uz niže troškove održivosti samog sistema, ističe Đurić.

Prema odredbama Pravilnika u prijelaznom periodu od četiri mjeseca od datuma njegovog stupanja na snagu, obavezno je dostaviti podatke o količinama ambalaže koja se stavlja na tržište, izdati dozvolu za rad operateru sistema, te izvršiti promotivne aktivnosti na važnosti primjene i implementacije ovog pravilnika.

Fond za zaštitu okoliša

Prema Pravilniku o upravljanju ambalažom i ambalažnim otpadom, proizvođač ambalažnog materijala koji ambalažu ili upakirani proizvod stavlja u promet na teritoriji FBiH plaćaju naknadu za neugovaranje obaveza preko operatera sistema. Dok ministarstvo ne izda dozvolu operateru sistema za rad, proizvođači ambalažnog materijala će svoje obaveze izvršavati preko Fonda za zaštitu okoliša. Iznosi naknade koji se plaćaju Fondu za neudruživanje preko operatera sistema izračunat će se u odnosu na vrstu ambalaže, količinu, propisanu naknadu, te nacionalne ciljeve.

Prema odredbama Pravilnika, proizvođač ambalažnog materijala u obavezi je dostaviti Ministarstvu i Fondu za zaštitu okoliša podatke o količinama ambalaže koju stavlja u promet na tržište FBiH, u roku od tri mjeseca od dana stupanja na snagu ovog pravilnika.

Kada je riječ o usklađenosti oko zbrinjavanja otpada između Republike Srpske i Federacije BiH, Đurić pojašnjava da će se izbor operatera sistema vršiti u skladu sa entitetskim propisima prema jedinstvenim principima upravljanja sistemom.

Izvor: eKapija.ba

Podrška malim i srednjim preduzećima

Programi TAM i BAS, koje finansira Evropska unija i provodi Evropska banka za obnovu i razvoj (EBRD), pokrenuti su da podrže razvoj malih i srednjih preduzeća (SME). Njihov cilj jeste promovirati tranziciju ka tržišnoj ekonomiji kroz: pružanje savjeta i mentorstva SME sektoru, razvoj održive infrastrukture usluga poslovnog savjetovanja i davanje doprinosa unapređenju politike i regulatornog okvira za poslovanje. TAM/BAS program pokrenut je u novembru 2010. i predviđeno je da traje 30 mjeseci, tj. do maja 2013. godine

Program poslovnog zaokreta (eng. Turn Around Management - TAM)

Namijenjen je unapređenju upravljačkih vještina i poslovnih rezultata srednjih preduzeća. Firmama se kroz prilagođene obuke prenosi know-how eksperata i iskusnih menadžera iz razvijenih zemalja u svim oblastima poslovanja. TAM program nudi podršku u izboru najprikladnijih konsultanata za rješavanje konkretnih poslovnih problema i poslovno savjetovanje iz raznih oblasti kao što su upravljanje prodajom, EU standardi, stvaranje međunarodnih poslovnih kontakata itd. Učešće u TAM programu je potpuno besplatno u prvoj fazi, dok se u drugoj fazi očekuje da preduzeće snosi najmanje 50% troškova projekta. Od menadžmenta firme učesnice se traži jaka opredijeljenost da radi sa ekspertima, kao i puna podrška TAM timu. Programom bi trebalo biti obuhvaćeno najmanje 18 bh. firmi.

Program usluga poslovnog savjetovanja (eng. Business Advisory Services - BAS)

Malim i srednjim preduzećima u BiH omogućava pristup raznovrsnim savjetodavnim uslu-

gama, uz bazu od preko 200 lokalnih konsultanata. Program pomaže firmama u odabiru najprikladnijih konsultanata i nudi grantove od 25% do 75% neto troškova projekta, odnosno maksimalno 10.000 eura.

Drugi cilj BAS programa jeste razvoj i unapređenje lokalnog konsultantskog tržišta i stvaranje održive infrastrukture podrške SME sektoru. Ovo se postiže kroz aktivnosti razvoja tržišta, tj. obuku za preduzeća i konsultante i podršku razvoju kompetentnih lokalnih institucija, uključujući i privredne komore. BAS program nudi poslovne savjete u brojnim područjima kao što su marketing, informacioni sistemi, energetska efikasnost, zaštita okoline, standardizacija itd. Ključne industrijske grane, koje će biti podržane, uključuju prehrambeni, proizvodni (posebno metalski i drvni) i uslužni sektor. U BAS programu bi trebalo učestvovati najmanje 96 preduzeća, a prostev će se i osam aktivnosti razvoja tržišta.

TAM/BAS program nastoji koordinirati svoje napore sa drugim sličnim inicijativama, kao što je USAID/Sida FIRMA projekat, te saradivati sa relevantnim stakeholderima u BiH. Nedavno je formiran Upravni odbor TAM/BAS programa, sačinjen od predstavnika ustanova sa značajnom ulogom u razvoju SME sektora, kako bi se osigurala usklađenost provedbe ovog projekta sa strategijama i prioritetima institucija u BiH. Predstavnik P/GKF-BiH u ovom tijelu je Avdo Rapa, predsjednik Komore. Prvi sastanak Upravnog odbora održan je 01. decembra 2011. godine.

Da bi učestvovala u TAM/BAS programu, firme moraju ispunjavati određene kriterije u pogledu broja uposlenih, sektora poslovanja, vrste vlasništva, potencijala za rast i finansijske stabilnosti.

TAM/BAS program stavlja naglasak na projekte koji promoviraju energetska efikasnost, zaštitu okoline, ravnopravnost spolova i razvoj preduzeća u ruralnim regijama.

Za detaljnije informacije o TAM/BAS projektu kontaktirajte:

EBRD TAM PROGRAM

Fra Andela Zvizdovića 1, UNITIC toranj B/15
71000 Sarajevo, BiH
Telefon: +387 (33) 296 789
Faks: +387 (33) 295 069
E-mail: tambih@smartnet.ba
www.ebrd.com/tambas/bosnia

EBRD BAS PROGRAM

Fra Andela Zvizdovića 1, UNITIC toranj B/15
71000 Sarajevo, BiH
Telefon: +387 (33) 295 094
Faks: +387 (33) 295 069
E-mail: basbih@smartnet.ba
www.ebrd.com/tambas/bosnia

Nedostatak statističkih podataka

Ekološki problemi su postali globalni i karakteristika su savremenog društva. Kako pronaći način da se zadovolji sve veća potreba za energijom, a da pri tom zagađenje okoliša bude minimalno. Globalni ciljevi energetike često se definišu kroz koncept 4E - Energija, Ekologija, Ekonomija i Efikasnost

U ispunjavanju globalnih ciljeva veliku ulogu ima i energetska efikasnost. Povećanje energetske efikasnosti ne znači isključivo manju potrošnju energije već i veću produktivnost, veću energetska bezbjednost i smanjenje emisija štetnih gasova.

Opšti interes Bosne i Hercegovine jeste smanjiti potrošnju energije u industrijskom sektoru. To bi značilo značajno poboljšanje energetske efikasnosti industrijskih preduzeća i dovođenje specifične potrošnje energije u svim grupacijama i granama industrije Bosne i Hercegovine do standarda energetske efikasnosti u industriji članica EU.

Oni koji mogu na različite načine uticati na unapređenje energetske efikasnosti industrije su resorna ministarstva, zvanični proizvođači statistike, granska udruženja industrije, finansijske institucije, elektroprivrede, kao i menadžment i stručnjaci industrijskih preduzeća. Način na koji statistika može uticati na povećanje energetske efikasnosti jeste poduzimanje mjera kojima treba obezbijediti podatke i statistike o energiji radi definisanja strategija i praćenja razvoja.



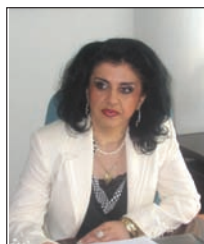
Niti jedna vlada ne može voditi aktivnu energetska politiku, bez potpunih i pouzdanih statističkih podataka o proizvodnji i potrošnji energije (po energetskim sektorima i detaljnog uvida u strukturu energenata po sektorima potrošnje energije). To, također, uključuje i usklađivanje metodologije za utvrđivanje i prikaz relevantnih indikatora o proizvodnji i korištenju energije, a sve to usaglašeno sa EUROSTAT-ovim načinom prikaza nacionalnih energetska podataka.

U Bosni i Hercegovini je evidentan problem nedostatka statističkih podataka u statistici energije, kao i naglašene teškoće sa mehanizmom prikupljanja podataka i informacija. Detaljna, potpuna i pouzdana statistika je neophodan preduslov za praćenje situacije u energetskom sektoru kako na nacionalnom tako i na međunarodnom nivou. Mjere koje se trebaju preduzeti u razvoju statistike energije kroz statističke institucije Bosne i Hercegovine su sljedeće:

- Uspostaviti sistem za praćenje podataka o proizvodnji, potrošnji i gubicima energije, u skladu sa IEA/EUROSTAT metodologijom;
- Unaprijediti znanje u izradi energetska bilansa;
- Povećati raspoloživost statističkih podataka kako bi se omogućilo praćenje pokazatelja energetska efikasnosti;
- Unaprijediti i metodološki usaglasiti statističke evidencije za industriju sa statističkim standardima u EU, u cilju stvaranja baze neophodne za praćenje i vrednovanje indikatora energetska efikasnosti u industriji Bosne i Hercegovine,
- Obezbijediti statističke podatke za izradu indikatora potrošnje energije.

Važno je raditi na povećanju energetska efikasnosti kroz postepeno uvođenje EU direktiva u zakonsku regulativu u oblasti energetska efikasnosti, kao i usvojiti uspješne dobre prakse rada prilagođene nacionalnim uslovima. Povećanjem energetska efikasnosti će se omogućiti podizanje konkurentnosti BiH privrede, obezbijediti sigurno snabdijevanje energijom, povećati zaštita okoliša i pridonijeti održivom razvoju.

Mr. Ševala KORAJČEVIĆ,
Agencija za statistiku BiH



Razgovarala:
Amela KEČO,
dipl. pravnik
a.keco@kfbih.com

AS - sinonim kvaliteta i uspjeha

Društvo za proizvodnju, trgovinu i transport AS Group Jelah - Tešanj je na tržištu prisutno od 1995. godine. Danas je ova kompanija izrasla u jedno od vodećih trgovačkih preduzeća u BiH. Posljednjih godina bilježi izvanredne rezultate i u proizvodnom sektoru. Potvrda značajnih poslovnih rezultata na području Bosne i Hercegovine jeste i svrstavanje AS-a među sto najuspješnijih preduzeća u BiH.

Danas je naziv firme AS sinonim kvaliteta i uspjeha, kompanije koja iz godine u godinu bilježi snažnu ekspanziju ne samo na bh. već i na tržište zemalja u regionu

Razgovaramo sa Rusmirom Hrvicom, članom Uprave AS Group.

AS Group je na tržištu BiH, kao i tržištu zemalja regiona, prisutan od 1995. godine. Put izgradnje kompanije sigurno je bio dug i težak. Kao jedan od njenih tvorca kako danas vidite AS Group?

- Iz ove perspektive gledano, put nije bio jednostavan. Moram istaći da i nije bio toliko dug, tj. da smo uspjeli za kratko vrijeme stvoriti jednu moćnu, razvojno orijentiranu kompaniju. AS Group danas sačinjavaju AS, Vispak, Kent, Napredak i Vemal. Vlasnici smo brandova kao što su Master, Kent, Zlatna džezva i Espresso, a zapošljavamo kao grupacija oko 900 radnika. Potvrda uspješnosti jeste i uzastopno svrstavanje kompanije AS među sto najuspješnijih preduzeća u BiH, a prema izboru bh. magazina „Poslovne novine“ iz 2011. godine, na listi se nalazimo na 29. mjestu.

S obzirom na konkurenciju, često nelojalnu, da li ste zadovoljni sadašnjim pozicioniranjem na tržištu?

- Brandovi AS Group su veoma dobro pozicionirani. Brinemo se o našim proizvodima na tržištu i nastojimo u direktnim kontaktima sa kupcima u okviru veleprodaje izvući maksimum, koji naši potrošači i zaslužuju. I ovdje dolazi do izražaja snaga AS Grupa, jer nam omogućava da profesionalnom distribucijom uradimo naš dio posla na kvalitetan način. Naravno, uvijek može bolje. Nastojimo u direktnim razgovorima sa kupcima popraviti pojedine pozicije brandovima. Ponekad nailazimo na potpuno razumijevanje, dok u nekim slučajevima nismo zadovoljni pojedinim rješenjima kojima se ne daje dovoljna pažnja našim proizvodima. Generalno posmatrano, naši proizvodi su pozicionirani u domaćim trgovinama i tržnim centrima. Ipak, vrijedi istaći da su potrošači ti koji



Rusmir Hrvic

im u konačnici određuju poziciju na tržištu, zahtijevajući, prije svega, kvalitet i pristupačnu cijenu, nagrađujući to onda trajnim povjerenjem. Upravo ovo kontinuirano rastuće povjerenje potrošača prema našim brandovima i kod nas i na inotrižju daje snagu i motiv da nastavimo snažnije da realizujemo planove.

Posljednjih godina AS Group je napravio i najveće korake u širenju poslovanja. Čini se da je menadžment vaše grupacije vrijeme ekonomske krize iskoristio za nove šanse?

- Mi smo u AS Groupu krizu prepoznali kao šansu. Nakon uspješne akvizicije turske konditorske industrije Kent u BiH, nismo dugo razmišljali i odlučili smo se za kupovinu domaće prehrambene industrije Vispak. Naš cilj je da na ovaj način sa AS-om, Kentom i Vispakom, postane jedan od pet najvećih proizvođača konditorskih proizvoda u jugoistočnoj Evropi. U nekim segmentima smo već prvi. Naime, ulaganjem u Vispak 2010. godine načinjen je strateški potez, čime smo se promovirali u regionalnog lidera u proizvodnji konditorskih proizvoda i kafe. Kako su upravo snaga i Kenta i Vispaka u njihovim brandovima tako smo se i mi fokusirali na razvoj i unaprijeđenje ove Kentove i Vispakove najveće vrijednosti.

Bili smo svjedoci da ste, unatoč nepovoljnim uvjetima koji vladaju na tržištu, lansirali nove proizvode. To nije moglo proći bez investicija?

- Nakon početne investicije od pet miliona konvertibilnih maraka u tehnologiju proizvodnje konditorskih proizvoda, u prošloj godini investirali smo dodatnih milion KM kako bi se u potpunosti osposobile nove linije za proizvodnju keksa, medenjaka i punjenih biskvita. Na ovaj način učinjen je značajan iskorak i upotpunjena paleta konditorskih proizvoda. Ovom investicijom u cijelosti smo usvojili nove tehnologije za proizvodnju tzv. petit beurre vrste keksa, sendviče, štrudle, a sada i punjene medenjake, čime su se stekli svi potrebni uvjeti za potpuno ovladavanje procesima proizvodnje najvećeg dijela konditorskih proizvoda. Rezultat cijele investicije je plasman novog proizvoda žmm - master medenjaci, prvih domaćih medenjaka. Isto tako, i iz Vispaka smo u prošloj godini na tržište plasirali 20 novih proizvoda. U procesu razvoja se nalazi još devet proizvoda sa realnim rokom njihovog finaliziranja do proljeća ove godine. Projekat uvođenja novih proizvoda obuhvatio je sve proizvodne programe Vispaka, kao što su program kafe, gotovih jela, čokoladni program, snack i program praškastih proizvoda. Uz novu Vispakovu instant kafu Viscafe '3 u1' i '2 u 1', na tržište su plasirane kafa Bosnia, Krem juha sa šampinjonima, Krem povrtna juha, Pileća juha s tjesteninom, Posna juha od povrća s tjesteninom, Domaća goveda juha s rezancima, Juha s griz okruglicama, te Club kokos kocke, Club čokolada s rižom, Club čokolada za jelo i kuhanje, Club fresh mint, Club naranča, Kikiriki, dok su Prašak za pecivo i Vanilin šećer revitalizirani proizvodi, jer su nekada postojali u asortimanu Vispaka. Moram istaći da je tržište odlično primilo nove proizvode i ovo je potvrda da domaći brandovi mogu uspjeti na tržištu, samo ukoliko su kvalitetni, cjenovno pristupačni i u stanju su svojim dizajnom i zanimljivim konceptom komunicirati sa domaćim kupcima.

U cijeloj BiH nema niti jedno domaćinstvo a da ne koristi vaše proizvode. Možete li se posebno osvrnuti na brend Master.

- Upravo tako. Zaista je teško zamisliti prosječno bh. domaćinstvo u kojem nema naših proizvoda. Široko postavljena proizvodna paleta AS Group nam omogućava ovako stabilnu poziciju na tržištu. Keski i vafli, čokoladni program, praškasti i snack proizvodi, zatim kafa, te program začina i dodataka jelima, uz nezaobilaznu 'Bosansku kuhinju', sve je to objedinjeno u našoj grupaciji. Priča o Masteru je klasična priča o uspjehu koji je moguć i koji se, sam po sebi, podrazumijeva, ukoliko se profesionalno i što bi se kazalo 'školski' pristupi izgradnji i razvoju branda. Master je domaći brand, ali je kao takav i univerzalan. On je u stanju vrlo dobro komunicirati sa potrošačima gdje god da se nađe na polici. Uspjeh Mastera je tim veći ukoliko se zna koliko je domaće tržište nepovoljno za domaće brandove u odnosu na snažnu stranu konkurenciju. Želio bih uz Master na ovom mjestu spomenuti i naš keks iz tzv. programa petit beurre koji je lider na tržištu, zatim Kent, ali i Zlatnu džezvu, koji uzimaju za sebe sve veći dio tržišnog kolača, koji im pripada s obzirom na kvalitet i povjerenje kupaca.

Prije nešto više od godine AS Group je postao većinski vlasnik Vispaka Visoko. Rezultati koje ostvarujete najbolji su pokazatelj vrhunske organizacije i razumijevanja potreba tržišta. Kakva su iskustva sa njegovim preuzimanjem?

- Iskustva sa preuzimanjem većinskog paketa Vispaka su pozitivna. U 2011. godini zabilježena je rekordna prodaja kafe, juha i čorbi u četrdestogodišnjoj historiji kompanije. Neto realizacija u Vispaku u 2011. godini iznosila je 23.717.621,06 KM, što je za 30 posto bolji rezultat u odnosu na 2010. godinu. A, samo godinu nakon što je kompanija Vispak postala članica AS Group, zabilježeni su rekordni rezultati, čime su do izražaja došle prednosti i sinergija koju je stvorio kompetentni menadžment, osigurao likvidnost, distribuciju, te marketinško-komunikacijski nastup. Svi proizvodi zabilježili su porast proizvodnje i prodaje, a u prvi plan je došla snaga Vispakovih brandova. Prednjači svakako Zlatna džezva, koja ove godine bilježi 40 godina postojanja, ali ne zaostaju i brandovi iz programa 'Bosanske kuhinje', te proizvodi čokoladnog programa. Prodaja kafe u 2011. godini veća je za 32 posto u odnosu na 2010. godinu i, zapravo, sa 17 posto većom realizacijom ikada najbolji je rezultat od kako postoji Vispak. Realizacija čokoladnih kremova je 19 posto veća u odnosu na 2010. godinu. Tako je, primjerice, brand Chocomilk zabilježio najbolji plasman u posljednjih pet godina, i za 32 posto je bolji u odnosu na 2010. godinu. Sjajan rezultat zabilježili su proizvodi programa 'Bosanske kuhinje', a realizacija juha i čorbi najveća je koja je zabilježena od 1972. godine u Vispaku i veća je za 40 posto u odnosu na 2010. godinu. Prednjače Begova čorba, Tarhana i Vita začini i dodaci jelima, dok su ostali začini, isto tako, zabilježili porast realizacije u odnosu na 2010. godinu za 28,5 posto.

Akvizicijama Kenta i Vispaka AS Group je pokazao da je u stanju ne samo preuzimati postojeće kompanije i brandove već da je i te kako sposoban i razvijati ih, uspješno kreirati nove i za relativno kratko vrijeme ih promovirati u sam vrh ljestvice tržišnih lidera.

Nakon ovakvih uspjeha postignutih u 2011. godini, kakva su predviđanja za 2012.?

- Naš plan za Vispak u 2012. je nastavak povećanja proizvodnje i plasmana za 10 posto u odnosu na 2011., uz značajnije povećanje izvoza. Usljed prilično nepovoljne privredne situacije u kojoj se nalazi bh. privreda, primorani smo korigirati naše planove za tekuću godinu. Šansu vidimo u razvoju postojećih proizvoda, plasmanu na tržište novih brandova, osvajanju novih tržišta i izvozu. Raduje nas činjenica da smo na dobrom putu i da smo u stanju kapitalizirati vlastite konkurentne prednosti koje se temelje na našoj kompetentnosti za pravu bosansku kafu, bosansku kuhinju kao istinskog spoja tradicionalnog i modernog. Kao takve, sve više nas prepoznaju kako na domaćem tako i na inozemnom tržištu.

AS je jedna u nizu najuspješnijih bh. kompanija koje imaju sjedište u Tešnju. Općina Tešanj je rijedak primjer da se vlastitim snagama, na malom prostoru uz angažman svih resursa, može napraviti iskorak. Tešanj ima razvijenu indu-

strijsku zonu, te organizirane asocijacije koje okupljaju uspješne privrednike, mala i srednja preduzeća. Pomenut ću samo neke: Pobjeda, HIFA grupa, Man Hummel, Alpina Bromi, AS i dr.

Po Vašem mišljenju, kako entuzijazam i organiziranost privrednika tešanjске općine rezultira takvim uspjehom koji u većini slučajeva prelazi granice BiH, za razliku od mnogih drugih u našoj zemlji? Postoji li recept za uspješnost?

- Općina Tešanj je primjer da je uspjeh ne samo moguć već i zagarantovan ukoliko se sretno i na dobrobit cijele zajednice susretne nekoliko neophodnih i odlučujućih činilaca razvoja. Privatna inicijativa u sadejstvu sa odlično organiziranom lokalnom samoupravom i općinskim službama, nesebičnoj, solidarnoj i na interesu baziranoj potrebi za samoorganiziranjem biznismena, u kombinaciji sa pobjedničkim mentalitetom naroda koji živi na ovim prostorima, recept su za uspjeh. Marljivost, znanje, upornost, poštenje i vjera u pobjedu, pomogli su da se odupremo bilo kojoj vrsti zapostavljanja vlastitih vrijednosti i sposobnosti. Politika je i u našoj općini uradila upravo ono što je bilo potrebno za brz i temeljit razvoj, stvorila je okvirne uvjete i pozitivnu klimu za privredni, društveni, kulturni i svaki drugi napredak. Rezultat svega je da je iz tešanjске regije deset privatnih kompanija već nekoliko godina u nizu zastupljeno u društvu 100 najvećih u BiH.

AS Group je prepoznatljiv i po svojim djelovanjima kada je riječ o sponzorstvu sportskih, kulturnih, humanitarnih i drugih aktivnosti koje se provode u cijeloj BiH, dakle, društveno odgovorna kompanija.

- Trudimo se pomoći društveno korisne projekte koliko možemo. U vremenu u kojem živimo kada su budžetske kase sve praznije, potrebno je shvatiti da svi oni koji to mogu trebaju dati svoj vlastiti doprinos onim akcijama i projektima koji, prije svega, pomažu u educiranju, razvoju, unaprijeđenju zdravog života, pa i promoviranju pozitivnih vrijednosti uže i šire društvene zajednice. Nama su prioritet podjednako državne reprezentacije i događaji na višoj razini, ali i lokalne akcije i projekti. Mada je to nemoguće zbog ograničenosti sredstava, voljeli bismo kada bismo mogli svima koji to zaslužuju izaći u susret.

Zahvaljujući kvalitetu vaših proizvoda, danas ste prisutni i na tržištima drugih zemalja kao bh. brand?

- Sinergija koju stvara AS Group urodila je plodom i u ovom segmentu poslovanja i u stanju smo inotržištu ponuditi dosta kompletniju i kvalitetniju paletu proizvoda koja je istodobno i cjenovno veoma povoljna. Tako su AS i Vispak zajedno u 2011. godini izvezli roba u vrijednosti oko 10 miliona KM. Izvozimo širom svijeta. Naveo bih, prije svega, zemlje okruženja, zatim Evropsku uniju, SAD, Kanadu, zemlje Bliskog istoka, Australiju itd. Trenutno smo u završnici pregovora sa nekoliko velikih kupaca iz Republike Turske, te arapskih zemalja, kao i sa novim kupcima iz EU i regije. To znači da intenzivno radimo na povećanju obima ukupnog izvoza naših proizvoda, ali i na osvajanju novih tržišta, ne zaboravljajući

jući pri tom da još uvijek postoji mnogo prostora za napredovanje na domaćem tržištu.

Spoj tradicionalizma, uz pravilan izbor stručnih i motivisanih saradnika, naravno uz upornost, rad i zalaganje, prava je formula. Koliko je, po Vašem mišljenju, pravilan odabir saradnika važan za uspjeh?

- Svaku kompaniju čine, prije svega, ljudi. Tehnologija je manje-više u segmentu u kojem smo prisutni jednako dostupna svima. AS Group ne bi bio ovo što jeste da nismo svo vrijeme ulagali u stručne i sposobne kadrove, koji su u stanju odgovoriti na sve više standarde i zahtjeve tržišta. Osim toga, dobro ste primijetili, naš put je specifičan. Spoj tradicionalnog i modernog nije jednostavan zadatak. Našu korporativnu viziju mogu ostvariti samo najbolji. Svjesni smo investiranja u ljude i nova znanja, koji će biti u stanju odgovoriti potrebama tržišnih uvjeta poslovanja 21. stoljeća.

AS Group dobio novi vizuelni identitet



Stilizirano „A” simbolizira jedinstvo i sinergiju grupacije koja zapošljava oko 900 radnika.

Obavještavamo javnost i poslovne partnere da smo počeli s primjenom novog vizuelnog identiteta AS Group.

U skladu sa modernim pristupom upravljanja poslovanja i razvojem naše grupacije, stekli su se uvjeti za novi korporativni način komuniciranja AS Group i njenih članica sa javnošću i tržištem.

Vizuelni identitet AS Group, koji sačinjavaju AS, Vispak, Kent, Napredak i Vemal, sastoji se iz tri osnovna elementa. Grafički element je sačinjen od stiliziranog slova „A” što asocira na AS Group i sinergiju njenih pet članica. Tipografski dio sadrži ime AS Group, a kolor paleta povezuje sve elemente. Sva tri elementa zajedno čine originalan potpis AS Group kojim se ističe jedinstvo grupacije.

Rijetko mlad i obrazovan čovjek bude imenovan na poziciju prvog, odnosno drugog čovjeka jedne kompanije. Koliko ove činjenice imaju prednosti kada je riječ o rukovođenju?

- Rukovođenje kompanijom zahtijeva maksimalan angažman i menadžerske sposobnosti. AS Group je primjer da su iskustvo i mudrost upravljanja i mladalačka energija vjerovatno i jedini ispravan put do uspjeha. Svi naši menadžeri su mladi, koji se svakim danom educiraju i susreću sa izazovima tržišta i svoje menadžerske sposobnosti razvijaju i uče i od, iskustvom i znanjem 'naoružane', uprave kompanije. Mladi se ponekad iznenade koliko su iskusniji menadžeri u stanju angažirati se i preuzeti inicijativu kada je najpotrebnije.

Istanbul - centar energije i okoliša

U privrednom i industrijskom centru Turske, na jednom od najatraktivnijih mjesta u pogledu lokacije i kapaciteta - istanbulskom Expo Centru, od 25. do 27. aprila 2012. godine održat će se 18. međunarodna konferencija i sajam ICCI - energija i okoliš 2012. sa proširenim sadržajem

Bit će predstavljen opći pogled na sektor energije u svijetu i u Turskoj i, prema tome, tretirati pitanja kao što su liberalizacija i restrukturiranje u oblasti energetike, projekcija ponude i potražnje, energetska politika EU, zatim tehnička pitanja poput kogeneracije, visokoeфикаsnih tehnologija, rada elektrana, obnovljivih izvora energije, upravljanja otpadom, sistema za recikliranje, tehnologije zaštite okoliša, sve ovo u domaćim i međunarodnim razmjerama. Osim Ministarstva energetike i prirodnih resursa, Ministarstva zaštite okoliša i prostornog uređenja i Ministarstva šumarstva i vodoprivrede, ICCI 2012. će, kao i dosad, podržati i turska udruženja poduzetnika i energetičara, te regionalni centri za zaštitu okoliša.

- Sajam je posvećen energiji i okolišu koji se svake godine redovno organizira u Turskoj od 1994. godine.
- Lokacija gdje se održavaju dvije konferencije i sajam o energetskim i okolinskim pitanjima sa međunarodnim značajem.
- Najučinkovitije mjesto susreta koje okuplja privatni sektor, javnost i akademske institucije vezane za energiju i okoliš.
- Najpouzdaniji događaj o energiji i okolišu i podržan od javnih ustanova i stranih i domaćih organizacija civilnog društva.
- Najbolje praćen skup o energiji i okolišu sa preko 13.000 domaćih i stranih posjetilaca.
- Najveći sajam energije i okoliša na kojem svoje tehnologije predstavljaju vodeće kompanije iz ove oblasti.

Više detalja o ovom događaju, konferencijskom dijelu i uvjetima učešća, može se naći na zvaničnoj web stranici: www.icci.com.tr.

Lejla SADIKOVIĆ



U Albaniji

Dva sajma u ovoj godini

U Tirani će se, u suradnji sa Agencijom za strana ulaganja Albanije i Ministarstvom turizma, u organizaciji Albexpo group, održati Sajam turizma zemalja zapadnog Balkana od 25. do 27. aprila i Sajam namještaja od 27. do 30. septembra u Kongresnoj palati.

Više informacija možete dobiti u Privrednoj/Gospodarskoj komori FBiH.

Kontakt Šemsa Alimanović, 033 566 310.

Desetljeće rada krunisano rekordnim plasmanom

Kompanija Hifa-Oil d.o.o. Tešanj je poslovnu 2011. godinu obilježila rekordnim plasmanom naftnih derivata - viši od 240.000 tona, u Bosni i Hercegovini i zemljama regiona

Jasna poslovna vizija, stručnost i karakteristična predanost njenog osnivača i uposlenih, ovu kompaniju čine najznačajnijim domaćim distributerom naftnih derivata, liderom u ovoj djelatnosti u BiH.



Upravna zgrada

U februaru, tačnije 1. februara ove godine navršilo se deset godina postojanja kompanije Hifa-Oil d.o.o. Tešanj.

Tim povodom, u sjedištu novoizgrađenog objekta, upriličena je konferencija za novinare, na kojoj su predloženi izvanredni pokazatelji rasta i razvoja ove kompanije.

Hifa-Oil je tokom decenijskog rada bilježila rast prodaje naftnih derivata i ukupnog prihoda. Tako je, na primjer, 2002. godina završena sa ukupnim prihodom od 26,5 miliona konvertibilnih maraka, a 2011. sa 404,8 miliona KM.

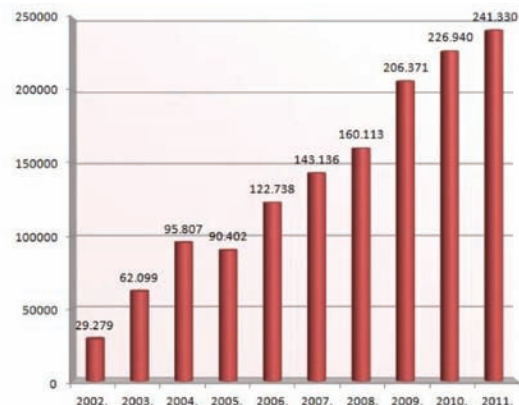
Za 10 godina poslovanja ostvaren je ukupan promet od 2,047 milijardi KM.

Količinski, u 2002. je prodato 29,3 hiljade tona naftnih derivata, a u 2011. godini 241,3 hiljade tona. Ukupno, za 10 godina, 1,38 miliona tona (od 1.188 cisterni u 2002. do 9.521 u prošloj godini) ili 56.009 cisterni.

Najbolji pokazatelj rasta ove kompanije jeste grafički prikaz distribuiranih količina naftnih derivata od 2002. do 2011. godine u tonama.

Godine 2009. se djelatnost proširuje na izvoz, prije svega, bitumena na treća tržišta. Danas je ova firma jedan od najznačajnijih distributera bitumena u Albaniji i Kosovu i značajan u Makedoniji, Crnoj Gori, te dijelom Bugarskoj i Hrvatskoj. Ukupno je u protekle tri godine izvezeno 117 hiljada tona, uglavnom, bitumena, što je podatak koji zaslužuje pažnju.

Hifa-Oil je prva u BiH u ovoj branši implementirala međunarodni standard ISO 9001:2000 što ukazuje na



Izvor: Sektor finansija Hifa-Oil d.o.o. Tešanj

odgovornost u vođenju poslova. Prema zvaničnim podacima Uprave za indirektno oporezivanje BiH, na top-listi 10 najvećih uvoznika zauzima osmo mjesto.

Koliko je impozantna uspješnost kompanije govore i sljedeći pojedinačni pokazatelji:

- svaki radni dan je uplaćivala 521.000 KM poreskih obaveza,
- svaki dan je za robu avansirala 1.250.000 KM,
- svaki dan je izvozila derivata u vrijednosti 246.000 KM na prostor drugih zemalja,
- u prosjeku, svaki dan je otpremila 27 cisterni derivata u nabrojane države.

U protekloj godini Hifa-Oil je uplatila više od 130 miliona KM poreskih obaveza, a ukupna finansijska realizacija poslovanja je završila sa 405 miliona KM.

Zainteresirani za kupovinu OMV

Hifa-Oil ima jasnu viziju i za godine koje slijede. Prema riječima Izudina Ahmetlića, vlasnika i generalnog direktora, Hifa-Oil je iskazala interesovanje za kupovinu OMV u BiH.

- Iskazali smo aktivno učestvovanje u kupovini OMV u BiH. Početkom januara ove godine u pisanoj formi smo predali prijavu za kupovinu. U ovom vremenu kada se mnogi predaju i povlače, mi, istina sa velikim naporima, idemo naprijed - istakao je direktor Ahmetlić.

Rezultati poslovanja, kao i veliki planovi za budućnost, mnogo znače i Udruženju prometenika naftnih derivata Federacije BiH, čiji je Izudin Ahmetlić, potpredsjednik, kao i za cijeli naftni sektor u BiH. Važno je da je pored evropskih kompanija, prisutnih na našem tržištu, koje su godinama bile najveći prometnici derivatima, ovog puta vodeća domaća firma.

Amela KEČO, dipl. pravnik

Grantovi za "ženske kompanije"

Program Business Advisory Services (BAS) kojeg u BiH implementira Evropska banka za obnovu i razvoj (EBRD), osim dosadašnje linije sufinansiranja konsultantskih usluga za mala i srednja preduzeća, uvodi i novi pilot-projekat koji se odnosi na finansiranje konsultantskih usluga za mikro, mala i srednja preduzeća koje vode ženski menadžeri ili su u većinskom vlasništvu žena

Riječ je o liniji pod nazivom "Žene u biznisu na zapadnom Balkanu" koju je BAS počeo provoditi u BiH, Hrvatskoj i Srbiji. Javni poziv za prijavu projekata je već raspisan.

Zilhija Hasović, direktor BAS programa u BiH, kaže da je ova "ženska linija" specifičnija nego standardni BAS, jer kroz nju mogu raditi i sa mikrofirmama i onima koje su tek registrirane, što u standardnom BAS-u nisu mogli. U cilju ohrabivanja poduzetnica kroz ovu liniju će biti omogućene i veće donacije. Za već uspostavljene firme mogu ići do 75% finansiranja konsultantskih usluga, a za one koje tek počinju i do 90%.

- Ukoliko želite otvoriti računovodstvenu agenciju, registrirali ste firmu i treba vam softver koji će vam pomoći u poslu sa klijentima. Za njega vam je potrebno oko 10.000 KM. U slučaju da to ne možete finansirati mi čak možemo i direktno platiti konsultantu, tj. napraviti tripartitni ugovor. To su neke pogodnosti kojima želimo ohrabriti poduzetnice da počnu poslovanje - navodi Hasović.

Prednost imaju proizvodne djelatnosti

Za BAS liniju "Žene u biznisu na zapadnom Balkanu" mogu aplicirati poduzetnice koje su tek osnovale svoju kompaniju ili imaju izvodljive poslovne ideje. Najveći iznos koji mogu dobiti po projektu je 10.000 eura. Kompanije koje apliciraju moraju imati finacijsku stabilnost i potencijal rasta, te potrebu za uslugama poslovnog savjetovanja. Što se tiče pogodnih sektora, otvoreni su za sve poslovne sektore osim vojne i duhanske industrije, osiguranja, bankarstva, finacijskih usluga i kladenja. Prednost se daje proizvodnim djelatnostima koje su izvozno orijentirane.

Konsultantske usluge je moguće dobiti iz marketinga (istraživanje, strategija, branding, promotivni materijali, web site dizajn...) za pripremu poslovnih planova, izradu Studije izvodljivosti, razvoj informaci-

jskih sustava. Potencijalni aplikanti savjetodavnu podršku kroz ovaj program, između ostalog, mogu dobiti i iz oblasti poljoprivrede, energetske efikasnosti i zaštite okoliša, standardizacije...

Hasović kaže da se im se već javljaju poduzetnice, te da su već tri do četiri projekta u procesu. Kroz ovaj projekat planiraju i seminare koji bi se trebali održati u maju, gdje će poduzetnice biti obučavane o tome kako pokrenuti svoj biznis. Već su uspostavili partnerski odnos sa mikrokreditnim organizacijama Mikra iz Sarajeva i MI BOSPO iz Tuzle. Javni poziv za edukaciju bi trebao biti objavljen uskoro.

Poslovno savjetovanje

U sklopu BAS-a, osim ove, postoji i standardna linija kojom se još od 2001. godine pomaže firmama u oblasti poslovnog savjetovanja. Kroz ovu liniju rade sa privatnim kompanijama koje postoje najmanje dvije godine, imaju između deset i 250 zaposlenih i određeni potencijal rasta. Tim kompanijama pomažu u sufinansiranju konsultantskih usluga, tj. sve ono što oni ne mogu sami uraditi, što će unaprijediti njihovo poslovanje. Pod tim podrazumijevaju uvođenje sistema upravljanja kao što su ISO, HACCP, GAP, implementacije softverskih rješenja, istraživanja tržišta, dizajniranja pakiranja proizvoda, traženja partnera i sl. Grant obično iznosi 50% ukupnih neto troškova projekta, a maksimalni iznos je 10.000 eura po projektu.

Hasović navodi da firma sama bira projekat i konsultanta.

- Mi provjeramo njegove reference i sudjelujemo u izradi projektnog zadatka kako bi firmi pomogli da ga urade na profesionalan način, te pratimo njegovu implementaciju. Također, sredstva se ne isplaćuju dok firma ne završi čitav projekat i isplati konsultanta. Tek kada isplata bude završena mi firmi refundiramo troškove konsultantskih usluga. Zašto to tako radimo? Prvo, time smo sigurni da nećemo doći do projekta koji firmi ne treba. Kada na kraju dajemo sredstva sigurni smo da će se projekat završiti, a time pomažemo i konsultantima, jer dajemo sigurnost da će posao koji su uradili biti naplaćen - navodi Hasović.

Do sada je kroz standardni BAS podržano oko 600 projekata, a 99% konsultantskih usluga koje su bile potrebne kompanijama pružili su lokalni konsultanti. Standardnu liniju BAS-a financira Evropska unija, a liniju "Žene u biznisu na zapadnom Balkanu" Luxemburg, Evropska unija, te kineski Tajpeh.

Izvor: eKapija.ba

Umanjen indeks obima industrijske proizvodnje

Pad ukupne proizvodnje u BiH u odnosu na prosjek iz 2011. godine iznosi 4,2%. U januaru ove u odnosu na isti mjesec prethodne godine pad proizvodnje iznosi 7%, a u odnosu na decembar 2011. iznosi 15,4%.

U području C „Vađenje ruda i kamena“ pad industrijske proizvodnje u odnosu na prosječnu mjesečnu proizvodnju iz 2011. godine iznosi 3,6%, a u odnosu na januar 2011. godine rast proizvodnje 7,5%.

U području D „Prerađivačka industrija“ pad industrijske proizvodnje u odnosu na prosječnu mjesečnu proizvodnju iz 2011. godine iznosi 13,7%, a u odnosu na januar 2011. godine pad proizvodnje 8,2%.

U području E „Proizvodnja i snabdijevanje električnom energijom, plinom i vodom“ rast industrijske proizvodnje u odnosu na prosječnu mjesečnu proizvodnju iz 2011. godine iznosi 19,5%, a u odnosu na januar 2011. godine pad proizvodnje 10,5%.

Robna razmjena s inostranstvom

U januaru ove godine ostvaren je izvoz iz BiH vrijedan 560 miliona KM, što je za 9,6 % manje nego u januaru prethodne godine. Uvoz je iznosio 998 miliona KM, što je za 4,2% više nego u januaru lani.

U istom mjesecu pokrivenost uvoza izvozom iznosila je 56,1%, dok je vanjskotrgovinski robni deficit 438 miliona KM.

Najviše se izvozilo u Njemačku i Italiju, dok se najviše uvozilo iz Hrvatske i Rusije.



Mjesečna inflacija u januaru 0,9%

U januaru ove godine u BiH je zabilježena mjesečna inflacija od 0,9%.

Promatrano po odjeljcima prema namjeni potrošnje, u januaru ove u odnosu na decembar prošle godine, najviše su porasle cijene u odjeljcima komunikacija za 1,6%, prijevoza za 0,8%, hrana i bezalkoholna pića za 0,6%, stanovanje, voda, električna energija, plin i drugi energenti za 0,2%.

U istom razdoblju prosječno smanjenje potrošačkih cijena je zabilježeno samo u odjeljku rekreacije i kulture za 0,2%.

Godišnja inflacija u januaru u BiH bila je 2,5%.

Najveći prosječni godišnji rast cijena zabilježen je u odjeljcima Alkoholna pića i duhan za 10,2%, Prijevoz za 6,3%, Stanovanje, voda, električna energija, plin i drugi energenti za 3,2%, Restorani i hoteli za 2,7%, Hrana i bezalkoholna pića za 2,5%.

U istom mjesecu godišnje stope inflacije u Hrvatskoj iznosile su 1,2% i Srbiji 5,6%.

Neto i bruto plaće u četvrtom tromjesečju 2011. godine

Za četvrto tromjesečje 2011. godine prosječna neto plaća po zaposlenom u pravnim subjektima u BiH iznosila je 822 KM, a u trećem tromjesečju 2011. godine 816 KM, što pokazuje da je prosječna neto plaća u četvrtom tromjesečju nominalno veća za 0,7% u odnosu na treće.

Najveće povećanje prosječne neto plaće u četvrtom tromjesečju 2011. u odnosu na isto razdoblje 2010. godine imao je sektor Rudarstvo i vađenje ruda (C) sa 13,0 indeksnih poena, slijede ga sektor Poljoprivreda, lov i šumarstvo (A) sa 5,3 indeksna poena i sektor Građevinarstvo (F) sa 4,7 indeksna poena.

Za četvrto tromjesečje 2011. godine prosječna bruto plaća po zaposlenom u pravnim subjektima u BiH iznosila je 1.283 KM, a u trećem tromjesečju 2011. bila je 1.274 KM, što pokazuje da je prosječna bruto plaća nominalno veća za 0,7% u četvrtom tromjesečju u odnosu na treće.

Najveće povećanje prosječne bruto plaće u četvrtom tromjesečju 2011. u odnosu na isto razdoblje prethodne godine imao je sektor Rudarstvo i vađenje ruda (C) sa 16,2 indeksnih poena, slijedi ga sektor Poljoprivreda, lov i šumarstvo (A) sa 9,7 indeksnih poena, te sektor Građevinarstvo (F) sa 7,8 indeksnih poena.

Indeks potrošačkih cijena

Ukupan indeks potrošačkih cijena u januaru u FBiH viši je za 0,8% u odnosu na prethodni mjesec.

Posmatrano po odjeljcima COICOP klasifikacije (Classification of Individual Consumption by Purpose), rast cijena registrovan je u odjeljku alkoholna pića i duhan za 9,8%, prijevoz za 0,8%, hrana i bezalkoholna pića za 0,6%, stanovanje, električna energija plin i drugi energenti za 0,3% i namještaj, kućanski uređaji i redovno održavanje kuće i ostala dobra i usluge za 0,2%. U odjeljku komunikacija cijene su niže za 1,4%. U ostalim odjeljcima cijene se nisu mijenjale u ovom mjesecu.

Ukupan indeks potrošačkih cijena u januaru viši je za 5% u odnosu na prosjek 2010. godine i za 2,4% u odnosu na isti mjesec prethodne godine.

Za posljednjih dvanaest u odnosu na prethodnih dvanaest mjeseci ukupan indeks potrošačkih cijena viši je za 3,5%.

Indeksi cijena proizvođača industrijskih proizvoda

Ukupan indeks cijena proizvođača industrijskih proizvoda u januaru viši je za 0,4% u odnosu na prethodni mjesec.

Posmatrano prema glavnim industrijskim grupacijama, indeks cijena kapitalnih proizvoda i netrajnih proizvoda za široku potrošnju viši je za 0,6%, energije za 0,5%, a intermedijarnih proizvoda osim energije za 0,2%.

Pad indeksa cijena je registrovan kod trajnih proizvoda za široku potrošnju za 0,1%.

Posmatrano prema područjima KD-a, indeks cijena je viši u području vađenja ruda i kamena za 1,2%, u području prerađivačke industrije za 0,4%.

U području proizvodnje i snabdijevanja električnom energijom, plinom i vodom indeks cijena se nije mijenjao.

Posmatrano po oblastima, rast indeksa cijena registrovan je kod proizvodnje kancelarijskih mašina i računara za 7,9%, proizvodnje električnih mašina i aparata za 5,8%, vađenja uglja i lignita, vađenja treseta za 1,4%, prerade drveta i proizvoda od drveta i plute, osim namještaja; proizvodnje predmeta od slame i pletarskih materijala za 1,2%, proizvodnje prehrambenih proizvoda i pića, proizvodnje hemikalija i hemijskih proizvoda za 0,6%, proizvodnje ostalih proizvoda od nemetalnih minerala za 0,5%, proizvodnje metalnih proizvoda, osim mašina

i opreme za 0,2% i proizvodnje baznih metala za 0,1%.

Pad indeksa cijena registrovan je kod reciklaže za 3,3%, proizvodnje duhanskih proizvoda za 2%, štavljenja i obrade kože; proizvodnje kofera i ručnih torbi, sedlarskih i saračkih proizvoda i obuće za 1,3%, proizvodnje odjevnih predmeta, dorade i bojenja krzna za 1,1%, proizvodnje koksa, derivata nafte i nuklearnog goriva za 0,5%, izdavačke djelatnosti, štampanja i umnožavanja snimljenih zapisa, proizvodnje proizvoda od gume i plastičnih masa za 0,4%, proizvodnje celuloze, papira i proizvoda od papira i proizvodnje namještaja, ostale prerađivačke industrije za 0,1%. U ostalim oblastima indeksi cijena se nisu mijenjali.

Ukupan indeks cijena proizvođača industrijskih proizvoda u januaru viši je za 1,5% u odnosu na isti mjesec prethodne godine.

U posljednjih dvanaest u odnosu na prethodnih dvanaest mjeseci ukupan indeks cijena proizvođača industrijskih proizvoda viši je za 4%.

Ukupan indeks cijena proizvođača industrijskih proizvoda u januaru viši je za 1,3% u odnosu na prosječan indeks iz 2011. godine, a u odnosu na decembar 2006. godine (bazni mjesec) viši je za 10,1%.

Prosječna mjesečna neto i bruto plaća

Prosječna mjesečna isplaćena neto plaća po zaposlenom za decembar 2011. godine u Federaciji BiH iznosila je 834,10 KM, nominalno je veća za 0,6% u odnosu na novembar.

Prosječna mjesečna isplaćena neto plaća po zaposlenom za decembar realno je veća za 0,5% u odnosu na novembar.

Prosječna mjesečna isplaćena neto plaća po zaposlenom za decembar nominalno je veća za 0,9%, a realno manja za 2% u odnosu na isti mjesec prethodne godine.

Prosječna mjesečna isplaćena bruto plaća po zaposlenom za decembar 2011. godine u Federaciji BiH iznosila je 1272,62 KM, nominalno je veća za 0,6% u odnosu na novembar.

Prosječna mjesečna isplaćena bruto plaća po zaposlenom za decembar realno je veća za 0,5% u odnosu na novembar.

Prosječna mjesečna isplaćena bruto plaća po zaposlenom za decembar nominalno je veća za 1%, a realno manja za 1,8% u odnosu na isti mjesec prethodne godine.

Dogovor odgođen za 2012. godinu

Evropski ministri energetike ponovili su krajem prošle godine svoje protivljenje obavezujućim ciljevima na području uštede energije, prepuštivši danskom predsjedništvu EU zadatak da o tome postigne dogovor u prvoj polovini 2012. godine

Energetska efikasnost jedan je od tri energetska cilja EU '20-20-20' za ovo desetljeće, zajedno s povećanjem korištenja obnovljive energije na 20 posto, te smanjenjem emisija stakleničkih plinova za 20 posto. Za razliku od ta dva, cilj koji se odnosi na energetske efikasnosti nije pravno obavezujući i jedini neće biti ostvaren.

Poljsko predsjedništvo EU predstavilo je na novembarskom sastanku Vijeća za energetiku izvještaj o napretku o nacrtu direktive o energetske efikasnosti. Izvještaj uključuje amandmane koje predlažu članice koje traže veću 'fleksibilnost' u ostvarenju predloženih ciljeva. Većina država članica EU „nije uvjereni u pristup i traži fleksibilnost kako bi pripremila sheme koje najbolje odgovaraju njihovim okolnostima“, saopćilo je poljsko predsjedništvo, nakon konsultacija s nacionalnim izaslanstvima. Države članice bile su pozvane da iznesu svoje stavove koji se jako razlikuju, pa na sastanku nije bilo velike rasprave. Očekuje se da pregovori s Europskim parlamentom počnu tokom danskog predsjedavanja Unijom u prvoj polovini 2012. godine.

Izvještaj o napretku fokusirao se na tri cilja iz nacrtu direktive o energetske efikasnosti.

Prvi je nacionalna obaveza za energetske kompanije da smanje potrošnju 'krajnjih korisnika' za 1,5 posto godišnje, zatim obnova tri posto javnih zgrada kako bi se smanjila potrošnja energije, te izrada nacionalnog plana za grijanje i hlađenje radi promoviranja suproizvodnje toplinske i električne energije i obnovljivih izvora energije.

Prvi cilj stručnjaci smatraju onim koji zaista može potaknuti države članice da poduzmu konkretne mjere. Promjene u smislu fleksibilnosti koje traže članice EU uključuju zamjenu

godišnjeg smanjenja potrošnje od 1,5 posto postepenim povećanjem ciljeva, kao i mogućnost produženja razdoblja na nacionalnom nivou kako bi se prilagodilo nacionalnim okolnostima.

Više je nego očito da većina država članica ne želi 'obavezujući sektorski cilj', kazali su evropski izvori, jer je to složeno pitanje u kojem sve države članice imaju jake interese. Njemačka se, uz podršku Nizozemske, protivi cilju uštede od 1,5 posto za energetske kompanije. Amsterdam je čak predložio njegovo brisanje. Države poput Francuske, Italije i Danske, koje već imaju obaveze za energetske kompanije, podržavaju predloženu shemu, uz određene izmjene.

I dok države poput Danske, Irske, Belgije, Grčke i još nekih podržavaju direktivu, zastoj u procesu izazivaju države koje tek trebaju riješiti interne sporove između ministara okoliša i privrede. „Države članice trebaju zajednički sistem, problem je u tome što žele svoj nacionalni“, rekao je Sanjeev Kumar, konsultant briselskog ogranka E3G-a, nevladine organizacije za zaštitu okoliša. „To znači zahtjev da se bude fleksibilan“, dodao je.

Izmjene vjerovatno treba očekivati i u pogledu cilja koji nalaže obnovu tri posto javnih zgrada, jer neka izaslanstva smatraju da bi za to trebalo osigurati dodatna sredstva. Zgrade su odgovorne za 40 posto potrošnje primarne energije u Evropi i 36 posto emisija CO₂. Cilj od tri posto stručnjaci smatraju jako ograničenim, te ističu da će se računi potrošača smanjiti samo ako se on bude odnosio na sve zgrade.

Solarna energija u EU konkurentna do kraja desetljeća

Solarna energija u Evropi mogla bi biti konkurentna do 2020. godine, objavilo je nedavno najveće svjetsko udruženje za solarnu energiju.

Uprkos velikim obećanjima, solarna energija trenutno osigurava manje od jedan posto energije prodane u svijetu, uglavnom, zbog svoje nestalne prirode i intenziteta. Energija Sunca postaća atraktivna kada cijenom bude mogla konkurirati konvencionalnim izvorima energije poput fosilnih goriva. Fotovoltažna industri-



ja i dalje ovisi o vladinim poticajima proizvođačima koji se zatim prenose na račune potrošača. Zbog krize vlade smanjuju te potpore kako bi prisilile industriju da brže smanji troškove, međutim, to je nanijelo štetu solarnim kompanijama.

Na osnovu istraživanja pet najvećih solarnih tržišta (Njemačke, Italije, Francuske, Španije i Velike Britanije), Evropsko udruženje fotovoltaižne industrije (EPIA) smatra da bi konkurentnost mogla biti ostvarena do 2020. godine, u nekim područjima i prije. "Cijena proizvodnje fotovoltaižne energije u Evropi mogla bi se smanjiti od 0,16 do 0,35 eura po kWh (2010.), na 0,08 do 0,18 eura po kWh (2020.), ovisno o veličini sistema i nivou zračenja Sunca", navodi EPIA.

EPIA smatra da bi konkurentnost u nekim zemljama poput Italije mogla biti postignuta za dvije do tri godine, ovisno o veličini i prirodi industrije. "Uz pravu politiku i tržišne uvjete, fotovoltaižna konkurentnost na nekim tržištima može biti postignuta već 2013., a do 2020. proširiti se na različitim segmentima tržišta širom kontinenta", kaže se u izvještaju.

EU planira do 2020. povećati udio obnovljivih izvora energije u ukupnoj potrošnji na 20 posto. Njemačka do 2020. godine želi taj udio povećati na 35 posto.

Neiskorištena sredstva EU za energetska poboljšanja

Kako je EU postavila cilj smanjenja potrošnje energije za 20 posto do 2020. godine, za tu su namjenu osigurana značajna sredstva. Ono što je iznenađujuće jeste da za uštede energije postoji još nekoliko milijardi eura koje stoje neiskorištene, tj. ne iskorištavaju se u očekivanom vremenskom okviru, navodi EurActiv.

Nedavne promjene regulative osiguravaju četiri posto sredstava iz kohezijskih fondova za investiranje u energetska poboljšanja. Marie Donnelly, direktorica za Nove izvore i energetska poboljšanja u Direktoratu za energiju Evropske komisije, procjenjuje da je EU do sada ostvarila smanjenje između devet i 11 posto.

Istaknula je ulaganje u dodatni razvoj ESCO tržišta u EU, najviše u javnom i industrijskom sektoru. Potvrdila je da nema planova za daljnji razvoj zakonodavnih poticaja za obnovljive izvore energije.

Ovo je bilo realno očekivanje, s obzirom na to da je EU dosta više postigla na ostvarivanju 20 posto obnovljivih izvora nego na 20 posto ušteda u potrošnji. Zbog toga će se, izgleda, novi val finansijskih mehanizama usmjeriti više na energetska poboljšanja.

Pripremila: Lejla SADIKOVIĆ
l.sadikovic@kfbih.com

Počinjte jubilarni, 25. izbor 100 najvećih kompanija u BiH prema rezultatima iz 2011. godine!

POSLOVNE 
NOVINE godina sa nama

100[®]

NAJVEĆIH U BOSNI I HERCEGOVINI

rang-liste velikih, srednjih i malih preduzeća
prema rezultatima poslovanja u 2011. godini

Ovogodišnji "Izbor 100 najvećih kompanija u BiH", koji izdavačka kuća Privredna štampa d.o.o. realizuje u okviru Poslovnih novina, obilježava 25. godinu postojanja, izrastao je u jedinstven projekt ove vrste na nivou BiH, ima kredibilitet i prihvaćen je od privrednika sa prostora cijele BiH.

Projekt se sastoji od rang-liste velikih, srednjih i malih kompanija iz BiH koje se objavljuju u julu, u specijalnom dvobroju Poslovnih novina, ističući one koji to zaslužuju svojim uspješnim poslovanjem i svečane ceremonije dodjele priznanja, uz veliku medijsku pažnju.

Rangiranje se vrši objektivno, na osnovu pokazatelja koje dostave same kompanije prema ukupnom prihodu, neto dobiti, izvozu i investicijama.

Rang-lista predstavlja relevantan i pouzdan izvor informacija za sve potencijalne domaće i strane poslovne partnere i investitore, kao i za domaće i strane organizacije i institucije za analizu stanja u privredi.

Tokom 25 godina postojanja liste iz koje je nastao, ovaj projekt je ojačao svoju poziciju relevantnog i korisnog izvora podataka za domaće i strane kompanije, investitore, organizacije i institucije i promovira uspješnost bh. privrednih subjekata i privrede u cjelini.

Partneri projekta



VANJSKOTRGOVINSKA KOMORA BOSNE I HERCEGOVINE
СПОЉНОТРГОВИНСКА КОМОРА БОСНЕ И ХЕРЦЕГОВИНЕ



ASOCIJACIJA POSLODAVACA BOSNE I HERCEGOVINE
ASSOCIATION OF EMPLOYERS OF BOSNIA AND HERZEGOVINA



PRIVREDNA/GOSPODARSKA
KOMORA FEDERACIJE
BOSNE I HERCEGOVINE



PRIVREDNA KOMORA
BRČKO DISTRIKTA BiH
ПРИВРЕДНА КОМОРА
БРЧКО ДИСТРИКТА БИХ



Pokrovitelji projekta



Grad Sarajevo

Posebности ovog projekta u odnosu na druge srodne manifestacije jesu:

TRADICIJA, KREDIBILITET I

OBJEKTIVNOST - rangiranje se vrši na osnovu jasno definisanih kriterija - po ukupnom prihodu, neto dobiti, izvozu i investicijama.

TRANSPARENTNOST

rang-liste sa svim podacima objavljuju se u specijalnom izdanju Poslovnih novina.

DOSTUPNOST

daje jednake šanse svim privrednim subjektima da učestvuju u izboru, a rangiranje na liste je besplatno.

Učestvujte i Vi u ovom, po svemu, posebnom projektu za privredu BiH!

Anketni listić možete preuzeti na www.privrednastampa.biz od 15. marta/ožujka 2012.
ili dobiti na zahtjev u redakciji Poslovnih novina na 033/461-009, privrednastampa@epn.ba
ili marketingu 033/234-712 darija@djikic.com