



RIJEČ UREDNIKA

UČIMO IZ PROŠLOSTI ZA BOLJU BUDUĆNOST



Alma Osmičević,
B2B - Glavni i odgovorni urednik

Poštovani čitatelji,

U rukama držite deseto izdanje Poslovnog časopisa Business2Business. Ovaj mini jubilej obilježavamo objavom specijalnog, proširenog izdanja u vidu dvobroja, kojim počinjemo svoju drugu poslovnu godinu. Nije bilo tako davno kada se druga ideja da je vrijeme da i mi, u poslovnom okruženju BiH, otpočnemo business komunikaciju, na način kako se to već dugo godina radi u svijetu. Sama filozofija B2B komunikacije je vrlo jednostavna i zasnovana na razmjeni informacija u poslovnom svijetu. Svi smo (nadam se) spoznali moć pravovremene informiranosti i značaja plasmana prave informacije na pravo mjesto i u pravo vrijeme. Ono što je bitno, i na čemu počiva koncept B2B komunikacije, je odabir pravog kanala za plasman informacije.

Sa pokretanjem Business2Business Poslovnog časopisa, i bh. poslovno okruženje je dobilo adekvatan medij za razmjenu i plasman informacija koje su značajne za sve privredne subjekte na našim prostorima.

Ovo je prilika i da, još jednom zahvalimo svima koji su prepoznali vrijednost Poslovnog časopisa i podržali nas u radu proteklih dvanaest mjeseci.

A, period iza nas je bio više nego težak. Proteklu 2009. godinu, sigurno ćemo zapamtiti kao jednu od najturbulentnijih, godinu punu uspona i padova, razočarenja i nadanja, ali i godinu koja nas je mnogo toga naučila. Recesija je, naravno ono što će nam najduže ostati u sjećanju, te odrediti sudbine mnogih kompanija u narednom periodu, ne samo u Bosni i Hercegovini nego u cijelom svijetu.

Predstoje nam analize onoga šta se dešavalo u protekloj godini i planiranje strategija za poslovanje u narednim mjesecima. Oni koji posjeduju značajno iskustvo u businessu, sigurno će pri planiranju predstojećih poslovnih aktivnosti, veliku pažnju posvetiti dešavanjima iz 2009. godine. Jedna od glavnih osobina uspješnih je da uče na svojim, ali i greškama drugih u prošlosti.

Kao i uvijek, B2B donosi informacije koje će Vam pomoći da što bolje sagledate period iza nas, ali i sprovedete kvalitetne analize tržišta, koje će omogućiti maksimalno smanjenje rizika u poslovanju. U tom kontekstu predstavljamo i razvojne planove LRC Kreditnog biroa, čiji cilj je, upravo uspostavljanje što pristupačnijeg, jednostavnijeg i sveobuhvatnijeg sistema za procjenu rizika i analizu potencijalnih klijenata. U razgovoru sa g. Begom Skejićem, direktorom New Market Consulting-a, saznajemo najbitnije stvari vezane za marketing strategije koje omogućavaju poslovanje na najsavremeniji način.

Naravno, kroz razgovore sa kompetentnim sagovornicima, bavimo se i predviđanjima bliske ekonomske budućnosti na prostorima BiH i Regije.

Predstavljamo i kompanije iz Bosne i Hercegovine koje su nam, po ko zna koji put, pokazale da se "na muci poznaju junaci" i da je, bez obzira na teške uslove poslovanja moguće biti rame uz rame sa ostatkom svijeta. Pored mnogih domaćih nagrada kojima se okitiše bh. businessmeni i kompanije, tu su i rijetki čiji rad je nagrađen i na svjetskom nivou. Preduzeće Turbina IPD, iz kotor Varoša, dobitnik je svjetskog priznanja AWARD OF EXELENCE, za doprinos u energetske održivosti planete Zemlje. Sjećate se, pisali smo o njima i vjetroturbinama koje proizvode. Čestitamo!

Dok se širom svijeta vode debate o očuvanju energije, okoliša, ozonskog omotača... u BiH su, pored ostalih, aktualna pitanja poput "Zašto se nije krenulo sa dobrovoljnim penzionim fondovima?" Reforma penzionog sistema je počela davne 1998. godine i do danas je još uvijek na stranputicama bh. zakonodavstva. Stranih investicija u Bosni i Hercegovini je sve manje, a kao odgovor na ovakvo stanje nameće se regionalna uvezanost nadležnih Agencija. Ekonomija polako briše granice, a model zajedničkog nastupa firmi i organizacija sa prostora bivše Jugoslavije, postaje prioritet poslovnih strategija onih koji se vide kao dio savremenog business prostora. To pokazuje i saradnja turističkih subjekata iz BiH i zemalja regiona, koja otvara nove perspektive razvoju ove, toliko nepravedno zapostavljene privredne grane.

Dakle, još uvijek postoji mnogo modela poslovanja koji omogućavaju bolje rezultate. Bitno je proširiti horizonte, naučiti nešto iz svojih i grešaka drugih, ne ponavljati ih, biti inovativan i iskoristiti sve dostupne alate za uspješno poslovanje.

