

INFO

bilten

III/'16

ODRŽAN FORUM 2016 NA TEMU: "RAZVOJ
ZANATSTVA U BANJOJ LUCI"

ODRŽAN OKRUGLI STO "MOGUĆNOSTI
RAZVOJA ŽENSKOG PREDUZETNIŠTVA U
GRADU BANJOJ LUCI"

LOKALNO PARTNERSTVO ZA ZAPOSILJAVANJE
GRADA BANJALUKE (ILO)

IFR-INTERNI FOND REVOLVINGA

ODOBREN PROJEKAT OD USAID FARMA II ZA UNAPREĐENJE
KONKURENTNOSTI U SEKTORU PRERADE MLJEKA

OBUKA "INTERNET
MARKETING" U
GRADSKOJ RAZVOJNOJ
AGENCIJI

Izdavač:

Gradska razvojna agencija
Cara Lazara br. 42

V.D. DIREKTORA:
Milenko Gemaljević

GLAVNI I ODGOVORNI UREDNIK:
Anesa Vujanović

REDAKTURA i OBRADA:
Ana Beader

SARADNICI:
Vesna Marinković Vojvodić
Ana Beader
Olivera Kovačević
Natalija Bučić
Branja Babić
Vladimir Amidžić
Vladimir Damjanović
Slađana Kukić
Vanja Todorović
Ivan Babić

Za sve informacije:
info@cidea.org
www.cidea.org
051/433-460



Milenko Gemaljević- v.d. direktora Gradske razvojne agencije Banja Luka

Uvodna riječ

U proteklom periodu Gradska razvojna agencija je nastavila sa aktivnostima podrške malim i srednjim preduzećima u cilju poboljšanja opšte privredne klime u Banjaluci, vodeći se i dalje našim motom „Da mali postanu veliki“.

I ove godine učestvovali smo u realizaciji Programa dodjele bespovratnih sredstava za zapošljavanje i samozapošljavanje koje dodjeljuje Grad Banjaluka održavanjem obuka u izradi poslovnih planova za kandidate koji su ispunili potrebne uslove. Obuku je prošlo ukupno 40 kandidata za sufinansiranje samozapošljavanja, a kao rezultate smo imali njihove poslovne planove koji su bili obavezni dio dokumentacije. Pored njih, konkurs je prošlo 69 poslodavaca, a dodjelom ovih subvencija Grad je podržao zapošljavanje 153 nova radnika u proizvodnim, zanatskim i uslužnim djelatnostima.

Nastavljamo realizaciju subvencija Garantnog fonda kao zajedničkog projekta sa Novom bankom Banjaluka uz poboljšane uslove kreditiranja. Garantni fond podrazumijeva obezbjeđivanje kolaterala u visini od 50% kreditnog zaduženja koje može biti od 5.000 - 50.000 sa kamatnom stopom od 7%, rokom otplate do 5 godina i grace periodom od 6 do 12 mjeseci. Svim korisnicima garancija Garantnog fonda Gradske razvojne agencije, nakon što uredno servisiraju kredit tokom godine, vrši se

povrat 50% uplaćenih sredstava po osnovu kamata u sklopu mjere subvencija kamata na preduzetničke kredite sa kojom nastavljamo i u narednom periodu.

Ove godine smo aplicirali na nekoliko međunarodnih projekata čija je ukupna vrijednost 1. 218.190,78 KM. Realizacijom ovih projekata očekujemo oko 120 novih radnih mjesta i 14 akreditovanih programa osposobljavanja. Takođe kreiramo snažno lokalno partnerstvo za zapošljavanje sa poslodavcima, obrazovnim ustanovama i Zavodom za zapošljavanje. U budućnosti planiramo intezivno obučavati lokalne partnere za pripremu i implementaciju projekata i u saradnji s njima pripremati i provoditi projekte sa lokalnim i inostranim partnerima.

Kao plan za narednu godinu, uputili smo zahtjev Gradu za uspostavljanjem Konsalting fonda kao mjere podrške koja podrazumijeva da svim zainteresovanim preduzetnicima koji žele da angažuju stručne konsultante u cilju unapređenja svoga poslovanja, sufinansiramo 50% nastalih troškova. Imajući u vidu veliki značaj i potencijal u razvoju poljoprivrede, za narednu godinu je planirana i realizacija projekta Subvencija MSP-a radi poboljšanja konkurentnosti, za uvođenje i primjenu novih metoda poslovanja i upravljanja, standarda kvaliteta i sertifikovanja.

Sobzirom da Grad Banjaluka raspolaze sa velikim brojem

devastiranih objekata koji se ne koriste već duže vrijeme, Gradska razvojna agencija je izradila prijedlog projekta za stavljanje ovih objekata u funkciju Poslovnog inkubatora za start up preduzeća sa naglaskom na potencijalne preduzetnike iz IKT sektora. Procjene govore da u Banjaluci „na crno“ posluje oko 2000 tzv. freelancer-a pa bi ovo bio dobar način da se oni uključe u legalne tokove. Pored prostora po povoljnim uslovima, zainteresovanim korisnicima bi se nudili i drugi vidovi podrške poput promocije, mentorstva, konsalting usluga, zajedničkih nastupa na sajmovima, učešća u Otvorenim danima preduzetništva i sl. Takođe smo našli podatke o vlasnicima parcela za poslovne zone predviđene dokumentom „Studija identifikacije građevinskog zemljišta namijenjenog razvoju malih i srednjih preduzeća“.

Nastavili smo i sa aktivnostima pružanja podrške postojećim klasterima i osnivanju novih. Potpisan je sporazum između Gradske razvojne agencije i Drvo klastera iz Banjaluke kojim je preuzeta obaveza administriranja „Internim fondom revolvinoga.“ Prema sporazumu, Gradska razvojna agencija se obavezala da će preuzeti kompletno administriranje dodjele sredstava, te njeno praćenje i izvještavanje skupštine Drvo klastera o izdatim pozajmicama. Takođe, Agencija će u narednom periodu raditi na povećanju portfolija ovih sredstava u saradnji sa međunarodnim i domaćim donatorima i drugim lokalnim zajednicama.

Tokom godine smo organizovali više obuka, foruma, okruglih stolova, panel diskusija i prezentacija na kojima smo imali veliki odziv privrednika od kojih smo mogli da saznamo s kojom vrstom problema i prepreka se susreću u svom poslovanju, kao i njihove prijedloge kako da se ti isti problemi riješe. Realizovali smo i obuke kojima smo pomogli razvoju socijalnog preduzetništva obučavajući marginalizovanu populaciju poput žena žrtava nasilja, djece bez roditeljskog staranja i slično.

Ovim putem opet želim da pozovem sve koji imaju ideju da pokrenu ili prošire već postojeći biznis da nam se jave kako bi zajedničkim snagama osnažili i poboljšali preduzetnički ambijent u Banjaluci i Republici Srpskoj.

Srdačno,
Milenko Gemaljević



- 1 Uvodna riječ - Milenko Gemaljević- v.d. direktora Gradske razvojne agencije Banja Luka
- 3 Lokalno partnerstvo za zapošljavanje grada Banja Luka
- 4 Odboren projekat od USAID/ SWEDEN FARMA II projekat za unapređenje konkurentnosti u sektoru prerade mlijeka
- 5 Iskustva Slovenije u pokretanju prerade na poljoprivrednim gazdinstvima
- 6 Garantni fond Gradske razvojne agencije
- 7 Održan okrugli sto "Mogućnosti razvoja ženskog preduzetništva u gradu Banjaluka
- 8 Održan forum 2016 na temu „Razvoj zanatstva u Banjaluci“
- 9 "Mogućnosti i izazovi socijalnog preduzetništva"
- 10 Interni fond revolvinga -IFR
- 11 Uspješno završen kurs "Internet marketing"
- 12 Intervju sa jednim polaznikom kursa Internet marketinga
- 13 Održan workshop "IT klaster Banjaluka kao resursni/ edukativni centar"
- 14 Vijesti iz Banja Luke
- 17 Predstavljamo vam vrtić "Maslačak"
- 20 Šminkernica by „Čeda“
- 21 Galerija McMilan
- 23 Tri kriterijuma za pokretanje sopstvenog biznisa



Projekat Gradske razvojne agencije Banja Luka pod nazivom

Lokalno partnerstvo za zapošljavanje grada Banja Luka



Gradska razvojna agencija Banja Luka je pripremila projekat pod nazivom „Uspostavljanje Lokalnog partnerstva za zapošljavanje Grada Banja Luka (LPZ BL) s ciljem provođenja projekata za zapošljavanje“ čija je vrijednost 302.520 € i koji je kandidovala na Javni poziv Međunarodne organizacije rada (ILO) krajem avgusta 2016.godine te je 30.11.2016. godine informisana je projekat odabran za fazu pune aplikacije.

Gradska razvojna agencija Banja Luka je sastavila partnerski konzorcijum u skladu sa zahtjevima donatora, te u saradnji sa partnerima iden-

tifikovala sve projektne aktivnosti, tj. potrebe poslodavaca i obrazovnih ustanova, definisala očekivane rezultate i indikatore uspješnosti. U toku implementacije projekta biće kreirano jedno funkcionalno Lokalno partnerstvo za zapošljavanje Grada Banjaluka koje će aktivno učestvovati u izradi programa, mjera i projekata za zapošljavanje.

Implementacijom ovog projekta očekuje se kreiranje minimalno 60-70 novih radnih mjesta nakon provođenja 8 programa osposobljavanja za 80-90 nezaposlenih lica sa evidencije Biroa Banja Luka, te kupovine neophodne opreme za potrebe provođenja obuka za sektore metal, drvo, koža, obuća i tekstil.

Konzorcijum projektnih partnera čine: Gradska razvojna agencija Banja Luka, Grad Banja Luka, JUZZRS-BIRO Banja Luka, Srednjoškolski centar OPTIMUS NUBL Banja Luka, Tvornica obuće BEMA d.o.o, Srednjoškolski centar „Ljubiša Mladenović“ Banja Luka, GMP d.o.o, Mašinski fakultet Banja Luka, Tehnička škola Banja Luka, Elaspert d.o.o, JU Škola učenika u privredi Banja Luka, SPARTA d.o.o, Fondacija „Udružene žene“ Banja Luka.

U narednom mjesecu će se pristupiti izradi pune aplikacije u saradnji sa projektnim partnerima i donatorom.

Odobren projekat od USAID/ SWEDEN FARMA II projekat za unapređenje konkurentnosti u sektoru prerade mlijeka

Gradska razvojna agencija Banjaluka je pripremila projektnu aplikaciju za projekat pod nazivom “Uspostavljanje infrastrukture za pružanje stručne podrške za unapređenje konkurentnosti i razvoj tržišta u sektoru mljekarstva” i kandidovala na USAID/SWEDEN FARMA II projekat Javni poziv za grantove u sektoru mljekarstva. Ukupna vrijednost projekata je 63.036,50 KM.

Projekat je dokaz uspješne saradnje i efikasnog rada na pripremi novih projekata novoformiranog projektnog konzorcijuma kojeg čine Gradska razvojna agencija Banja Luka, Poljoprivredna škola Banja Luka i Tehnološki fakultet Banja Luka. Nakon što je u septembru kandidovan na USAID/SWEDEN FARMA II projekat Javni poziv za grantove u sektoru mljekarstva projekat je odobren za finansiranje i trenutno je u procesu postupak ugovaranja sa donatorom.

Projektom je predviđeno provođenje sljedećih aktivnosti: adaptacija prostora za radionicu za preradu mlijeka, nabavka opreme potrebne za provođenje praktičnih vježbi u oblasti prerade mlijeka, obuka profesora škole, izrada prijedloga programa osposobljavanja za prerađivače mlijeka, obuka prve grupe farmera, provođenje praktične nastave

učenika škole i studenta, zatim obuka za prvu grupu farmera u vezi sa biznis planiranjem, brendiranjem, marketingom i razvojem tržišta. Projektom je predviđena priprema i provođenje nove mentoring šeme za farmere koji se žele baviti preradom na svom gazdinstvu. Projektni partnerski konzorcijum čine: Poljoprivredna škola Banja Luka, Tehnološki fakultet Banja Luka i Gradska razvojna agencija Banja Luka.

Predloženi projekat će doprinijeti unapređenju konkurentnosti i pristupu tržištima u sektoru mljekarstva, tj. održivom ekonomskom razvoju, povećanju zaposlenosti, povećanju prodaje i prihoda seoskih domaćinstava te povećanju mogućnosti za ispunjenje zahtjeva koji se odnose na standarde EU. Glavni cilj projekta je uspostaviti jedan novi funkcionalan mehanizam za praktično osposobljavanje učenika, studenata i farmera u sektoru prerade mlijeka, ali i podršku za unapređenje konkurentnosti i pristupa tržištu koji bi bio vezan za novoformiranu radionicu za preradu mlijeka u Poljoprivrednoj školi Banja Luka”. Gradska razvojna agencija Banja Luka, Poljoprivredna škola Banja Luka i Tehnološki fakultet Banja Luka, a u skladu sa Sporazumima o poslovno-tehničkoj saradnji, će nastaviti sa pripremom i realizacijom zajedničkih aktivnosti koje se prije svega odnose na zajedničku pripremu razvojnih projekata i kandidovanje ka dostupnim izvorima finansiranja, zatim, na stvaranje uslova za provođenje praktičnih obuka za učenike, studente i farmere u Poljoprivrednoj školi i Tehnološkom fakultetu a u skladu sa razvojnim trendovima i potrebama privrede. Projekat je pripremljen u skladu sa metodologijom definisanom Javnim pozivom za grantove USAID/SWEDEN FARMA II projekat.



Iskustva Slovenije u pokretanju prerade na poljoprivrednim gazdinstvima



Za potrebe poljoprivrednih gazdinstava u laboratoriji Tehnološkog fakulteta BL izvedene su praktične vježbe za preradu mlijeka u sir, jogurt i više od 8 vrsta voćnih jogurta.

Gradska razvojna agencija Banjaluka i USAID/SWEDEN FARMA II projekat su organizovali dvodnevni seminar za studente i profesore Tehnološkog fakulteta i Poljoprivredne škole na temu „Iskustva Slovenije u pokretanju prerade na poljoprivrednim gazdinstvima u sektoru prerade mlijeka“.

Seminar je održan 18. i 19. oktobra 2016. godine u laboratoriji Tehnološkog fakulteta Banjaluka gdje su izvedene praktične vježbe za preradu mlijeka u sir, jogurt i više od 8 vrsta voćnih jogurta. Praktične radionice je vodila ekspertica iz Republike Slovenije, dipl.inž. Maida Tumpej, koja ima dugogodišnje iskustvo u radu sa farmerima na raznim recepturama za proizvodnju sira, jogurta i drugih proizvoda od mlijeka, ali isto tako i

dugogodišnje iskustvo u pružanju podrške farmerima u pokretanju prerade na farmama u Sloveniji. Gospođa Maida Tumpej je posjetila Poljoprivrednu školu Banjaluka gdje je prezentovala iskustva Slovenije i proces razvoja prerade na poljoprivrednim gazdinstvima.

Aktivnost je organizovana zahvaljujući partnerskom odnosu i saradnji Gradske razvojne agencije i USAID/SWEDEN FARMA II projekta, ali i zahvaljujući prethodnim aktivnostima koje je Gradska razvojna agencija provela u saradnji sa Tehnološkim fakultetom i Poljoprivrednom školom. Zajedničke aktivnosti pomenutih partnera odnose se na pružanje podrške obrazovnim ustanovama za jačanje njihovih kapaciteta za provođenje praktičnih obuka, obrazovanje i osposobljavanje kadarova za potrebe razvoja privrede. U organizaciji Gradske razvojne agencije profesori Tehnološkog fakulteta i Poljoprivredne škole Banjaluka prethodno su posjetili proizvodni pogon za proizvodnju

Trapist sira „ZZ LIVAČ“ u Aleksandrovcu te radionicu za preradu sira u Poljoprivrednoj školi Prijedor.

Takođe, Gradska razvojna agencija je pripremila projektnu aplikaciju u partnerstvu sa Tehnološkim fakultetom i Poljoprivrednom školom i kandidovala novi projekat pod nazivom „Uspostavljanje infrastrukture za pružanje stručne podrške za unapređenje konkurentnosti i razvoj tržišta u sektoru mljekarstva“ a na nedavno objavljeni USAID/SWEDEN FARMA II projekat Poziv za projekte za sektor mljekarstva.

U partnerstvu Gradske razvojne agencije, Tehnološkog fakulteta i Poljoprivredne škole Banjaluka, ali i koristeći iskustva partnera iz Slovenije i Hrvatske, pripremljeni su novi projekti za jačanje kapaciteta obrazovnih ustanova i uspostavljanje infrastrukture za podršku razvoju prehrambene industrije i pokretanje prerade na poljoprivrednim gazdinstvima.

Garantni fond Gradske razvojne agencije

Grad kroz mjere garancije i subvencije putem Gradske razvojne agencije planira da podrži više od 50 privrednih subjekata koji na području grada planiraju da zaposle nove radnike ili da unaprijede svoje poslovanje nabavkom osnovnih sredstava, te povećaju vlastite prihode.

Gradska razvojna agencija Banjaluka obavještava preduzetnike sa teritorije Grada Banjaluka da Grad nastavlja sa stimulativnom mjerom garancija za preduzetničke kredite po poboljšanim uslovima nastojeći da dodatno unaprijedi poslovni ambijent u gradu Banja Luka. Radi se o garancijama Garantnog fonda iz garantnog portfolia a iznos kreditne linije je 850.000 KM.

Garantni fond predstavlja zajednički projekat Gradske razvojne agencije i Nove banke a.d. Banjaluka i to kao instrument podrške razvoja sektora malih i srednjih preduzeća i preduzetništva. Glavni cilj uspostavljanja ovog Fonda je da se omogući preduzetnicima, ali i onima koji tek započinju posao (start up), brži i lakši pristup kreditima putem obezbijedenih kolaterala u vrijednosti od 50% od ukupnog iznosa kreditnog zaduženja. Garantni portfolio podrazumijeva kreditnu liniju u iznosu

od 5.000-50.000 KM sa kamatnom stopom od 7,00%, otplatom do 5 godina (60 mjeseci) i mogućnošću grace perioda od 6 do 12 mjeseci.

Za klijente koji uredno vraćaju kredite, a korisnici su garancije Gradske razvojne agencije, obezbijedena je i redovna godišnja subvencija kamata u iznosu od 50% plaćenih kamata na godišnjem nivou, tako da cijena (kamatna stopa) ovih kredita u konačnici iznosi 3,5 % na godišnjem nivou, što je izuzetno stimulativna kamata u odnosu na one koje trenutno važe na bankarskom tržištu.

Kroz ove dvije mjere (garancija i subvencija) koje je Grad obezbijedio putem Gradske razvojne agencije planiramo da podržimo više od 50 privrednih subjekata koji na području grada planiraju da zaposle nove radnike ili da unaprijede svoje poslovanje nabavkom osnovnih sredstava, te povećaju vlastite prihode.

Takođe stručni tim Gradske razvojne agencije Grada Banjaluka, pored direktnih podsticaja kao što su garancije, subvencija kamata, subvencija za samozapošljavanje i zapošljavanje, nudi pomoć preduzetnicima

i u mentorstvu, kroz organizovanje raznih obuka, kao što je obuka u uzradi biznis planova, raznim drugim savjetovanjima u upravljanju preduzeća, obukama iz oblasti marketinga, korištenja savremenih kanala komunikacija i drugo.

Napominjemo da sve ove aktivnosti Agencija vrši potpuno besplatno, te da će i u narednom periodu Agencija nastojati da svim zainteresovanim preduzetnicima koji imaju namjeru da investiraju i zapošljavaju na području Grada Banjaluka bude na usluzi.

Takođe u narednim danima očekujemo unapređenje sajta www.cidea.org, gdje planiramo da obezbijedimo i prostor za besplatno reklamiranje privrednicima koji koriste usluge Gradske razvojne Agencije, ali i da kroz moderan i interaktivan pristup ostvarimo što kvalitetniju i bržu komunikaciju između Grada Banjaluka i privrede.

Pozivamo Vas da nas posjetite ili kontaktirate za sve prijedloge i potrebe koje imate u svom poslovanju.

Gradska razvojna agencija Banjaluka CIDEA Cara Lazara 42, 78000 Banjaluka, Republika Srpska, Bosna i Hercegovina. Tel: 051 433 460 Fax: 051 433 461 Email: info@cidea.org org, web: www.cidea.org

Održan okrugli sto “Mogućnosti razvoja ženskog preduzetništva u gradu Banjaluka



Stereotipi u društvu o ženama u porodici i domaćinstvu” često čine da se ne prepoznaje i priznaje njihov doprinos u preduzetništvu i ekonomskim tokovima. One su hrabre i imaju viziju kako da to promijene.

Dana 30.08.2016. godine, u organizaciji Gradske razvojne agencije Banjaluka, održan je Okrugli sto na temu „Mogućnosti ženskog preduzetništva u gradu Banjaluka“. Ovo je bila prilika da se na jednom mjestu, među skoro četrdeset učesnika, okupe predstavnici institucija koje se bave ovom tematikom i uspješne žene u preduzetništvu sa teritorije grada Banjaluka.

Na skupu su učestvovali zamjenica gradonačelnika Grada Banja Luka Jasna Brkić, načelnik Odjeljenja za privredu Grada Banjaluka, predstavnica Ministarstva industrije,

energetike i rudarstva RS, predsjednica izvršnog odbora udruženja žena UNA RS, predstavnica Gender centra Vlade RS, sekretar Savjeta za žensko preduzetništvo i drugi.

Tadašnji direktor Gradske razvojne agencije, Dejan Kusturić, u svom pozdravnom govoru je po-

želio dobrodošlicu svim prisutnim i izrazio zadovoljstvo zbog izuzetnog odziva na ovaj skup. Takođe, istakao je značaj podrške razvoju ženskog preduzetništva koji je Gradska razvojna agencija već odavno prepoznala i kroz svoje aktivnosti radila na jačanju preduzetničke svijesti kod žena i omogućavanju realizacije njihovih poslovnih ideja. Do sada je realizovan niz projekata od kojih se izdvajaju: projekat „Žene ženama“, projekat „Od žrtve nasilja do samostalne žene“, Škola tradicionalnog vezenja i keranja i drugi.

Načelnik Odjeljenja za privredu Grada Banjaluka Radenko Komljenović naveo je da od 2013. godine u programu budžeta postoje određeni grantovi, konkretno sredstva za razvoj i preduzetništvo u smislu podrške zapošljavanju i samozapošljavanju. To su projekti podrške preduzetništvu za one



Održan forum 2016 na temu „Razvoj zanatstva u Banjaluci“

koji su već osmislili biznis, već su radili određena istraživanja, bili na edukacijama, a sada su im ta sredstva potrebna za početni biznis. Sredstva se mogu iskoristiti za prve plate, nabavku opreme, za plaćanje komunalnih naknada za iznajmljivanje prostora i sl.

Cilj ovog Okruglog stola je bio da se identifikuju problemi i pruže sugestije i rješenja prilikom izrade Strategije za razvoj ženskog preduzetništva, kao i da se napravi plan na nivou Grada koji bi podrazumijevao i Fond za dodjelu sredstava iz budžeta u cilju razvoja ovog sektora, odnosno poboljšanja u njihovom poslovanju.

Generalni zaključak svih učesnika ovog Okruglog stola bio je da su žene jako slabo zastupljene u ekonomskim tokovima. Tome su naročito doprinijeli stereotipi o tradicionalnoj ulozi žena u porodici i kući, ali i nepostojanje jasne podrške i pristupačnih finansijskih izvora po povoljnijim uslovima. U tom smislu, neophodno je raditi na jačanju saradnje sa institucijama koje se bave ovom tematikom u cilju prevazilaženja ovih barijera. Tokom panel diskusije koja je za učesnice bila upriličena na kraju sastanka, moglo se čuti da je žena u preduzetništvu prvenstveno hrabra i da ima viziju. Zajednički problem koji se proteže kroz sve vidove poslovanja je nelojalna konkurencija i tim problemom se svakako treba baviti i u budućnosti.

Kao najveći doprinos ovakvih skupova zajednički je istaknuta mogućnost prikupljanja i razmjene kontakata, ovog puta, žena u preduzetništvu, što svakako može imati direktne pozitivne efekte na poslovanja kojima se one bave.



Najveći izazovi za preduzetnike predstavljaju nelojalna konkurencija i rad na crno, kao i potreba za obrazovanim kadrom koji se uklapa u potrebe savremenog poslovanja.

Dana 15.09.2016. godine Gradska razvojna agencija CIDEA je održala prvi od Foruma, Forum 2016 na temu „Razvoj zanatstva u Banjaluci“. Ovo je bila prilika da se kroz otvorenu i slobodnu dis-

kusiju razmijene mišljenja preduzetnika i relevantnih institucija te pokuša doći do najboljeg rješenja za neke od problema s kojima se preduzetnici susreću.



Cilj ovog foruma bio je da se identifikuju problemi, predlože sugestije i rješenja boljeg poslovnog ambijenta u radu preduzetnika.

Forumu je prisustvovalo oko 15 predstavnika sekcija preduzetnika koji su iznijeli svoje probleme, prepreke i prijedloge. Pored preduzetnika, na ovom skupu prisustvovali su i predstavnici nadležnih institucija.

Zaključak ovog foruma je da su definisani zajednički problemi koji se protežu kroz sve vidove poslovanja preduzetnika-zanatlija. Kao jedan od osnovnih i najvećih problema preduzetnika naveden je „rad na crno“, obrazovanje zanatlija i jačanje zanatske komore. Tokovi sive ekonomije su prisutni u cijeloj regiji gdje dominiraju utaje poreza, „crno“ tržište rada i neefikasna opšta kontrola. Sve ovo remeti pravila funkcionisanja realnih tržišnih odnosa i otežava ekonomsku poziciju onih koji se lojalno ponašaju na tržištu i koji poštuju zakonske propise i poslovne običaje i prakse.

Ispred Zanatske komore predloženo je da se svim onim preduzetnicima koji uredno i redovno izmiruju svoje obaveze obezbijedi neka vrsta povlastice ili nagrade.

Direktor Gradske razvojne agencije Dejan Kusrturić je naglasio da je cilj ovog foruma bio da zajednički sagledamo probleme zanatstva kako bismo u sklopu svojih aktivnosti u narednom periodu imali okvir za njihovo rješavanje.

Gradska razvojna agencija prisustvovala stručnoj konferenciji pod nazivom “Mogućnosti i izazovi socijalnog preduzetništva”

S ciljem promovisanja socijalnog preduzetništva u Bosni i Hercegovini, NVO Svjetionik iz Prijedora i Agencija za saradnju, edukaciju i razvoj iz Banjaluke organizovali su 12.10.2016. godine stručnu konferenciju pod nazivom „Mogućnosti i izazovi socijalnog preduzetništva“. Finansijsku i stručnu podršku obezbijedili su Evropska unija u okviru projekta „Promocija socijalnog preduzetništva i društveno odgovornog poslovanja u BiH“ i švajcarska konsultantska kompanija GOPA u okviru projekta “YEP”.

Na ovom skupu učešće su uzeli stručnjaci i praktičari iz oblasti socijalnog

podsticaj za samozapošljavanje i zapošljavanje lica sa invaliditetom kod poslodavaca preko Fonda za profesionalnu rehabilitaciju i zapošljavanje invalida Srpske.

“Prema Zakonu o profesionalnoj rehabilitaciji Srpske, Vlada je od osnivanja Fonda do kraja 2015. godine vratila poslodavcima više od 15,5 miliona KM, što služi za razvoj njihove preduzetničke djelatnosti. To je dalo veoma dobre rezultate”, navela je Vasićeva. G-đa Vasić je predstavila aktivnosti Ministarstva u ovoj oblasti odnosno plan da se Platforma za socijalno preduzetništvo RS, razvijena uz podršku Projekta zapošljavanja mla-



preduzetništva iz javnog, nevladinog i privatnog sektora. Cilj je bio promocija i podizanje svijesti o značaju i prednostima socijalnog preduzetništva.

U uvodnim izlaganjima g-đa Mira Vasić, pomoćnica ministra u Ministarstvu za rad i boračko - invalidsku zaštitu Republike Srpske, istakla je da je jedan od ciljeva Vlade Srpske u novoj Strategiji zapošljavanja upravo razvoj socijalnog preduzetništva kroz izradu platforme, strateških ciljeva i donošenje zakona.

G-đa Vasić je kao jedan od vidova socijalnog preduzetništva navela

dih (YEP), integriše u Strategiju zapošljavanja RS 2016-2020. kroz akcione planove za realizaciju Strategije.

Kroz svoja izlaganja doc. dr Rajko Kličković i prof. dr Željko Mirjanić osvrnuli su se na nedostatak legislative koja reguliše oblast socijalnog preduzetništva i potrebu da se ova oblast normira kako bi se podsticajna sredstva iz javnih izvora mogla dodjeljivati na transparentan način.

Tokom konferencije predstavljeni su različiti modeli poslovanja socijalnih preduzeća (DOO, NVO, zadruga,...) koji su prezentovali i svoje stavove, iskustva i prijedloge.

Interni fond revolvinga - IFR



Fond raspolaže sa 100.000 KM i dostupan je svim članicama klastera koje se direktno ili indirektno bave proizvodnjom namijenjenom za izvozno tržište.

Potpisivanjem sporazuma između Gradske razvojne agencije i Drvo klastera iz Banjaluke, preuzeta je obaveza administriranja "Internim fondom revolvinga."

Prema sporazumu, Gradska razvojna agencija se obavezala da će preuzeti kompletno administriranje dodjele sredstava, te njeno praćenje i izvještavanje skupštine Drvo klastera o izdatim pozajmicama. Takođe, Agencija će u narednom periodu raditi na povećanju portfolija ovih sredstava u saradnji sa međunarodnim i domaćim donatorima i drugim lokalnim zajednicama.

Ovaj fond je uspostavljen 2013. godine kao projekat Vlade RS i Republičke agencije za razvoj malih i srednjih preduzeća, a kao vid pomoći u davanju kratkoročnih pozajmica članovima klastera. Fond raspolaže sa 100.000 KM i dostupan je svim članicama kla-

stra koje se direktno ili indirektno bave proizvodnjom namijenjenom za izvozno tržište. Pozajmica se izdaje na period od 60 dana.

Dodjela IFR sredstava na korištenje ima za cilj pružanje jednokratne i specifične finansijske pomoći mikro i malim preduzećima i preduzetnicima, prvenstveno članicama „Drvo klastera” Banjaluka, ali i preduzećima i preduzetnicima koji nisu članovi, ali učestvuju u lancu proizvodnje i povezivanju dodatne vrijednosti, te isporuke finalnih proizvoda na strano tržište. Takođe, cilj je pomoći preduzećima i preduzetnicima koji imaju proizvodne kapacitete ili izgrađuju nove kapacitete i neophodna su im dodatna obrtna sredstva u funkciji realizacije već postignutog dogovora i potpisanog ugovora o izvozu.

Sredstva IFR-a su prvenstveno u funkciji izvoza, uvođenja novog proizvoda, održavanja postojeće proizvodnje, pružanje izvoznih usluga, većeg iskorištavanja kapaciteta, održavanje postojećih radnih mjesta, očuvanje postojećeg broja subjekata male privrede,

prevazilaženje negativnih posljedica ekonomske krize, novo zapošljavanje i povećanje izvoza.

Postupak dodjele sredstava je jednostavan, brz i efikasan. Tražilac sredstava podnosi pismeni zahtjev u Agenciju i dostavlja neophodnu dokumentaciju kojom garantuje povrat i dokazuje za šta će sredstva biti namijenjena.

Koordinator u Agenciji zaprima, pregleda dokumentaciju i obavještava komisiju da u najkraćem mogućem roku provjeri dokumentaciju, izvrši posjetu preduzeću, napravi zapisnik i odobri sredstva. Nakon toga se vrši odobravanje ili odbijanje, a koordinator u Agenciji je zadužen za praćenje rokova vraćanja sredstava.

Prva pozajmica koja je izdata po ovoj proceduri je za preduzeće Kasthouse koje se bavi proizvodnjom pasivnih kuća. Preduzeće je sklopilo ugovor o izvozu u Italiju oko 30 pasivnih kuća i za realizaciju istog su mu pomogla sredstva iz IFR-a kojima je ubrzao ovaj proces.

Gradska razvojna agencija želi da podrži nove biznis modele i na taj način pomogne preduzetnicima da idu u korak sa vremenom i potrebama tržišta.

Dana 12. oktobra 2016. godine, u prostorijama Gradske razvojne agencije, dodijeljene su diplome učesnicima koji su uspješno završili kurs „Internet marketing“.

Od 96 prijavljenih polaznika, selekcijom je određeno 25 učesnika koji su birani na osnovu određenog stepena predznaja, iskazanih interesa i motivisanosti, a u cilju profilisanja i ujednačenosti grupe što je uticalo na efikasniju i efektivniju realizaciju obuke.

Kurs je trajao 20 časova kroz koje je 25 polaznika imalo priliku da se upozna sa alatima za uspješan internet marketing kao što su: Google AdWords, Google Analytics, Facebook Ads, oglašavanje putem portala, e-mail marketing, plaćanje reklama - internet kartica i drugi.

Ovi mladi ljudi su pozitivno ocijenili koncept i pristup predavača i naglasili značaj obuka koje se bave upravo ovakvim aktuelnim pitanjima. Izrazili su želju i interes za učešćem na seminarima sa sličnim temama.

S obzirom da je evidentan veliki broj zainteresovanih, u planu je organizovanje novog kruga obuka na ovu ili slične teme.

Uspješno završen kurs “Internet marketing”



Intervju sa jednim polaznikom kursa Internet marketinga

Kako ste saznali za kurs „Internet marketing“?

Pronašla sam obavještenje na sajtu Gradske razvojne agencije (www.cidea.org). Inače, povremeno pogledam koje to obuke nudite.

Da li ste prije kursa bili svjesni potencijala ovog marketing alata?

To je svakako oblast koja me interesuje i svjesna sam značaja poznavanja prednosti internet tehnologija. Naime, master rad sam upravo radila na temu elektronskog turizma, što govori o tome da je ova oblast predmet mog interesovanja. Na kurs sam se prijavila da saznam nešto novo. Ovo je živa oblast koja se brzo mijenja i izuzetno je važno biti u toku.

Koliko Vam je potreban internet marketing za vaš posao?

Kako sam zaposlena u Turističkoj organizaciji Banjaluka, čija je osnovna djelatnost promocija turističke ponude, želja mi je, da na neki način dam svoj doprinos kvalitetnijoj online promociji turističke ponude Grada jer se za sada malo radi na istoj. Još uvijek se koriste „stare“ off-line metode.

Koliko ste zadovoljni kursom?

Zadovoljna sam. Predavač Ranko Petrušić iz Infoars-a je bio izuzetno posvećen svakom od polaznika, što na ra-

nijim kursevima koje sam pohađala nije bio slučaj. Čak nam je, za one koji su željeli, organizovao i dodatne časove na kojima smo uz njegovu asistenciju mogli pokušati pokrenuti neku svoju malu internet kampanju.

Da li ste naučili onoliko koliko ste očekivali?

Generalno jesam. Ovo je oblast gdje od predavača možete očekivati da dobijete neka osnovna znanja kako nešto funkcioniše i kako se eventualno može primijeniti, a da dalje sami istražujete mogućnosti. Pohađala sam nekoliko sličnih seminara i smatram da ako se vratite sa seminara ili kursa sa naučene tri nove stvari trebate biti zadovoljni. Mi smo na ovom kursu naučili mnogo više. Svaka oblast koja je navedena je dovoljno obrađena tako da sam iz svake naučila po nešto novo.

Da li ste primijenili neke od naučenih alata kursa?

Da. E-mail marketing kampanju primijenila sam odmah nakon predavanja. Imala sam već neka ranije stečena znanja o ovoj oblasti, ali sam nakon predavanja odmah požurila da primijenim ona novostečena. Takođe sam pokušala i malu kampanju na Google Adwords-u ali više privatno kao testnu, da istražujem kako to funkcioniše.

Da li Vam se nešto posebno dopalo u vezi sa ovom temom?

Google Adwords. Nevjerovatno je kako precizno možete targetirati svoje tržište i baš onima koji to traže ponuditi svoj proizvod/uslugu.

Kako ćete iskoristiti svoja znanja i vještine?

Kao što sam već rekla, na sadašnjem radnom mjestu svakako da ću koristiti.

Da li biste pohađali neki novi kurs vezan za moderne tehnologije? Koji?

Naravno da bih. Bilo bi dobro da organizujete poseban kurs samo za Google Adwords, ili da vam sljedeći kurs bude vezan za Webdesing u Wordpress-u.

Da, svakako. Budite sigurni da ću vas, kad god se za to ukaže prilika, toplo preporučiti.

Još neka afirmativna informacija, može i konkretan primjer.

Ovo bi možda više bio prijedlog. Jasno mi je da je teško okupiti grupu koja ima sličan nivo predznanja ali mislim da bi možda nekim ulaznim testom i to moglo da se završi. Svakako bi dobili na kvalitetu kursa pa bi i polaznici bili zadovoljniji.

Klasteri

Klaster je oblik strateškog saveza, tj. grupa srodnih preduzeća ili udruženja preduzeća iz jedne grane, uključujući i proizvođače sirovina, kao i vladinih i nevladinih organizacija i naučnih i obrazovnih institucija koje tako udružene rješavaju zajedničke probleme i, unapređujući poslovanje, postižu uspjeh u određenom segmentu djelatnosti i natprosječnu konkurentnost i promociju u zemlji i inostranstvu.

Formiranje i razvoj klastera je organizovani napor da se kroz saradnju i konkurentski odnos članova ostvari veća konkurentnost preduzeća u jednom području, čime se ostvaruje jačanje regionalnog identiteta i građenje nacionalnog i internacionalnog ugleda. Proces razvoja klastera, poslovnih udruženja i zadruga je dugotrajan društveno - ekonomski proces koji je prepoznat kao bitan faktor razvoja našeg društva, pa je u skladu s tim uvršten u Program mjera podrške razvoju MSP-a u gradu Banjaluci za period 2010-2015. godine.

U osnivanju i samom početku rada svakog udruženja od velikog je značaja institucionalna pomoć koju mogu pružiti lokalne i državne institucije.



Održan workshop "IT klaster Banjaluka kao resursni/edukativni centar"

IT Klasteru je neophodna edukacija kadra, transfer znanja na strano tržište kao i zajedničke ideje, odnosno proizvod koji će ih još čvršće uvezati.

Gradska razvojna agencija kao partner u osnivanju "IT Klastera Banjaluka" učestvovala je 27. 06. 2016. godine na workshop radionici „IT Klaster Banjaluka kao resursni/edukativni centar“ u prostorijama Inovacionog centra Banjaluka.

Na ovoj radionici, Vladimir Kežić, predsjednik IT Klastera Banjaluka, upoznao je prisutne sa IT Klasterom i

sa suštinom klastera. On je naveo značaj zajedničkog rada, transfera znanja i iskustva kod ideje da se osnuje klaster te objasnio da je suština međusobna pomoć. Prisutnima je predstavljen cilj osnivanja i rada klastera, te izloženo šta želi da se postigne.

Kao prvi prioritet klastera naveden je kadar i edukacija. Tačnije, da se iz članica klastera izjasne šta je to njima najpotrebnije te da se vrši tačna edukacija kadra za koju su se oni izjasnili da im je potreban. Drugi prioritet klastera je transfer znanja na strano tržište a kao

treći prioritet navodi se zajednički proizvod u budućnosti i zajednička ideja oko koje će se okupiti.

Pored prioriteta klastera, predstavljeni su subjekti koji pomažu i podržavaju klaster a koji nisu osnivači, prije svega Republička razvojna agencija, Gradska razvojna agencija, Ekonomski fakultet i druge.

U drugom dijelu radionice Bojan Vuković, direktor DVC Solutions d.o.o. Banjaluka, predstavio je prisutnima rezultate i zapažanja prilikom njegove posjete SAD-u, te mogućnost pokretanja raznih projekata vezanih za IT sektor i dr. Tu je prezentovan američki model u funkciji razvoja IT biznisa -IT inkubatori - IT kompanije - venture capital fondovi.

Na kraju ove radionice uslijedila je diskusija i sljedeći zaključci: opravdano osnivanje klastera, zbog potrebe za saradnjom između IT firmi kao i zbog zajedničkog stava da je IT sektor zanemaren i na niskom nivou razvoja, neophodna saradnja IT Klastera sa fakultetima Univerziteta u Banjaluci, pogotovo sa Ekonomskim, Elektrotehničkim i Prirodno - matematičkim fakultetom, sa državnim i lokalnim agencijama za razvoj. Na osnovu ankete i potreba pravnih subjekata potrebno je definisati vrstu i plan edukacija koje će se održati u narednih 12 mjeseci, organizovati još jedan workshop sa istom tematikom kako bi se detaljnije razradila tema i došlo do konkretnih zaključaka, kao i uputiti dopis ministarstvu ispred klastera sa zahtjevom za formiranje novih odjeljenja računarskog smjera u srednjim školama.

Banja Luka

Jeftiniji krediti IRB-a za privredu i stanovništvo



Инвестиционо-развојна банка Републике Српске

Investiciono-razvojna banka (IRB) RS po drugi put je u ovoj godini snizila kamatne stope na stambene i kredite privredi čime je cijena zaduživanja u ovoj banci smanjena za 0,7 odsto u odnosu na prošlu godinu.

Vlada Srpske juče je usvojila korekcije kamatnih stopa na zahtjev IRB-a, koji je analizirao stanje na bankarskom tržištu i trenutne kamatne stope.

Pokretanje biznisa u Srpskoj od sada će biti još povoljnije, jer osnovna kamatna stopa na kredite za početne poslovne aktivnosti IRB-a iznosi od 4,1 do 4,7 odsto, koliko je i cijena zaduživanja kredita za mikrobiznis u poljoprivredi.

Kamatna stopa na kredite za poljoprivredu iznosi od 3,8 do 4,4 odsto, dok se preduzetnici i preduzeća mogu zadužiti počevši od 4,1, pa sve do 4,7 odsto - naveli su u IRB-u.

IRB RS je snizio i kamatne stope na stambene kredite, a u zavisnosti od grupe kojoj pripadaju korisnici će ove kredite plaćati uz kamatnu stopu od 3,6, 4,1 odnosno 4,6 odsto.

Samci i parovi, kojima je odnedavno omogućeno zaduživanje u IRB-u za rješavanje stambenog pitanja, od sada će ove kredite otplaćivati po cijeni od 4,7 odsto.

IRB je početkom marta snizila kamatne stope na kredite privredi

za pola procenta, dok je mladim preduzetnicima odobreno dodatno umanjenje kamate od 0,3 odsto.

Smanjenje je uslijedilo nakon što je Vlada RS krajem prošle godine donijela set mjera za rasterećenje privrede i podsticanje razvojnog i investicionog ciklusa.

Kamata je tada snižena na sve kreditne linije koje IRB RS nudi privrednicima.

Isplaćena prva tranša subvencija za zapošljavanje i samozapošljavanje

Iz budžeta Grada Banjaluka do kraja septembra svim korisnicima po osnovu zaključenih ugovora isplaćena su sredstva na ime prve tranše odobrenih subvencija za zapošljavanja novih radnika i samozapošljavanje u proizvodnim, zanatskim i uslužnim djelatnostima u ukupnom iznosu od 416.850 KM.

Tako su u skladu s dinamikom doznačavanja, utvrđenoj Pravilnikom, poslodavcima za zapošljavanje novih radnika isplaćena sredstva u iznosu od 299.250 KM

(50 odsto od odobrene subvencije), a fizičkim licima za samozapošljavanje sredstva u visini od 117.600 KM (60 odsto od odobrene subvencije).

U skladu sa kriterijumima utvrđenim Pravilnikom o uslovima i načinu ostvarivanja subvencija i Odlukom o dodjeli subvencija, odobrena su sredstva u ukupnom iznosu od 798.500 KM. Od ovog iznosa - na novo zapošljavanje odnosi se 598.500 KM, a za samozapošljavanje - 200.000 KM, koja su posmatrano prema vrsti djelatnosti, raspoređena na sljedeći način:

Proizvodna - 375.000 KM;
stari i umjetnički zanati - 7.000 KM;
zanatska - 220.500 KM;
trgovinska - 77.000 KM;
uslužna - 119.000 KM.

Kroz dodjelu ovih subvencija, Grad je podržao zapošljavanje 153 nova radnika u proizvodnim, zanatskim i uslužnim djelatnostima (114 - novo zapošljavanje u okviru kojih je i zapošljavanje 21 pripravnika; 39 - samozapošljavanje).

Inače, gradonačelnik Slobodan Gavranović 16. septembra je uručio ugovore o dodjeli subvencija

za ovu godinu. Kako je i tada rečeno, poslije potpisivanja ugovora, Grad će doznačiti odobrena sredstva, i to za novo zapošljavanje 50 odsto po potpisu ugovora, nakon provjere da li se ispunjavaju odredbe ugovora isplatiće se 20 odsto poslije šest mjeseci, a onda i preostalih 30 odsto nakon godinu dana. Kada je riječ o samozapošljavanju, oni kojima je odobrena subvencija u startu će dobiti 60 odsto dok će po 20 odsto biti uplaćeno poslije šest mjeseci, odnosno nakon godinu dana.

Na Javni poziv, raspisan krajem maja ove godine, od pristiglih 221 zahtjeva pravo na dodjelu ostvarilo je 109 aplikanata (69 poslodavaca i 40 fizičkih lica).

U odnosu na 2015. godinu, u ovoj godini je, usljed izmjena Pravilnika i drugačijeg načina utvrđivanja visine subvencije (fiksni iznosi), omogućeno veće zapošljavanje za 20 novih radnika sredstvima u iznosu manjem za 50.000 KM. Podsjećamo da su za ovaj vid podsticaja u posljednje četiri godine iz budžeta Grada izdvojena sredstva u visini od skoro 2,7 miliona KM čime je podržano zapošljavanje 443 radnika u pro-



izvodnim, zanatskim i uslužnim djelatnostima, čime je Grad uz ostale olakšice i druge podsticaje zasigurno dao značajan doprinos smanjenju broja nezaposlenih.

Resursi Banjaluke – HE Delibašino selo

Izgradnja hidroelektrane u Delibašinom selu je usko vezana sa dolaškom trapista u Banjaluku, koji su se bavili proizvodnjom sira, sukna i piva. Veća proizvodnja je zahtijevala veću pogonsku energiju, pa su trapisti nabavili parnu mašinu od 50 KS iz Rumunije i tražili da se napravi projekat za proizvodnju električne energije, kojom bi se pokretali industrijski pogoni i osvijetlio samostan. Bilo je potrebno sagraditi hidroelektranu i to je urađeno 1899. godine. To je prva hi-



droelektrana na Balkanu i osvijetljavala je Trapistički samostan. Iako su mlinovi i mašine dobro radili, sa postojećim kapacitetima se nisu mogle zadovoljiti potrebe tržišta. Zato su trapisti 1910. godi-

ne sagradili novi mlin i opremili ga savremenim mašinama. Nabavljena je nova turbina jačine 300 KS, tako da se cijeli grad mogao snabdijevati električnom energijom. Do 1922. godine, ova elektrana je bila

jedini izvor električne energije.

Hidroelektrana je bila u upotrebi do 1984. godine, kada je zbog visokog nivoa Vrbasa došlo do oštećenja brane. Od tada pa do danas ne radi. Jedan od problema je što nije razgraničeno u čijoj nadležnosti se ona nalazi i to je upravo razlog zašto je objekat išaran raznim grafitima i zarastao u travu i granje. Revitalizacija. Objekat HE Delibašino selo stavljen je pod zaštitu Zavoda za zaštitu kulturno-istorijskog nasljeđa. Vlada Republike Srpske je na inicijativu "Elektrokrajine" donijela odluku o dodjeli koncesije za njenu sanaciju, nakon čega su

Ministarstvo privrede, energetike i razvoja i "Elektrokrajina" zaključili ugovor o koncesiji. U toku su pripreme za osnivanje konzorcijuma sa strateškim partnerom za pripremu, izgradnju, probno puštanje u pogon, održavanje i korištenje hidroelektrane. Cilj je da se objekat obnovi, a najbolje bi bilo da se elektrana vrati u prvobitnu funkciju. U slučaju da se turbine ne mogu koristiti za proizvodnju struje, mogu se deponovati i izložiti na adekvatnom mjestu. Zajedno sa samostanom „Marija Zvijezda“, ovo područje može predstavljati interesantnu turističku atrakciju. Izvori:

1. Mapa resursa 2015.
2. www.trapisti-banjaluka.org
3. www.nezavisne.com/novosti/banjaluka/Obnova-prve-gradske-hidroelektrane

Рефинансирањем до боље ликвидности!



Пратећи потребе домаће привреде, Инвестиционо-развојна банка Републике Српске (ИРБРС) је увела могућност **рефинансирања** постојећих кредита у пословним банкама, за предузетнике и предузећа, уз повољније каматне стопе и дуже рокове отплате.

Рефинансирање је омогућено кроз двије кредитне линије, а пласман средстава врши се посредством пословних банака.

Кредити за предузетнике и предузећа

- износ: до 5 милиона КМ
- период отплате: до 10 година
- грејс период: до 24 мјесеца
- каматна стопа: 3,8% - 4,7%



Кредити за пољопривреду

- износ: до 5 милиона КМ
- период отплате: до 10 година
- грејс период: до 36 мјесеци
- каматна стопа: 3,5% - 4,4%



Наведени услови вриједе само у случају када се минимално 30% од укупног износа кредита користи за нову инвестицију (набавка основних средстава). Уколико се кредит користи за рефинансирање, без набавке основних средстава, максималан износ кредита је 3,5 милиона КМ, период отплате до 5 година, а грејс период до 12 мјесеци.

**Ријешите више
проблема
истовремено
- једним кредитом!**

Кредити ИРБРС омогућавају комбиновање неколико намјена у једном кредитном захтјеву:

- набавка основних средстава
- набавка обртних средстава
- рефинансирање
- плаћање пореских обавеза

За више информација
позовите

051/334-733
051/334-734

или посјетите
www.irbrs.org

Predstavljamo vam vrtić “Maslačak”



Predstavljamo vam jako posebnu, neobičnu i svestranu preduzetnicu Larisu Pejić koja, pored ogromne ljubavi prema poslu kojim se bavi, saraduje sa ljudima širom planete Zemlje i za sebe voli da kaže da je VELIKO dijete što je i jedna od “tajni” njenog uspjeha koji živi u Maslačak priči.

Otkud ideja da se počnete baviti ovom poslom?

U Kanadi, dok sam radila kao Montessori vaspitač u Westboro Montessori School, a potom i kao asistent ambasadora u Ambasadi Bosne i Hercegovine u Otavi, osjetila sam da bi bilo inovativno podijeliti sa djecom Banjaluke iskustvo, znanje i vještine koje sam stekla u Sjevernoj Americi. Montessori vaspitno - obrazovne metode, u vidu licenciranog programa, u RS su prvi put predstavljene krajem 2009. godine, upravo u P.U. “Maslačak”.

Tokom studiranja u Otavi na Carleton University sam shvatila da je razvojna psihologija moj omiljeni predmet, te da najviše prostora za kreativan edukativni rad upravo pružaju djeca predškolskog uzrasta. Od njih možemo najviše naučiti – o iskrenosti, spontanosti, vrijednosti pravog prijateljstva, nesebičnosti. Uče vas da cijenite sitnice, od kojih je satkan svaki život, sitnice na koje svijet odraslih uopšte ne obraća pažnju, zbog nedostatka vremena, neznanja, nezaintersovanosti i sl.

Po čemu se razlikujete od ostalih vrtića?

Po dinamici, energiji, inovativnom pristupu predškolskom vaspitanju i obrazovanju, neobičnim edukativnim aktivnostima /saradnji sa društvenom zajednicom.

Po Maslačak Duši.

Uvodna riječ o vrtiću Maslačak (koliko imate zaposlenih i koliko djece u vrtiću).

2 zaposlena vaspitača, 1 psiholog, 1 defektolog - logoped (spoljni saradnik).

40 djece predškolskog uzrasta koji borave u 3 vaspitno - obrazovne grupe.

P.U. “ Maslačak“ je osnovan oktobra 2009. godine kao Dječija kuća radosnog odrastanja, čija je glavna misija prepoznavanje potencijala djece, rad u malim grupama i oblikovanje budućih generacija moralnih, plemenitih, altruističnih malih - velikih ljudi, koji predstavljaju budućnost svake zemlje.

Mala smo predškolska ustanova koja je i dalje fokusirana na kvalitet, ne kvantitet. Promovišemo značaj obrazovanja u vremenima kada obrazovanje generalno, ne samo predškolsko, kao prva karika obrazovnog sistema – nije adekvatno cijenjeno.

Imamo zeca, kućnog ljubimca koji se zove Vladimir Putin.

Po spremnosti da pomognemo drugima – često studentima da napišu njihove studentske zadaće, djeci koja nemaju srećno djetinjstvo.

Po inovativnim didaktičkim materijalima koje koristimo.

Poznato je da sprovodite razne projekte i radionice u Vašem vrtiću. Recite nam ukratko o tome.

Tokom ovih 7 godina smo imali priliku da učestvujemo u brojnim manifestacijama kao što su: Prva predškolska Olimpijada 2014. (7 medalja), Bicikljada Srndać Kup 2015. i 2016. (Rođendan planete Zemlje, 6 medalja), Šumarijada (5 medalja), Izviđački susreti, Konferencija beba, Sajam nauke, Sajam za djecu i porodicu, Mala škola kulinarstva, Oslikavanje svile, Parliamo Italiano, Svi živimo ispod istog Sunca (Predškolska astronomija, saradnja sa Univerzitetom na Kritu), saradnja sa Ronilačkim klubom „Delfin“ (Globalna Olimpijska kampanja za delfine), Vodena Eko Kulutra: Predškolsko Hrabro Srce (u saradnji sa Univerzitetom na



Kritu, tokom koje smo promovisali hidropotencijal Bosne i Hercegovine, 1. zemlje u Evropi, te vodene sportove – rafting, kajak, dajak, kanu), Igra i Oporavak: Predškolski Altruizam i Duša (projekat koji je osvojio nagradu na Svjetskoj konferenciji o ranom učenju, Seul 2016.), Predškolska barokna modna revija „Sanja Mitrović za djecu“.

Ove godine smo u P.U. „Maslačak“ organizovali industrijsku godinu tokom koje smo pisali mnogim fabrikama širom Evrope, istražujući proces proizvodnje, a kao iznenađenja osvojili i nagrade.

Tu su naravno i brojna snimanja TV emisija za djecu (pizode Putovanje kontinentima, Zdrava hrana, Zanimanja, Ekonomska kriza - samo su

neke od tema), Mini Chef kulinarska emisija za djecu (epizoda Bakalar, Mokra pita od jabuka, Zdravi namaz od Peršuma) u saradnji sa profesionalnim kuvarom Predragom Tošićem, predškolske humanitarne akcije, brojna gostovanja i posjete (aerodrom Mahovljani, sportski klubovi), štampani mediji.

U Vašem vrtiću sprovodite Montessori program. Recite nam više i o tome.

Elementi Montessori programa uključuju brojno učešće aktivnosti, u prvom planu praktični život (razvijanje radnih navika, ljubav prema radu, urednost, predškolsko kulinarstvo i poslastičarstvo, razvoj zdravih prehrambenih navika u djetinjstvu), botanika (Maslačak vrt), geografija (multikulturalnost), slušna percepcija (muzika kao osnova Montessori vaspitno – obrazovnog programa za djecu), taktilna percepcija (ruke kao glavni instrumenti inteligencije - Montessori filozofija), posebno dizajnirani Montessori materijali koji imaju za cilj da unaprijede pažnju, koordinaciju oko – ruka, akomodaciju oka, obogate vokabular predškolaca.

Takođe ste se povezali sa nekoliko vrtića iz inostranstva, koji su to vrtići i na koji način ste povezani?

Multikulturalnost je izuzetno važna komponenta Montessori programa.





Stoga smo u kontaktu sa predškolskim ustanovama sa Krita (Predškolsko prijateljstvo, prijatelj predškolska ustanova „Zanneio“), a od septembra 2016, programu koji je inicirao P.U. „Maslačak“ i uključio 6 predškolskih ustanova iz Banjaluke, pridružile se i 10 ustanova iz Atine, te predškolska ustanova sa Kipra.

Tokom 2017. godine je planirana razmjena sa predškolskim ustanovama iz Japana (gajenje svilenih buba, sadnja riže, Predškolski put svile) i Rusije (Astronautska predškolska kapsula).

Učestvujući u programu „Predškolsko prijateljstvo“, predškolci imaju priliku da razmjenjuju suvenire, muziku za djecu, otkrivaju kako izgleda život vršnjaka na ostrvu, istorija, kultura, gastronomija, praznična atmosfera – razmjena čestitiki i razglednica. Načelo predškolske multikulturalnosti sam otkrila u Kanadi, jer sam imala priliku da vodim grupu djece emigranata, te pratim proces uključenja u novu kulturu/ adaptaciju, razvoj jezika (paralelno materinog i stranog).

Kakva je perspektiva u Vašem poslu?

Smatram da je ogromna perspektiva za ovu vrstu posla, ako se njime bave ljudi koji vole djecu.

S druge strane, u Banjaluci, kao i u cijeloj državi, nema dovoljno smještajnih kapaciteta za djecu predškolskog

uzrasta, što bi se moglo uspješno riješiti ustupanjem brojnih praznih prostora u gradu koji bi bili opremljeni namještajem i didaktikom koju već posjedujemo. Na taj način bi se ujedno smanjile duge liste čekanja za upise predškolske djece u javnom sektoru, tj. UŠTEDILO VRIJEME KOJE SE NIKADA NE MOŽE NADOKNADITI, kada je u pitanju razvoj predškolske ličnosti.

Da li imate ambicije da proširite kapacitet vrtića?

Da. Moj san je otvaranje vrata predškolske ustanove u prirodi – Čarobna Zemlja Slatina – u kojoj bi se njegovala ekologija predškolske duše.

U tom objektu, koji bi bio namjenski građen (za razliku od trenutno adaptiranog prostora u kojem boravimo), imali bismo prostrano dvorište, vrt/ predškolsku plantažu u kojoj bismo sadili cvijeće, povrće, začinsko bilje, imalo dovoljno mjesta za mini predškolski zoo vrt. Jednom sam zapisala misao Maslačak dječaka, koja ima nekoliko slojeva, a glasi: „Budućnost je kad ideš na selo.“

Smisao svake zemlje treba biti uključivanje sve djece u vrtićke programe.

Šta su najveći problemi i prepreke u ovoj vrsti preduzetništva?

Izostanak podrške nadležnih organa, nerazvijena svijest o značaju ulaganja

u predškolsko vaspitanje i obrazovanje, kao najslabiju kariku obrazovanja uopšte. Zanemarenost potencijala predškolaca koji su budućnost ove zemlje, budući da se ličnost formira do 6. godine života.

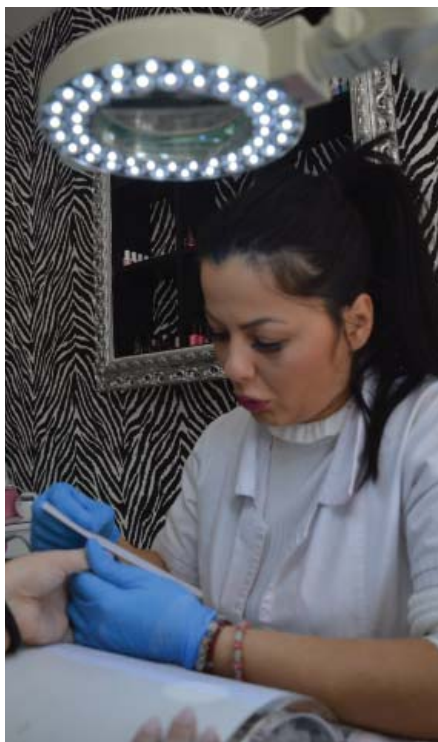
Smatram da su roditelji predškolske djece koja pohađaju privatne predškolske ustanove, nepravедno diskriminisani, prvobitno visokom cijenom koju su prinuđeni da plaćaju, jer podrška nadležnih, u smislu dodjele subvencija privatnom sektoru koji se bavi djelatnošću predškolskog vaspitanja i obrazovanja izostaje dugi niz godina. Najtužniji dio predškolske priče je upravo nezainteresovanost / letargija/ nespremnost da se naprave pomoci na ovom polju, koji bi mogli biti potpuno slični i produktivni, nalik onima u zdravstvenom sektoru (privatno – javno partnerstvo), koje je uspješno realizovano i definisano Zakonom, koji se ne primjenjuje.

U Bosni i Hercegovini, prema podacima UNICEF-a samo 14 % djece predškolskog uzrasta je obuhvaćeno programom predškolskog vaspitanja i obrazovanja. Tek svako 7. dijete ide u vrtić. Tužna statistika koja dovoljno govori sama za sebe.

Šta Vas inspiriše?

Svakako najveća inspiracija su sama djeca, njihovi dometi, iskrenost, maštovitost, empatija, želja za novim znanjima, razigranost. Energija i osmijeh koji mi pružaju djeca, svakog jutra. Naučila sam mnogo od njih, motivisali su me da radim na sebi. Zajednički “ sastanci” na kojima nastaju fantastične progresivne edukativne ideje, koje u sebi uvijek nose ljekoviti humor. Inspiriše me činjenica da ostavljam trag u djetinjstvu djece sa kojima se družim, kao i oni u mom životu. Vjera da radimo zaista nesto drugačije, unikatnije.

Kada se upiše brat ili sestra već odlazećeg Maslačka - to je priznanje da smo uradili najbolji posao, što prvi primijete roditelji, rođaci, okolina.



Predstavljamo vam mladu preduzeticu Čedomiru Ćurić koja je svojom ljubavlju prema poslu i upornošću stigla do svjetski priznatih uspjeha u svijetu kozmetičke industrije.

Budući da se njena majka bavila kozmetičarskim poslom, od ranih dječijih dana se susrela sa ovim poslom, te se tada javila ljubav prema istom. Budući da je kao djevojčica pokazivala talenat prema crtanju, to ju je u budućnosti odredilo prema manikirskom poslu, u kojem već ima 14 godina iskustva.

Svoju prvu profesionalnu diplomu dobila je 2008. godine, a danas ih ima preko 40.

Ističe da joj je svakako najznačajnija diploma koju je osvojila na svjetskom takmičenju kozmetičara u Rimu, gdje se takmičila u 4 kategorije i osvojila drugo mjesto u kategoriji akrila u konkurenciji preko 1500 takmičara iz cijelog svijeta. Čedomira nam je rekla kako joj je profesionalno usavršavanje i neprestano ulaganje u svoje znanje donijelo veliko iskustvo i prednost u ovom poslu. Postala je vrhunski profesionalac za mnoge tehnike u manikirskom po-

ŠMINKERNICA BY „Čeda“

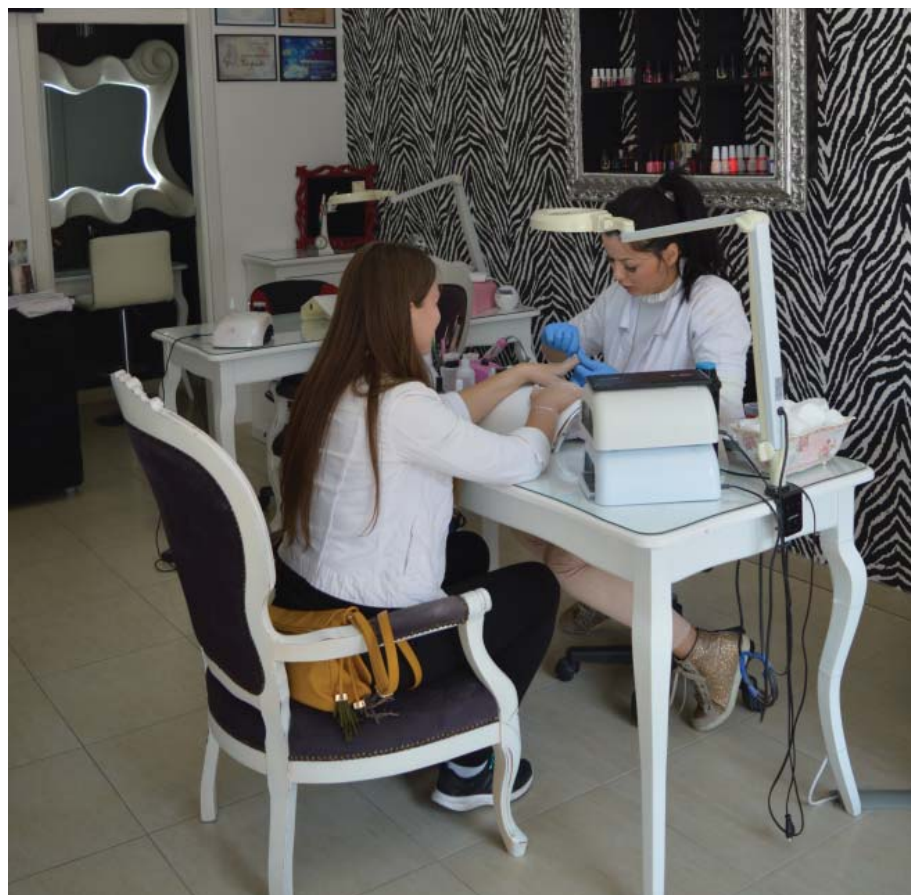
slu kao što su: zhostovo, akvarel, vi- traž, one stroke, ali takođe i najnoviji trendovi poput crtanja gel pastom i tehnika hrom.

Kada smo je pitali za „Čedin“ recept za uspjeh ona nam poručuje: „Razvijajte svoj talenat, ulažite u svoja znanja i vještine, rizikujte, volite svoj posao i budite profesionalni. Nikada nemojte da pravite kompromise kada je kvalitet u pitanju, tu nema alternative. Tržište se vrlo brzo mijenja, jako je važno da pratite trendove i držite do svojih mušterija kako bi one to i ostale. Uz mnogo uložnog truda postoji dobra perspektiva za ovaj posao, pogotovo u Banjaluci jer naše sugrađanke jako vode računa o svom izgledu.“

Kada smo Čedomiru pitali da li postoje neki problemi ili je sve tako idilično, imala je šta da kaže.

„Jako je malo onih koji se mogu pohvaliti visokokvalitetnom uslugom i profesionalnim usavršavanjem. Problem nastaje kod neregistrovanih „profesionalaca“ koji ne mogu da naprave razliku u kvalitetu usluge jer nisu pravilno obrazovani, te nerijetko koriste materijale koje kupuju na „crnom tržištu“ čiji kvalitet i sigurnost po korisnike usluga nije provjerena. To je veliki problem. Poručila bih svima da izađu iz zone „crnog tržišta“ jer će i na taj način doprinijeti razvoju svog posla, a ne samo plaćati porez. Jako je važno da ljudi postanu odgovorni i shvate da registrovanim biznisom mogu mnogo da dobiju u profesionalnom smislu.“

Čedomira je sertifikovani edukator za svjetski priznat brend u manikirskoj industriji „Clarissa“. Radi kao sertifikovani trener u školi koju or-





ganizuje kompanija Lilo Cosmetics. Nada se da će jednog dana imati priliku da otvori sopstvenu akademiju za edukaciju.

Pitali smo je i da li postoje neke anegdote koje bi rado podijelila sa nama.

„Naravno. Kako je moje ime Čedomira, salon sam nazvala Čeda. Jednom prilikom nova mušterija je zvala da se zakaže za tretman depilacije, te joj je usput rečeno da je naručena kod Čede. Mušterijin odgovor je bio vrlo duhovit, navodeći kako razumije evropske trendove, ali da nju neće depilirati nikakav Čedo. Takođe, naše mušterije vrlo često pitaju njihove snažnije polovine: „A ko vam je taj Čedo što radi nokte?“

Na kraju smo je pitali da li postoji neki motiv koji se često vraća i inspiriše je u poslu, rekla nam je kratko: „Cvijeće!“

Od Čedomire smo se rastali uz osmjeh kada je sa nama podijelila svoj moto za uspjeh: „Glava gore, inače spade kruna“.

Želimo joj još mnogo uspjeha u karijeri, a salon „Čeda“ možete pronaći na adresi Slobodana Kusturića br. 2, Banjaluka.

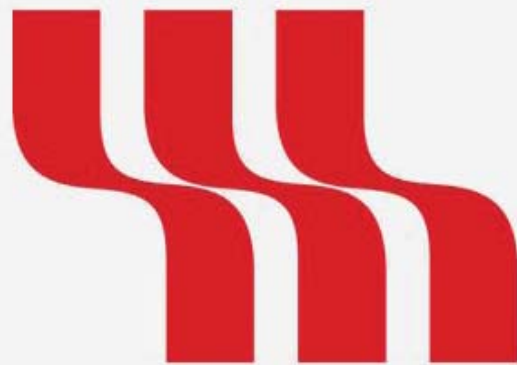
Galerija McMilan

Korisnik konsultantskih usluga

Galerija McMilan osigurava kvalitetno opremanje stambenih i poslovnih prostora po povoljnim cijenama za kupce u regionu zapadnog Balkana i zemalja Evropske Unije. Vizija firme je da stalnim tehnološkim i kadrovskim jačanjem ostane vodeća u svojoj kategoriji na područjima na kojima posluje. McMilan svojim kupcima osigurava kompletnu uslugu: od mjerenja prostora, preko ideje (savjetovanja) i projekta, gotovog dizajna, do proizvodnje, prevoza i montaže željenog namještaja, a sve to uz pomoć najmodernijih 3D softvera umreženih sa svim prodajnim mjestima. Doda li se i vrlo kratak standardni rok izrade od 15 dana, jasno je o kakvoj vrhunskoj organizaciji se radi. U vlastitim pogonima proizvodi kuhinje po mjeri, ugradne plakare po mjeri, specijalne nestandardne elemente

za sve dijelove stambenih prostora i kompletan namještaj za kupatila. U proizvodnji se koriste vrhunski materijali proizvođača iz EU.

Jedna od firmi koja je koristila konsultantske usluge je i Galerija McMilan. Konsultant Jovanka Rožić opisuje slijed događaja pružanja konsultantskih usluga McMilan-u: „Vlasnik firme imao je za cilj da u svojoj firmi lakira fronte nivoa kvaliteta kao u Italiji. Došao je kod mene po preporuci mojih saradnika i kroz razgovor sam procijenila da je istinska želja vlasnika bila realna šansa za implementaciju projekta. U razgovoru je bila veoma važna stavka da je vlasnik to iskreno želio i da je imao strpljenja da sasluša koji sve put treba proći da bi se došlo do postavljenog cilja. Saradnja je bila odlična, podrška sto procentna i



mc milan
namještaj

povjerenje u potpunosti. Moje veliko iskustvo u oblasti površinske obrade sam stekla u Šipadovim fabrikama namještaja gdje su bile zastupljene sve do tad postojeće tehnologije obrade. Implementaciju sam započela po logičnom redu od izrade projekta lakirnice pa do postizanja vrhunski lakiranog proizvoda. Poučena stečenim iskustvom predložila sam vlasni-



Na kraju su ostvareni sljedeći rezultati:

- Napravljena je lakirnica po zahtjevu postavljenog cilja i radi već 11 godina,
- Postignut je željeni kvalitet lakiranja sa postojećom tehnologijom i obučenim radnicima,
- Radnici su obučeni i prekvalifikovani iz drugih zanimanja,
- Došla sam do realne cijene koštanja lakiranja u McMilanovoj lakirnici, sa njihovim radnicima i na njihovoj opremi, u njihovim uslovima,
- Lakirnica je izgrađena po standardima koji su propisani za lakirnicu, koriste se materijali sa sertifikatima potrebnim za namještaj itd,
- Lakirnica radi za potrebe svoje proizvodnje i slobodne

kapacitete koristi za usluge lakiranja kooperantima,

- Proizvodi koji izlaze iz lakirnice su konstantnog kvaliteta i nesmetano se izvoze u Austriju, Njemačku i Švajcarsku,
- Ova lakirnica daje najbolje rezultate kvaliteta lakiranja u okruženju,
- U ovoj lakirnici je moguće postići fleksibilnost u lakiranju pa ima višestruku primjenu,
- Radnici su obučeni tako da samostalno odrađuju poslove lakiranja po ustaljenoj tehnologiji, a za izazove nove tehnologije u lakirnici i njihova rješenja im i dalje stojim kao konsultant na raspolaganju,
- Moje posjete u lakirnici, saradnja sa radnicima i vlasnikom su na zavidnom nivou tako da i danas sarađujemo.“

giju razvoja firme iz razloga da bih mogla odrediti koji tip lakirnice planirati. Na osnovu definisanih ciljeva napravila sam najoptimalniju tehnološku osnovu lakirnice. Nakon napravljene lakirnice, nabavljene opreme i alata, po projektu koji je prilagođen potrebama firme slijedila je sljedeća faza - obuka radnika. Za početak sam morala dovesti jednog radnika sa iskustvom da bismo mogli preuzeti posao od kooperanta i da bismo opremu stavili što prije u funkciju. Uz iskusnog radnika smo primali i nove radnike i obučavali ih. Mnogo je radnika prošlo kroz obuku dok nisu ostali oni koji su se baš pronašli u ovom poslu. Izabrala sam materijale koji mogu da zadovolje potrebe željenog kvaliteta. Radila sam i na obuci radnika i cilj je bio da što prije u ovom pogonu dostignemo italijanski kvalitet obrade sa našom opremom i ljudima. Do tog cilja smo došli za nekih šest mjeseci. U vremenu obuke radila sam na optimizaciji vremena izrade i na normativima materijala.

ku da odmah krenemo sa ponudom novog lakiranog proizvoda u njihovim prodajnim trgovačkim lancima. Za lakiranje sam našla adekvatnog kooperanta koji će zadovoljavati početne potrebe tržišta dok mi ne izgradimo svoj pogon lakirnice za koji bi već imali razrađen posao. Na početku sam zajedno sa vlasnikom razmotrila strate-





Tri kriterijuma za pokretanje sopstvenog biznisa

Svi preduzetnici na neki način preuzimaju rizik kada se odluče da pokrenu svoj posao. Ali postoji jasna razlika između preuzimanja rizika i bezobzirnog rizikovanja.

Bilo da ste tek na početku karijere ili želite da napustite posao i postanete sami svoj šef, važno je da se uvjerite da imate savršeno dobar plan za pokretanje poslovanja – odnosno da ste u stanju da pokrenete firmu koja se neće urušiti, bankrotirati i nestati samo nakon nekoliko mjeseci poslovanja.

Da biste u tome uspjeli, treba da ispunjavate tri kriterijuma. Pred vama su saveti Majka Kapela, osnivača i direktora kompanije „Patriot Software Inc.“ i preduzetnika sa više od 30 godina iskustva, koji mogu pomoći pri pokretanju posla.

Postavljanje prepreke za oponašanje poslovnog modela

Kapel kaže kako je uvijek želio da pokrene poslovni poduhvat koji bi ga obavezivao i za koji je znao da će biti težak. To znači da bi pravi poslovni model trebalo da bude dovoljno složen i snažan kako bi onemogućio druge preduzetnike da ga oponašaju.

Ništa nije toliko obeshrabrujuće kao kada pokrenete sopstveni biznis, a onda neko drugi preuzme vašu ideju, iskoristi bazu i preuzme vašu teško stečenu poziciju na tržištu. Što je posao složeniji za većinu populacije, a jednostavniji za vas, to je bolje.

Neograničen rast

Možda želite da pokrenete malu firmu u blizini mjesta u kom živite, koja će raditi onoliko sati koliko vama odgovara i da u nju ulažete onoliko energije koliko želite, a ne svu svoju snagu

i vrijeme. To određuje i sumu vaše zarade i ne postoji ništa problematično u tome. Pokretanje sopstvenog posla ne podrazumijeva samo zarađivanje novca na mjestu gdje ste sami svoj šef, već i to da rad možete da prilagodite svom načinu života.

Jedan od Kapelovih glavnih kriterijuma za pokretanje poslovanja je bio da ima potencijal neograničene zarade, pa je on isključio firme koje naplaćuju svoje usluge po satu, jer je ograničen broj sati u jednom danu. On je htio da radi nezavisno od vremenskih ograničenja.

O ovom konceptu je dugo razmišljao. Shvatio je da, bez obzira na to koliko brzo radi, u stanju je da napiše konačnu količinu prilagođenih softvera. Međutim, veliki novac se može zaraditi od jedne vrste softvera koja će ispunjavati očekivanja mnogih ljudi, a potrebno je samo jednom napisati

njegov kôd. Ova jednostavna ideja dovela ga je do posla koji želi da pokrene. Vremenom, taj poslovni model stigao je do softvera kao usluge (SaaS), gdje je i danas. Mogućnost neograničenog rasta možda nije dostupna svim preduzetnicima, ali to ne znači da treba da prestanete da tražite načine koji će vam pomoći da zaradite više novca za isti broj radnih sati.

On navodi primjer, ako vaš biznis podrazumijeva uslugu koja se logično

u razumnom vremenskom periodu u budućnosti. Potrebno je predvidjeti tokove novca u vremenu kada se dobro posluje, ali i u uzburkanom periodu. Takođe, jedan od najvrijednijih savjeta za početničke kompanije je taj da se preduzetnici drže poslovne ideje koja će im omogućiti da imaju pasivne prihode.

Bez obzira na to da li se preduzeće pokreće od nule, da li se gradi novi sektor uspješne organizacije ili se



naplaćuje po satu kao što je, recimo, privatni sportski instruktor, uzmete u obzir opcije poput snimanja video-zapisa sa svojim instrukcijama, koji možete da prodajete putem interneta. Ljudi mogu da vide vaš video-snimak neograničen broj puta, što znači da možete i da ga naplatite neograničen broj puta.

Stalno mislite o novčanom toku

Važna sintagma u poslovanju koju bi svaki preduzetnik trebalo stalno da ima na umu jeste pasivni prihod. Pasivni prihod podrazumijeva prihod na koji firma može stalno da računa

traži način za ulaganje u poslovne poduhvate, preduzetničke vještine i znanja su ključni za ostvarivanje ambicije i za zaradu očekivanih iznosa novca.

Resurse za vođenje kompletnog ciklusa razvoja preduzeća: od razrade početne ideje, primjene potrebnih tehnologija i istraživanja, preko kreiranja akcione strategije, kredibilnih marketinških i prodajnih materijala, građenja tima zaposlenih, partnera i investitora, pa sve do rukovođenja proizvodnjom, finansijama i operacijama, danas se mogu steći i putem edukativnih programa koji su dostupni i kod nas.



KONTAKT INFORMACIJE

Gradska razvojna agencija
Cara Lazara 42.
78000 Banja Luka, BiH
Tel:+387 (51) 433-460
Fax +387 (51) 433-461

I Krajiške brigade N.O. 1
78000 Banja Luka, BiH
Tel:+387 51 394 251
Email:info@cidea.org

GRADSKA RAZVOJNA AGENCIJA
CITY DEVELOPMENT AGENCY

