

ФИНАНСИЈСКИ КОНСАЛТИНГ НА ИНТЕРНЕТУ

Пословни савети стижу и онлајн

Блог Биљане Трифуновић, дипломираног економисте, за веома кратко време достигао је значајну посећеност и популарност на светској мрежи и постао један од главних извора информисања у областима финансијског консалтинга, пореског саветовања, спољне трговине и девизног пословања

Откако сам 2010. године дошла на идеју да проширим своје пословање, на предлог Тијане Секулић из Удружења пословних жена, почела сам да размишљам о блогу, а у августу 2011. сам дефинитивно решила да га покренем. Кренула сам скромно, да видим има ли интересовања за теме којима се бавим и како ће све то изгледати, и у почетку је од садржаја била заступљена само спољна трговина и девизно пословање. Ипак, до марта 2012. је просто експлодирала цела прича и данас сајт има посећеност од 2.000 људи дневно. Читаоци стално зову телефоном, пишу мејлове, постављају питања.

Овако Биљана Трифуновић, дипломирани економиста, сувласник и директор агенције ИФА (International Financial Agency d.o.o – IFA), у разговору за Економетар објашњава како су нове технологије утицале на развој и ширење њеног посла. Након покретања сајта (www.biljanatrifunovicifa.com) и постављања информација о семинару/тренингу који је припремила за једну немачку компанију, контактирали су је из пословних удружења и појединачних фирми, са захтевима за едукацију. Од маја 2012. године ретко налази слободан термин у свом календару, а веома често и путује по Србији.

– Позвали су ме из немачке фирме КСБ и затражили да им одржим један „ин-хаус тренинг“ за њихове запослене. Рекли су ми да они сваког дана читају мој блог, практично започињу радни дан са овим штивом, и ја сам пристала. После само два дана од постављања информације о програму и цени семинара на мој блог, звали су ме из Привредне коморе Новог Сада, а затим и Београда. Војвођанска привреда је јако покретна, навикли су на едукацију и тренинге, тако да сам у Новом Саду у протеклих годину дана одржала 15 тренинга – каже Биљана Трифуновић.

Према њеним речима, блог јој је отворио врата за нове семинаре и тренинге, да би недавно купила пројектор, опремила једну просторију и кренула са едукацијом и у просторијама своје агенције. У међувремену је знатно проширен садржај блога, па су сада ту и друге области – радни односи, за-



Биљана Трифуновић

Од тонера до фасада

– У једном месту у Војводини, мала породична фирма пуни тонере за немачког партнера. Није реч о рециклажи, него управо о чистом активном оплемењивању. Немачка компанија купује на Тајланду или у Кини касете за тонере, шаље их заједно са прахом и кутијама-амбалажом и онда српска фирма ради завршно склапање, пуњење и утискивање чипа. Немци неће да прљају свој град, а Војвођани су научили посао – раније су се бавили рециклажом, и сада раде дораду, а чак су и запослили још радника – напомиње Биљана Трифуновић и додаје:

– То је пример неких једноставних послова који доносе обострану корист пословним партнерима, а постоје и велике инвестиције. На пример, у Русији се доста зида, посебно велики објекти у Москви, и много компанија из Србије извози прозоре, фасаде, врата. Инвеститори на тај начин штеде, јер када тај репроматеријал купе у Русији, он је 50 до 70 одсто скупљи.

раде, рачуноводство, порези, тумачења законика. Биљана се труди да пише једноставним и разумљивим језиком и да на исти начин држи своја предавања, што је научила још као новинар у „Привредном прегледу“.

Наша саговорница је завршила Економски факултет, а још за време студија водила је пословне књиге предузетницима и имала агенцију за књиговодство. Већ више од 20 година ИФА за своје клијенте ради послове из области спољне трговине, девизног пословања, књиговодства и пореског саветовања.

– Као ђак сам провела месец дана на пракси у „Привредном прегледу“ и заљубила се у новинарство. Та љубав је остала до данас и зато је и блог баш овакав. Наставила сам тада да се бавим књиговодством као допунским послом, а у редакцији сам засновала стални радни однос. Била сам у дневним новинама и брзо напредовала од приправника, па све до уредника, али сам на крају схватила да то није оно што мене испуњава – наводи Биљана Трифуновић.

Новинарство је напустила 1991. године јер је, како сама каже – „одсањала свој сан“. Са супругом Дејаном, који је тада био помоћник директора ЈИК банке, одлучила је да подвуче црту и да заједно крену у приватнике. Први велики посао који су добили, поред клијената са којима су сарађивали још од раније, био је финансијски консалтинг за Ју-Свис банку чије је оснивање тада било у најави. Такође, Биљана је посебно поносна на своју процену вредности друштвеног капитала и својинску трансформацију друштвеног предузећа у деоничарско друштво, коју је децембра 1990. године, прва у тадашњој Југославији, урадила за предузеће „Комуна“ из Скопља.

– Највећи део свог радног времена, у последњих 10-15 година, проводим бавећи се спољном трговином и пореским саветовањем. Књиговодство је само један мали део. У спољној трговини су се појавиле велике фирме и наша референтна листа, која се налази и на сајту, говори сама за себе.

Биљана Трифуновић се посебно усавршила у специфичним спољнотрговинским пословима, тако да тренутно спада у мали број економиста у Београду који са лакоћом припрема документацију за активно оп-

Велики клијенти

Цена претплате на блог износи 30 евра на годишњем нивоу и регистровани корисници тако добијају приступ свим законима, уредбама, прописима који се односе на привреду, уз додатне коментаре. Котизација за учешће на курсевима је од 11.000 до 15.000 динара.

– Блог који пишем сматрам својим друштвено корисним радом привреди. Када сам покренула цео сајт рачунала сам на сасвим мала предузећа и на целу Србију, централну, јужну, као циљну групу. Ипак, највећи део претплатника на блог и полазника курсева долази из великих компанија – Делез је откупио неколико лиценци, концерн Фармаком МБ такође, Соја протеин, Дијамант Зрењанин, Таркет, Синтелон. Мислим да мале фирме немају навику да се едукују, јер ове цифре заиста нису неки трошак ни за мања предузећа – истиче Биљана Трифуновић.

лемењивање и реекспортну дораду. Велики број производних предузећа, која су извозно оријентисана, користи њене услуге.



Консултантске услуге Биљане Трифуновић користе многим привредницима

– Писала сам о овим темама јер привредници не знају да на сасвим законски и регуларан начин могу без плаћања царине и ПДВ-а да увезу репроматеријал који је намењен даљем извозу. Активно оплемењивање је ставка у којој фирма не улаже ништа – од инопартнера добија комплетан репроматеријал који дорађује, „оплемењује“, и враћа назад готов производ. Притом фактурише само „руке“ и своју зараду – истиче госпођа Трифуновић у разговору за Економетар.

Она се за ову тему и коришћење ове врсте олакшице веома залаже и преко Удружења извозника. Наравно, најтежи део посла јесте пронаћи страну фирму, партнера који би послао репроматеријал на дораду. У том делу би требало да помогне и држава – како приликом налажења партнера преко границе, тако и самим информисањем привредника о овој могућности.

Марко Андрејић

www.erstebank.rs

Pozovite *ERSTE (*37783) iz Vip i mt:s mreže, 0800 201 201, 060 79 79 000

Rok
otplate do
10 godina!

ERSTE 
BANK
Kod nas ste uvek prvi.

Svakodnevno činimo više.



Proširite
kapacitete

Erste Banka vam nudi prilagođena finansijska rešenja za poboljšanje likvidnosti, rast i razvoj vašeg preduzeća kao i tehničku podršku za svakodnevni rad. Osobnost našeg načina razmišljanja i fleksibilnost u poslovanju, omogućavaju nam da razvijamo proizvode i usluge u skladu sa vašim potrebama! Upravljajte vašim poslovanjem sa lakoćom, udobno i sigurno, uz proizvode i usluge namenjene baš vašem biznisu.

Za više informacija pozovite *ERSTE (*37783) iz Vip i m:ts mreže, 0800/201-201 i 060/79-79-000, ili zakažite sastanak putem veb-stranice www.erstekartica.rs.