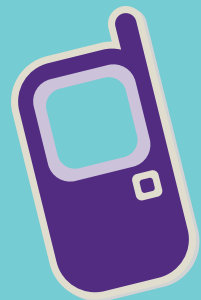
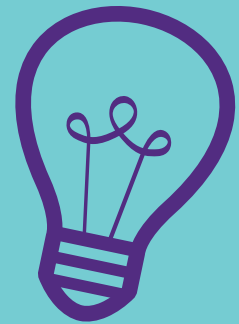


Moja poslovna ideja, moja šansa!



**Priručnik za osnaživanje
poduzetnica u seoskim zajednicama**

Urednica: Emina Abrahamsdotter

**NADIRA DURAKOVIĆ
EMINA ABRAHAMSDOTTER
DANKA ZELIĆ**

Moja poslovna ideja, moja šansa!

**Priručnik za osnaživanje poduzetnica u
seoskim zajednicama**

Sarajevo 2013.

Izdavač:
TPO Fondacija
Wilsonovo šetalište 10
71000 Sarajevo
Bosna i Hercegovina
www.tpo.ba

Za izdavača:
dr Zilka Spahić-Šiljak

Urednica:
Emina Abrahamsdotter

Autorice:
NADIRA DURAKOVIĆ
EMINA ABRAHAMSDOTTER
DANKA ZELIĆ

Lektura:
Adisa Crnovršanin

Dizajn:
Šejla Dizdarević

Štampa:
Dobra knjiga

Tiraž:
3000

ISBN:
978-9958-9990-4-8
COBISS.BH-ID 20556806

Mjesto:
Sarajevo, Bosna i Hercegovina

Datum:
Juni 2013.





Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

**Swiss Agency for Development
and Cooperation SDC**

Ova publikacija je realizirana u okviru projekta “Jednake mogućnosti za žene i muškarce u politici” podržnog od Švicarske agencije za razvoj i saradnju (SDC). Stavovi izneseni u ovoj publikaciji ne predstavljaju nužno i stavove SDC-a.

Sadržaj

PREDGOVOR	6
ZAŠTO JE VAŽNO PROMOVISATI PODUZETNIŠTVO ŽENA?	8
SA KOJIM SE PREPREKAMA SUSREĆU PODUZETNICE?	9
NEKOLIKO VAŽNIH ČINJENICA I BROJKI O POSLOVANJU U BOSNI I HERCEGOVINI	10
DIO 1. IDENTIFIKUJ SVOJE PODUZETNIČKE VJEŠTINE I SPOSOBNOSTI	12
Deset ključnih poduzetničkih vještina	13
Procjeni sebe kao poduzetnicu!	13
DIO 2. KAKO RAZVITI KREATIVNU POSLOVNU IDEJU?	18
Stvaranje poslovne ideje	19
Kako nastaju kreativne ideje?	20
Kako prepoznati pravu ideju?	22
Planiranje i upoznavanje poslovnog okruženja	23
DIO 3. KREIRAJ SVOJ POSLOVNI PLAN	27
Poslovni plan	28
Osnovni elementi poslovnog plana	28
Naslovna strana poslovnog plana	29
Sažetak	29
Marketinški plan	32
Opis proizvoda/usluge	32
Cijena koštanja i prodajna cijena proizvoda/usluge	33
Analiza tržišta	34
Potrebe tržišta	35
Potencijalni kupci	35
Veličina tržišta	37
Analiza konkurencije	37
Distribucija	38
Promocija proizvoda/usluge	39
Finansijski plan	39
Investiranje na početku ulaganja za početak rada	40

Prag rentabilnosti	41
Bilans uspjeha	42
Plan novčanih tokova	43
DIO 4. VJEŽBE I OBRASCI ZA IZRADU POSLOVNOG PLANA	45
Vježba 1: Napravi osobnu procjenu svojih poduzetničkih vještina	46
Vježba 2. Plan osobnog poduzetničkog razvitka	48
Vježba 3. Test osobnosti prije pokretanja vlastitog biznisa	49
Vježba 4. Kome se upućuje poslovni plan?	51
Vježba 5. Naslovna stranica poslovnog plana	52
Vježba 6. Tvoja biografija	53
Vježba 7. Opis proizvoda/usluge	54
Vježba 8. Plan nabavke opreme	54
Vježba 9. Analiza konkurencije	55
Vježba 10. Plan distribucije proizvoda/usluge	55
Vježba 11. Plan za promociju proizvoda/usluge	56
Vježba 12. Ukupna ulaganja koja su vam potrebna za početak poslovanja	57
Vježba 13. Bilans uspjeha	58
Vježba 14. Plan novčanih tokova	59
DIO 5. UPUTE ZA POKRETANJE POSLA	61
Osnivanje obrta	63
Osnivanje privrednog društva (d.o.o.)	65
DIO 6. PRIMJERI DOBRIH PRAKSI	68
Primjer 1. Proizvodnja i prodaja kravljeg mlijeka	69
Primjer 2 . Eko-riba Preodac	77
Primjer 3. Tkanjem do zarade	82
Primjer 4. Uzgoj ljekovitog i aromatičnog bilja	88
KORIŠTENA LITERATURA	98
POJMOVNIK	100

Predgovor

U okviru Projekta: „Jednake mogućnosti za žene i muškarce u politici“, TPO Fondacija pripremila je Priručnik za poduzetnice u seoskim sredinama, kako bi se žene u lokalnim zajednicama ekonomski osnažile, i bile spremnije da kroz dodatnu edukaciju odjelotvore u praksi svoje poduzetničke ideje i kako bi se aktivnije uključile u društveni i politički život.

Poduzetništvo u Bosni i Hercegovini još uvijek je na nezadovoljavajućem nivou, u smislu i obima i vrste poduzetničkih aktivnosti. Još uvijek dominira poduzetništvo iz nužnosti, a ne iz ukazane poslovne prilike. Učešće žena u poduzetništvu je zanemarljivo, pa je stoga ovaj projekat jedan mali korak ka prijeko potrebnim društvenim promjenama u oblasti ženskog seoskog poduzetništva, kako bismo osnažili žene i povećali njihovu ekonomsku neovosnost.

U saradnji sa deset partnerskih organizacija: *Medica Zenica, Forum žena Bratunac, Vive žene Tuzla, Lara Bijeljina, Udružene žene Banja Luka, Krajiška suza S. Most, UG Bosansko Grahovo, Forma F Mostar, Glas žene Bihać, Institut za razvoj mladih KULT Sarajevo*, u periodu od 2012. do 2013. godine implementirano je deset dvodnevnih radionica u vezi sa pripremom malih biznis planova za 200 žena. Nakon toga odabrano je deset najboljih biznis ideja koje su nagrađene novčanim naknadama za njihovu implementaciju. To je mali podsticaj ženama iz seoskih sredina, da se okušaju u pokretanju poslova koji mnogo znače i njima i njihovim porodicama u teškim ekonomskim prilikama u BiH imajući u vidu ogromnu stopu nezaposlenih i žena i muškaraca.

Poduzetništvo nije isključivo želja da se otvori firma i zaradi novac, već je to životni stil koji se zasniva na kreativnom potencijalu koji kreira dodatne vrijednosti lične i za svoju zajednicu. Ovaj priručnik napravljen je u tom duhu, i sa težnjom da potencijalne poduzetnice u seoskim krajevima Bosne i Hercegovine ohrabrimo da se uključe u poduzetničke aktivnosti za svoju ličnu kao i za dobrobit svoje lokalne zajednice.

Priručnik je pripremljen i kao podrška nevladinim organizacijama na terenu za daljnju edukaciju i osposobljavanje žena u pokretanju poslova u svojim lokalnim zajednicama. Iako nevladine organizacije već godinama rade na ekonomskom osnaživanju, ovakav edukativni alat, koji na jednom mjestu donosi pregledna objašnjenja procesa nastajanja i razvoja poslovne ideje do njenog ostvarenja u praksi, kroz niz konkretnih primjera i vježbi može pomoći, da se lakše struktuiraju edukativni programi i promovira žensko poduzetništvo.

Priručnik, također, može biti korisna literatura poduzetnicama koje prođu edukacije u navladinim organizacijama, jer uvijek postoji potreba da se određeni aspekti edukacije prodube, da se određene stvari ponove, i iznova promisle, pa će biti korisno imati ga u priručnoj biblioteci. Pored toga, priručnik može koristiti i drugim organizacijama, institucijama i pojedincima/kama u cilju promoviranja ženskog poduzetništva u lokalnoj zajednici kao i vlastitog osnaživanja za asistenciju na ovakvim poslovima.

TPO Fondacija zahvaljuje se autoricama priručnika Nadiri Duraković, Emini Abrahamsdotter i Danki Zelić, na sadržajnom tekstu i primjerima poslovnih ideja za poduzetnice u lokalnim zajednicama. Posebna zahvala Švicarkom uredu za razvoj i saradnju (SDC) uredu u Sarajevu, koji je finansijski podržao projekat.

Nadamo se, da će ova publikacija podstaknuti poduzetnice u lokalnim zajednicama da ostvare svoje poslovne ideje.

Zilka Spahić-Šiljak

Kako koristiti priručnik?

Primarna ciljna grupa ovog priručnika jesu žene poduzetnice u ruralnim krajevima Bosne i Hercegovine. Pokretanje biznisa za žene poduzetnice predstavlja velik izazov, iako nudi i uzbuđenje i prostor za široku kreativnost i ostvarenje željene vizije. Ovaj priručnik predstavlja skromni pokušaj ohrabrenja i pomoći tebi kao poduzetnici na tom putu.

Priručnik se sastoji od šest dijelova. Prvi dio odnosi se na upoznavanje sebe i svojih poduzetničkih vještina i sposobnosti. Drugi dio priručnika posvećen je stvaranju poslovne ideje, dok se treći dio bavi kreiranjem poslovnog, marketinškog i finansijskog plana. Četvrti i peti dio priručnika su praktično orijentirani, te čine vježbe i obrasce od poslovne ideje do dijela za izradu i implementaciju poslovnog plana, i praktične upute za pokretanje posla (obrta i društva sa ograničenom odgovornošću). Na kraju, šesto poglavlje nudi nekoliko primjera dobrih praksi uspješnih poslovnih žena iz seoskih područja.

Naša je želja da tebi kao poduzetnici ovaj priručnik posluži i kao inspiracija i ohrabrenje za pokretanje posla, ali prije svega ima praktičnu funkciju, da ti pomogne da izradiš kvalitetan poslovni plan. Priručnik možeš koristiti individualno, dakle, čitajući tekst i radeći vježbe približit ćeš se željenom poslu i upoznati se sa procesom izrade poslovnog plana u potpunosti. Također, priručnik možeš koristiti i u grupi sa drugima koji čine tvoj tim, a koji sa tobom dijele istu viziju i poslovnu ideju.



Zašto je važno promovisati poduzetništvo žena?

Žene rade mnogo više nego muškarci, a zarađuju mnogo manje od njih. Razlog tome jeste što muškarci upravljaju novcem i imovinom i donose odluke. Muškarci učestvuju u poslovima zajednice kao njeni članovi, a žene iako imaju priliku onda je njihovo učešće osigurano, uglavnom, u ulogama supruge, majke i kćerke. Žene trebaju biti priznate i prihvaćene kao ravnopravne članice zajednice i za svoj rad i kreativnost trebaju biti jednako nagrađene kao i muškarci.

Iako žene čine 51,9% radno sposobnog stanovništva udio žena na tržištu rada u Bosni i Hercegovini je 43% i najniži je u našem regionu, a nizak je i u odnosu na svjetski prosjek od 52,5%. Žene u prosjeku zarađuju manje od muškaraca, a malo njih se odlučuje upustiti se u svijet poduzetništva. Rezultati ankete o radnoj snazi Agencije za statistiku Bosne i Hercegovine pokazuju da je ukupna zaposlenost 814 000, od čega žene čine 300 000 ili 36,9%. Samo 185 000 je samozaposlenih, od čega je 56 000 žena ili 30%. Od ukupno 1,4 miliona neaktivog stanovništva, žene čine 62,4%. I kada se žene bave biznisom, to su uglavnom tradicionalni sektori trgovine ili uslužnih djelatnosti.



Postoji ogroman neiskorišteni kreativni potencijal među ženama, a posebno među ženama iz seoskih krajeva, pa je važno, ohrabriti ih da odjelotv0re svoje ideje i snove, i tako pomognu i sebi, i svojoj porodici, i široj zajednici. Na temelju brojnih projekata koje su međunarodne organizacije pomagale u mnogim zemljama svijeta došlo se do zaključaka da:

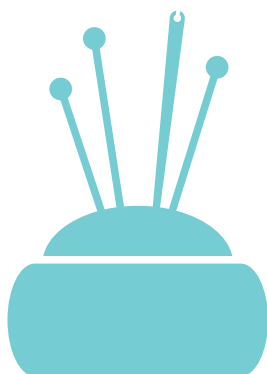


- ◆ žene mogu biti pokretačka snaga oporavka jedne regije, i smanjenja siromaštva
- ◆ žene igraju ključnu ulogu u održavanju poljoprivrednih poslova koji donose prihode za prehranjivanje porodica
- ◆ ženski rad u kući i na farmi je društveno nepriznat rad, i kreativna snaga žene ostaje nevidljiva
- ◆ žene i dalje imaju vrlo mali udio u vlasništvu porodične imovine i ekonomski su ovisne o muškarcima.

Imajući u vidu sve navedeno, onda je za razvoj lokalne zajednice vrlo važno da žene imaju pristup resursima, servisima, znanju i tehnologijama, i da mogu biti uključene u procese donošenja odluka.

Sa kojim se preprekama susreću poduzetnice?

Istraživanja pokazuju da se žene poduzetnice susreću sa tri vrste prepreka u inovativnom poduzetništvu. To su:



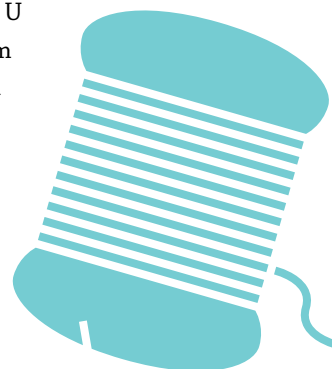
KONTEKSTUALNE PREPREKE koje se odnose na izbor obrazovanja i tradicionalne stavove, ali i stereotipe o ženama, nauci i inovacijama;

EKONOMSKE PREPREKE gdje sektor inovacija zahtijeva obimna investiranja, a žene se smatraju manje finansijski sposobnim od muškaraca, što im onemogućava pristup potrebnim sredstvima za pokretanje posla;

MEKANE PREPREKE odnose se na nedostatak pristupa tehničkim, naučnim i poslovnim mrežama, te nedostatak pristupa edukaciji u oblasti poslovanja, inspirativnih uzora poduzetnica i poduzetničkih vještina.

Kada su u pitanju kontekstualne prepreke onda uvijek treba voditi računa o tome koliko su žene ekonomski neovisne i osnažene za poduzetništvo. U bosanskohercegovačkom socio-kulturnom kontekstu žene, posebice u seoskim sredinama, još uvijek vrlo malo naslijeđuju imovinu, što može biti velika prepreka u pokretanju posla, jer treba dobiti dozvolu od muškarca koji je obično nositelj porodične imovine. Vrlo često i kreditne organizacije, a i državne institucije kada dodjeljuju kredite i grantove traže potpis vlasnika imovine.

Pored toga, rodno uvjetovane uloge žena i muškaraca još uvijek situiraju ženu u privatnu sferu s obavezama koje su vezane za porodicu i odgoj, a manje za bavljenje drugim poslovima, a posebno poslovima vezanim za privatno poduzetništvo. To se pomalo mijenja, ali potrebno je snažnije ohrabrenje ženama u seoskim sredinama koje imaju i manje mogućnosti i slabije su informirane, nego žene u velikim gradskim centrima da dobiju i edukaciju, i podršku za svoje ideje.



Potrebno je imati na umu stereotipna shvatanja o tome, šta je prihvatljivo za ženu, odnosno, koji su to poslovi prihvatljivi za ženu u lokalnoj zajednici. Također, treba imati strpljenja i pokazati, da žene znaju, i mogu napraviti dobar posao, samo im treba dati šansu.



Nekoliko važnih činjenica i brojki o poslovanju u Bosni i Hercegovini

Žene poduzetnice se u svom poslovanju često bore sa raznim dozvolama, oporezivanjem, finansijama i problemima u vezi sa zapošljavanjem radne snage. U izvještaju Svjetske banke *Doing business in 2012* (Bavljenje biznisom 2012.), koji svake godine rangira zemlje širom svijeta prema jednostavnosti bavljenja biznisom Bosna i Hercegovina je na 126. mjestu. U odnosu na 2007. godinu ovo je pad sa 95. mjesta, trend koji je zabrinjavajući, i zasigurno, ima negativan utjecaj na položaj žena vlasnica biznisa u i onako teškom poslovnom okruženju.

Započeti biznis je izuzetno sporo i zahtjevno u smislu vremena i potrebne dokumentacije. Prema pomenutom izvještaju Svjetske banke Bosna i Hercegovina nalazi se na 162. mjestu¹ i potrebno je 37 dana da biste registrovali firmu. Prosjek trajanja registracije firme u zemljama Istočne Evrope je 14 dana. Za tu proceduru potrebno je 11 administrativnih koraka kod različitih institucija od notara, do općinskog suda, kantonalne inspekcije, banke itd., a ukupni troškovi registracije iznose 1020 KM, što iznosi 14.9% prihoda po glavi stanovnika.

Statistika pokazuje da je ukupni nivo poduzetništva u Bosni i Hercegovini veoma nizak, te da najveći udio u ukupnom broju preduzeća, čak 75,5%², čine mikro preduzeća sa devet i manje zaposlenih³.

Prema Izvještaju GEM Global Extended Report 2011. godine stopa prekida poslovanja u Bosni i Hercegovini jeste među najvećim u svijetu, i samo četiri države imaju veći prosjek prekida poslovanja, i to Alžir, Jamajka, Čile i Slovačka. U 2010. godini ova stopa porasla je za nevjerovatnih 50%.

Iako građani i građanke Bosne i Hercegovine imaju pozitivan stav o pokretanju vlastitog posla, trenutno se najveći broj biznisa pokreće iz nužnosti ili 56,5%, dok se manji broj ili 23,5% poslova pokreće iz prilike za unapređenjem. Time naša zemlja spada u negativan primjer motivacije za pokretanja biznisa i nalazi se gotovo na svjetskom dnu. Ovaj trend ulaska u biznis iz nužnosti u zadnje tri godine je u porastu, što ukazuje na nepromjenjeno negativno stanje u smislu poslovnih prilika koje postoje. U drugim zemljama faktori motivacije su najčešće težnja za povećanjem prihoda i osiguranjem nezavisnosti.

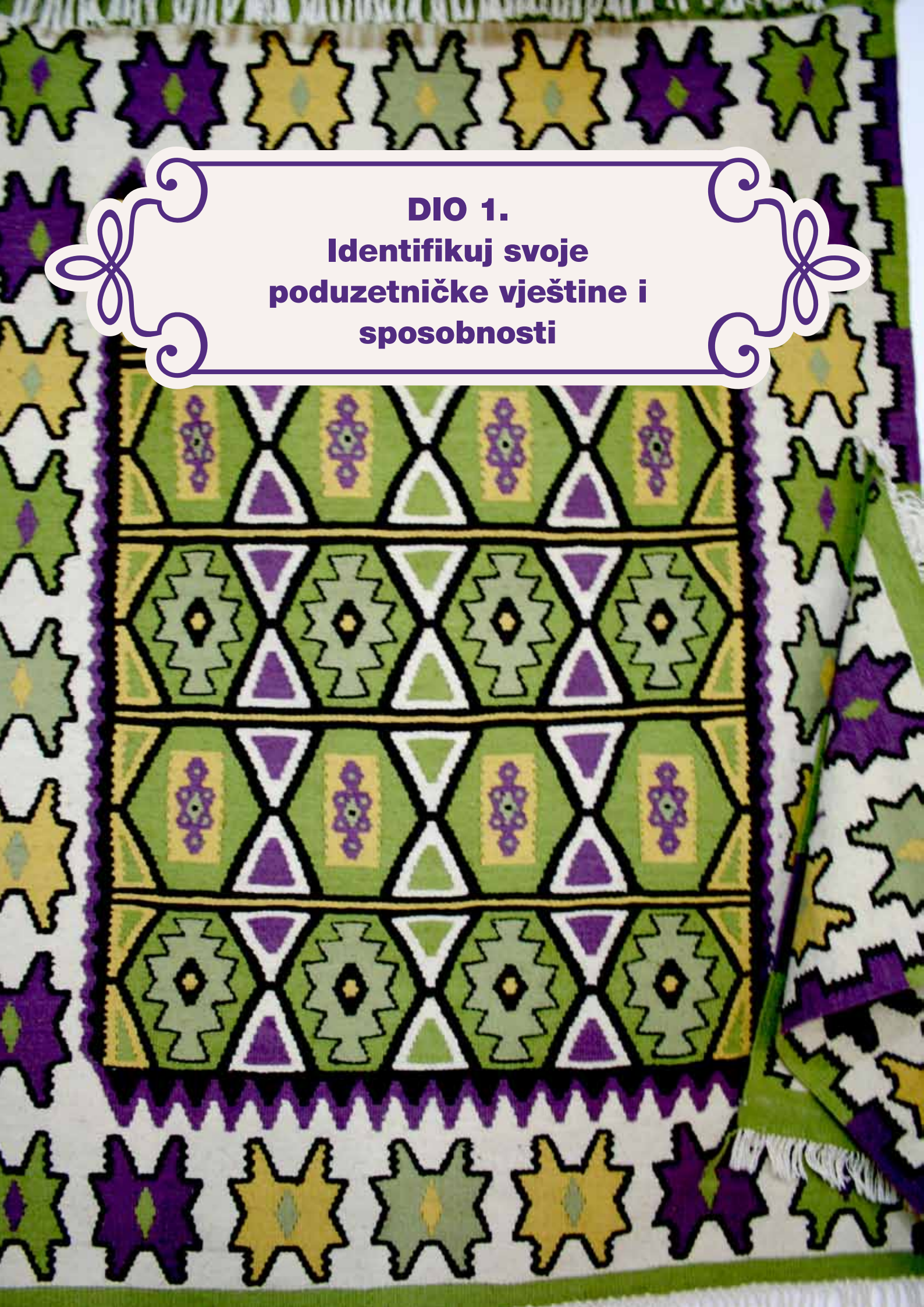
Ipak prema podacima navedenim u GEM Global Extended Report 2011. god. broj žena koje se uključuju u poslovanje značajno se povećava u posljednje tri godine, a posebno u toku 2011. godine. Nažalost, i u slučaju žena poduzetnica u Bosni i Hercegovini motiv nužnosti, a ne prepoznata prilika, glavni je motiv i iznosi čak 70% i na svjetskom nivou samo Pakistan ima veći procenat žena koje su «gurnute» u biznis (80%).



1 Izvor: <http://www.doingbusiness.org/data/exploreconomies/bosnia-and-herzegovina/#starting-a-business>

2 Izvor: http://www.bhas.ba/saopstenja/2012/SPR_2012_001_01-BH.pdf

3 Izvor: http://www.bhas.ba/saopstenja/2012/SPR_2012_001_01-BH.pdf

The image shows a piece of fabric with a complex, repeating geometric pattern. The pattern consists of various shapes like stars, diamonds, and triangles in shades of green, purple, yellow, and white. A central white rectangular area with a decorative purple border contains the text. The fabric has a fringed edge on the right side.

DIO 1.
Identifikuj svoje
poduzetničke vještine i
sposobnosti

Poznavati sebe početak je mudrosti. - Aristotel, filozof.

Sve veći broj žena danas odvažava se na ulazak u poslovni svijet. Pokreću vlastite firme pokazujući i na taj način, da svijet poduzetništva nije samo muški svijet, te da tradicionalna percepcija viđenja poduzetništva blijedi.

Kao i njihove muške kolege poduzetnice pokreće želja za pretvaranjem poslovne ideje u stvarnost kao i ekonomska neovisnost, te želja da kroz svoj rad doprinesu razvoju svoje zajednice. Upravo je **tradicionalna i stereotipna percepcija** razlogom i preprekom zašto žene često oklijevaju upustiti se u poduzetništvo, te je stoga veoma bitno biti osvještena i tako znati kako se nositi s tim percepcijama.

Žene koje se žele baviti privatnim poslom ne nailaze na potrebno razumijevanje i ohrabrenje u dovoljnoj mjeri za ostvarenje svojih poduzetničkih snova i ideja ni u svom okruženju, ni kod zvaničnih institucija. To čini njihov poduzetnički put težim i dužim! Ipak, zahvaljujući svojim osobinama, znanju, iskustvu i vještinama žene te prepreke prevazilaze pokazujući svoj potencijal i talenat za poduzetnički rad. Zato uspjeh svakog posla ovisi u velikoj mjeri od osobnih karakteristika i vještina koje posjedujemo.

U novom poslu ti kao poduzetnica bit ćeš najvažnija osoba. Prije nego što se odlučiš pokrenuti svoj posao, razmisli o osobinama i vještinama potrebnim za vođenje posla. Kroz ovu procjenu pažljivo i iskreno se zagledaj u sebe, da vidiš, jesi li spremna za poduzetničku ulogu. Ako otkriješ da posjeduješ slabosti u nekim područjima, bit ćeš ohrabrena da osnažiš ta područja, prije nego što produžiš sa otpočinjanjem svog vlastitog posla.

Deset ključnih poduzetničkih vještina

Širok je spektar poduzetničkih vještina koje je dobro imati za pokretanje i vođenje posla, a u njih spada deset ključnih osobina:

MARKETINŠKE VJEŠTINE: Sposobnost plasiranja i prodaje novog proizvoda ili ideje kupcima.

PRODAJNE VJEŠTINE: Sposobnost prodaje vlastitih proizvoda kupcima.

KOMUNIKACIJSKE VJEŠTINE: Znati razgovarati i aktivno slušati kupce, potencijalne kupce, zaposlene, i dobavljače.

PREGOVARAČKE VJEŠTINE: Znati pregovarati sa različitim zainteresovanim stranama kao što su kupci, dobavljači, članovi zajednice, predstavnici javnih institucija itd. i postići povoljan dogovor.

RUKOVODILAČKE VJEŠTINE: Znati planirati, koordinirati, organizirati, motivirati, odabrati saradnike, kontrolisati i educirati.

VJEŠTINE UMREŽAVANJA: Sposobnost uspostavljanja kontakata i povezivanja sa drugima.

VJEŠTINE ZA FINANSIJSKE POSLOVE: Znati voditi knjige, obračunati prihode, troškove i dobit, izračunati poreze, tok gotovine itd.

VJEŠTINE UPRAVLJANJA VREMENOM: Sposobnost fokusiranja na prioritete, te znati kada i šta treba uraditi.

SAMOMOTIVACIJSKE VJEŠTINE: Znati motivirati sebe za rad, ne odlagati realizaciju zadataka, znati kada početi, a kada završiti određeni posao.

LIDSRKE VJEŠTINE: Znati voditi druge svojom vizijom, idejama i ponašanjem.

Procjeni sebe kao poduzetnicu!

Otpočinjanje vlastitog posla veliki je korak koji će promijeniti tvoj život. Postaješ odgovorna za upravljanje i uspjeh posla. Ova odgovornost znači mnoge pritiske i brige, ali i nove slobode i vrijednosti. Ona nosi sa sobom naporan rad, i uzima mnogo vremena, ali donosi i zadovoljstvo, i novčane dobitke.



Profil uspješne poduzetnice u smislu sposobnosti, osobina ličnosti i znanja u najvećoj mjeri će utjecati na uspjeh posla. Kako bismo sebe upoznale potrebno je da razumijemo šta svako od ovih određenja obuhvata. To nam je potrebno kako bi ta određenja gradili i razvijali i na taj način pravili od sebe vrhunsku poduzetnicu. Ovo su neke od općih osobina i vještina koje su potrebne svim uspješnim poduzetnicama:

Osobine obuhvataju:

◆ Posvećenost i predanost poslu

Uspjeh u poslu zahtijeva posvećenost. Posvećenost u ovom smislu znači, da si spremna da se posvetiš i predaš poslu više nego bilo čemu drugom, domaćinstvu, obitelji, hobbiju itd. Znači, da želiš opstati u poslu na duži vremenski period i da si spremna riskirati svoj vlastiti novac radi posla. Jesi li spremna dugo i naporno raditi?

◆ Motivacija

Što više želiš imati vlastiti posao, veće su šanse za uspjeh u poslu. Zašto želiš otpočeti svoj vlastiti posao? Ako si na to prinuđena, npr. zato što si nezaposlena i ne možeš drugačije osigurati prihode za život, tvoje šanse za uspjeh generalno loše stoje.

◆ Preuzimanje rizika

Nema apsolutno sigurnih poslova. Uvijek postoji rizik da ćeš u nečemu promašiti. Kao poduzetnica moraš biti spremna preuzeti neke rizike, ali trebaš preuzeti samo one rizike koje prethodno dobro proučiš i odmjeriš. U procjeni rizika koji preuzimaš iznimno važno je dobro proučiti i svoje sposobnosti i okolinu u kojoj započinješ.

◆ Odlučivanje

Vodeći posao morat ćeš donositi mnoge odluke. Važno je da budeš osposobljena za donošenje teških odluka koje mogu imati ozbiljne posljedice po posao, obitelj, životne navike i slično. U tome je svakako dobro došla podrška

nekoga iz obitelji ili zajednice ko ima iskustva i može ponuditi dobar savjet, jer prije svake odluke, važno je savjetovati se, dobro odvagati sve argumente, i onda donijeti odluku.

◆ **Podrška obitelji**

Vođenje posla uzet će najveći dio tvog vremena. Bez razumijevanja i podrške obitelji to neće biti moguće. Tvoja obitelj bi trebala biti saglasna sa tvojim idejama i da bude spremna podržati tvoje planove za otpočinjanje posla. Stoga je važno da na pravi način obrazložiš svoju ideju u obitelji, odnosno, da shvate, kako svi mogu imati koristi od novog posla.

Sposobnosti obuhvataju:

◆ **Sposobnost vizionarstva**

Svaki uspjeh u poslu kreće sa vizijom, a to znači, imati moć vidjeti ono što drugi ne vide, i usuditi se slijediti svoju viziju. Ponekad se ljudi uplaše svoje vizije jer ona u trenutku djeluje nerealno i daleko. Ipak, mudri ljudi tvrde, da je upravo to prava vizija, koja nas u početku preplaši na smrt, ali nas vremenom dovoljno privuče i uzbuđuje da se usudimo nastaviti o njoj razmišljati, razgovarati i korak po korak pretvarati je u djelo. Žene mogu zbog rodni stereotipa i društvenih i kulturnih normi biti izložene obeshrabrivanju i nedostatku podrške za svoju viziju. Zato je važno da si svjesna toga i da uprkos svemu tome nastaviš razvijati svoju viziju. Važno je i da o svojoj viziji razgovaraš sa osobama koje ti pružaju pozitivnu energiju, podršku i ohrabrenje.

◆ **Sposobnost odlučivanja**

Poslovni potezi zahtijevaju odluke. Često za donošenje odluka nemamo pretjerano puno vremena, a odluke uvijek imaju posljedice po naše okruženje. Za nekoga su te posljedice pozitivne, a za nekoga negativne. U poslu je sposobnost odlučivanja krucijalna, i ti kao poduzetnica moraš biti spremna donositi odluke, i time preuzeti odgovornost, moraš biti spremna i da odluku koju doneseš iskomuniciraš na jasan i razumljiv način prema onima kojih se ona tiče. O ženama u odlučivanju postoji niz predrasuda i stereotipa. Primjera radi, žene su preemocionalne, i kao takve nesposobne za donošenje racionalnih i dobrih odluka. Također, odlučivanje žena često se veže za odluke koje donose u privatnoj sferi života vezanoj za porodicu, djecu i domaćinstvo, dok se odlučivanje muškaraca veže za javnu sferu, uključujući i svijet biznisa. Stvarnost ipak pokazuje nešto sasvim drugačije. Naime, rodne razlike u odlučivanju su generaliziranja, i individualni slučajevi nam pokazuju da su žene i te kako kadre odlučivati i u javnoj sferi i na taj način preuzimati odgovornost.

◆ **Sposobnost analitike i predviđanja**

Znati analizirati i predviđati događaje u poslovnom i društvenom okruženju od izuzetne je važnosti. To obuhvata sposobnost iščitavanja i razumijevanja statističkih podataka, prikupljana podataka na svoj način kroz razgovore sa relevantnim akterima, čitanja poslovnih analiza, praćenja poslovnih dešavanja i vijesti putem raznih elektronskih medija itd. Sve ove informacije treba znati iskoristiti na pravilan način za svoje poslovanje tako što će nam to znanje pomoći da donesemo dobre odluke, predvidimo rizike ili prepoznamo nove poslovne prilike.

◆ **Sposobnost komuniciranja**

Istraživanja pokazuju da su komunikacijske sposobnosti među najvažnijim sposobnostima koje se cijene u poslovnom svijetu. Komunikacijske sposobnosti, kako usmene tako i pismene, gotovo u najvećoj mjeri doprinose uspješnoj poslovnoj karijeri. Svrha svake vrste komunikacije jeste drugima prenijeti svoju poruku na jednostavan i nedvosmislen način. Uspješna komunikacija nam omogućava, da svoje ideje i razmišljnja prenesemo drugima, a uspješni smo kada i mi i primatelj poruke razumijemo poruku isto.

◆ **Snalaženje u novim situacijama**

Poslovni svijet današnjice brzo se mijenja i to od nas zahtijeva visok stepen sposobnosti da se prilagodimo i snađemo u novonastalim situacijama. To se nekad odnosi na stjecanje novih znanja, upotrebu modernijih

tehnologija ili upoznavanje sa novim načinima rada i novim tržištima. Sposobnost adaptacije, fleksibilnost i brzo snalaženje uveliko će odrediti našu uspješnost na tržištu i u poslu. Zato su nam ove sposobnosti prijeko potrebne.

Druge sposobnosti koje su nam važne jesu sposobnost inicijative, retorike, koordinacije, selekcije, sinhronizacije, umrežavanja itd.

Znanja obuhvataju:

◆ Znanje iz tehnike i tehnologije

Tehničke vještine su praktična znanja potrebna da se napravi proizvod ili pruži usluga u okviru posla. Potrebne tehničke vještine ovisit će od tipa posla koji namjeravaš otpočeti. npr., da bi otpočela krojački posao trebaš znati krojiti i šiti, da bi otvorila slastičarnicu moraš znati praviti kolače i slatkarije.

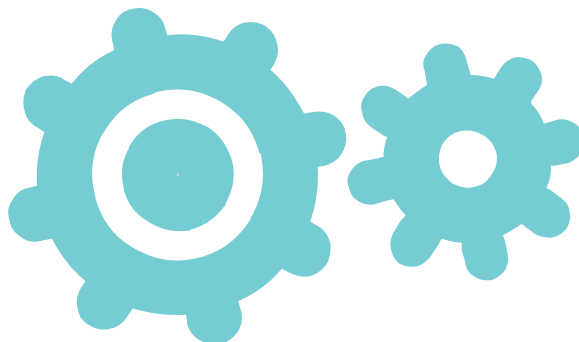
◆ Znanje iz upravljanja

Vještine upravljanja omogućavaju vođenje posla. Prodajne vještine su, možda, najvažnije, ali su neophodni i drugi tipovi poslovnih vještina, kao što je, recimo, knjigovodstvo ili pravljenje kalkulacija.

◆ Poznavanje posla

Znanje i iskustvo u specifičnoj vrsti posla često je ključna stvar. Ono što u tome trebaš znati ovisi od tipa posla koji namjeravaš pokrenuti. Ako posjeduješ ovo znanje znatno su veće šanse za uspjeh. Naprimjer, ako želiš otpočeti sa proizvodnjom sira trebaš znati: kako se postupuje sa mlijekom, tehnologiju proizvodnje sira, koja oprema ti je potrebna u proizvodnji, koje standarde mora posjedovati svaka sirara da započneš sa proizvodnjom, kako se skladišti sir, koju vrstu sira kupci najviše traže, koliko radnika je potrebno za rad u sirari. Dakle, nije dovoljno površno poznavanje tog posla kojim se eventualno u tom trenutku baviš, već prikupiti što više informacija o tom poslu, jer iskustva i nova dostignuća uvijek mogu biti od koristi da se posao dobro isplanira.

Druga krosina znanja mogu biti znanja iz organizacije, informatike, finansija, stranih jezika, marketinga, psihologije, iz oblasti kadrova, radnopravnog i drugog zakonodavstva, društvenih prilika i politike, kulture itd. Žene poduzetnice su često u nepovoljnijoj poziciji u odnosu na muškarce jer im nedostaju određena znanja. Zato budi u toku šta u tvojoj okolini nevladine, vladine i/ili međunarodne organizacije pružaju od edukacija u ovim oblastima i uvijek nastoj, odvojiti i vrijeme i novac za svoje profesionalno usavršavanje i učenje. Investicija u sebe će ti se višestruko vratiti! Tvoje samopouzdanje i samopoštovanje će zasigurno porasti ukoliko posjeduješ potrebna znanja o poslu kojim se baviš.



Autorice: Nadira Duraković, Emina Abrahamsdotter i Danka Zelić