

**REPUBLIKA CRNA GORA
VLADA REPUBLIKE CRNE GORE
Direkcija za razvoj malih i srednjih preduzeća**

**IZVJEŠTAJ O RADU
*2003. i 2004.g.***

Podgorica, decembar 2004.g.

SADRŽAJ

UVOD	3
1. INSTITUCIONALNA PODRŠKA	6
2. IZVJEŠTAJ O RADU EURO INFO KORESPONDENTNOG CENTRA CRNE GORE	30
3. EDUKACIJA	45
4. POVEĆANJE KONKURENTSKE SPOSOBNOSTI DOMAĆIH PREDUZEĆA	55
5. TAM/BAS PROGRAM	61
6. RAZVOJ PLASTENIČKE PROIZVODNJE	68
7. PROMOTIVNE AKTIVNOSTI	75
8. INFORMACIJA O DOSADAŠNJIM AKTIVNOSTIMA NA OTKLANJANJU POSTOJEĆIH BIZNIS BARIJERA	78

UVOD

Vlada Republike Crne Gore je u aprilu 2002 godine usvojila "Strategiju razvoja malih i srednjih preduzeća".

Ovim dokumentom definisani su prioritetni zadaci:

1. Promovisanje preduzetništva
2. Pružanje poslovnog obrazovanja
3. Obezbjedeње lojalne/fer konkurencije
4. Smanjenje regulative i administrativnih barijera za razvoj poslovanja
5. Uprošćavanje sistema poslovnog oporezivanja
6. Podržati formiranje poslovnih udruženja
7. Poboljšati pristup poslovnim informacijama
8. Poboljšati pružanje poslovnih usluga
9. Olakšati pristup raspoloživim finansijskim sredstvima

U skladu sa ovim prioritetima Direkcija za razvoj malih i srednjih preduzeća je realizovala sljedeće projekte u periodu od 2003 godine do kraja 2004 godine.

- I. Institucionalna podrška
- II. Izveštaj o dosadašnjem radu regionalnih/lokalnih biznis centara
- III. Izveštaj o radu Euro Info Korespondentnog Centra Crne Gore
- IV. Edukacija
- V. Povećanje konkurentne sposobnosti domaćih preduzeća
- VI. TAM/BAS program
- VII. Razvoj plasteničke proizvodnje
- VIII. Promotivne aktivnosti
- IX. Informacija o dosadašnjim aktivnostima na otklanjanju postojećih biznis barijera

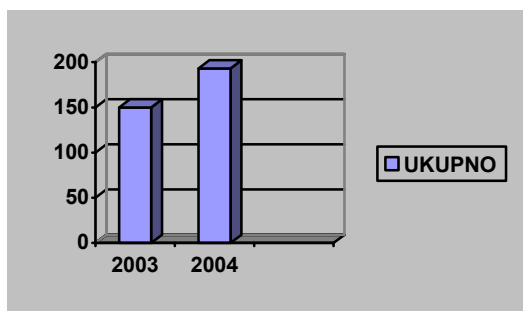
U ovom periodu ukupno je obezbijedena podrška za 343 preduzeća, (kreditne linije, finansijske podrške od inostranih donatora, organizovano je 52 različita ciklusa edukacije koje je pohađalo preko 1142 polaznika, takođe, obezbijedeno je 1053 različitih konsultanskih usluga (savjeti, priprema biznis planova, marketing planova, standardi i slično).

U realizaciji projekata uključene su i druge institucije:

- Ministarstvo poljoprivrede
- Ministarstvo turizma
- Fond za razvoj
- EAR
- GTZ
- PCMG
- CIM
- Pakt stabilnosti

UKUPNA PODRŠKA PREDUZEĆIMA

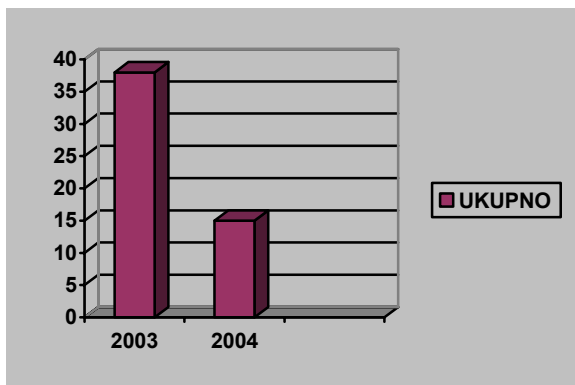
(kreditne linije, finansijska podrška od donatora, i sl.)



	2003	2004
UKUPNA PODRŠKA	150	193

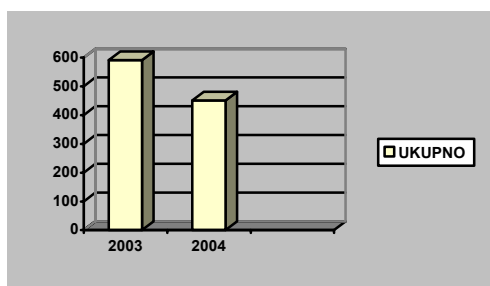
EDUKACIJA

BROJ SEMINARA, WORKSHOPOVA



	2003	2004
UKUPNO	38	15

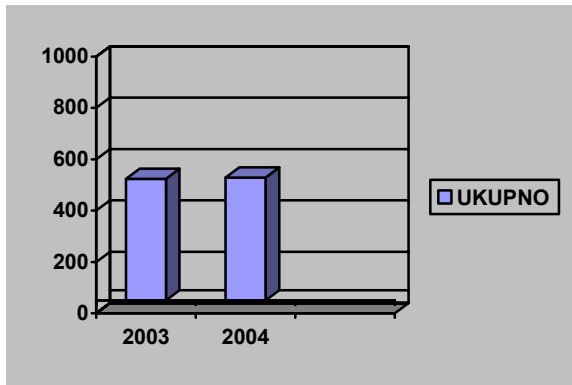
BROJ POLAZNIKA



	2003	2004
UKUPNO	691	451

KONSULTANTSKE USLUGE

(savjeti, priprema biznis planova, marketing plan, standardi, izvoz, i sl.)



	2003	2004
UKUPNO	524	529

1. INSTITUCIONALNA PODRŠKA

Približavanje Evropskoj uniji pretpostavlja uskladjivanje sistemskog ambijenta za razvoj preduzetništva i privatne inicijative. Ovo opredjeljenje ima uporište u aktuelnim svjetskim procesima, koji preferiraju upravo razvoj malih i srednjih preduzeća, koristeći profitnu efikasnost i dokazane prednosti prolagodljivosti malog biznisa, inače dinamičnim promjenama u privredi.

Jedna od prioritetnih programskih aktivnosti Direkcije za razvoj malih i srednjih preduzeća je i organizovanje institucionalne podrške razvoju malih i srednjih preduzeća na lokalnom i regionalnom nivou, tj. **FORMIRANJE LOKALNIH / REGIONALNIH BIZNIS CENTARA.**

Osnovni **cilj projekta** je podrška razvoju malih i srednjih preduzeća i preduzetništva kroz stvaranje institucionalne mreže na lokalnom i regionalnom nivou. Kao podcilj bi bio i ublažavanje regionalnih razlika kroz obezbjeđivanje adekvatne podrške razvoju malih i srednjih preduzeća na lokalnom i regionalnom nivou, kao i dobijanje neophodnih informacija za bolje definisanje vladine politike i strategije u ovoj oblasti.

Osnovni **zadatak projekta** je osnivanje lokalnih biznis centara koji će omogućiti građanima da na jednom mjestu dobiju sve neophodne informacije. Oni će pružati sledeće usluge:

a) Razvojno-analitičke

- definisanje strategije razvoja na lokalnom-regionalnom nivou
- izrada razvojnih projekata
- izrada konkretnih projekata
- razrada biznis ideja
- istraživanja
- utvrđivanje prioriteta razvoja regije-opštine
- analiza razvoja na lokalnom nivou
- statističko praćenje
- predlaganje mjera i aktivnosti

b) biznis

- Kako započeti biznis
- Kako naći izvore finansiranja
- Izradu studija izvodljivosti (primjena ideja)
- Izradu biznis planova
- Obezbeđivanje potrebne edukacije
- Povezivanje sa konsalting agencijama
- Evidencije biznis ideja
- Analize tržišta
- Kako istupati prema Vladi i ostvariti kontakt sa Vladom sa ciljem iznošenja problema i rješavanja problema
- Kako prevazići probleme u poslovanju,
- Permanentna kontrola korišćenja kredita.

Planom aktivnosti Direkcije, predviđeno je osnivanje **7** regionalnih i u okviru njih, mreže lokalnih biznis centara, čime bi se obezbijedila pokrivenost svih opština u okviru Crne Gore, a čija je realizacija u velikoj mjeri i ostvarena. Do sada su osnovani Regionalni biznis centri u **Podgorici** (14.06.2002), **Bijelom Polju** (30.07.2002), **Baru** (29.01.2003), **Pljevljima** (16.04.2003), **Nikšiću** (16.04.2004), i **Beranama** (4.11.2004), kao i lokalni u **Rožajama** (4.10.2002), na **Cetinju** (17.10.2002), i **Žabljaku** (26.08.2004), a planirano je da se formiraju i regionalni centar u Herceg-Novom, i lokalni u Plavu.

Osnivanjem Regionalnih / Lokalnih biznis centara omogućava se građanima da dobiju sve neophodne informacije oko formiranja preduzeća, pomoć u pristupu bankama, pomoć u izradi biznis planova i fizibiliti studija, kao i ostale relevantne i praktične informacije i savjete. U praktičnoj realizaciji, ovo treba označiti kao kratkoročni cilj centara. Podrška i pomoć malim i srednjim preduzećima u rastu i razvoju, transformisanje mikro u mala, a malih u srednja, odnosno podsticanje njihovog rasta i razvoja doprinosu ekonomskom razvoju zemlje, može se označiti kao dugoročni cilj. Konačno, ono što se bez sumnje može označiti kao strateški cilj jeste: **Poboljšanje okruženja u kome posluju mala i srednja preduzeća i podizanje nivoa njihove konkurentnosti.**

Biznis centar formiraju različite institucije, a model organizacije zavisi od stepena korišćenja potencijala na lokalnom nivou. Pored Direkcije za razvoj malih i srednjih preduzeća, **osnivači** su, u zavisnosti od pojedine opštine, Opština, banke, dok su **partneri** privatni sektor (preko udruženja i asocijacija privrednika), turističke organizacije u onim opštinama u kojima je turizam razvijen, velika preduzeća, Zavod za zapošljavanje, i drugi.

Svaki biznis centar prilagođava sadržaj svog **programa rada** nivou razvoja regije na kojoj realizuje svoje aktivnosti, kao i njenim potrebama. Na samom početku, centri analiziraju zatečeno stanje (trenutni nivo razvoja), koji podrazumijeva izradu **profila opštine**, odnosno regije koju određena opština pokriva:

- Teritorija (površina, položaj, itd.)
- Broj stanovnika (struktura po polu, starosti, obrazovanju)
- Broj preduzeća (po djelatnostima)
- Resursi i mogućnosti njihove valorizacije
- Razvojni projekti opštine
- Postojeće stanje u privredi
- Broj (ne)zaposlenih, po strukturi
- Učešće opštine u ukupnom DP
- Kretanje DP u posljednjih 5 godina

Neophodno je, zatim, kao uslov svih uslova, formirati **bazu podataka** – analizu postojećeg stanja malih i srednjih preduzeća:

- Broj malih i srednjih preduzeća
- Struktura preduzeća po djelatnostima
- Ukupan broj zaposlenih
- Porijeklo zaposlenih (prethodno zapošljavanje)
- Teritorijalni raspored preduzeća
- Stopa smrtnosti novoformiranih preduzeća
- Broj rastućih preduzeća

- Nivo podrške lokalne uprave, sposobnost lokalne institucionalne infrastrukture, i dr.
- Potrebe nezaposlenih (edukacija, savjetovanje, pomoć pri registraciji, itd.)

Svaki centar raspolaže sistematizovanim **osnovnim informacijama** neophodnih za poslovanje MSP:

- Važeća regulativa
- Način osnivanja preduzeća
- Institucije koje se bave malim i srednjim preduzećima
- Uslovi dobijanja finansijskih sredstava
- Potrebna znanja za biznis, kao i niz drugih korisnih informacija potrebnih za rad malih i srednjih preduzeća

Po formiranju neophodne baze i sistematizacije osnovnih informacija, **bottom-up pristupom** prikupljeni su podaci od suštinskog značaja za MSP. Ovdje se prvenstveno misli na utvrđivanje njihovih potreba, prepreka i barijera u poslovanju, odnosno njihovom rastu i rastu zaposlenosti. Ovim pristupom je moguće:

- Identifikovati trenutne potrebe sektora malih i srednjih preduzeća
- Identifikovati djelatnosti u kojima su najuspješniji
- Identifikovati djelatnosti u kojima su najzastupljeniji
- Dati odgovore na pitanje zašto su najuspješniji, tamo gdje to jesu
- Dati odgovore na pitanje zašto su najbrojniji, tamo gdje to jesu
- Na koji način podići nivo njihove konkurentnosti?
- Što je to što predstavlja osnovne probleme u poslovanju?
- Kakvi su motivi preduzetnika u biznisu?
- Mogućnosti za subkontraktiranje sa velikim preduzećima

Navedeni pristup garantuje sve veće povjerenje u kvalitet rada centara, i postupno jača njihov kredibilitet. Ovo je važno zbog poznate sklonosti naših preduzetnika, vlasnika malih i srednjih preduzeća, da apriori minimiziraju, da ne kažemo potcjenjuju značaj bilo kakve vrste pomoći koja nije materijalna.

Neophodan preduslov za funkcionisanje biznis centara je angažovanje adekvatnog **stručnog kadra**. Zbog karaktera djelatnosti biznis centara i poslova koje će obavljati zaposleni u biznis centrima moraju posjedovati određeni nivo specijalističkih znanja. S tim u vezi organizovali su se razni programi edukacije u cilju podizanja biznis znanja.

Program obuke za zaposlene u biznis centrima, koji je organizovao Pohl Consulting, obuhvatio je seriju treninga na teme: izrada fizibili studija i biznis planova, dijagnoza kompanija, vještine komuniciranja i prezentiranja, informaciona tehnologija, marketing, mikrofinansiranje, kao i druge teme koje su od značaja za povećanje nivoa znanja i prakse zaposlenih u biznis centrima.

Obuka oko 30 kadrova biznis centara kontinuirano se odvijala tokom niza mjeseci.

Konsultantska kuća **POHL Consulting** sprovedla je program obuke, uz angažovanje domaćih i inostranih stručnih konsultanata. Obuka je, uz teorijska predavanja uključila i praktične primjere, uz realizaciju niza posjeta malim i srednjim preduzećima i njihove dijagnoze.

Svi zaposleni u biznis centrima, kao i jedan dio potencijalnih službenika u centrima koji treba da se formiraju do kraja godine, prošli su niz specijalističkih kurseva (radionica, seminara): ciklus seminara sa **GTZ** (njemačko društvo za tehničku saradnju), koji su

obrađivali određene teme: osnivanje preduzeća, kako tražiti poslovne partnere na EU tržištu, kupoprodajni ugovori u poslovnom životu, investiciono planiranje, itd. Sa centrima iz **Slovenije** su takođe odrađeni seminari na teme kao što su: internacionalizacija preduzeća i uloga okruženja biznis podrške, kako izgraditi efikasan informacioni sistem za potrebe institucija koja pružaju biznis podršku, mreža i partnerstvo preduzeća kao ključni strategijski instrument, itd.

Službenici biznis centara su bili uključeni u program samozapošljavanja njemačke organizacije »**Help Montenegro**«, gdje su vršili selekciju i odabir najboljih biznis ideja i planova (oko 100 odobrenih kredita), ali i monitoring realizacije istih.

Učestvovali su u **poslovnim susretima** slovenačkih i crnogorskih privrednika. Skup su organizovali Direkcija za razvoj malih i srednjih preduzeća i slovenački Pospeševalni Centar za Malo Gospodarstvo (PCMG) u okviru Business Co-operation Network mreže.

U okviru projekta »**Inicijativa za podršku preduzetnicima**« koji je realizovala Evropska Agencija za rekonstrukciju u saradnji sa Direkcijom za razvoj malih i srednjih preduzeća identifikovana su preduzeća, i nakon obavljenih razgovora odabranim preduzećima pružena je konkretna pomoć.

Učestvovali su u realizaciji projekta »**Poboljšanje konkurentske pozicije domaće proizvodnje**«, kao dijelu projekta »Legalizacija postojećih i otvaranje novih radnih mjesta«. U realizaciji ovog projekta učestvovali su kao dio projektnog tima kojeg su činili predstavnici Njemačke organizacije za tehničku pomoć i saradnju- GTZ.

U projektu »**Prestrukturiranja preduzeća**« čiji je cilj pokretanje crnogorske privrede, pružali su informacije i obezbjeđivali potrebnu dokumentaciju za učešće u projektu. Učešće u radu Opštinskih komisija za dodjelu kredita »**RADIMO 2004**« je bilo takođe značajno. U ovom dijelu se izdvaja biznis centar Nikšić, koji je preko svojih predstavnika učestvovao u ocjeni preko 300 biznis planova.

Broj klijenata, najvećim dijelom početnici u biznisu, koji su posjetili različite biznis centre, iznosi preko **700**, i svi su registrovani u bazi podataka. **Broj biznis planova** koji je urađen ili je pružena pomoć u izradi istih iznosi oko **150**, od čega **35 biznis planova** za kreditnu liniju koju je raspisala Vlada RCG u iznosu od 13,2 mil €. Približan je i broj pomoći koja je pružena u pristupu kreditnih linija. Pružena je i značajna podrška i pomoć u određenom broju registrovanja preduzeća.

Budući da biznis centri predstavljaju dio sistema podrške i pomoći malim i srednjim preduzećima, oni su u funkciji ostvarenja strateških interesa države kada je ovaj sektor u pitanju. Stoga su i aktivnosti biznis centara koncipirani tako da povećavaju nivo konkurentnosti postojećeg biznisa, da stalno unapređuju ambijent za biznis, ali i da podržavaju proces nastajanja novih i umanjuju stopu »smrtnosti« novonastalih preduzeća.

Tabelarni prikaz ukupnog broja klijenata i vrste pruženih usluga u svim centrima:

BROJ KLIJENATA	VRSTA PRUŽENE USLUGE			
UKUPNO	Registracija biznisa	Izrada i pomoć u izradi biznis planova	Pristup kreditnim linijama	Savjetodavne usluge
739	91	174	232	242

1.1. IZVJEŠTAJ O DOSADAŠNJEM RADU REGIONALNIH/LOKALNIH BIZNIS CENTARA

Realizacija projekta «Formiranje regionalnih/lokalnih biznis centara» je u najvećoj mjeri i ostvarena. Naime, do sada je osnovano 6 regionalnih i 3 lokalna biznis centra: Regionalni biznis centar (RBC) Podgorica, RBC Bijelo Polje, RBC Bar, RBC Pljevlja, RBC Nikšić, RBC Berane, Lokalni biznis centar (LBC) Rožaje, LBC Cetinje, i LBC Žabljak.

REGIONALNI BIZNIS CENTAR PODGORICA

Regionalni biznis centar Podgorica je osnovan **14.06.2002.** godine od strane Direkcije za razvoj malih i srednjih preduzeća i Opštine Podgorica – Sekretarijat za privredu. Biznis centar je lociran u Bulevaru Revolucije br.2. Raspoložuje sa dvije opremljene kancelarije u kojoj rade pet stalno zaposlenih dipl.ecc, jedan administrativni radnik i jedan spoljni saradnik. Centar raspoložuje sa savremenom opremom, dok su zaposleni osposobljeni za rad na računarima.

Osnovna aktivnost Biznis centra je pomoć malim i srednjim preduzećima kroz dva organizaciona dijela:

- razvojno-istraživački poslovi
- biznis usluge

RAZVOJNO –ISTRAŽIVAČKI POSLOVI

Svaki biznis centar prilagođava sadržaj svog **programa rada** nivou razvoja regije na kojoj realizuje svoje aktivnosti. To u prvom redu podrazumijeva:

- izradu privrednog **profila opštine** Podgorica
- izradu **plana razvoja RBC Podgorica** za period 2003-2005
- izradu **analize postojećeg stanja** malih i srednjih preduzeća
- izrada **plana promocije**

Kao dio **plana promocije**, RBC Podgorica je kroz svoje **brošure** predstavio misiju samog Centra kao i osnovne informacije koje bi olakšale preduzetnicima pokretanje sopstvenog biznisa (registracija preduzeća, uslovi kreditiranja, postupak izrade biznis plana,...):

- Regionalni Biznis Centar
- About Us
- Kako početi biznis
- Imate ideju – Kako naći novac?
- Vodič za izradu biznis plana
- Kako uraditi fizibiliti studiju

- PDV
- Biznis u Podgorici.

BIZNIS USLUGE

Tabelarni prikaz broja klijenata i vrste pruženih usluga:

BROJ KLIJENATA	VRSTA PRUŽENE USLUGE			
UKUPNO	Registracija biznisa	Izrada i pomoć u izradi biznis planova	Pristup kreditnim linijama	Savjetodavne usluge
130	5	9	6	110

Rad na izradi **baze podataka** privrednih subjekata opštine Podgorica počeo je u maju 2004 godine. Do sada je idejno osmišljena struktura baze i predstavljena u programu Microsoft Access 2002 i do sada je unešeno 197 privrednih subjekata od kojih:

- 136 DOO
- 52 AD
- 9 Preduzetnika.

PROGRAMI EDUKACIJE

- Realizovana je obuka za zaposlene u biznis centrima, koji je organizovao **Pohl Consulting** a najvećim dijelom sproveo gospodin Philip Corish, obuhvatio je seriju treninga na teme: izrada fizibili studija i biznis planova, dijagnoza kompanija, vještine komuniciranja i prezentiranja, informaciona tehnologija, marketing, mikrofinansiranje, kao i druge teme koje su od značaja za povećanje nivoa znanja i prakse zaposlenih u biznis centrima.
- **Svi službenici** su prošli niz specijalističkih kurseva (radionica, seminara): ciklus seminara sa **GTZ** (njemačko društvo za tehničku saradnju), koji su obrađivali određene teme: osnivanje preduzeća, kako tražiti poslovne partnere na EU tržištu, kupoprodajni ugovori u poslovnom životu, investiciono planiranje, itd. Sa centrima iz **Slovenije** su takođe odrađeni seminari na teme kao što su: internacionalizacija preduzeća i uloga okruženja biznis podrške, kako izgraditi efikasan informacioni sistem za potrebe institucija koja pružaju biznis podršku, mreža i partnerstvo preduzeća kao ključni strategijski instrument, itd.
- Učešće na seminaru koji je organizovan za konsultante preduzeća i to na dvije teme: *Praktična pitanja savjetovanja preduzeća* i *Oblasti rada u konsaltingu za osnivanje novih preduzeća*, u organizaciji Njemačke agencije za tehničku saradnju GTZ i Agencije za razvoj malih i srednjih preduzeća, 13. i 14. novembra 2003
- Učešće na **seminarima**:
 - *Crnogorska preduzeća – Izazovi Evropskog Puta*
 - *Strateško upravljanje u malom preduzeću*
 - *Marketing planiranje*

- *Međunarodni marketing*
- *Praktična pitanja savjetovanja preduzeća*
- *Oblasti rada u konsaltingu za osnivanje novih preduzeća*
- *Kako postati dobar projekt menadžer*

SPECIFIČNE AKTIVNOSTI

❖ Program » Aktivnosti za sticanje prihoda« u saradnji sa njemačkom NVO **HELP** Program obuhvata mikro kreditne linije u prosječnom iznosu od 800 eura. Cilj ovog projekta je bio obezbjeđivanje sredstava za rad za najugroženije strukture stanovništva (socijalni slučajevi, izbjeglice i raseljena lica). Zaposleni u Biznis Centru su bili angažovani na prikupljanju prijave za kredite, njihovoj obradi, terenskim posjetama kandidatima, odabirom korisnika, kao i monitoringom.

- ❖ Učešće u projektu » **Povećanje konkurentske sposobnosti domaćih preduzeća**« (drvno-prerađivačka i mesna industrija)
- ❖ U okviru Projekta » **Razvoj preduzetništva malih i srednjih preduzeća u JI Evropi**« organizovani su Poslovni susreti preduzetnika iz Crne Gore sa preduzetnicima iz Slovenije.

Tom prilikom zaposleni u Biznis Centru su imali sastanke sa Centrom za razvoj malih preduzeća Ljubljana; Regionalnom Razvojnomo Agencijom Mura; ZRS Bistra Ptuj; Ekonomskim Institutom Maribor; Naš Laz i Združenje kooperativa. Razmijenjena su dosadašnja iskustva u radu i razgovaralo se o daljoj mogućoj saradnji.

- ❖ Učešće u radu Opštinskih komisija za dodjelu kredita "**RADIMO 2004**"

OSTALE AKTIVNOSTI

- ❖ Učešće na konferenciji »**Novi izazovi regionalne saradnje zemalja članica EU, zemalja kandidata i zemalja jugoistočne Evrope**«, koja se održala u Sloveniji u periodu od 12-16. maja. Na istoj je izvedena zapažena prezentacija projekta Biznis centra u Crnoj Gori i ostvareni su korisni kontakti.
- ❖ Učešće u organizaciji
 - *Konferencije Glavnih Gradova Centralne i Jugoistočne Evrope*
 - *Dani Grada Podgorice u Gradu Atini*
 - *Poljoprivredni sajam Podgorica 2003*
 - *Sastanak Opštine i Ambasadora zemalja EU*
 - *Prezentacija rada BC konzulu SAD-a i predstavnicima USAID-a*
 - *Ucestvovanje u razlicitim TV, radio emisijama*

REGIONALNI BIZNIS CENTAR BIJELO POLJE

Regionalni biznis centar Bijelo Polje osnovan je **30.07.2002**, a počeo sa radom 1.09.2002. osnivači RBC Bijelo Polje su Direkcija za razvoj MSP i Opština Bijelo Polje. U centru rade tri stalno zaposlena službenika. Centar raspolaze sa savremenom opremom, dok su zaposleni osposobljeni za rad na racunarima.

RAZVOJNO –ISTRAŽIVAČKI POSLOVI

U okviru **programa rada**, ovaj centar je realizuje sljedeće aktivnosti:

- izradu privrednog **profila opštine** Bijelo Polje
- izradu **plana razvoja RBC Bijelo Polje** za period 2003-2005
- izradu **analize postojećeg stanja** malih i srednjih preduzeća
- izrada **plana promocije**

Kao dio **plana promocije**, RBC Bijelo Polje raspolaže **brošurama**, koje pružaju osnovne informacije o biznisu (registracija preduzeća, uslovi kreditiranja, postupak izrade biznis plana,...)

BIZNIS USLUGE

Tabelarni prikaz broja klijenata i vrste pruženih usluga:

BROJ KLIJENATA	VRSTA PRUŽENE USLUGE			
UKUPNO	Registracija biznisa	Izrada i pomoć u izradi biznis planova	Pristup kreditnim linijama	Savjetodavne usluge
115	22	30	24	39

Biznis centar u svojoj bazi podataka raspolaže sa velikim brojem preduzeća u opštini Bijelo Polje, razvrstanim po djelatnostima, ako i profile svih većih i uspješnijih preduzeća u Opštini.

PROGRAMI EDUKACIJE

- Realizovana je obuka za zaposlene u biznis centrima, koji je u organizaciji **Pohl Consulting-a** na teme: izrada fizibili studija i biznis planova, dijagnoza kompanija, vještine komuniciranja i prezentiranja, informaciona tehnologija, marketing, mikrofinansiranje, itd.

- Svi službenici su prošli niz specijalističkih kurseva (radionica, seminara): ciklus seminara sa **GTZ** (njemačko društvo za tehničku saradnju), koji su obrađivali određene teme: osnivanje preduzeća, kako tražiti poslovne partnere na EU tržištu, investiciono planiranje, itd.
Sa centrima iz **Slovenije** su odrađeni seminari na teme kao što su: internacionalizacija preduzeća i uloga okruženja biznis podrške, efikasan informacioni sistem za potrebe institucija koja pružaju biznis podršku, mreža i partnerstvo preduzeća kao ključni strategijski instrument, itd.
- Petnestodnevna obuka **jednog člana centra** u Sloveniji

SPECIFIČNE AKTIVNOSTI

- ❖ Učešće u projektu » **Povećanje konkurentske sposobnosti domaćih preduzeća**« (drvno-prerađivačka i mesna industrija). Jedan od članova centra je bio angažovan u periodu od četiri mjeseca kao lokalni konsultant za drvnu industriju.
- ❖ Učešće u koordinaciji između preduzeća (akcionarska društva) koja su aplicirala za program Vlade "**Prestrukturiranje preduzeća**" i koordinacionog Vladinog tima za sprovođenje ovog projekta.
- ❖ U okviru Projekta » **Razvoj preduzetništva malih i srednjih preduzeća u JI Evropi**« organizovani su Poslovni susreti preduzetnika iz Crne Gore sa preduzetnicima iz Slovenije.
- ❖ RBC je uključen u projekat "**Legalizacija postojećih i otvaranje novih radnih mjesta**". Učešće u radu Opštinskih komisija za dodjelu kredita "**RADIMO 2004**", za opštine Bijelo Polje, Kolašin i Mojkovac.
- ❖ Učešće u realizaciji projekta "**Preduzetnički klubovi u Osnovnim Školama**" (Osnovna škola u Rasovu jedna je od 5 odabranih škola u Republici)
Biznis centar je u maju učestvovao na svečanom forumu u Podgorici.

OSTALE AKTIVNOSTI

- ❖ Saradnja sa **CHF**-om za sprovođenje jednog broja projekata
- ❖ Saradnja sa **Urban institutom**, pomoć pri realizaciji njihovih projekata (Izrada profila Opštine i osnivanje ekonomskog savjeta).
- ❖ Saradnja sa **UNDP** pri organizaciji seminara u Bijelom Polju, koja je kreirala projekat Odrzivog razvoja RCG.
(učesće u Podgorici na prezentaciji konačno urađene verzije ovog dokumenta)
- ❖ Saradnja sa kancelarijom **OEBS**-a u Podgorici preko projekta "Razvoj Bjelasice i Komova".
- ❖ Organizacija seminara za drvoprerađivače za sjever Crne Gore
- ❖ Saradnja sa francuskim predstavnicima asocijacija: Mont Dol Inicijativa i Beton-Montenegro "Beton Montenegro", iz oblasti razvoja ruralnog turizma (učesće na 4 radionice), planirana je i dalja saradnja
- ❖ Koordinacija u sprovođenju svih aktivnosti za "Otvaranje Bjelasice"
saradnja sa austrijskim predstavnicima (učesće u 5 radionica u susjednim gradovima)

REGIONALNI BIZNIS CENTAR BAR

Regionalni biznis centar Bar je osnovan **29.01.2003.** godine od strane Direkcije za razvoj malih i srednjih preduzeća i Opštine Bar – Sekretarijat za privredu. U centru trenutno radi samo jedan službenik.

RAZVOJNO –ISTRAŽIVAČKI POSLOVI

I ovaj centar u okviru svog plana i **programa rada** realizovao:

- izradu privrednog **profila regije: opštine Bar, Budva i Ulcinj**
- izradu **plana razvoja RBC Bar** za period 2003-2005
- izradu **analize postojećeg stanja** malih i srednjih preduzeća
- izrada **plana promocije**, gdje su definisani načini promocije, potreban budžet, kao i terminski plan i monitoring uspješnosti rada centra. I ovaj centar je, po ugledu na ostale, uradio informativne brošure o biznisu.

BIZNIS USLUGE

Tabelarni prikaz broja klijenata i vrste pruženih usluga:

BROJ KLIJENATA	VRSTA PRUŽENE USLUGE			
UKUPNO	Registracija biznisa	Izrada i pomoć u izradi biznis planova	Pristup kreditnim linijama	Savjetodavne usluge
32	4	10	8	10

Većina klijenata, kojima je pružena usluga, su bili početnici u biznisu.

PROGRAMI EDUKACIJE

- U organizaciji **Pohl Consulting** urađena je serija treninga na teme: izrada fizibili studija i biznis planova, dijagnoza kompanija, vještine komuniciranja i prezentiranja, informaciona tehnologija, marketing, mikrofinansiranje, kao i druge teme koje su od značaja za povećanje nivoa znanja i prakse zaposlenih u biznis centrima.
- Niz specijalističkih kurseva (radionica, seminara): ciklus seminara sa **GTZ** (njemačko društvo za tehničku saradnju), koji su obrađivali određene teme: osnivanje preduzeća, kako tražiti poslovne partnere na EU tržištu, kupoprodajni ugovori u poslovnom životu, investiciono planiranje, itd.
Sa centrima iz **Slovenije** su takođe odrađeni seminari na teme kao što su: internacionalizacija preduzeća i uloga okruženja biznis podrške, kako izgraditi

efikasan informacioni sistem za potrebe institucija koja pružaju biznis podršku, mreža i partnerstvo preduzeća kao ključni strategijski instrument, itd.

- Učešće na specijalističkom seminaru koji je organizovao GTZ – **CEFE** koji je namjenjen potencijalnim preduzetnicima, i preduzetnicima koji su nedavno započeli biznis i hoće da poboljšaju svoje poslovne rezultate. Kurs je namjenjen i budućim trenerima ovog kursa, što je osnovni cilj učešća RBC Bar na ovom kursu. U radionicama je učestvovalo **120 preduzetnika**. Za **12 lokalnih experata** takođe su organizovana tri specijalna programa obuke.

SPECIFIČNE AKTIVNOSTI

- ❖ U okviru projekta **»Inicijativa za podršku preduzetnicima«** koji je realizovala Evropska Agencija za rekonstrukciju u saradnji sa Agencijom za razvoj malih i srednjih preduzeća identifikovana su preduzeća, i nakon obavljenih razgovora odabranim preduzećima pružena je konkretna pomoć ino konsultanta kao i preciziran način pružanja podrške njihovom razvoju
- ❖ Učešće u realizaciji projekta **»Poboljšanje konkurentske pozicije domaće proizvodnje«**, kao dijelu projekta **»Legalizacija postojećih i otvaranje novih radnih mjesta«**, kao dio projektnog tima kojeg su činili predstavnici Njemačke organizacije za tehničku pomoć i saradnju- GTZ kao i, u slučaju turizma, predstavnici Ministarstva turizma. Nakon obavljenih dijagnoza zajedno su donijeti zaključci u kojim oblastima je potrebna podrška kako bi se povećala konkurentska sposobnost ovih preduzeća. Ovaj projekat obuhvata 3 sektora: **drvoprerađiva, mesnu industriju i turizam**. Nakon urađenih dijagnoza u oblasti turizma organizovano je individualno savjetovanje turističkih preduzeća od strane njemačkog eksperta sa konkretnim predlozima za poboljšanje kvaliteta smještajnih kapaciteta i podizanje nivoa usluga.
- ❖ Učešće u realizaciji projekta Njemačke organizacije **»HELP«**. Projekat je obuhvatao ugrožena domaćinstva sa teritorije Opštine Bar, Podgorica i Cetinje (raseljena lica sa Kosova, izbjeglice iz BiH i Hrvatske i socijalne slučajeve) s razumnom idejom za biznis. Odobrena pomoć je bila isključivo u vidu materijala/opreme. Urađene su aktivnosti na reklamiranju projekta, davanju i prikupljanju upitnika, obilasku kandidata, odlučivanju o biznis idejama i monitoring projekta. U opštini Bar ukupno je bilo 13 korisnika pomoći.
- ❖ Učešće u projektu **»Prestruktuiranja preduzeća«** čiji je cilj pokretanje crnogorske privrede, davanjem informacija i potrebne dokumentacije za učešće u projektu.
- ❖ Projekat **"Industrijska zona Bar"**- u saradnji sa predstavnicima GTZ urađen je ovaj projekat. Nakon upoznavanja njemačkih predstavnika sa projektom, organizovane su radionice i predstavljena studija **«Stručno mišljenje o stvaranju i razvoju Industrijske zone u Baru»**.
- ❖ Projekat **»Preduzetnički klubovi u osnovnim školama«** je pilot projekat koji se realizovao u 5 osnovnih škola u Crnoj Gori. U Opštini Bar izabrana je osnovna škola **»Jugoslavija«** za realizaciju ovog projekta. Projekat je uspješno završen prezentacijom biznis planova, a sam projekat je izazvao veliko interesovanje djece.
- ❖ **Konkurs za dodjelu 14 kreditnih linija** - rad u opštinskoj komisiji za dodjelu kredita koji je podrazumijevao obilazak potencijanih korisnika kredita, ocjenjivanje zahtjeva i pripremu dokumentacije za Centralnu komisiju u Podgorici.
- ❖ Rad u radnoj grupi za firmu **«Bar si» D.o.o.**- urađena je detaljna analiza stanja i problema u ovom preduzeću, urađen informativni memorandum i profil preduzeća. Takodje, urađen je i profil preduzeća za firmu **«Ultep» AD** Ulcinj.

OSTALE AKTIVNOSTI

- ❖ RBC Bar je bio dio delegacije koja je u organizaciji GTZ posjetila industrijske parkove u Njemačkoj- Frakfurt Hochst i Berlin Adlershof. U delegaciji su bili i predstavnici Direkcije za mala i srednja preduzeća i Opštine Bar. Cilj posjete je bilo upoznavanje sa načinom rada i organizacijom ovih parkova kako bi se njihova iskustva iskoristila za realizaciju projekta Industrijske zone u Baru.
- ❖ **GTZ** je organizovao **Individualna savjetovanje za osnivače novih preduzeća** u saradnji sa RBC Bar. Njemački ekspert je u neposrednim razgovorima, u prostorijama RBC Bar pružio individualno savjetovanje za jednog osnivača preduzeća, koji je nedavno započeo svoju djelatnost i za jednog budućeg preduzetnika, koji ima poslovnu ideju ali su mu bili potrebni savjeti. Ovi razgovori su ocjenjeni kao uspješni od strane učesnika i planirano je da se organizuju ponovo.
- ❖ Učešće u organizaciji **Poslovnih susreta privrednika Slovenije i Crne Gore** koji su se održali 20. novembra u Podgorici. Aktivnosti su se odnosile na pozivanje privrednika iz opština Bar i Ulcinj koji su imali mogućnost da u direktnim razgovorima sa privrednicima Slovenije koji se bave istom ili sličnom djelatnošću dogovore buduću poslovnu saradnju. Već je sklopljen jedan ugovor o poslovnoj saradnji između jedne firme iz Bara i firme iz Slovenije kao konkretan rezultat poslovnih susreta. Susretima je prisustvovao i RBC Bar. Susret sa centrima za podršku preduzetništva iz Slovenije radi razmjene iskustava i buduće zajedničke saradnje.

REGIONALNI BIZNIS CENTAR PLJEVLJA

Regionalni biznis centar Pljevlja je osnovan **16.04.2003.** godine od strane Direkcije za razvoj malih i srednjih preduzeća, Pljevaljske banke AD i Rudnika uglja AD. U centru trenutno radi samo jedan službenik.

RAZVOJNO –ISTRAŽIVAČKI POSLOVI

I ovaj centar u okviru svog plana i **programa rada** realizovao:

- izradu privrednog **profila opštine Pljevlja**
- izradu **plana razvoja RBC Pljevlja** za period 2003-2005
- izradu **analize postojećeg stanja** malih i srednjih preduzeća
- izrada **plana promocije**, gdje su definisani načini promocije, potreban budžet, kao i terminski plan i monitoring uspješnosti rada centra.

I ovaj centar je, po ugledu na ostale, uradio informativne **brošure o biznisu**: postupak registracije preduzeća, vodič za izradu biznis plana i fizibiliti studije, informacije o

poreskim olakšicama, izvorima finansiranja, itd. U okviru marketing plana, promocija se vrši i preko **bilborda**, koji se već dva mjeseca nalazi na veoma atraktivnoj lokaciji kod autobuske stanice sa sloganom »Moj korak – Moj uspjeh«

BIZNIS USLUGE

Tabelarni prikaz broja klijenata i vrste pruženih usluga:

BROJ KLIJENATA	VRSTA PRUŽENE USLUGE			
UKUPNO	Registracija biznisa	Izrada i pomoć u izradi biznis planova	Pristup kreditnim linijama	Savjetodavne usluge
100	20	10	60	10

Većina klijenata, kojima je pružena usluga, su bili početnici u biznisu. Oblasti interesovanja su uglavnom trgovina, drvoprerađiva i poljoprivreda.

Povećan broj klijenata od februara mjeseca posljedica je kreditne linije Vlade i banaka u kojoj je Pljevaljska banka jedan od učesnika. Obzirom da Biznis Centar Pljevlja predstavlja organizacioni dio Pljevaljske banke, klijenti Banke su upućivani u Centar za detaljne informacije o konkursu.

PROGRAMI EDUKACIJE

- U organizaciji **Pohl Consulting** urađena je serija treninga na teme: izrada fizibili studija i biznis planova, dijagnoza kompanija, vještine komuniciranja i prezentiranja, informaciona tehnologija, marketing, mikrofinansiranje, kao i druge teme koje su od značaja za povećanje nivoa znanja i prakse zaposlenih u biznis centrima.
- Niz specijalističkih kurseva (radionica, seminara): ciklus seminara sa **GTZ** (njemačko društvo za tehničku saradnju), koji su obrađivali određene teme: osnivanje preduzeća, kako tražiti poslovne partnere na EU tržištu, kupoprodajni ugovori u poslovnom životu, investiciono planiranje, itd.
Sa centrima iz **Slovenije** su takođe odrađeni seminari na teme kao što su: internacionalizacija preduzeća i uloga okruženja biznis podrške, kako izgraditi efikasan informacioni sistem za potrebe institucija koja pružaju biznis podršku, mreža i partnerstvo preduzeća kao ključni strategijski instrument, itd.
- Učešće na specijalističkom seminaru koji je organizovao GTZ – **CEFE** koji je namjenjen potencijalnim preduzetnicima, i preduzetnicima koji su nedavno započeli biznis i hoće da poboljšaju svoje poslovne rezultate. Kurs je namjenjen i budućim trenerima ovog kursa, što je osnovni cilj učešća RBC Pljevlja na ovom kursu. U radionicama je učestvovalo **120 preduzetnika**. Za **12 lokalnih experata** takođe su organizovana tri specijalna programa obuke.

SPECIFIČNE AKTIVNOSTI

- ❖ Biznis Centar je učestvovao u projektu Vlade Republike Crne Gore i Direkcije za razvoj malih i srednjih preduzeća -“Poboljšanje konkurentne sposobnosti domaćih preduzeća”, kao dijelu Projekta **Legalizacije postojećih i otvaranje novih radnih mjesta**, i to u sve tri oblasti obuhvaćene ovim projektom: **sektoru turizma** u kom je sa područja Žabljaka bio predložen Motel Bjelobor, **poljoprivrede** gdje je pored redovnog konsaltinga od strane domaćih i ino-eksperata (razvoj biznis funkcija, marketing, uvođenje standarda, analiza tržišta, itd.) obezbijeđena je i kreditna linija u iznosu od 1,4 miliona eura (oglas završen 28.11.2003.), u ovom dijelu svoje aktivno učešće je potvrdila mesna industrija Trojica i **sektor drvoprerade** u kom će se podsticati razvoj malih i srednjih preduzeća koji se bave finalnom preradom drveta i proizvodnjom namještaja i na taj način omogućiti da se postojeći potencijali iskoriste u potpunosti.(učešće dva preduzeća iz Pljevalja: Enex DOO i Tilia DOO)
- ❖ U okviru **BAS programa** pružanja savjetodavnih usluga, u saradnji sa nacionalnim direktorom BAS Montenegro, kontaktirani su menadžeri desetak malih i srednjih preduzeća, privatnih i onih koji su prošli masovnu vaučersku privatizaciju. Svima njima su predočene mogućnosti ulaska u ovaj program koji omogućuje poslovne savjetodavne (prije svega konsultantske) usluge.
- ❖ U avgustu mjesecu, tačnije 14.08.2003. godine, Biznis Centar je učestvovao u organizaciji prezentacije Programa Vlade Republike Crne Gore iz oblasti **Prestrukturiranja preduzeća** i Legalizacije postojećih i otvaranja novih radnih mjesta. Program je prezentovao podpredsjednik Vlade Republike Crne Gore Branimir Gvozdenović, u prisustvu predstavnika Ministarstva ekonomije, Ministarstva poljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede i Ministarstva pomorstva i saobraćaja.
- ❖ 17.12.2003. godine organizovano individualno **savjetovanje** od strane stručnog konsultanta njemačkog društva za tehničku pomoć i saradnju GTZ.
- ❖ Biznis centar je bio član **Opštinskih komisija** u Pljevljima i Žabljaku, kao dio projekta kreditiranja od strane Vlade i banaka. Ovaj posao je bio veoma obiman i zahtijevao je dosta ulaganja vremena i truda, ali je i veoma zanimljiv i uspješno se priveo kraju. Pošto je Pljevaljska banka potpisnik ugovora o kreditiranju, Biznis centar je pružao sve informacije vezane za ovu kreditnu liniju.

OSTALE AKTIVNOSTI

- ❖ Biznis centar je aktivno učestvovao u pripremi **susreta privrednika** Crne Gore i Slovenije koji je održan 20.novembra 2003. godine u Podgorici, za koji je svoje učešće apliciralo 14 preduzeća iz naše opštine, a svoj dolazak potvrdilo osam preduzeća.
- ❖ Biznis Centar je 17. marta tekuće godine bio organizator sastanka predstavnika malih i srednjih preduzeća sa lokalnom samoupravom i predstavnicima **Urban instituta**. Ovaj sastanak je predstavljao snimanje postojećeg stanja privrede grada kao dio **izrade Nacrta strateškog plana razvoja opštine Pljevlja**.
- ❖ Biznis centar je član Odbora za projekte ekonomskog razvoja, kao dijela aktivnosti iz oblasti ekonomskog razvoja koje se realizuju u okviru **USAID** projekta razvoja lokalnih zajednica preko demokratskog djelovanja, koje na sjeveru Crne Gore sprovodi **CHF Montenegro**.

REGIONALNI BIZNIS CENTAR NIKŠIĆ

Regionalni biznis centar Nikšić je osnovan **16.aprila 2004.g.** i nalazi se u ul. Njegoševoj br.16. Centar je osnovan u partnerstvu između Nikšićke banke ad i Direkcije za razvoj malih i srednjih preduzeća. U njemu rade dva službenika.

RAZVOJNO –ISTRAŽIVAČKI POSLOVI

Iako je ovaj centar formiran nedavno, njegovi službenici su bili i ranije anagažovani, tako da je u okviru plana i **programa rada** realizovao:

- izradu privrednog **profila opštine Nikšić**
- izradu **plana razvoja RBC Nikšić** za period 2003-2005
- izradu **analize postojećeg stanja** malih i srednjih preduzeća,

dok je izrada **plana promocije** u toku, a biće definisani načini promocije, potreban budžet, kao i terminski plan i monitoring uspješnosti rada centra.

BIZNIS USLUGE

Tabelarni prikaz broja klijenata i vrste pruženih usluga:

BROJ KLIJENATA	VRSTA PRUŽENE USLUGE			
UKUPNO	Registracija biznisa	Izrada i pomoć u izradi biznis planova	Pristup kreditnim linijama	Savjetodavne usluge
155	7	50	74	24

Veliki broj izrade i pomoći u izradi biznis planova, kao i pomoći u pristupu kreditnim linijama proizilazi iz činjenice da je partner Centra Nikšićka banka AD, koja je potpisnik kreditne linije koju je raspisala Vlada RCG u iznosu od 13,2mil €.

Koristeći postojeće podatke Nikšićke banke formirana je baza od 80 MSP i 800 preduzetnika (korisnici kredita za samozapošljavanje).

PROGRAMI EDUKACIJE

- U organizaciji **Pohl Consulting** urađena je serija treninga na teme: izrada fizibili studija i biznis planova, dijagnoza kompanija, vještine komuniciranja i prezentiranja, informaciona tehnologija, marketing, mikrofinansiranje, kao i druge teme koje su od značaja za povećanje nivoa znanja i prakse zaposlenih u biznis centrima.
- Niz specijalističkih kurseva (radionica, seminara): ciklus seminara sa **GTZ** (njemačko društvo za tehničku saradnju), koji su obrađivali određene teme: osnivanje preduzeća, kako tražiti poslovne partnere na EU tržištu, kupoprodajni ugovori u poslovnom životu, investiciono planiranje, itd.

Sa centrima iz **Slovenije** su takođe odrađeni seminari na teme kao što su: internacionalizacija preduzeća i uloga okruženja biznis podrške, kako izgraditi efikasan informacioni sistem za potrebe institucija koja pružaju biznis podršku, mreža i partnerstvo preduzeća kao ključni strategijski instrument, itd.

SPECIFIČNE AKTIVNOSTI

- ❖ Biznis Centar je učestvovao u projektu Vlade Republike Crne Gore i Direkcije za razvoj malih i srednjih preduzeća -"Poboljšanje konkurentne sposobnosti domaćih preduzeća", kao dijelu Projekta **Legalizacije postojećih i otvaranje novih radnih mjesta**, i to u dvije oblasti obuhvaćene ovim projektom: **poljoprivrede i sektor drvoprerade**.
- ❖ U okviru **BAS programa** pružanja savjetodavnih usluga, u saradnji sa nacionalnim direktorom BAS Montenegro, kontaktirani su menadžeri dvadesetak malih i srednjih preduzeća, privatnih i onih koji su prošli masovnu vaučersku privatizaciju. Svima njima su predočene mogućnosti ulaska u ovaj program koji omogućuje poslovne savjetodavne (prije svega konsultantske) usluge.
- ❖ Biznis Centar je učestvovao u organizaciji prezentacije Programa Vlade Republike Crne Gore iz oblasti **Prestrukturiranja preduzeća** i Legalizacije postojećih i otvaranja novih radnih mjesta.
- ❖ Organizovano individualno **savjetovanje** od strane stručnog konsultanta njemačkog društva za tehničku pomoć i saradnju GTZ.
- ❖ Kao članovi **Opštinskih komisija** u Nikšiću, Šavniku i Plužinama, ovaj centar je dio projekta kreditiranja od strane Vlade i banaka, u realizaciji projekta " Radimo ! Danas mnogo, sutra još više." Učestvovali smo u ocjeni oko **320** biznis planova (iznos oko 4 mil. eura) i na terenu obišli potencijalne korisnike kredita. U okviru ovog projekta, detaljno je analizirano **47 biznis planova** i menadžer Centra kao član kreditnog odbora Nikšićke banke, preporučio iste za kreditnu podršku

OSTALE AKTIVNOSTI

- ❖ Kontaktirani su potencijalni učesnici **Međunarodnog obrtničkog sajma (MOS) u Celju** 8.09-15.09.2004.g. i sakupljeni su svi relevantni podaci oko učešća MSP iz Nikšića dostavljeni Euro Info Korespondentnom Centru.
- ❖ Uz pomoć EICC servisa "**Dnevne EICC Internet novine**" i u mogućnosti su da najnovije informacije iz oblasti biznisa prezentuju preduzetnicima i tako da RBC postaje interesantniji za MSP.

LOKALNI BIZNIS CENTAR ROŽAJE

Lokalni biznis centar Rožaje je osnovan **04.10.2002.** godine od strane Direkcije za razvoj malih i srednjih preduzeća i Opštine Rožaje. U centru trenutno rade četiri službenika.

RAZVOJNO –ISTRAŽIVAČKI POSLOVI

I ovaj centar u okviru svog plana i **programa rada** realizovao:

- izradu privrednog **profila opštine Rožaje**
- izradu **plana razvoja LBC Rožaje** za period 2003-2005
- izradu **analize postojećeg stanja** malih i srednjih preduzeća
- izrada **plana promocije**, gdje su definisani načini promocije, potreban budžet, kao i terminski plan i monitoring uspješnosti rada centra. I ovaj centar je, po ugledu na ostale, uradio informativne brošure o biznisu.

Pored brojnih prezentacija u okviru raznih aktivnosti, veoma je značajna promocija na lokalnim elektronskim medijima (TV AP i radio Rožaje), državnoj TV RT CG, kao i u sredstvima javnog informisanja – dnevni list Pobjeda.

BIZNIS USLUGE

Lokalni biznis centar je formirao Savjet centra u kojem su uključeni predstavnici opštine Rožaje, Direkcije za razvoj malih i srednjih preduzeća, lokalnih banaka i prepoznatljivih preduzetnika sa teritorije opštine Rožaje. Na sjednici Savjeta centra, donijeta je odluka o samofinansiranju biznis centra. Tako da od 01.01.2004. godine Biznis centar ima dvije vrste usluga:

1. Besplatne usluge

- Upućivanje na adekvatne izvore i adrese gdje mogu dobiti konkretnu tehničku pomoć, savjet, informacije i podršku
- Savjet u vezi strukture i registracije biznisa
- Informacije o izvorima finansiranja
- Obezbeđivanje usluga partnerskih institucija
- Pružanjem osnovnih informacija o pravnoj regulative (porez, carine)
- Savjet za marketing, itd.

2. Usluge koje bi se naplaćivale

- Registracija preduzeća
- Obrazloženje poslovne ideje
- Preporuka kreditoru
- Popunjavanje zahtjeva za kredit
- Izrada biznis plana
- Izrada marketing plana
- Revizija postojećeg biznis plana

Tabelarni prikaz broja klijenata i vrste pruženih usluga:

BROJ KLIJENATA	VRSTA PRUŽENE USLUGE			
UKUPNO	Registracija biznisa	Izrada i pomoć u izradi biznis planova	Pristup kreditnim linijama	Savjetodavne usluge
102	29	26	23	24

Biznis centar je registrovao:

- Privrednih društava (DOO, OD, KD) – 13
- Samostalnih preduzetnika - 13
- Nevladine organizacije - 3

PROGRAMI EDUKACIJE

- U organizaciji Direkcije i Flag international, 17. 10 i 06.11. 2002. realizovani su seminari na teme «**Poslovno planiranje**» i «**Budžet**».
- U organizaciji **Pohl Consulting** urađena je serija treninga na teme: izrada fizibili studija i biznis planova, dijagnoza kompanija, vještine komuniciranja i prezentiranja, informaciona tehnologija, marketing, itd.
- Niz specijalističkih kurseva (radionica, seminara): ciklus seminara sa **GTZ** (njemačko društvo za tehničku saradnju), koji su obrađivali određene teme: osnivanje preduzeća, kako tražiti poslovne partnere na EU tržištu, kupoprodajni ugovori u poslovnom životu, investiciono planiranje, itd.
Sa centrima iz **Slovenije** su takođe odrađeni seminari na teme kao što su: internacionalizacija preduzeća i uloga okruženja biznis podrške, kako izgraditi efikasan informacioni sistem za potrebe institucija koja pružaju biznis podršku, mreža i partnerstvo preduzeća kao ključni strategijski instrument, itd.

SPECIFIČNE AKTIVNOSTI

- ❖ U okviru projekta »**Inicijativa za podršku preduzetnicima**« koji je realizovala Evropska Agencija za rekonstrukciju u saradnji sa Direkcijom za razvoj malih i srednjih preduzeća identifikovana su preduzeća, i nakon obavljenih razgovora odabranim preduzećima pružena je konkretna pomoć ino konsultanta kao i preciziran način pružanja podrške njihovom razvoju
- ❖ Učešće u realizaciji projekta »**Poboljšanje konkurentne pozicije domaće proizvodnje**«, kao dijelu projekta »Legalizacija postojećih i otvaranje novih radnih mjesta«, u cilju povećavanja konkurentna sposobnost preduzeća. Ovaj projekat obuhvata 2 sektora: **drvoprerađiva i mesnu industriju**. U saradnji sa Gradinom company, Lokalnom upravom, ZZZ i udruženjem farmera, urađen je **Program razvoja farmerstva** opštine Rožaje.
- ❖ Učešće u projektu »**Prestruktuiranja preduzeća**« čiji je cilj pokretanje crnogorske privrede, davanjem informacija i potrebne dokumentacije za učešće u projektu.

(realizacija programa za sanaciju ski liftova AD Turjak; plan revitalizacije za AD Gornji Ibar; sanaciono razvojni program ŠP AD Rožaje, itd.)

- ❖ **Konkurs za dodjelu 14 kreditnih linija** - rad u opštinskoj komisiji za dodjelu kredita koji je podrazumijevao obilazak potencijanih korisnika kredita, ocjenjivanje zahtjeva i pripremu dokumentacije za Centralnu komisiju u Podgorici.

OSTALE AKTIVNOSTI

- ❖ U saradnji sa **Urban institutom**, biznis centar je koordinirao izradu plana razvoja za opštinu Rožaje.
- ❖ Obezbijedena **savjetovanja** eksperta GTZ u vezi izrade biznis planova
- ❖ Učlanjenje jednog broja preduzeća sa teritorije opštine Rožaje u evropsku i svjetsku berzu ponude i tražnje (EICC i GTN mreža).
- ❖ U okviru projekta **CHF Montenegro / Optina / Odbori zajednica**, LBC Rožaje je pripremao i realizovao ekonomski dio Projekta.
- ❖ 21.11.2002. u **Centru za kulturu** Rožaje organizovan je skup, na kojem su se predstavili i iznijeli svoje planove rada predstavnici banaka, EICC, Direkcije za razvoj MSP, lokalnog biznis centra. Prisustvovao je **31 učesnik** iz Rožaja. Dobro je praćen u lokalnim elektronskim medijima.
- ❖ U okviru **UNDP seminara «Lokalni ekonomski razvoj»** u Beogradu, predstavljen je projekat Agencije i Opštine Rožaje – Lokalni biznis centar Rožaje.
- ❖ 04.12.2002. je organizovan seminar na temu **«Analiza konkurencije»**, na kojem je prisustvovao **21 predstavnik** preduzeća iz opštine Rožaje.
- ❖ 16. Decembra 2002 god, u okviru prezentacije Euromarket Banke, Preduzetnika Sjeverne Regije CG u Beranama, predstavljene su i aktivnosti Centra. Paralelno sa ovim aktivnostima pružane su informacije preduzetnicima o uslovima kreditiranja Biznisa od strane Zavoda za zapošljavanje, Fonda za razvoj, Euromarket banke, Crnogorske Komercijalne banke Oportuniti banke, pravna pomoć oko registracije biznisa te pomoći posredovanja Centra u pripremanju dokumentacije i realizacije kredita kod navedenih izvora finansiranja, kao i mogućnostima EICC-a.

LOKALNI BIZNIS CENTAR CETINJE

Lokalni biznis centar Cetinje je osnovan **17.10.2002.** godine od strane Direkcije za razvoj malih i srednjih preduzeća. U centru trenutno rade dva službenika.

RAZVOJNO –ISTRAŽIVAČKI POSLOVI

I ovaj centar u okviru svog plana i **programa rada** realizovao:

- izradu privrednog **profila opštine Cetinje**
- izradu **plana razvoja LBC Cetinje** za period 2003-2005
- izradu **analize postojećeg stanja** malih i srednjih preduzeća
- izrada **plana promocije**, gdje su definisani načini promocije, potreban budžet, kao i terminski plan i monitoring uspješnosti rada centra. I ovaj centar je, po ugledu na ostale, uradio informativne brošure o biznisu.

Pored brojnih prezentacija u okviru raznih aktivnosti, veoma je značajna izrada i predstavljanje Web site-a: <http://biznicentar.tripod.com/cetinje>, kao i izrada propagandnog materijala – posteri, vizit karte zaposlenih, itd. Zatim, promocija na lokalnim elektronskim medijima.

BIZNIS USLUGE

Tabelarni prikaz broja klijenata i vrste pruženih usluga:

BROJ KLIJENATA	VRSTA PRUŽENE USLUGE			
UKUPNO	Registracija biznisa	Izrada i pomoć u izradi biznis planova	Pristup kreditnim linijama	Savjetodavne usluge
82	4	35	31	12

PROGRAMI EDUKACIJE

- U organizaciji **Pohl Consulting** urađena je serija treninga na teme: izrada fizibili studija i biznis planova, dijagnoza kompanija, vještine komuniciranja i prezentiranja, informaciona tehnologija, marketing, itd.
- Niz specijalističkih kurseva (radionica, seminara): ciklus seminara sa **GTZ** (njemačko društvo za tehničku saradnju), koji su obrađivali određene teme: osnivanje preduzeća, kako tražiti poslovne partnere na EU tržištu, kupoprodajni ugovori u poslovnom životu, investiciono planiranje, itd.
Sa centrima iz **Slovenije** su takođe odrađeni seminari na teme kao što su: internacionalizacija preduzeća i uloga okruženja biznis podrške, kako izgraditi efikasan informacioni sistem za potrebe institucija koja pružaju biznis podršku, mreža i partnerstvo preduzeća kao ključni strategijski instrument, itd.

SPECIFIČNE AKTIVNOSTI

- ❖ U okviru projekta »**Inicijativa za podršku preduzetnicima**« koji je realizovala Evropska Agencija za rekonstrukciju u saradnji sa Direkcijom za razvoj malih i srednjih preduzeća identifikovana su preduzeća, i nakon obavljenih razgovora odabranim preduzećima (3) pružena je konkretna pomoć ino konsultanta kao i preciziran način pružanja podrške njihovom razvoju
- ❖ Učešće u realizaciji projekta »**Poboljšanje konkurentne pozicije domaće proizvodnje**«, kao dijelu projekta »Legalizacija postojećih i otvaranje novih radnih mjesta«, u cilju povećavanja konkurentna sposobnost preduzeća.
- ❖ Učešće u projektu »**Prestruktuiranja preduzeća**« čiji je cilj pokretanje crnogorske privrede, davanjem informacija i potrebne dokumentacije za učešće u projektu.
- ❖ Projekat samozapošljavanja njemačke humanitarne organizacije "**HELP Montenegro**" realizovan je u periodu od maja do kraja septembra 2003. godine. A u oktobru je urađen monitoring realizacije projekta.

➤ Ukupno podignuto formulara za dodjelu granta:	114
➤ Ukupno uredno popunjenih i vraćenih zahtjeva:	72
➤ Preliminarnu selekciju je prošlo aplikacija:	41
➤ Ukupno odobreno i realizovano	21

Realizovani projekti se uglavnom odnose na manje zanatske i poljoprivredne djelatnosti.

- ❖ **Konkurs za dodjelu 14 kreditnih linija** - rad u opštinskoj komisiji za dodjelu kredita koji je podrazumijevao obilazak potencijanih korisnika kredita, ocjenjivanje zahtjeva i pripremu dokumentacije za Centralnu komisiju u Podgorici. Sudjelovanje u izradi dva biznis plana preduzetnika iz cetinjske opštine u okviru konkursa za dodjelu kredita **"RADIMO 2004"**, a prema dogovoru koji je postignut na radnom sastanku SMEDA i predstavnika GTZ-a. Jedan biznis plan se odnosi na otvaranje apoteke a drugi na pekaru.
- ❖ Napravljena je radna verzija projekta **"Škola u prirodi – Prestonica Cetinje"**. S obzirom da organizacija i implementacija projekta iziskuje detaljnu i stručnu obradu i pripremu, LBC Cetinje i SMEDA će uključiti više subjekata u ove aktivnosti.
- ❖ Vladin Resor za ekonomsku politiku i privredni razvoj u okviru programa **"Ekonomska revitalizacija Cetinja"** organizovao je niz poslovnih sastanaka sa predstavnicima lokalne uprave, uspješnih i potencijalno uspješnih cetinjskih firmi radi zajedničkog sagledavanja mogućnosti da se na jedan kreativan način iskoriste programi Vlade RCG i učešće stranih donatora u cilju realizacije razvojnih ciljeva Opštine i preduzetništva na Cetinju. LBC Cetinje i Agrobiznis Centar aktivno učestvuju u pripremi i implementaciji ovih sastanaka.

OSTALE AKTIVNOSTI

- ❖ **GTZ** je organizovao **Individualna savjetovanje za osnivače novih preduzeća** u saradnji sa LBC Cetinje. Njemački ekspert je u neposrednim razgovorima, pružio individualno savjetovanje. Ovi razgovori su ocjenjeni kao uspješni od strane učesnika i planirano je da se organizuju ponovo.
- ❖ U saradnji sa Agrobiznis Centrom, Turističkim Informativnim Centrom i hotelom "Grand" urađen je projekat **"Ukus Prestonice"** u cilju prezentacije nacionalne kuhinje i domaćih proizvoda inostranim gostima koji će boraviti na Cetinju. U špicu turističke sezone planira se još jedan sličan ali znatno obimniji projekat
- ❖ Dana 20/11/2003. u hotelu "Crna Gora" održani **poslovni susreti slovenačkih i crnogorskih privrednika**. Skup su organizovali Agencija za razvoj malih i srednjih preduzeća i slovenački Pospješevalni Centar za Malo Gospodarstvo (PCMG) u okviru Business Co-operation Network mreže.

LBC Cetinje je imao odvojene sastanke sa sledećim firmama:

- Centar za razvoj malega gospodarstva, Ljubljana
- Regionalna Razvojna Agencija Mura, Murska Sobota
- Naš Laz, Brezovica
- Naučni istraživački centar Bistra Ptuj (SRC), Ptuj
- Privredna komora Carinthia, Austria

Odvajene sastanke sa slovenačkim kompanijama takođe su imali predstavnici određenog broja firmi sa Cetine koje je LBC uspio da animira. Susreti su ocijenjeni kao vrlo uspješni i postignut dogovor o nastavku saradnje.

LOKALNI BIZNIS CENTAR ŽABLJAK

Lokalni biznis centar Žabljak je osnovan **26.08.2004.** godine od strane Direkcije za razvoj malih i srednjih preduzeća. U centru trenutno radi jedan službenik.

RAZVOJNO –ISTRAŽIVAČKI POSLOVI

I ovaj centar u okviru svog plana i **programa rada** realizuje:

- izradu privrednog **profila opštine Žabljak**
- izradu **plana razvoja LBC Žabljak** za period 2004-2005
- izradu **analize postojećeg stanja** malih i srednjih preduzeća
- izrada **plana promocije**, gdje su definisani načini promocije, potreban budžet, kao i terminski plan i monitoring uspješnosti rada centra.

BIZNIS USLUGE

S obzirom da je centar osnovan nedavno, stoga je i tabelarni prikaz broja klijenata i vrste pruženih usluga još uvijek skroman:

BROJ KLIJENATA	VRSTA PRUŽENE USLUGE			
UKUPNO	Registracija biznisa	Izrada i pomoć u izradi biznis planova	Pristup kreditnim linijama	Savjetodavne usluge
10	0	2	2	6

PROGRAMI EDUKACIJE

- U organizaciji **Pohl Consulting** urađena je serija treninga na teme: izrada fizibili studija i biznis planova, dijagnoza kompanija, vještine komuniciranja i prezentiranja, informaciona tehnologija, marketing, itd.

SPECIFIČNE AKTIVNOSTI

- ❖ S obzirom da je centar tek na početku svog rada, do sada su se aktivnosti bazirale na prikupljanju podataka potrebnih za izradu profila opštine, kao i analize postojećeg stanja malih i srednjih preduzeća.
- ❖ Na Žabljaku je 13. i 14. septembra 2004. organizovan susret predstavnika opština – bankara – privrednika – političara, na temu »Efikasno podsticanje regionalnog razvoja Crne Gore«, u organizaciji Direkcije za razvoj MSP, Loklanog biznis centra Žabljak i Regionalnog biznis centra d.o.o. Zagorje iz Slovenije.

REGIONALNI BIZNIS CENTAR BERANE

Regionalni biznis centar Berane je osnovan **04.11.2004.** godine od strane Direkcije za razvoj malih i srednjih preduzeća. U centru trenutno rade tri službenika.

RAZVOJNO –ISTRAŽIVAČKI POSLOVI

I ovaj centar u okviru svog plana i **programa rada** realizuje:

- izradu privrednog **profila opština Berane, Plav i Andrijevića**
- izradu **plana razvoja RBC Berane** za period 2004-2005
- izradu **analize postojećeg stanja** malih i srednjih preduzeća
- izrada **plana promocije**, gdje su definisani načini promocije, potreban budžet, kao i terminski plan i monitoring uspješnosti rada centra.

BIZNIS USLUGE

S obzirom da je centar osnovan nedavno, stoga je i tabelarni prikaz broja klijenata i vrste pruženih usluga još uvijek skroman:

BROJ KLIJENATA	VRSTA PRUŽENE USLUGE			
UKUPNO	Registracija biznisa	Izrada i pomoć u izradi biznis planova	Pristup kreditnim linijama	Savjetodavne usluge
13	0	2	4	7

PROGRAMI EDUKACIJE

- U planu su programi edukacije za službenike biznis centra, koji će obuhvatiti teme: izrada fizibili studija i biznis planova, dijagnoza kompanija, vještine komuniciranja i prezentiranja, informaciona tehnologija, marketing, itd.

SPECIFIČNE AKTIVNOSTI

- ❖ S obzirom da je centar tek na početku svog rada, do sada su se aktivnosti bazirale na prikupljanju podataka potrebnih za izradu profila opštine, kao i analize postojećeg stanja malih i srednjih preduzeća, i to za opštine Berane, Plav i Andrijevica.
- ❖ Veoma je značajan rad na izradi Web prezentacije: <http://bcberane.tripod.com>

2. IZVJEŠTAJ O RADU EURO INFO KORESPONDENTNOG CENTRA CRNE GORE

2.1. O projektu EICC Crne Gore

Euro Info Korespondentni Centar Crne Gore (EICC) je osnovan u okviru projekta kojeg je finansirala i kojim je upravljala Evropska agencija za rekonstrukciju (EAR). Oblikovanje i pokretanje projekta je bio rezultat pozitivnog odgovora Evropske komisije na zahtjev crnogorske Vlade, koji je bio u skladu sa tekućim naporima Crne Gore da ustanovi institucionalnu infrastrukturu za razvoj sektora malih i srednjih preduzeća i da otvori crnogorsku ekonomiju ka inostranstvu. EICC Crne Gore je svečano otvoren 9.05.2002., a projekat koji je finansirao EAR je završen 31.03.2004. Organizacija domaćin EICC Crne Gore je Direkcija za razvoj MSP Crne Gore i nakon završetka projekta EAR-a EICC Crne Gore je nastavio da radi u okviru Direkcije.

EICC Crne Gore je član mreže Euro Info centara koju je 1986. godine pokrenula Evropska komisija, kao jednu od ključnih mjera svojih programa podrške za mala i srednja preduzeća (MSP). Cilj ovog projekta je bio da pomogne MSP da razviju svoje aktivnosti i da se prilagode ekonomskom ambijentu koji se mijenja, kao i da iskoriste povoljnosti jedinstvenog tržišta i razmjenjuju informacije između Evropske komisije i preduzeća. Kako su tokom devedesetih godina 20. vijeka mnoge države koje nijesu članice EU pokazale interes za EIC mrežu, a i da bi zadovoljila potrebe za informacijama preduzeća iz EU, Evropska komisija je odlučila do proširi mrežu osnivanjem Euro info korespondentnih centara u ovim državama. Trenutno EIC mreža postoji u 42 zemlje, a njeni članovi su preko 300 Euro info centara.

2.1.1. Misija EICC Crne Gore

Misija EICC Crne Gore proizilazi kako iz misije EIC mreže Evropske komisije, tako i iz misije Nacionalne agencije za razvoj malih i srednjih preduzeća Crne Gore, u okviru koje posluje EICC Crne Gore. Misija EICC Crne Gore se može definisati na sljedeći način:

Podrška ekonomskom razvoju Crne Gore, a posebno razvoju crnogorskih malih i srednjih preduzeća.

2.1.2. Ciljevi EICC Crne Gore

- Evropeizacija crnogorskih MSP
- Internacionalizacija crnogorskih MSP
- Promocija inovacija, zaštite okoline i održivog razvoja

Ciljevi se ostvaruju kroz:

- Obezbjedenje pristupa izvorima evropskih informacija crnogorskim preduzećima, organizacijama podrške biznisu i Vladinim institucijama
- Olakšavanje poslovne saradnje između Crne Gore i Evropske Unije, kao i ostalih evropskih zemalja, uključujući pomoć u uspostavljanju i održavanju veza između crnogorskih i stranih preduzeća.

- Obezbeđenje pristupa evropskim i bilateralnim projektima pomoći crnogorskim preduzećima i organizacijama podrške biznisu.
- Promovisanje crnogorske privrede u inostranstvu

2.2. Aktivnosti EICC Crne Gore

2.2.1. Usluge poslovnih informacija

Odgovaranje na upite pojedinačnih preduzeća doprinosi otklanjanju informativnih prepreka koje ograničavaju internacionalizaciju crnogorskih MSP.

2.2.2. Štampani materijal

Štampani materijal koji proizvodi EICC Crne Gore:

- Fact-sheets. Kratki dokumenti od najviše 10 stranica koji se bave najvažnijim aspektima neke teme i navode izvore sveobuhvatnih informacija
- Brošure. Dokumenti koji se na sveobuhvatan način bave određenim temama.
- Bilteni. Različita izdanja na crnogorskom i engleskom jeziku. Pored svoje promotivne funkcije crnogorski bilten služi i kao sredstvo za podizanje svijesti preduzeća o širokom opsegu tema koje se odnose na internacionalizaciju i evropeizaciju. Engleska verzija biltena je namijenjena relevantnim činiocima u EU, preduzetnicima, konsultantskim kompanijama i organizacijama podrške biznisu iz Evrope i služi za promovisanje CrneGore i njene privrede.

2.2.3. Seminari i radionice

Organizovanje seminara o važnim temama koje se tiču poslovanja u Evropi i temama koje su od interesa za crnogorske preduzetnike.

2.2.4. Web sajtovi

Sličnog sadržaja i uloge kao i EICC bilten, s tim što se web sajtovi češće ažuriraju i obim informacija koje su dostupne na njima je veći.

2.2.5. Traženje poslovnih partnera

Povezanost u EIC mrežu i različite baze podataka EU omogućavaju direktan pristup velikom broju potencijalnih inostranih partnera crnogorskim preduzetnicima.

2.2.6. Misije poslovne saradnje

Organizovanje poslovnih misija crnogorskih preduzetnika u inostranstvu, i stranih preduzetnika u Crnu Goru. Cilj ovih misija da se ponudi mogućnost susreta crnogorskih i stranih preduzetnika zainteresovanih za saradnju "jedan na jedan".

2.2.7. Predstavljanje Crne Gore u inostranstvu

EICC Crne Gore promoviše crnogorsku privredu i Crnu Goru uopšte na brojnim skupovima u inostranstvu koje organizuje EU i druge relevantne međunarodne organizacije.

2.2.8. Učešće na projektima Nacionalne direkcije za razvoj MSP Crne Gore

EICC Crne Gore aktivno učestvuje u implementaciji većine projekata Direkcije za razvoj MSP.

2.2.9. Sopstveni projekti

Pored učešća na projektima Direkcije, EICC Crne Gore započinje rad na sopstvenim projektima koji se sprovode uz punu saglasnost i podršku organizacije domaćina – Nacionalne agencije za razvoj MSP.

2.3. Što je dosada urađeno?

EICC Crne Gore je zvanično počeo sa radom 9.05.2002. Prvih nekoliko mjeseci je rađeno na obučavanju zaposlenih u EICC Crne Gore, tako da se za početak aktivnog rada EICC Crne Gore može uzeti septembar 2002. godine. U skladu sa gore nabrojanim aktivnostima, dostignuća EICC Crne Gore u dosadašnjem radu su:

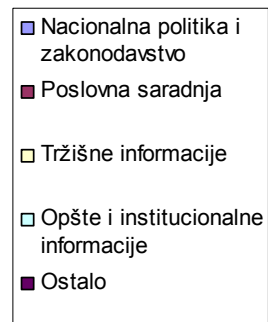
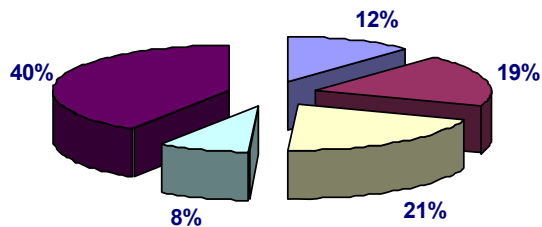
2.3.1. Usluge poslovnih informacija

Prosječno oko 12 upita mjesečno.

Upiti po temi:

Poljoprivreda	13
Konkurencija	1
Kultura	1
Ekonomska i monetarna pitanja	3
Okolina	2
Sigurnost i zdravlje	2
Informatičko društvo	2
Nacionalna politika i zakonodavstvo	38
Javne nabavke/tenderi	2

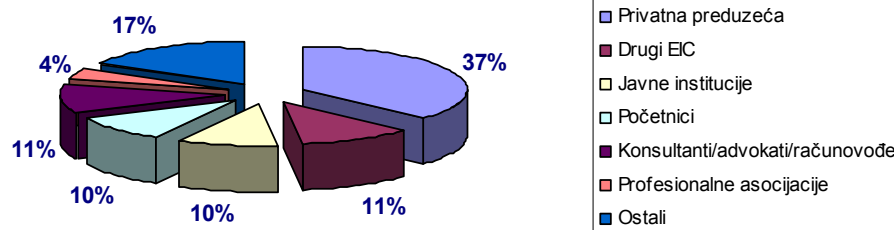
Politika MSP	4
Standardizacija, sertifikacija i kvalitet	6
Turizam	6
Transport	4
Poslovna saradnja	61
Potrošačka politika	3
Carine i porezi	15
Energija	1
Zakonodavstvo EU	13
Opšta i institucionalna pitanja	27
Tržišne informacije	67
Programi i izvori finansiranja	16
Istraživanje i razvoj	1
Socijalna politika i zapošljavanje	4
Obuka i obrazovanje	2
Ostalo	32
Ukupno	326



Upiti po tipu klijenta:

Privatna preduzeća	120
Državna preduzeća	7
Drugi EIC	37
Javne institucije	32
Počelnici	32

Konsultanti/advokati/računovođe	37
Organizacija domaćin	6
Druge EU mreže	2
Profesionalne organizacije	13
Ostali	40
Ukupno	326



2.3.2. Štampani materijal

- Bilten EICC Crne Gore
 - Crnogorska verzija – 9 brojeva (septembar 2002., novembar 2002.; februar 2003., jun 2003., oktobar 2003.; mart 2004.; oktobar 2004.)
 - Engleska verzija – 6 brojeva (jun 2002., novembar 2002.; februar 2003., jun 2003., oktobar 2003.; februar 2004.)
- Biznis Info – specijalni dodatak od 16 strana u dnevnom listu Publika. Izdato 38 brojeva, svakog petka od 6.06.2003. do 27.02.2004.
- Fact sheets
 - Društvo i ekonomija (11 brojeva)
 1. Aktivnosti Evropske unije - jedinstveno tržište
 2. EURO – Simbol jedinstvenog evropskog tržišta
 3. Sloboda kretanja ljudi
 4. Sloboda kretanja usluga
 5. Javne nabavke
 6. Finansijske usluge
 7. Osiguranje
 8. Transakcije u hartijama od vrijednosti
 9. Intelektualna svojina
 10. Sloboda kretanja kapitala

- 11. Sloboda kretanja roba
- Evropska Abeceda (16 brojeva)
 1. Mehanizam odlučivanja u Evropskoj uniji
 2. Evropski parlament, demokratska volja evropskih građana
 3. Evropski Savjet
 4. Evropska Komisija
 5. Istorija Evropske Unije
 6. Simboli Evropske Unije
 7. Evropski Sud Pravde
 8. Prvostepeni Sud
 9. Evropski Revizorski Sud
 10. Dan Evrope - 9 Maj
 11. Komitet za ekonomska i socijalna Pitanja (ESC)
 12. Komitet Regiona
 13. Evropska Investiciona Banka
 14. Evropski Investicioni Fond
 15. Evropska Centralna Banka
 16. Evropski Ombudsman
- Profili tržišta (5 brojeva)
 1. Hrvatska
 2. Slovenija
 3. Bosna i Hercegovina
 4. Makedonija
 5. Srbija
- MSP – EU programi i strategije
 1. Standardizacija, vitalan ali kompleksan proces
 2. Geografska oznaka porijekla
 3. Proširenje EU
 4. Zaštita životne sredine
- Brošure
 - Unutrašnje tržište EU i Ce oznaka
 - Organska poljoprivredna proizvodnja – vodič za pravila Zajednice
 - Organska poljoprivredna proizvodnja – dio održive poljoprivrede u Evropi
 - Crna Gora – Investicioni izazov
 - Brošura o Direkciji za razvoj MSP – Crna Gora bliže Evropi
 - Jeftiniji i brži start-up u Crnoj Gori
 - Projekti Direkcije za razvoj MSP
 - Projekti u sektoru edukacije Direkcije za razvoj MSP
 - Mladi u biznisu – izbor najbolje biznis ideje
 - Organska poljoprivreda u EU
 - Made in Montenegro - preduzeća
- Knjige
 - Unutrašnje tržište EU i Ce oznaka

2.3.3. Seminari i radionice

- Direktne strane investicije
16.12.2002., Podgorica
- Kako finansirati sopstveni biznis
25.02.2003., Podgorica
- Poljsko tržište i iskustva ekonomske tranzicije
18.03.2003., Podgorica
- Italijansko tržište i važnost jadranskog partnerstva
27.05.2003., Podgorica
- Trgovinski odnosi Srbije i Crne Gore i evropsko iskustvo
3.10.2002., Podgorica
- Ekonomska integracija – iskustvo EU
9.10.2003., Podgorica
- Tržište bivših jugoslovenskih država
17.12.2002., Varšava
- Marketing strategija
10.-14.06.2003., Podgorica
- Internacionalni marketing
24.-26.06.2003., Podgorica
- Preduzetništvo u jugoistočnoj Evropi
10.09.2003., Podgorica
- Organska poljoprivredna proizvodnja
18.-21.01.2004., Kolašin
- Organizacije proizvođača organske hrane u EU
19.-20.02.2004., Kolašin
- Zakonodavstvo EU u mliječnoj industriji
26.02.2004., Berane
- Sertifikacija organske proizvodnje
19.-21.03.2004., Nikšić
- Proizvodnja meda
27.03.2004., Berane

2.3.4. Web sajтови

www.euroinfo.cg.yu – redovno ažuriran sajt EICC Crne Gore sa svim informacijama o aktivnostima EICC Crne Gore

www.enterprise-montenegro.com – sajt na engleskom jeziku koji je napravljen da bi obezbijedio informacije o crnogorskim preduzećima koja iskazuju želju za internacionalizacijom svojih poslovnih aktivnosti i koja žele da stvaraju partnerske odnose sa drugim preduzećima i organizacijama na evropskom i svjetskom tržištu. Trenutno se u bazi podataka na sajtu nalazi oko 500 crnogorskih preduzeća. Baza podataka crnogorskih preduzeća se redovno ažurira i unose se nova preduzeća.

2.3.5. Traženje poslovnih partnera

EICC Crne Gore obezbjeđuje uslugu traženja poslovnih partnera za crnogorska preduzeća i preduzetnike distribuiranjem poslovnih ponuda za saradnju crnogorskih

preduzeća putem: publikacija koje objavljuje EICC Crne Gore (bilten na engleskom jeziku se šalje na preko 400 adresa u Evropi), objavljivanjem u specijalizovanim bazama podataka EU (BRE), kontaktiranjem trgovinskih atašea stranih predstavništava, privrednih komora, poslovnih asocijacija itd., kao i objavljivanjem na VANS Intranet sistemu EIC mreže.

2.3.6. Misije poslovne saradnje

Organizovana slovenačka poslovna misija – susreti crnogorskih i slovenačkih preduzeća u novembru 2003. – 38 slovenačkih preduzeća je imalo poslovne sastanke sa preko 80 crnogorskih preduzeća. Održano preko 200 “jedan na jedan” poslovnih sastanaka.

Organizovana crnogorska poslovna misija tokom celjskog sajma u septembru 2003. Za 5 crnogorskih preduzeća je zakazano prosječno 10 “jedan na jedan” sastanaka sa preduzećima iz Slovenije, Austrije, Hrvatske, Bosne i Hercegovine itd.

Organizovana crnogorska poslovna misija tokom celjskog sajma u septembru 2004. Za 3 crnogorskih preduzeća je zakazano 30 “jedan na jedan” sastanaka sa preduzećima iz Slovenije, Austrije, Hrvatske, Bosne i Hercegovine itd.

Organizovana slovenačka poslovna misija – susreti crnogorskih i slovenačkih preduzeća u novembru 2004. – 21 slovenačko preduzeće je imalo poslovne sastanke sa 22 crnogorska preduzeća. Održano preko 100 “jedan na jedan” poslovnih sastanaka

2.3.7. Predstavljanje Crne Gore u inostranstvu

EICC Crne Gore predstavlja crnogorsku privredu i Crnu Goru uopšte na brojnim skupovima, konferencijama, sastancima, seminarima i treninzima koje organizuje EU i ostale relevantne međunarodne organizacije. Crnu Goru su zaposleni u EICC Crne Gore dosada predstavljali putem formalnih prezentacija i upoznavanjem stranih partnera sa crnogorskom privredom i Crnom Gorom uopšte u sljedećim evropskim gradovima:

- Geteborg, Švedska
- Oulu, Finska
- Brisel; Antwerpen, Belgija
- Lisabon, Portugalija
- Monte Karlo, Monako
- Varšava, Poljska
- Sofija, Bugarska
- Hag, Holandija
- Beograd, Srbija
- Magdebrug, Njemačka
- Ljubljana; Celje; Portorož, Slovenija
- Madrid, Španija
- Skoplje, Makedonija
- Zagreb, Hrvatska
- Talin, Estonija
- Rim, Italija
- Pariz, Francuska

Vrlo važna uloga EICC Crne Gore je i povezivanje u regionu – uspostavljena je odlična saradnja sa Euro info (korespondentnim) centrima iz Ljubljane, Kopra, Maribora, Zagreba, Beograda, Sarajeva, Prištine i Skoplja. Sastanci se održavaju dva puta godišnje i planiraju zajedničke aktivnosti. Na osnovu izvještaja revizije poslovanja EICC Crne Gore od strane DG Enterprise-a Evropske Komisije, može se zaključiti da je EICC Crne Gore lider u regionu i inicijator stvaranja ex-Yu pod mreže u okviru EU mreže EIC.

2.3.8. Učešće na projektima Direkcije za razvoj MSP Crne Gore

Od samog osnivanja EICC Crne Gore u okviru Direkcije za razvoj MSP Crne Gore, zaposleni u EICC Crne Gore aktivno učestvuju u svim njenim aktivnostima. Pošto će u ukupnom izvještaju o radu Direkcije više riječi o pojedinim projektima biti u drugim poglavljima, ovdje ćemo samo nabrojati neke od projekata u čijem je osmišljavanju/implementaciji aktivnog učešća uzeo EICC Crne Gore:

- Industrijska zona Bar
- Podrška proizvođačima meda u Crnoj Gori
- Podrška preduzetnicima u IT biznisu
- BCN
- Povećanje konkurentne sposobnosti crnogorskih preduzeća
- Regionalni/lokalni biznis centri
- Evropska povelja za MSP
- Preduzetnički klubovi

Osim gore navedenih, treba reći da EICC Crne Gore obavlja veliki dio PR funkcije Direkcije za razvoj MSP Crne Gore.

2.3.9. Sopstveni projekti

EICC Crne Gore implementira, pored gore navedenih, uz podršku Direkcije za razvoj MSP, i jedan broj sopstvenih projekata.

- EICC klub – Internet dnevne vijesti. EICC klub obuhvata paket sljedećih usluga koje se nude crnogorskim preduzećima/preduzetnicima u obliku dnevnog informisanja putem e-maila:
 - tenderi na tržištu,
 - poslovne ponude i potražnja (iz zemlje i inostranstva),
 - EU vijesti (novine u poslovanju MSP u Evropskoj Uniji),
 - ekonomske vijesti iz ex - YU regiona,
 - događaji u zemlji i okruženju,
 - informacije o novim kompanijama,
 - proizvodi i usluge koje su se pojavile na tržištu,
 - privatizacija.
- Crnogorski poslovni direktorijum – javna baza crnogorskih preduzeća na sajtu www.enterprise-montenegro.com na engleskom jeziku koji je napravljen da bi obezbijedio informacije o crnogorskim preduzećima koja iskazuju želju za

- internacionalizacijom svojih poslovnih aktivnosti i koja žele da stvaraju partnerske odnose sa drugim preduzećima i organizacijama na evropskom i svjetskom tržištu
- BCN (Business Cooperation Network) - u okviru Inicijativa Pakta Stabilnosti za jugoistočnu Evropu, Direkcija za razvoj MSP Crne Gore je potpisala "Deklaraciju o saradnji u razvoju malih i srednjih preduzeća u jugoistočnoj Evropi". Cilj Deklaracije je da omogući brži rast MSP u regionu. Usvojena je inicijativa za izradu jedinstvene baze podataka malih i srednjih preduzeća. Postojanje berze ponude i tražnje ima za cilj definisanje i organizovanje funkcionisanja tržišta. Berza ponude i tražnje obezbjeđuje organizovanje komercijalnih i promotivnih aktivnosti, sve sa ciljem razvijanja visokog nivoa pružanja usluga u okviru cijele Ekonomske zajednice. Primarni cilj postojanja berze ponude i tražnje je da osigura razvijanje upravljanja tržišta u pravcu njegove maksimalne likvidnosti, transparentnosti i kompetitivnosti, što u isto vrijeme obezbjeđuje i visok nivo efikasnosti i profitabilnosti poslovanja. Omogućava brže, jednostavnije i kvalitetnije uspostavljanje poslovne saradnje preduzeća iz Crne Gore sa preduzećima iz Balkanskog regiona.
 - Reset D - Razvijanje mogućnosti za saradnju i partnerstvo između pojedinih oblasti i lokalnih udruženja preduzeća kao i promovisanje tj. podsticanje mogućnosti za saradnju i partnersvo između italijanskih preduzeća i preduzeća sa Balkana. Partneri: Italijanske regije Basilicata, Campania i Lazio, Rumunsko italijanska fondacija – Rumunija, Privredna komora BiH.
 - Integra Plus - Internacionalizacija i globalizacija MSP iz oblasti Mediterana, Srednjeg istoka i Balkana i njihovo povezivanje sa preduzećima iz regija sa juga Italije. Kreiranje servisnih centara za razvoj MSP.
 - Interreg IIIA – LO.DE. Formiranje lokalnih razvojnih tačaka u Jadranskim preko-graničnim oblastima - podrška malim i srednjim preduzećima u dijelu preko-granične poslovne saradnje, a u cilju jačanja i razvoja "umrežavanja" između Italije i balkanskih regija. Partneri: Unija Privrednih Komora Veneto (Unioncamere Veneto). Italijanski Projekt-partneri: Unija Privrednih Komora Emilia-Romagna (Unioncamere Emilia-Romagna), Privredna Komora Padova (Camera di Commercio di Padova), Privredna Komora Rovigo (Camera di Commercio di Rovigo), Privredna Komora Venezia Opportunita (Camera di Commercio di Venezia Opportunita), Privredna Komora Ravenna (Camera di Commercio di Ravenna), Privredna Komora Chieti (Camera di Commercio di Chieti), Unija Privrednih Komora Molise (Unioncamere Molise), Centar za odnose sa inostranstvom regiona Veneto (Centro Estero Veneto). Projekt-partneri iz Istočno-jadranskih zemalja: Privredna Komora Hrvatske - Euro Info Korespondentni Centar Zagreb, Županija Rijeka, Županija Split, Županija Pula, Sekretarijat za regionalnu i međunarodnu saradnju Izvršnog Savjeta Vojvodine, Euro Info Relej centar Zrenjanin, Privredna Komora Bosne i Hercegovine.
 - Standardizacija. Obezbijeđenje uvođenja standarda u oblasti poljoprivrede - mesna industrija, turizam i drvoprerađiva, putem anagažovanja eksperata ili ovlašćene institucije kroz održavanje ciklusa seminara, radionica i obilazaka preduzeća u cilju praktične primjene neophodnih propisa i standarda.
 - Podrška izvozno orjentisanim MSP. Zajedničke aktivnosti SMEDA i SMECA (Fond za osiguranje i finansiranje spoljnotrgovinskih poslova) koje obuhvataju: promociju, konsultantske usluge, edukaciju, ispitivanje tržišta, analizu pojedinih preduzeća, analizu potencijalnih inostranih tržišta, podrška uvođenju standarda i slično.
 - Pilot projekat "Podrška MSP u IT biznisu". Kreiranje i održavanje web sajta na temu e-biznisa, koji bi bio polazna tačka za crnogorska preduzeća koja žele da modernizuju svoje poslovanje i započnu da posluju elektronski. Sajt će biti

interaktivan – posjetioci će moći ne samo da se upoznaju sa svim aspektima elektronskog poslovanja, već i da postavljaju pitanja, dobijaju odgovore i razmjenjuju informacije iz ove oblasti

2.4.0. Aktivnosti upoznavanja javnosti sa EU temama

Aktivnost	Pojedinačni ciljevi	Ciljna grupa
a) Prezentacija EIC mreže i EICC Crne Gore u svakom regionu Crne Gore	Prezentacija EIC mreže i EICC Crne Gore	Mediji, MSP, lokalne vlasti
b) Dan Evrope	Prezentacija EIC mreže i EICC Crne Gore i dosadašnjih dostignuća EICC Crne Gore	Mediji, MSP, međunarodne organizacije i državni organi
c) Priprema posebnih posjeta EICC Crne Gore za različite ciljne grupe	Prezentacija EIC mreže i EICC Crne Gore	Mediji, MSP, lokalne vlasti
d) Objavljivanje EU informacija u crnogorskim medijima	Informisati preduzeća i institucije o tekućim informacijama koje se tiču različitih EU tema	Pogledati poseban plan promocije
e) Informativni letci	<ul style="list-style-type: none"> - Informisati MSP o aktivnostima i uslugama koje nudi EICC - Upoznavanje MSP sa glavnim EU temama 	Različite teme, 500 kopija po temi (+ elektronska verzija na Internetu); Ciljne grupe: MSP, lokalni i državni organi i institucije
f) Slanje poštom (Redovno i vanredno)	<ul style="list-style-type: none"> - Održavanje mailing lista MSP i ostalih ciljnih grupa - Upoznavanje sa različitim EU temama 	MSP, lokalni i državni organi i institucije
g) Internet web sajтови EICC Crne Gore	www.euroinfo.cg.yu, www.enterprise-montenegro.com	MSP, lokalni i državni organi i institucije, potencijalni strani partneri crnogorskih MSP
h) EICC bilten - crnogorska verzija - engleska verzija	<ul style="list-style-type: none"> - Informisati MSP o aktivnostima i uslugama koje nudi EICC - Upoznavanje MSP sa glavnim EU temama 	MSP, lokalni i državni organi i institucije, potencijalni strani partneri crnogorskih MSP i institucija

2.4.2. Evropski servisi za kompanije

Aktivnost	Pojedinačni ciljevi	Ciljna grupa
-----------	---------------------	--------------

a) Pravna i poreska pomoć – CELEX pretraga	Obezbjedenje EU direktiva i uredbi klijentima	Na zahtjev
b) Pomoć o EU i crnogorskim izvorima finansiranja	Pomoć preduzećima u nalaženju mogućnosti finansiranja	Preduzeća
c) Poslovna saradnja	Odgovori na zahtjeve za saradnju, uglavnom traženje poslovnih partnera	Preduzeća

2.4.3. Informacije na zahtjev

Aktivnost	Pojedinačni ciljevi	Ciljna grupa
a) Odgovori na pitanja MSP, crnogorskih institucija i konsultanata	Upoznavanje sa EU temama, obezbijediti brzu pomoć MSP po njihovim zahtjevima, povećati broj klijenata	MSP, institucije, konsultanti
b) Odgovori na pitanja drugih EIC	Obezbijediti kvalitetnu podršku drugim EIC i pomoći odgovaranju na njihove upite	Drugi EIC

2.4.4. Partnerstva

Aktivnost	Pojedinačni ciljevi	Ciljna grupa
a) Konstantna saradnja sa lokalnim/regionalnim biznis centrima	<ul style="list-style-type: none"> - Razmjena informacija - Priprema zajedničke strategije komuniciranja sa preduzećima - Saradnja u odgovaranju na upite, organizovanje zajedničkih događaja, zajedničke promotivne aktivnosti 	MSP, institucije, konsultanti

2.4.5. Promocija EICC i usluga EICC

Aktivnost	Pojedinačni ciljevi	Ciljna grupa
a) Mediji, redovno pojavljivanje na radiju, televiziji, štampi TV	Promocija EICC i njegovih aktivnosti, EU teme	Upoznavanje preduzeća i javnosti

b) Promocija aktivnosti EICC i servisa tokom raznih događaja (seminari, konferencije, sajmovi...)	Upoznavanje preduzeća i javnosti	Preduzeća
c) Zajedničke promotivne kampanje sa drugim organizacijama za podršku biznisu i mrežama u Crnoj Gori	Podizanje interesovanja među preduzećima – glavni cilj je doći do što većeg broja preduzeća	Preduzeća
d) Kreiranje promotivnih sredstava	Distribucija promotivnih sredstava među našim korisnicima i učesnicima na našim događajima da bi se pojačalo prisustvo, uloga i imidž EIC mreže	Preduzeća
e) upotreba EIC logoa i imena	Konstantna upotreba EIC logoa i imena u novinama, web sajtu, štampanom materijalu, memorandumima itd. Da bi se pojačalo prisustvo, uloga i imidž EIC mreže	Preduzeća

2.4.6. Aktivnosti umrežavanja

Aktivnost	Pojedinačni ciljevi	Ciljna grupa
a) Godišnja konferencija EIC mreže	Razmjena iskustava, znanja i novih vizija.	Članovi EIC mreže
b) Redovni zajednički sastanci (2 godišnje) sa EIC podmrežom iz ex-Jugoslavije	Razmjena iskustva i planiranje zajedničkih projekata	EIC Ljubljana, Koper, Maribor, EICC Zagreb, Beograd, Priština, Sarajevo, Skoplje

2.4.7. Upravljanje EICC-om

Aktivnost	Pojedinačni ciljevi	Ciljna grupa
a) Učešće na različitim seminarima i konferencijama u Crnoj Gori	Obuka o različitim EU temama da bi se poboljšalo znanje o EU	Zaposleni u EICC
b) Učešće na seminarima EIC mreže	Poboljšanje ekspertize o EU temama	Zaposleni u EICC

c) Distribucija i evaulacija upitnika koji se šalju preduzećima/klijentima	Provjera kako su naši klijenti zadovoljni našim uslugama	EICC klijenti
--	--	---------------

2.4.8. Sopstveni projekti

Aktivnost	Pojedinačni ciljevi	Ciljna grupa
a) EICC klub – Internet dnevne vijesti	Širenje korisničke baze i uvođenje novih servisa	EICC klijenti
b) Crnogorski poslovni direktorijum – www.eneterprise-montenegro.com	Unošenje novih preduzeća i ažuriranje podataka za postojeća.	EICC klijenti
c) Business Cooperation Network	Organizovanje poslovnih susreta za crnogorske preduzetnike tokom sajma u Celju i nastavak unošenja novih preduzeća u bazu podataka	EICC klijenti
d) Reset D	Razvijanje mogućnosti za saradnju i partnerstvo između pojedinih oblasti i lokalnih udruženja preduzeća kao i promovisanje tj. Podsticanje mogućnosti za saradnju i partnersvo između italijanskih preduzeća i preduzeća sa Balkana	EICC klijenti
e) Integra Plus	Internacionalizacija i globalizacija MSP iz oblasti Mediterana, Srednjeg istoka i Balkana i njihovo povezivanje sa preduzećima iz regija sa juga Italije. Kreiranje servisnih centara za razvoj MSP	EICC klijenti
f) Interreg IIIA – LO.DE.	Formiranje lokalnih razvojnih tačaka u Jadranskim prekograničnim oblastima – podrška malim i srednjim preduzećima u dijelu prekogranične poslovne saradnje, a u cilju jačanja i razvoja “umrežavanja” između Italije i balkanskih regija	EICC klijenti

g) Standardizacija	Obezbijeđenje uvođenja standarda u oblasti poljoprivrede – mesna industrija, turizam i drvoprerađiva, putem anagažovanja eksperata ili ovlašćene institucije kroz održavanje ciklusa seminara, radionica i obilazaka preduzeća u cilju praktične primjene neophodnih propisa i standarda	EICC klijenti
h) Podrška izvozno orjentisanim MSP.	Zajedničke aktivnosti SMEDA i SMECA (Fond za osiguranje i finansiranje spoljnotrgovinskih poslova) koje obuhvataju: promociju, konsultantske usluge, edukaciju, ispitivanje tržišta, analizu pojedinih preduzeća, analizu potencijalnih inostranih tržišta, podrška uvođenju standarda i slično	EICC klijenti
d) Pilot projekat “Podrška preduzetnicima u IT biznisu”	Dalji razvoj projektne dokumentacije i implementacija pilot projekta	Pilot grupa MSP, lokalne vlasti, lokalni i regionalni biznis centri

3. EDUKACIJA

U skladu sa 'Strategijom ekonomskog razvoja za 2002-2005', Direkcija za razvoj malih i srednjih preduzeća kao jedan od prioriteta postavila je pružanje poslovnog obrazovanja, kroz organizovanje seminara, okruglih stolova, radionica. Program edukacije obuhvata obuku postojećih preduzetnika, početnika u biznisu, kao i službenika zaposlenih u državnim organima, koji direktno ili indirektno utiču na razvoj malih i srednjih preduzeća.

U realizaciji ovih formi edukacije koristimo međunarodno iskustvo u kreiranju i sprovođenju ovih programa gdje je god to moguće.

3.1. CIKLUS SEMINARA SA FONDACIJOM CARL DUISBERG I ILTIS

Uvod: U okviru podrške Njemačke Vlade Crnoj Gori u oblasti razvoja malog i srednjeg biznisa, Direkcija za razvoj malih i srednjih preduzeća u saradnji sa njemačkom »Fondacijom Carl Duisberg« i njemačkom firmom »Iltis« sprovodila je godinu dana program » **Strateške kompetencije malih i srednjih preduzeća u Crnoj Gori** « (Strategic competencies for SME in Montenegro - SKE). Iltis GmbH je u 2001/2002. godini obučavao 22 konsultanata za kreiranje biznis planova malim i srednjim preduzećima.

Cilj projekta: preuzimanje strategije razvoja malih i srednjih preduzeća u Njemačkoj kroz direktnu implementaciju na konkretne slučajeve u CG prilagođavajući je trenutnoj situaciji kod nas.

- **Strateški razvoj malih i srednjih preduzeća u Crnoj Gori (SKE)** obuhvata obuku za prenos znanja i iskustva Njemačke u okviru strategije razvoja MSP-a . Osnovni cilj ovog programa je bio obezbjeđenje značaja biznis plana u definisanju strategije razvoja preduzeća. Obuku je pohađalo 9 kandidata.
- **Trening trenera i konsultanata (TTC)** je program osposobljavanja za trenere i konsultante koji bi pružali savjetodavne usluge kako bi se poboljšao kvalitet proizvoda i usluga i povećala produktivnost. Trening je pohađalo 14 kandidata.

Sadržaj seminara:

- marketing
- razvoj organizacije
- project management
- rukovođenje

Predavači su bili Ernesto Laraia i Andreas Poreten (Njemačka).

3.2. CIKLUS SEMINARA SA GTZ-om (Njemačko društvo za tehničku saradnju)

Uvod: U okviru Pakta Stabilnost za Jugositočnu Evropu organizovan je ciklus jednodnevnih semimara sa GTZ-om.

Cilj je unapređenje malog i srednjeg preduzetništva putem direktnog savjetovanja. Seminari su bili namijenjeni preduzetnicima i menadžerima malih i srednjih preduzeća, kao i zaposlenim u Regionalnim/lokalnim Biznis Centrima.

Sadržaj seminara:

1. Osnivanje malog/srednjeg uslužnog preduzeća
2. Osnivanje malog/srednjeg proizvodnog preduzeća
3. Kako naći poslovne partnere na EU tržištu
4. Kupoprodajni ugovori u poslovnom životu
5. Obračun troškova i kalkulacija cijena u malim preduzećima
6. Investiciono planiranje i zahtjevi za kredit

Seminarima je prisustvovalo 20 kandidata.

Predavač je bio Bert Widmann iz GTZ-a.

3.3. »PROGRAM PREDUZETNIČKOG OSPOSOBLJAVANJA«

Uvod: U okviru Pakta Stabilnosti za Jugoistočnu Evropu, u Crnoj Gori se realizovao projekat »Program preduzetničkog osposobljavanja«, a organizovan je od strane Agencije za razvoj malih i srednjih preduzeća Crne Gore i Direkcije za razvoj malog i srednjeg biznisa Republike Slovenije (PCMG), a sprovodio ga je slovenački GEA college. Program je bio kreiran u pet povezanih modula i trajao je od novembra 2001. do aprila 2002.godine i održan je u Crnoj Gori, Bosni i Hercegovini, Sloveniji i Italiji.

Cilj programa je da se implementacijom modela i korišćenjem iskustava razvijenih zemalja obezbijede preduslovi za razvoj malog i srednjeg biznisa u ovim državama.

Sadržaj seminara:

- Šta je preduzetništvo
- Politika zapošljavanja
- Korporacijsko preduzetništvo
- Inovacije i inovacijski centri
- Tehnološki parkovi i inkubatori
- Kako pripremiti dobar biznis plan
- Promocija preduzetništva

Učesnici na ovom programu su bili zaposleni u Direkciji za razvoj malih i srednjih preduzeća i zaposleni u Zavodu za zapošljavanje Republike Crne Gore. Ukupno je bilo 32 polaznika ovog kursa

Predavači su bili prof.dr Miroslav Glas (Slovenija), prof dr Viljem Pšeničny(Slovenija), dr Jordan Berginc (Slovenija).

3.4. POSLOVNI PROTOKOL

Uvod: Zbog sve većeg značaja poslovne komunikacije, razvoja integriteta pojedinaca, kao i usklađivanja sa jedinstvenim standardima evropskog poslovanja, postoji potreba za upoznavanjem poslovnog protokola i poslovnog bontona. S tim u vezi, Direkcija za razvoj malih i srednjih preduzeća u saradnji sa **GEA College-om** iz Slovenije organizovala je od **22 – 24. 04. 2003.** godine seminar na temu »Poslovni protokol« i to tri ciklusa.

Sadržaj seminara:

- Pravila upoznavanja
- Prvi poslovni susret
- Susret u poslovnim prostorijama i red sjedenja
- Formalna pravila oblačenja za žene i muškarce
- Umjetnost i vještina pregovaranja
- VIP tretman (Very Important Person)
- Savlađivanje međunarodnih prepreka kod poslovanja
- Diplomatski protokol
- Poslovni ručak sa elementima protokola (seminar je uključivao i ručak sa objašnjenjem bon tona),

Učesnici seminara bili su preduzetnici (150 učesnika), kao i službenici zaposleni u državnoj upravi (32 učesnika), koji su dobili certifikate o završenoj obuci.

Predavač je bila **Duša Vidanović**, magistar diplomatije, direktor i osnivač Evropske škole protokola.

3.5. STRATEGJSKO PLANIRANJE

Uvod: U saradnji sa **Austrijskom Privrednom Komorom / Institutom za unaprijeđenje privrede** Direkcija za razvoj malih i srednjih preduzeća organizovala je ciklus seminara za preduzetnike. Prvi u tom ciklusu, bio je četvorodnevni seminar (**26. – 29. maj 2003.** godine) na temu « **Strategijsko planiranje** ».

Cilj ovih seminara je da se olakša prelaz na tržišni privredni poredak, da se unaprijedi privatno preduzetništvo, self-menadžment orjentisan na sposobnosti i da se u obostranom interesu stvore novi kontakti za austrijsku privredu.

Sadržaj seminara:

- Šta je strategija
- Strateška načela
- Analiza konkurentnosti
- Promjena normi
- Otpor promjenama
- Elementi koncepta
- Mini marketing plan
- Šta je menadžment

Učesnici seminara su preduzetnici i menadžeri sa ovlašćenjem za odlučivanje, kao i treneri i konsultanti. Kurs je pohađalo 8 kandidata.

Predavač je bio profesor Peter Stueber (Austrija).

3.6. MARKETING STRATEGIJA

Uvod: U saradnji sa Austrijskom privrednom Komorom organizovana je i četvorodnevna radionica na temu «**Marketing strategija**» koji se održavao od **10 - 14. juna 2003.** godine.

Sadržaj seminara:

- Osnovna struktura marketinških strategija
- Strategija tržišnog polja
- Prodor na tržište
- Tržišni razvoj
- Razvoj proizvoda
- Diverzifikacija
- Globalni marketing
- Strategija konkurencije

Obuku je pohađalo 9 kandidata.

Predavač na seminaru bio je Gerald Wintersperger (Austrija).

Nakon završene obuke **WIFI (Austrija)** je za sve one učesnike (5), koji su uspješno završili oba kursa i položili ispit finansirao je petodnevnu studijsku posjetu Beču, nakon čega su polaznici dobili certifikate WIFI-ja o završenoj kompletnoj obuci.

3.7. MEĐUNARODNI MARKETING I INTERNACIONALIZACIJA

Uvod: Direkcija za razvoj malih i srednjih preduzeća u saradnji sa slovenačkim **GEA College**-om organizovala je trodnevni seminar na temu "Međunarodni marketing i internacionalizacija" u periodu od **24 – 26. 06. 2003.** godine.

Sadržaj seminara:

MEĐUNARODNI MARKETING

- međunarodno viđenje marketinga
- međunarodno globalno tržište
- kako ulazimo na međunarodno tržište
- strateške veze i uključivanje u međunarodne biznis mreže

MEĐUNARODNO POSLOVOĐENJE – INTERNACIONALIZACIJA:

- uzroci za međunarodno poslovođenje
- međunarodno poslovanje malih i srednjih preduzeća
- osnovna strateška pitanja u međunarodnom poslovanju
- osnivanje preduzeća u tuđini – da ili ne?

Seminaru je prisustvovalo 24 učesnika koji su na kraju dobili i certifikate o završenoj obuci.

Predavači na seminaru su bili **mr Franc Vidic**, direktor Gea College i profesor menadžmenta, kao i **mr Niko Slavnić**.

3.8. OBUKA ZAPOSLENIH U REGIONALNIM BIZNIS CENTRIMA

Jedna od prioriternih programskih aktivnosti Direkcije za razvoj malih i srednjih preduzeća je i organizovanje institucionalne podrške razvoju malih i srednjih preduzeća na lokalnom i regionalnom nivou, tj. **FORMIRANJE LOKALNIH / REGIONALNIH BIZNIS CENTARA**.

Planom aktivnosti Direkcije, predviđeno je osnivanje 7 regionalnih i u okviru njih, mreže lokalnih biznis centara, čime bi se obezbijedila pokrivenost svih opština u okviru Crne Gore, a čija je realizacija u velikoj mjeri i ostvarena. Do sada su osnovani Regionalni biznis centri u Podgorici, Bijelom Polju, Baru, Pljevljima, i lokalni u Rožajama i na Cetinju, a u toku su aktivnosti na otvaranju biznis centara u Nikšiću, Kolašinu i Plavu. Osnivanjem Regionalnih/Lokalnih biznis centara omogućava se građanima da na jednom mjestu dobiju sve neophodne informacije oko formiranja preduzeća, pomoć u pristupu bankama, pomoć u izradi biznis planova i fizibiliti studija, kao i ostale relevantne i praktične informacije i savjete.

Sadržaj seminara: izrada fizibili studija i biznis planova, dijagnoza kompanija, vještine komuniciranja i prezentiranja, informaciona tehnologija, marketing, mikrofinansiranje, kao i druge teme koje su od značaja za povećanje nivoa znanja i prakse zaposlenih u biznis centrima.

Njemačka konsultantska kuća “**POHL Consulting**” je zadužena za organizovanje i sprovođenje programa obuke, sa gospodinom **Philipom Corishem** kao glavnim predavačem, uz angažovanje domaćih i inostranih stručnih konsultanata. Obuka je, uz teorijska predavanja uključila i praktične primjere, uz realizaciju niza posjeta malim i srednjim preduzećima i njihove dijagnoze. Učestvovalo je 25 preduzetnika.

3.9. PREDUZETNIŠTVO U ZEMLJAMA JUGOISTOČNE EVROPE

Uvod: U saradnji sa **IEDC (Poslovna škola sa Bleda)** Direkcija za razvoj malih i srednjih preduzeća, **10. 09. 2003.** organizovala je jednodnevni seminar “**Preduzetništvo u zemljama Jugoistočne Evrope**”.

Sadržaj seminara:

1. **Preduzetništvo i nova razvojna filozofija**

Promjene u svijetu

Specifičnosti zemalja u tranziciji i Jugoistočne Evrope

Preduzetništvo kao odgovor na nove izazove
Mali biznis i preduzetništvo
Preduzetničke mreže i sistemi podrške

2. Faktori uspjeha preduzetničke inicijative

Pokretanje preduzetničkog poduhvata
Preduzetnik, ideja, tržište
Rast i razvoj preduzeća
Ključna strateška pitanja

3. Preduzetništvo i marketing

Značaj marketinga za mala i srednja preduzeća
Osnovne funkcije marketinga
Potrošač u fokusu – vrijednost zadovoljnog i vjernog potrošača

4. Menadžment u malim i srednjim preduzećima

Stuktura i organizacija
Strategije i sistemi
Zaposleni i njihova znanja
Stil upravljanja i vođstva
Unutrašnja kultura i zajedničke vrijednosti
Formiranje nove generacije menadžera

Učesnici seminara bili su direktori i menadžeri u malim i srednjim preduzećima, ukupno 23.

Predavač na seminaru bio je Milenko Gudić (Srbija).

3.10. CIKLUS SEMINARA SA GTZ-om IZ OBLASTI DRVOPRERADE

Uvod: U sklopu projekta “Podizanje konkurentne sposobnosti domaćih preduzeća-drvena industrija”, organizovani su seminari i radionice u cilju podsticanja proizvodnje i prodaje crnogorskih proizvoda od drveta u Crnoj Gori i inostranstvu..

Prvi u ciklusu seminara održan je u novembru 2003. godine, a **predavči** su bili g-din Stautmeister i g-din Peljto iz firme Innotech.

Teme na seminaru su:

- potreba za konsaltingom
- ponuda konsaltinga za preduzeća
- ponuda za zajedničke aktivnosti pri nastupu na tržištu

Na seminaru je učestvovalo 25 polaznika.

Drugi seminar organizovan je u novembru 2003.godine u Bijelom Polju, kako bis e program konsaltinga bliže predstavio preduzećima iz sjevernog dijela Crne Gore. Na seminaru je učestvovalo 24 polaznika.

Treći seminar u ovom ciklusu održan je u Nikšiću na temu “ Tipične greške kod proizvodnje drvenih prozora i načini za njihovo uklanjanje”, a predavči su bili experti iz firme Innotech.

Seminaru je prisustvovalo 22 polaznika.

3.11. CIKLUS SEMINARA SA GTZ-om IZ OBLASTI LJEKOVITOG BILJA I ŠUMSKIH PLODOVA

Uvod: U sklopu projekta “Podizanje konkurentske sposobnosti domaćih preduzeća-sektor ljekovitog bilja i šumskih plodova”, organizovani su seminari i radionice u cilju podsticanja razvoja preduzeća iz ovog sektora i poboljšanju njihovog izvoza.

Prva radionica održana je u novembru 2003. godine, a pratilo je 12 preduzeća iz oblasti ljekovitog bilja i 6 preduzeća koja se bave otkupom i preradom pečurke (ukupno 33 polaznika).

Urađena je SWOT analiza situacije u ovoj oblasti u Crnoj Gori i pokrenuta je inicijativa za osnivanje udruženja preduzeća iz ovih oblasti.

Predavač je bila g-đa Andrea Masson.

Druga radionica u ovom ciklusu bila je u januaru 2004.godine u kojoj je učestvovalo 9 preduzeća (15 polaznika).

Predavač je bio g-din Klaus Dureberg, koji predstavio svoje viđenje sektora ljekovitog bilja i šumskih plodova u Crnoj Gori i dati su prijedlozi na temu osnivanja udruženja preduzeća iz ovog sektora.

U februaru 2004.godine formirana je grupacija za ljekovito bilje i šumske plodove u okviru udruženja za poljoprivrednu, prehrambenu i duvansku industriju pri Privrednoj komori Crne Gore. Ova grupacija broji 10 članova.

3.12. CIKLUS SEMINARA SA GTZ-om IZ OBLASTI MESNE INDUSTRIJE

Uvod: U sklopu projekta “Podizanje konkurentske sposobnosti domaćih preduzeća-sektor mesna industrija, u periodu od novembra do marta 2004. godine, organizovano je više radionica i pojedinačnih savjetovanja sa inostranim expertima.

Radionice su organizovane za 8 preduzeća, u kojima je učestvovalo 16 preduzetnika. Takođe je organizovana i studijska posjeta njemčkim preduzećima i sajmu ishrane u Minhenu (10 učesnika).

Predavač je bio g-din Karl Wiess (Njemačka).

3.13. BIOLOŠKA POLJOPRIVREDA U CRNOJ GORI

Za preduzetnike iz oblasti proizvodnje zdrave hrane, na sjeveru Crne Gore, u februaru i martu 2004. godine, organizovane su dvije radionice.

Cilj je testiranje mogućnosti razvoja organske proizvodnje na malim farmama, koje se bave poljoprivredom na tradicionalan način sa oznakom BIO, kao i marketing i njihov dalji plasman na tržištu.

Teme na seminarima su:

- Biolška poljoprivreda
- Organska proizvodnja hrane
- Marketing aktivnosti (marketing organizacija proizvođača, izrad marketing plana, itd).

Predavači su bili dr Reto Ingold.(Švajcarska), Simon Gill (Velika Britanija) i Richard Rozwadowski (Poljska).

Radionicama je prisustvovalo 65 preduzenika.

3.14. CEFE

U saradnji sa **GTZ-om** u okviru ciklusa CEFE (Competency-based Economies through Formation of Enterprises) organizovana 3 modula u periodu od marta do maja 2004.godine.

Sadržaj seminara: izrada biznis plana, swot analiza, istraživanje tržišta, analiza rizika, organizacija proizvodnje, inženjering vrijednosti, kategorija troškova, finansijski pokazatelji, analiza biznisa, bilans uspjeha i upoređivanje finansijskih izvještaja.

Predavač je bio Eberhard Barenz, International CEFE Trainer, a su učestvovala i dva ko-trenera iz Makedonije: Makedonka Dimitrov i Zoran Vitanov.

Na kraju je bila prezentacija zajedničkih i individualnih Biznis planova pred predstavnikom Banke.

U radionicama je učestvovalo 120 preduzetnika . Za 12 lokalnih eksperata takođe su organizovana tri specijalna programa obuke.

3.15. PREDUZETNIČKI KLUBOVI U OSNOVNIM ŠKOLAMA

Uvod: Direkcija za razvoj malih i srednjih preduzeća, kao jedan od prioriteta postavila je pružanje osnovnog poslovnog obrazovanja, tako da je pripremila projekat "**Preduzetnički klubovi u osnovnim školama**", na što nas dodatno obavezuje Evropska povelja za razvoj malih i srednjih preduzeća, čiji je i Crna Gora potpisnik.

Cilj projekta je uvođenje preduzetništva kao fakultatitvog predmeta u osnovno obrazovanje.

Opšti ciljevi projekta:

- stvaranje pozitivne preduzetničke klime u društvu
- upoznavanje učenika VII i VIII razreda sa osnovnim ekonomskim pojmovima
- podizanje nivoa znanja iz oblasti biznisa
- stvaranje ambijenta međusobnog povjerenja – timski metod rada
- motivacija učenika da daju sopstvene inicijative kod manje zahtjevnih projekata
- u ranom periodu školovanja prepoznavanje potencijalnih afiniteta djece iz oblasti biznisa (animira djecu da budu kreativna i da se u najranijem djetinjstvu kod njih razvija preduzetnički duh)

U Projekat je uključeno 10 mentora, 94 učenika VII i VIII razreda, iz pet crnogorskih osnovnih škola, a realizacija projekta počela je 15. januara 2004.godine i trajaće do 2006.godine.

Na **Nacionalnom forumu** koji je održan 14. maja 2004.godina, uz prisustvo brojnih visokih zvaničnika, sedam preduzetničkih klubova imalo je uspješnu prezentaciju svojih biznis planova.

Predstavnici crnogorskih preduzetničkih klubova bili su gosti na 9. Nacionalnom forumu Republike Slovenije koji se održao 22.maja 2004 godine.

3.16. RAZVOJ KLASTERA U CRNOJ GORI GTZ

U saradnji sa GTZ-om Direkcija za razvoj malih i srednjih preduzeća je 10. septembra 2004. godine organizovala jednodnevnu radionicu o razvoju klastera u Crnoj Gori, koja je bila namijenjena savjetnicima iz institucija koje se bave razvojem malih i srednjih preduzeća. Održan je.

Sadržaj radionice odnosio se na pitanja vezana za:

- Definiciju i vrstu klastera
- Analizu i promociju klastera
- Teškoće u razvoju klastera

Predavač je bio godpodin Christian Schoen.

Na radionici je učestvovalo 20 polaznika.

3.17. EFIKASNO PODSTICANJE REGIONALNOG RAZVOJA CRNE GORE

Regionalni centar za razvoj sa uspješnim slovenačkim preduzećima i Gospodarskom zbornicom Slovenije i Direkcija za razvoj malih i srednjih preduzeća Crne Gore organizovali su 13. i 14. 09. 2004.godine na Žabljaku, susret predstavnika opština,, privrednika i bankara u cilju podsticanja regionalnog razvoja Crne Gore.

Susret na Žabljaku namijenjen je privrednicima, političarima i nosiocima razvoja Crne Gore koji su predstavili svoje planove, želje i potrebe, a razvojne institucije iz Slovenije predstavile su mogućnosti efikasne međunarodne saradnje i povezivanja.

Teme:

- Oblikovanje razvojnih programa
- Socijalni vidik I razvoj ljudskih potencijala
- Dugoročno planiranje prostora I njegova namjena u funkciji razvoja opštine I regije
- Izvori energije I zaštita životne sredine

3.18. FORMIRANJE MENADZERSKIH TIMOVA I MOTIVACIJA ZAPOSLENIH

U okviru BCN projekta Direkcija za razvoj MSP u saradnji sa slovenačkim GEA Collegom u periodu od 13-15. oktobra 2004 godina organizovala je trodnevni seminar na temu » Formiranje menadžerskih timova i motivacija zaposlenih«.

Teme na seminaru su:

- u okviru cjeline »**Formiranje menadžerskih timova**« - put preduzetnika do menadžera, profesionalizacija leadershipa, timski rad, uspješni stil vođenja, itd.
- u okviru cjeline »**Motivisanje zaposlenih**« - razvijanje preduzetničke kulture, motivisanje stvaralaštva i inovativnosti u preduzeću, izrada »studije slučaja«, itd.

Seminar je bio namijenjen potencijalnim i postojećim preduzetnicima, menadžerima i vlasnicima malih i srednjih preduzeća, te institucijama i organizacijama koje na direktan ili indirektan način posluju sa malim i srednjim preduzećima.

Predavač je bio **dr Jordan Berginc**, predavač na Visokoj školi za preduzetništvo u Piranu, Slovenija.

Na seminaru je učestvovalo 15 polaznika.

4. POVEĆANJE KONKURENTSKE SPOSOBNOSTI DOMAĆIH PREDUZEĆA

Uvod

Analizom ostvarenih rezultata u privredi Crne Gore u 2003.godini, rast proizvodnje i povećanje izvoza ostaju i dalje imperativ.

Glavni razlozi niskog nivoa izvoza predstavljaju nizak nivo proizvodnje, a posebno u djelatnostima koje mogu biti konkurentne na inostranom tržištu, proizvodni kapaciteti su tehnološki zastarjeli, većina privrednih subjekata je suočena sa gubitkom međunarodnog tržišta. Takođe, veliki broj prerađivačkih kapaciteta bazira se na uvoznim sirovinama, što im onemogućava ponudu konkurentnih proizvoda.

Projektom "Povećanje konkurentske sposobnosti domaćih preduzeća" date su osnovne smjernice i definisane mjere kojima će se uticati na povećanje konkuretnosti domaćih proizvođača kako na domaćem tržištu, tako i na podsticanje da plasiraju svoje proizvode i na drugim tržištima.

Saradnjom sa njemačkom konsultantskom organizacijom GTZ, obezbijedjena je tehnička pomoć i inostrani konsultanti koji su aktivno uključeni u realizaciju projekta.

S obzirom, da je projekat usmjeren na tri privredna sektora: poljoprivredu (mesna industrija, ljekovito bilje i šumski plodovi i organska proizvodnja), turizam i drvoprerađu i da se odvija fazno, dostignuti nivoi implamentacije su različiti.

Cilj

Stvaranje uslova za povećanje konkuretnosti domaćih proizvoda na crnogorskom i inostranom tržištu-obezbjeđivanje uslova za proširenje tržišta(povećanje izvoza),bolje i efikasnije korišćenje domaćih resursa (prirodnih, proizvodnih i kadrovskih)

Zadatak

Za podizanje konkuretnosti domaće proizvodnje, potrebno je uraditi i neophodne pripreme radnje:

- Analizu postojećeg stanja i dijagnozu odabranih preduzeća
- Definisanje i implementiranje standarda (tehnoloških, geografskog prorijekla, pakovanja idr.)
- Pripremanje posebnih stimulativnih mjera posebno iz domena poreske politike
- Podizanje nivoa biznis znanja - edukacija
- Promocija domaće proizvodnje i potencijala (projekat MADE IN MONTENEGRO)
- Obezbjeđenje posebne kreditne podrške, koja će se realizovati preko banaka (banke donose konačnu odluku o dodjeli kredita)

Poljoprivreda

Mesna industrija

Dosadašnje aktivnosti

U I fazi realizacije projekta, izvršena je detaljna analiza stanja u 8 preduzeća koja se bave preradom mesa i mesnih prerađevina i urađena dijagnoza njihovih potreba.

Detaljnom analizom problema u poslovanju navedenih preduzeća i sagledavanjem mogućnosti njihovog daljeg poslovanja, zaključeno je sljedeće:

- Da crnogorsko tržište ima dovoljno kapaciteta za apsorpciju svih proizvoda crnogorske mesne industrije
- Analizirana preduzeća imaju potencijala da se u bliskoj budućnosti na brži i kvalitetniji način razvijaju
- Da bi jedan broj ovih preduzeća, ukoliko bi im se omogućio tehnološki, stručni konsalting i obuka, mogao sam riješiti svoje finansijske probleme, a da je pojedinim, zbog većih investicija, potrebno obezbijediti privremenu finansijsku podršku.
- Da su crnogorski prerađivači mesa osnovali svoje Udruženje, čiji su članovi, uglavnom, najveći proizvođači i trgovci mesom.

U II fazi dati su prijedlozi mjera i načina na koje treba pružiti podršku tim preduzećima za dalji razvoj i poboljšanje njihove konkurentske sposobnosti.

1. Uvodjenje standarda

Pripremljena je knjiga "Unutrašnje tržište Evropske Unije I CE oznaka" koja je namijenjena svima koji žele da posluju na jedinstvenom evropskom tržištu. Knjiga se odnosi na bolje razumijevanje direktiva I njihovoj dosljednoj primjeni. Knjiga naglašava značaj I posljedice evropskih direktiva, prije svega za proizvođače, ovznike I ostale privredne subjekte.

Održan je seminar za zaposlene u EICC Podgorica, na temu značaja uvođenja CE oznaka ,kojim je rukovodio predstavnik EICC Ninberg, Njemačka.

2. Edukacija

Uz podršku njemačke konsultantske organizacije GTZ i eksperata koje su oni obezbijedili, realizovana su:

- 4 individualna konsaltinga direktno u preduzećima, zavisno od njihovih potreba (proširenje asortimana, tehničko-tehnološke inovacije, poboljšanje sanitarnih uslova, pakovanje, plasman...)
- 2 radionice na temu prerade i obrade mesa i mesnih prerađevina I njihovog transporta

- Studijsko putovanje na sajam u Minhenu i posjeta klanicama

U junu 2004. god. održan je trodnevni seminar- radionica na kojem su predstavljena konkretna znanja i praktičan rad na obradi i konfekcioniranju mesa.

3. Promocija

Promocija projekta je realizovana putem više različitih nastupa:

- Presentacija crnogorskih proizvoda u Podgorici, Herceg Novom, Beogradu i Novom Sadu, u okviru projekta "Made in Montenegro".
- Tri emisije na radiu Antena M, u kojima su učestvovali zaduženi za implementaciju projekta i vlasnici preduzeća
- Dva izdanja brošure koju publikuje Euro info korespondentni centar
- Časopis koji publikuje Vlada RCG "Reformator"
- Serijal emisija "Made in Montenegro" na drugom programu RTVCG, u kojima su prezentovali svoje poslovanje vlasnici svih osam preduzeća.

4. Kreditna linija

- Definisani su razvojni projekti za osam preduzeća, u skladu sa njihovim potencijalima, kao i potencijalima primarne poljoprivredne proizvodnje;
- Na osnovu mišljenja inostranih eksperata ocijenjeno je svako preduzeće posebno i konstatovano da ista imaju sve potrebne pretpostavke za dalji intezivniji razvoj i izvoz svojih proizvoda.
- Urađena je revizija ovih razvojnih projekata od strane Direkcije za razvoj malih i srednjih preduzeća i inostranih eksperata iz GTZ-a.
- Na prijedlog Udruženja proizvođača mesne industrije, svaki projekat je dostavljen i poslovnim bankama ovih preduzeća, na njihovo ocijenjivanje.
- Za kreditnu liniju depozitarna sredstva Direkcije su u iznosu od 1.400.000€, i isto toliki iznos sredstava je obezbijedila Crnogorska Komercijalna Banka,
- Realizovane su kreditne linije za četiri preduzeća u ukupnom iznosu od 2.295.000€

Ljekovito bilje i šumski plodovi

Dosadašnje aktivnosti

U I fazi projekta, timovi sačinjeni od predstavnika Direkcije i eksperata GTZ – a uradili su preliminarnu analizu i na osnovu nje napravili dijagnozu stanja u odabranim preduzećima.

Na polju edukacije organizovane su dvije radionice, „Prva je bila inicijalna na kojoj su razmatrani problemi sa kojima se suočavaju proizvođači i načini na koje se oni mogu prevazići. Takođe, je predloženo da se formira udruženje proizvođača u ovoj branši.

Na drugoj radionici bilo je riječi o aspektima najbžeg razvoja ove djelatnosti, a takođe su prenesena i znanja iz oblasti marketinga i natupa na tržištu.

U februaru 2004.godine formirano je udruženje “ Grupacija za ljekovito bilje i šumske plodove” pri Privrednoj Komori RCG koje broji 10 članova. Predviđeno je da članovi ovog udruženja i ubuduće dobijaju konsultantske usluge od strane domaćih i inostranih eksperata.

Predstavnici udruženja su učestvovali u radu okruglog stola koji je organizovan sa preduzećima iz Srbije i na kojem je prezentovano iskustvo preduzeća u Srbiji.

Proizvodnja organske hrane

Dosadašnje aktivnosti

Cilj ovog projekta je testiranje mogućnosti razvoja organske proizvodnje na malim farmama koje se bave poljoprivredom na tradicionalan način, ne koristeći hemikalije ili koristeći ih u dozvoljenim količinama.

U maju 2003 godine ekspert angazovan od strane Evropskog centra za kulturu i ekologiju posjetio je većinu farmara i potvrdio da postoje prirodni uslovi povoljni za organsku proizvodnju.

U januaru ove godine ekspertski tim podržan od strane EICC Podgorica održao je seminar u Kolašinu koji je praćen od strane 25 učesnika na kojem su obradivane pravne regulative u EU i međunarodni standardi.

Nakon toga uslijedio je proces edukacije farmara i lokalnih eksperata, a krajem marta 2004.bila je posjeta prve inspekcije, “Bio inspecta”, priznatog Švedskog certifikacionog tijela.

Konkretan učinak seminar bio potpisivanje ugovora 15 domaćina iz Donje Morače sa švajcarskom firmom „Demetra” oko proizvodnje organske i zdrave hrane. Ukoliko ove pilot farme zadovolje kriterijume inspekcije biće u mogućnosti da prodaju proizvode pod imenom “bio” ili “organski”.

Turizam

Dosadašnje aktivnosti

U sektoru turizma, detaljnom analizom je obuhvaćeno 13 privatnih hotela i motela. Projektni tim u saradnji sa ekspertom GTZ-a, za ovu oblast uradio je dijagnozu stanja, na osnovu koje su predložene mjere za povećanje konkurentske sposobnosti i dostizanje nivoa ponude koji će zadovoljavati standarde razvijenih zemalja.

Projekti koji su kandidovani mogu se podijeliti u dvije grupe:

1. Projekti za poboljšanje nivoa usluga (preduzeća koja žele da poboljšaju uslugu i adaptiraju već postojeći objekat)
2. Projekti čija bi realizacija doprinjela poboljšanju ukupne turističke ponude regije (preduzeća koja žele da doprinesu poboljšanju ukupne turističke ponude regije. Oni žele sa napraviti nove objekte ili adaptiraju postojeće tako da se dobije potpuno novi vid turističke ponude)

Do sada je pored posjete ekspertskih timova Direkcije i GTZ-a prilikom koje je izvršena detaljna analiza, realizovano i jedno individualno savjetovanje u svim odabranim preduzećima.

GTZ je pomogao osnivanje Udruženja hotela Crne Gore koje trenutno broji 32 preduzeća.

U organizaciji GTZ-a organizovano je studijsko putovanje u Austriju, za vlasnike malih hotela i motela, na kojem su upoznati sa organizacijom i radom austrijskih malih i srednjih porodičnih hotela i motela.

Drvoprerađiva

Dosadašnje aktivnosti

U sektoru drvoprerađiva, na osnovu preliminarne analize malih i srednjih preduzeća koja se bave proizvodnjom namještaja, posjećeno je 16 preduzeća. Cilj projekta je, prije svega, da se domaće firme navedu na opremanje enterijera (opremanje hotela).

Do sada su realizovane sljedeće aktivnosti:

- U 15 preduzeća obavljen individualni konsalting koji su realizovali mješoviti timovi, a kod 5 preduzeća je uslijedio ponovljeni konsalting.
- Realizovana su 3 seminarra (u Podgorici, Bijelom Polju i Nikšiću) o savremenim trendovima u sektoru proizvodnje namještaja (proizvodi, benchmarking, trgovačke strukture, saradnja u kooperacijama)
- Organizovana su 2 putovanja na sajmove u Njemačkoj i Hrvatskoj, na kojima je učestvovalo 8 zainteresovanih preduzeća

- Osmišljen je zajednički nastup crnogorskih preduzeća na sajmovima, gdje bi se prezentovala specijalizovana grupna ponuda.«Opremanje hotela i pansiona»
- Obavljeni su razgovori sa Ministarstvom turizma koje upravo vrši kategorizaciju hotela i kao rezultat razgovora je dobijen podatak da postoji potreba za opremanjem smještajnih kapaciteta sa oko 20.000 kreveta. Uključivanjem domaćih preduzeća i proširenjem njihovog asortimana postiglo bi se povezivanje sektora, što je jedan od ciljeva ukupnog projekta »Povećanje konkurentske pozicije domaćih preduzeća«.
- Promocija projekta je realizovana u okviru dvije emisije na radiu Antena M, u kojima su govorili eksperti GTZ-a.

5. TAM/BAS PROGRAM

UVOD

U okviru projekta " Program prestrukturuiranja preduzeća i transformacija rada ", koji realizuje Vlada Republike Crne Gore, u saradnji sa Evropskom agencijom za rekonstrukciju, Agencija za razvoj malih i srednjih preduzeća je uključena u realizaciju dva progama:

1. **TAM program - Turn Around Management TAM** (« Preporod menadžmenta«)
2. **BAS program - Business Advisory Services BAS** (« Savjetodavne usluge«)

TAM PROGRAM - Preporod menadžmenta

Implementacija TAM Programa u Crnoj Gori počela je 29. maja 2002, sa zadatkom da pokrene 12 TAM projekata koje finansira Evropska agencija za rekonstrukciju u saradnji sa Evropskom bankom za obnovu i razvoj. Program je naknadno dopunjen sa još dva projekta koje finansira Centralno Evropska Inicijativa (CEI).

CILJ PROGRAMA

Cilj programa je pružanje pomoći preduzećima u **prestrukturiranju** i osposobljavanju za poslovanje u otvorenoj tržišnoj ekonomiji i podrška naporima usmjerenim ka punoj **privatizaciji**.

ZADATAK PROGRAMA

Program obuhvata razvoj i poboljšanje upravljačkih vještina značajnih za upravljanje malim i srednjim preduzećima, uvođenje biznis planiranja, prestrukturiranje, poboljšanje proizvoda, redukovanje troškova poslovanja, razvoj lokalnog i izvoznog tržišta, poboljšanje konkurentne sposobnosti i porast mreže kontakata.

Program je uključio angažovanje inostranih konsultanata od strane TAM odjeljenja u okviru Evropske banke za obnovu i razvoj.

Preduzeća uključena u prvu fazu TAM programa u 2002/2003,

1. Gorica, Podgorica
2. Mljekara, Podgorica
3. Primorka, Bar
4. Gornji Ibar, Rožaje
5. Vunko, Bijelo Polje
6. Mladost, Bijelo Polje
7. Bjelasica Rada, Bijelo Polje
8. Barska plovidba, Bar

9. Crnogorska plovidba, Kotor
10. JP Aerodromi Crne Gore
11. Ulcinjska rivijera, Ulcinj.

1. Novi Obod, Cetinje - CEI
2. Solana Bajo Sekulić, Ulcinj – CEI

Pružena pomoć od strane TAM konsultanata obuhvatila je:

- Identifikaciju glavnih problema i način njihovog rješavanja,
- Pripremu i implementaciju trogodišnjeg biznis plana,
- Analizu proizvoda i usluga,
- Analizu šansi preduzeća na domaćem i ino tržištu,
- Unaprijeđenje efikasnosti, konkurentnosti,
- Razvoj strategija za buduće poslovanje,
- Razvoj marketing strategija,
- Podršku prilikom procesa privatizacije,
- Traženje strateških i finansijskih investitora.

REZULTATI REALIZACIJE TAM PROGRAMA

Realizacija TAM programa omogućava:

- **Precizno definisanje statusa preduzeća sa aspekta mogućeg razvoja ili nužne likvidacije,**
- **Povećanje konkurentske pozicije preduzeća** u smislu većeg obrta i produktivnosti, učešća na tržištu, smanjenja troškova poslovanja,
- **Optimalno korišćenje sirovina, poboljšan proces proizvodnje i kontrole**
- **Razvijanje šire mreže potrošača,** uključujući EU i ino potrošača, dobavljače, investitore i strane partnere-mjereno kroz rast prodaje, izvoza i privlačenja investitora
- **Usvajanje i implementaciju programa prestrukturiranja**
- **Završetak procesa privatizacije**

Kandidati za TAM program za period 2004/2005 su sljedeći:

1. AD Plantaže, Podgorica
2. Fabrika KAP/Prerada, Podgorica
3. Ribarstvo Rijeka Crnojevića, i Bar
4. Mi-Rai, Nikšić
5. Brodogradilište, Bijela
6. Pogon za tretman otpadnih voda , Podgorica
7. Agencija za razvoj malih i srednjih preduzeća - razvoj marketing programa I
8. Agencija za razvoj malih i srednjih preduzeća - razvoj marketing programa II
9. Luka Bar, Bar
10. AD Plodovi Crne Gore, Podgorica
11. Turistička organizacija – razvoj ruralnog turizma
12. Nije identifikovano

BAS PROGRAM – program pružanja savjetodavnih usluga

» BAS Program « - Program poslovnog konsaltinga je program podržan od više donatora kojim upravlja TAM Menadžment Grupa, u ime Evropske banke za obnovu i razvoj (EBRD) iz Londona.

CILJ PROGRAMA

Bas program predstavlja podršku mikro, malim i srednjim preduzećima kroz **pružanje poslovnih/savjetodavnih usluga** sa ciljem poboljšanja njihovog kvaliteta i konkurentske sposobnosti.

Program je usmjeren i na **razvoj i promociju lokalnog konsultantskog tržišta**, odnosno podizanje nivoa kompetentnosti domaćih konsultanata i unapredjenje kvaliteta usluga koje oni pružaju preduzećima.

ZADATAK PROGRAMA

Bas program ima za zadatak:

- Izradu programa prestrukturiranja preduzeća,
- Uvodjenje modernih sistema menadžmenta, marketinga i kvaliteta,
- Uvodjenje menadžment informacionih sistema,
- Unaprijedjenje računovodstva i sistema kontrole,
- Unaprijedjenje proizvoda/usluga,
- Istraživanje i razvoj tržišta,
- Uvodjenje evropskih ekoloških standarda,
- Traženje poslovnih partnera i investitora,
- Izradu biznis planova, itd.

REZULTATI REALIZACIJE BAS PROGRAMA SU:

- Uspješno sprovođenje programa prestrukturiranja preduzeća
- Jačanje konkurentske sposobnosti
- Unaprijedjenje kvaliteta poslovanja
- Povećanje proizvodnje, produktivnosti i udjela na tržištu
- Proširenje mreže klijenata, dobavljača, distributera i partnera
- Poslovanje po najsavremenijim ekološkim standardima
- Privlačenje investitora i kompletiranje procesa privatizacije

BAS Program je počeo svoje poslovanje u Crnoj Gori početkom 2003 godine. 52 projekata su trenutno u toku (maj 2004 g.) ili su već završena sa ukupnom sumom subvencije od blizu 250.000 eura.

1. PREGLED REALIZOVANIH BAS PROJEKATA I PROJEKATA U TOKU

R. Br.	Naziv preduzeća	Vrsta pruženih savjetodavnih usluga
1.	19. decembar, a.d., Podgorica	Biznis plan i razvoj investicione metodologije
2.	Oktopod, d.o.o., Nikšić	Unapređenje IT kompjuterizacije sa novim funkcijama
3.	Navar, d.o.o., Tivat	Studija izvodljivosti
4.	Vib Bas, d.o.o., Nikšić	Novi Menadžment informacioni sistem
5.	Gorbis, d.o.o., Herceg Novi	Implementacija integrisanog programa –Software
6.	Cijevna komerc, d.o.o., Podgorica -	Razvoj biznis strategije i organizaciono unaprijeđenje
7.	Mi-Rai, d.o.o., Nikšić	Implementacija standarda ISO 9001:2000 i ISO 14001
8.	Zavod za izgradnju Bara, a.d., Bar	Izrada biznis plana
9.	Arena Milk, d.o.o., Ulcinj	Informaciona tehnologija
10.	Bas, d.o.o., Nikšić	Biznis plan i razvoj investicione metodologije
11.	Mješovito, a.d., Herceg Novi	Re-evaluacija biznis infrastrukture
12.	Nibus, a.d., Nikšić	Izrada biznis plana
13.	Autoremont, a.d., Kotor	Strategija razvoja
14.	Eko Lina, a.d., Bijelo Polje	Računovodstvo i Menadžment informacioni sistem
15.	HTP Korali, d.d., Bar	Izrada biznis plana
16.	ABS - 1, d.o.o., Nikšić	ISO Implementacija
17.	Duga, d.o.o., Nikšić	Multimedia prezentacija
18.	Svjetlost, a.d., Nikšić	WEB i CD prezentacija
19.	Berane, a.d., Berane	Implementacija biznis programa - Software
20.	Mljekara, a.d., Podgorica	Implementacija novog finansijskog sistema
21.	Simles, d.o.o., Podgorica	Studija izvodljivosti
22.	Durmitor, d.o.o., Bijelo Polje	Organizaciono restrukturiranje
23.	PKB Herceg Novi, a.d., H.N.	Razvoj biznis strategije
24.	Jadranski Sajam, a.d., Budva	Novi koncept proizvoda
25.	Progas, a.d., Podgorica	ISO Implementacija standarda
26.	Vilusi, d.o.o., Nikšić	ISO 9000:2001 standardi
27.	Centrojadrans, a.d., Bar	Implementacija novog finansijskog sistema
28.	Martex d.o.o., Cetinje	Razvoj biznis strategije
29.	Mladost, a.d., Bijelo Polje	Implementacija novog finansijskog sistema
30.	Gorbis, d.o.o., Herceg Novi -	Unapređenje nedavno instaliranog programa za turističke agencije. Implementacija sistema računovodstva i Finansijskog menadžmenta
31.	Vunko, a.d., Bijelo Polje	Implementacija novog finansijskog sistema
32.	Velika Plaža, a.d., Ulcinj	Nova marketing strategija
33.	HTP Primorje, a.d., Tivat	Post- privatizaciono restrukturiranje
34.	Brskovo, a.d., Bijelo Polje	Implementacija novog finansijskog sistema
35.	Bast, d.o.o., Nikšić	Implementacija novog finansijskog sistema
36.	Gorica, a.d., Podgorica	Implementacija novog finansijskog sistema
37.	Jadroagent Bar, d.o.o., Bar	Implementacija ISO, QMS 9000:2000
38.	ABS - 2, d.o.o., Nikšić	Re-inženjering određenih procesa & Sistemi sertifikata
39.	Šip Berane, a.d., Berane	Implementacija novog sistema računovodstva i MIS Sistema
40.	DP Javorak, Nikšić	Implementacija novog finansijskog sistema
41.	Velimport a.d. Podgorica	Program restrukturiranja

42.	Intel d.o.o. Petrovac	Marketing strategija
43.	Visovi, Žabljak	Razvoj strategije
44.	Marine export, d.o.o Herceg Novi	Implementacija novog finansijskog sistema
45.	Mikro, Bijelo Polje	Informaciona tehnologija
46.	Oliprom, Bar	Izrada biznis plana
47.	Defania, Nikšić	Multimedijalna prezentacija
48.	Booster, d.o.o. Nikšić	Multimedijalni promotivni materijal
49.	Knjigopromet a.d. Bijelo Polje	Implementacija novog sistema računovodstva
50.	Castio trade, Petrovac	Marketing strategija
51.	Plodovi Crne Gore a.d. Podgorica	Identifikacija uzgajivača voća i povrća i primarne proizvodnje.
52.	Agencija za razvoj MSP	Identifikacija izvoznih preduzeća i preduzeća sa potencijalima za rast u Crnoj Gori.

2. ZBIRNI PREGLED REALIZOVANIH PROJEKATA PO VRSTAMA SAVJETODAVNIH USLUGA

R.br.	Vrsta biznis savjetodavnih usluga koje su tražene	Broj projekata
1.	Poboljšanje u oblasti marketinga	16
	- Marketing analize & planiranje	8
	- Razvojno planiranje	5
	- Studije izvodljivosti	3
2.	Poboljšanje u oblasti menadžmenta	29
	- Reorganizacija/restrukturiranje	9
	- Kompjuterski finansijski/menadžment informacioni sistem	20
3.	Uvođenje kvalitetnog menadžmenta&certifikovanja	7
	Ukupno:	52

3. PREGLED PROJEKATA PO VRSTAMA INDUSTRIJE

Vrsta industrije	Broj projekata
Hrana & Piće	8
Tekstil, odjeća i obuća	3
Prerada drveta & namještaja	6
Metal & aparati	2
Druga prerada	13
Usluge, uključujući prodaju na veliko i malo i turizam	20
UKUPNO	52

4. PREGLED PREDUZEĆA PO BROJU ZAPOSLENIH

<i>Preduzeća po broju zaposlenih</i>	Br.pred.
< 50	28
50 ≤ 99	10
100 ≤ 199	3
≥ 200	11
UKUPNO	52

5. ANGAŽOVANE KONSULTANTSKE KUĆE I INDIVIDUALNI KONSULTANTI

Konsultantski zadatak se izvodi od strane kvalifikovanog i odobrenog lokalnog poslovnog konsultanta. Zadatak angažovanih konsultanata je da identifikuju potrebe malog i srednjeg preduzeća, daju dijagnostiku problema, sugerišu i u saradnji sa menadžmentom preduzeća rade na realizaciji neophodnog posla.

Za realizaciju navedenih projekata BAS program je koristio usluge 25 lokalnih konsultanata iz 13 konsultanstkih kuća i 10 individualaca.

R.br.	Konsultantska kuća	Ekspertska oblast
1.	ARHIJAS, Igalo	Arhitektura & građevinskarstvo i analize
2.	Centar za kvalitet, Podgorica	Kvalitativni menadžment sistem- QSM, Implementacija ISO standarda
3.	Centar za privatizaciju i investicije - CPI, Podgorica	Poslovno savjetovanje
4.	EMI Inženjering, Podgorica	Informaciona tehnologija
5.	INFO-WORLD, Nikšić	Informaciona tehnologija, Implementacija ISO standarda
6.	MAS TRADE, Cetinje	Grafički dizajn, Multimedijalne prezentacije
7.	Montora Software, Podgorica	Razvoj informacione tehnologije
8.	PUBLIKUM Company, Podgorica	Multimedijalne prezentacije, Implementacija biznis softvera
9.	SBDC, Podgorica	Izrada biznis planova, Marketing & Istraživanje, Razvoj poljoprivrede, turizma, Finansije & računovodstvo
10.	SIMEX, Bijelo Polje	Finansijski menadžment
11.	SMART Link, Budva	Poslovni seminari, Privatizacija, Finansijski menadžment, Računovodstvo, Informaciona Tehnologija, Marketing
12.	Studio Vujanovic, Nikšić	Multimedijalne prezentacije, Grafički dizajn
13.	ZN SOFT, Bar	Finansijski menadžment, Administrativno / računovodstveni softver programi
14.	Individualni konsultanti	

6. SEMINARI

U organizaciji kancelarije BAS programa organizovani su i seminari sa sljedećim temama:

- Menadžment informacioni sistem - predavač g-din Philippe Buchet – Brisel, održan 28. i 29. avgusta 2003. godine,
- QMS- Sistem kvalitativnog menadžmenta u organizaciji Centra za kvalitet - Mašinski fakultet Podgorica, održan u periodu od 13. oktobra - 8. novembra. 2003. godine.

7. MARKETINŠKA ORIJENTACIJA NOVOG BAS PROGRAMA

Aktivnosti BAS programa će u narednom periodu biti usmjerene je na marketing i razvoj tržišta, putem obuke, davanja podrške preduzećima i relevantnim institucijama u cilju razvoja održivog marketinškog kapaciteta, izgradnji marketinških vještina i kompetentnosti koja bi trebala da im omogući da funkcionišu efikasno i konkurentski na nacionalnim i međunarodnim tržištima.

BAS marketinške usluge će biti dostupne svim crnogorskim preduzećima sa potencijalom za rast i razvoj čime će se povećati nivo konkurencije i profitabilnosti preduzeća, kao i njihov marketinški kapacitet, i doprinijeti kreiranju održive mogućnosti za zaposlenje.

BAS program će nastaviti da izgrađuje kapacitet lokalnih konsultantskih firmi, posebno u domenu istraživanja tržišta i promocije, sa dodatnim ulaganjima u projekte obuke sa TAM i ostalim relevantnim savjetnicima.

6. RAZVOJ PLASTENIČKE PROIZVODNJE

UVOD

U cilju razvoja malih i srednjih preduzeća u ruralnom području, Direkcija za razvoj malih i srednjih preduzeća i Ministarstvo poljoprivrede, vodoprivrede i šumarstva su pripremili podprojekta 'Razvoj plasteničke proizvodnje'.

Plastenička proizvodnja u Crnoj Gori je po monogim standardima relativno mlada i nerazvijena grana/podgrana privrede. Iako statistički podaci o proizvodnji i uzgoju biljaka u zatvorenom prostoru postoje, veoma je teško utvrditi i procijeniti potpuno preciznu sliku o stanju i potencijalu ovog sektora privrede. Trenutno, plastenici su male površine i niskog obima proizvodnje, prosječne veličine od oko 750 m². Većina uzgajivaca u isto vrijeme uzgaja više vrsta proizvoda (na pr. paradajz, krastavce, paprike, zelenu salatu itd.) i isto tako svi oni u svojim plastenicima uzgajaju rasad za ove proizvode. Osim par izuzetaka plastenici ne posjeduju sisteme grijanja ("hladni plastenici").

Uprkos tome, strateskim pristupom, ova grana ima veliki potencijal da bude značajan faktor u razvoju poljoprivrede u Crnoj Gori sa potencijalnim godišnjim bruto povraćajem 2-3 puta većim od kapitalnih ulaganja.

Imajući u vidu, potencijale sa kojima Crna Gora raspolaže neophodno je značajnije podržati ovu vrstu proizvodnje. U tom pravcu potrebno je obezbijediti nekoliko preduslova koji će se definisati strategijom razvoja plasteničke proizvodnje u Crnoj Gori i realizacijom konkretnih projekata. U tom pravcu uradjena je i Analiza postojećeg stanja, na osnovu podataka za 60 plastenika.

Osnovni strateški pristup:

- Definirati veličinu plastenika koji se može obezbijediti tržišnu proizvodnju
- Poštovanje precizno definisane tehnologije proizvodnje
- Formiranje odgovarajuće organizacione forme, koja će omogućiti razvoj specijalističkih funkcija proizvodnje, prodaje, nabavke
- Obezbeđenje sistema edukacije, kako onih koji počinju tako i onih koji već imaju plastenike
- Uvodjenje standarda (veličina i tip plastenika, tehnologija, pakovanje itd.)
- Utvrđivanje razvoja plasteničke proizvodnje koja se koristi kao robna proizvodnja ili kao dopunska djelatnost, hobi

Na osnovu raspoloživih saznanja, kao i na osnovu iskustva iz predhodnog period, uz pomoć inostranih eksperata i kredinom linijom ova proizvodnja može predstavljati veoma važan faktor razvoja Crne Gore, naravno ukoliko se koriste standardi i iskustva razvijenih zemalja i njihova primjena u skladu sa trenutnim mogućnostima Crne Gore.

U tom pravcu dati su osnovni strateški ciljevi, koje će razraditi u formi biznis plana projektni tim.

CILJEVI

Osnovni cilj ovog Projekta je definisanje strateškog pristupa razvoju plasteničke proizvodnje u Crnoj Gori.

Pored ovog osnovnog cilja mogu se izvesti i podciljevi:

- Povećanje plasteničke proizvodnje
- Otvaranje novih radnih mjesta
- Korišćenje potencijala
- Smanjenje uvoza
- Povećanje uvoza

ANALIZA POSTOJEĆEG STANJA

Plastenička proizvodnja u Crnoj Gori je po mnogim standardima relativno mlada i nerazvijena grana/podgrana privrede. "Udruženje proizvođača biljaka u zatvorenom prostoru" je osnovano aprila 2001 god. i trenutno okuplja 60 od procijenjenih 200 ili više uzgajivaca biljaka u plastenicima u Crnoj Gori. Iako statistički podaci o proizvodnji i uzgoju biljaka u zatvorenom prostoru postoje, veoma je teško utvrditi i procijeniti potpuno preciznu sliku o stanju i potencijalu ovog sektora privrede. Trenutno većina članova udruženja posjeduje plastenke male površine i niskog obima proizvodnje, prosječne veličine od oko 750 m². Većina uzgajivaca u isto vrijeme uzgaja više vrsta proizvoda (na pr. paradajz, krastavce, paprike, zelenu salatu itd.) i isto tako svi oni u svojim plastenicima uzgajaju rasad za ove proizvode. Osim par izuzetaka plastenici ne posjeduju sisteme grijanja ("hladni plastenici"), a kao pokrivač koriste jednoslojni 18 mikronski najlon omotac (polietilen). Sve vrste kultura se uzgajaju u zemljištu i nije zastupljen uzgoj u "vrecama" ili korišćenje "hidroponskih sistema". Kako niko od uzgajivaca ne posjeduje sisteme za parnu sterilizaciju a određene hemikalije kao što je metil bromid nijesu više dostupne, ozbiljan problem mogu predstavljati štetočine iz zemljišta poput nematoda pogotovo ukoliko se značajnije prošire. Relativna veličina individualnih proizvođača i činjenica da svaki od njih pokušava da diversifikuje svoj proizvodni program radije nego da se specijalizuje za određene kulture/rasad, uzrokuje da ova grana privrede pati od velike i raznovrsne neefikasnosti kada se to tiče raspoloživih finansijskih, proizvodnih, tehnoloških resursa i iskoriscenja radne snage.

Uprkos tome, pod vodjstvom sposobnog i agilnog rukovodstva udruženja ova grana ima veliki potencijal da bude značajan faktor u razvoju poljoprivrede u Crnoj Gori sa potencijalnim godišnjim bruto povratom 2-3 puta većim od kapitalnih ulaganja. Međutim da bi se ovo postiglo potrebno je puno angazovanje individualnih uzgajivaca, Vlade kao i odgovarajućih institucija koje raspolazu sredstvima koja mogu biti plasirana u vidu kredita i/ili donacija. Promjene koje trebaju biti uradjene kao i kapital potreban za njihovo sprovođenje nijesu toliko velike kada se to tiče seta pitanja koja treba riješiti. Međutim sa stanovišta individualnog proizvođača to može biti značajan napor pogotovo bez operacione podrške, ostvarivanja uslova za efikasnu proizvodnju i pristupa adekvatnim kreditima.

Pored toga, sem ociglednog znacaja za razvoj poljoprivrede uopste, mora se uociti da plastenicka proizvodnja svjezeg voca, povrca, ukrasnog bilja moze biti znacajan cinilac kampanje za podsticaj razvoja turizma u Crnoj Gori. Plastenicka proizvodnja omogucava proizvodnju siroke lepeze proizvoda koje potrazuju ugostiteljski objekti koji usluzuju probirljive turiste koji traze **sigurnu/zdravu i svjezu** hranu.. Jedina alternativa je uvoz sto naravno razvodnjava efikasnost turizma kao grane.

U prilogu analize postojećeg stanja uradjen je tabelarni pregled aktivnosti "Udruženjaza zastitu biljaka u zatvorenom prostoru"(zbirno, svih 60 clanova) na polju plasmana i nabavke za 2000 i prvu polovinu 2001 god., a na osnovu raspolozivih informacija i odredenih projekcija (vidi dolje). Zbog nemogucnosti raspolaganja potpuno preciznim informacijama sluzili smo se i odredenim procjenama koje nam ne daju absolutno preciznu sliku ali nam daju prilicno dobru predstavu vezano za trenutno stanje.

STRATEGIJA RAZVOJA

a) Polazne osnove

- *Postojeće stanje (kapaciteti i potencijali)*

Ideja je bila da se sto preciznije utvrdi analiza postojećeg stanja u plastenickoj proizvodnji u Crnoj Gori na osnovu koje je moguće krenuti u detaljniju izradu Strategijskog biznis plana za ovu granu/podgranu privrede. Na osnovu preliminarne analize utvrdjeno je da ova grana ima izuzetno dobru perspektivu i da **ukoliko se nacelno definisana strategija pravilno sprovede** (takodje dostupna na zahtjev), dolazi se do potencijalnog godisnjeg bruto prihoda od 10-13 miliona € sa stopom povrata 2-3 puta vecom od kapitalnih ulaganja. Ovo kao i jos niz stvari ostaje da bude predmet analize u toku izrade Strategijskog biznis plana.

- *Definisanje industrijske proizvodnje (robin proizvođjaci za trziste)*

U ciju ostvarivanja pozitivnih ekonomskih efekata za ovu granu kao i u cijlu uspješnog sprovođenja kompletne strategije, potrebno je napraviti razliku izmedju plastenicke proizvodnje koja ima ekonomsko opravdanje (poslovna), od one koja služi samo za potrebe određenog domacinstva. Ovo je veoma vazno kada se to tice optimalne ekonomsko opravdane velicine plastenika, njegove tehnoloske opremljenosti, kao i efikasnosti samog procesa proizvodnje i koriscenja radne snage.

b) Definisanje standarda

Standardizacija svih relevantnih elemenata vezanih za staklenicku proizvodnju je od izuzetnog znacaja za uspješno implementiranje strategije razvoja ove grane

- *Veličina plastenika*

Bazirano na komparativnom iskustvu, analizi rentabilnosti (koristeći veoma ograničene informacije), razumijevanju potrebe da se treba značajno poboljšati efikasnost radne snage, kao i analizi ostalih problema (vidjeti izvještaj Dr. Scott-a), vjeruje se da bi minimalna veličina plastenika opravdana ekonomskim kriterijima u Crnoj Gori trebala biti oko 2,000m². Da bi se ostvario ovaj rast, čak i u okviru članova udruženja, biće potreban značajan, bar sa stanovista uzgajivaca kapitalni izdatak. Zapravo dok bi željena veličina bila oko 2,000m², izgleda realnija skala rasta je na oko 1000m². Isto tako, da bi se ostvarili ciljevi postavljeni od strane udruženja i da bi se privukao potreban kapital, zahtijevace se neki oblik standardizacija u pogledu konstrukcija plastenika (date preporuke u izvještaju Dr Scott-a).

Paralelno u cilju sniženja troškova za plastenike kao i u cilju povećanja zaposlenosti u Crnoj Gori trebalo bi izraditi Feasibility Study (studiju izvodljivosti) proizvodnje tako standardizovanih plastenika u Crnoj Gori.

- *Tehnologija rada*

Standardizacija procesa proizvodnje (koriscenja sistema navodnjavanja, grijanja, repromaterijala/sjemena, đubriva, sistema za zastitu od bolesti i stetocina itd) je takodje neophodna. U definisanju standarda koriste se komparativna iskustva drugih zemalje uz postovanje specificnost Crne Gore.

- *Vodjenje evidencije*

Udruzenje bi trebalo napraviti jedinstven/standardizovan obrazac na kom bi clanovi udruzenja pravili svoje izvjestje. Takva vrsta obrazca ili dnevnika bi sadrzala informacije kao sto su: min/max temperature, aktivnosti (posadjeno x grama sjemana paradajza- upotrijebljeno y kg đubriva 10-10-10; poznjeveno z kg salate, prevezeno f kg; paradajz prskan sa Rasmethrin-om...) razne observacije (na krastavcu su se pojavije blage opekline). Uzgajivaci koji koriste ovakve forme u SAD smatraju ih od neprocjenjive vrijednosti pogotovu ako jos sadrže informacije o stetocinama (na pr. 20 Januara pronadjena bijela musica na paradajzu u odredjenoj oblasti).

- *Kontrola tehnicko tehnoloskih procedura*

Udruzenje u saradnji sa Institutom za poljoprivredom bi trebalo ispitati na koji nacin da se clanovi opskrbe sa instrumentima za testiranje kvaliteta ishrane u zemljistu (biljkama I u zemljistu) kao I opremom za borbu protiv stetocina I bolesti i razviti procedure i sisteme njihove kontrole.

- *Standardizacija "crnogorskog" proizvoda i pakovanja*

Trenutno ne postoje pisani standardi kvaliteta za povrce proizvedeno u plastenicima u CG. . Takvi standardi za povrce proizvedeno u plastenicima su vec uspostavljeni u Holandiji, Velikoj Britaniji, SAD i drugim zemljama. U skladu sa tim trebalo bi obezbijediti kopije ovih standarda vezano za uzgoj povrca kao I one vezane za

kooperative da bi se izvuklo i primijenilo ono što odgovara ovdasnjim specifičnostima. To bi se moglo koristiti kao osnova za uspostavljanje standarda u CG. Udruženje bi trebalo ispitati načine da se skrene pažnja na ekološku komponentu Crne Gore i stvoriti takvu predstavu kod potencijalnih potrošača domaćih i inostranih. To bi mogao biti značajan segment marketing kampanje. Kao prvi korak na tom putu, Udruženje bi trebalo razviti i registovati jedinstveni trgovački znak i standardizovati pakovanje koji članovi mogu upotrebljavati u sklopu zadovoljenja standarda propisanih od strane Udruženja (made in Montenegro).

c) Organizaciona struktura (forma, struktura, odnosi)

Potrebno je utvrditi najoptimalniji način organizacije članova Udruženja i ostalih uzgajivaca u plastenicima u cilju jedinstvenog nastupa pri nabavci, prodaji, održavanju, proizvodnji i eventualnoj proizvodnji plastenika. Na ovakav način bi se znatno snizili troškovi a povećali prihodi i sinhronizovala proizvodnja.

d) Edukacija

Razviti plan za godišnje održavanje seminara/ workshop-ova (na pr. jednodnevnog ili dvodnevnog workshopa za plasteničku proizvodnju u CG, na kojem bi uzeli učesce: Udruženje/članovi, osoblje iz Instituta za poljoprivredu, kao i spoljni stručni konsultant koji je uključen u ovakve projekte u CG ili u regionu). Organizovanje “oglednih plastenika” u kojima bi se mogle održavati ovakve manifestacije. Uz pomoć odgovarajućeg spoljnog konsultanta a u saradnji sa Institutom za poljoprivredu, trebalo bi kontinuirano organizovati probe takve da se članovima pružaju informacije o preporukama za selekciju novih poboljšanih vrsta koristeći parameter kao što su prinos, otpornost na bolesti, vijek trajanja i odgovor kupca. Kao dio ovih proba Udruženje bi organizovalo godišnje dane na polju gdje bi članovi mogli sve vidjeti iz prve ruke i učiti odatle. **Preporuka je da se obezbijedi reprezentativnoj grupi članova Udruženja zajedno sa jednom ili dvije osobe iz Instituta za poljoprivredu da posjete veliki sajam plastenice proizvodnje u Holandiji (NTV).**

e) Kreditna linija

Kao značajna podrška razvoju ove proizvodnje neophodno je obezbijediti kreditnu liniju. U tom pravcu potrebno je obezbijediti:

- Iznos kredita

Odlukom Koordinacionog odbora za razvoj preduzetništva odobreno je 800.000 €, za nabavku plastenika. U skladu sa tim Direkcija je raspisala međunarodni tender. Zahtjev udruženja je bio da se nabavka plastenika obezbijedi sa jednog mjesta, kako bi se ispostovali standardi.

U pripremi tendera, učestvovali su predstavnici Udruženja, kao i strani konsultanti.

- Procedura

Nakon utvrđivanja iznosa kredita Ministarstvo poljoprivrede i Direkcija za razvoj malih i srednjih preduzeća će definisati strateške uslove ove kreditne linije:

- i. Proizvodnja povrća, cvijeća
- ii. Korišćenje postojećih potencijala
- iii. Regionalni prioriteti
- iv. Poštovanje standarda (veličina i tip plastenika, tehnologija itd.)
- v. Kreditne uslovi

Udruženje proizvođača u zaštićenom prostoru će utvrditi:

- veličinu i tip plastenika, u skladu sa potencijalima i uslovima u pojedinim regijama
- kriterijume za selekciju prijave za kreditiranje
- monitoring i kontrolu realizacije kredita

Sredstva u iznosu od 800.000€, će se plasirati isključivo preko banaka (ili samo preko jedne odabrane banke). Predlaže se da na ova sredstva Vlada ne traži kamatu, već da nakon 4 godine, nakon povraćaja kredita ponovo raspolaže sa 800.000€, koje bi plasirala u novi razvoj.

Prenošenje kreditne linije na institucije koje se profesionalno bave kreditiranjem (banke), značajno će se povećati efikasnost povraćaja kredita. Takođe, na ovaj način, država nema direktni upliv u procesu odlučivanja ko će dobiti kredit, čime se značajno utiče na stvaranje tržišnih mehanizama, kao i standarda EU.

S obzirom, da se čitav projekta radi za proizvođače u zaštićenom prostoru (postojeće i potencijalne), na ovaj način su njihovi predstavnici uključeni u ukupan process, i oni pruzimaju odgovornost za realizaciju ovog projekta.

Ovim modelom jasno je definisana uloga države (obezbedjenje preduslova, finasijska sredstva, stručna pomoć, konsultacije, strategija, edukacija, itd.) kao i uloga privatnog sektora (neposredno učestovanje u izradi strategije, definisanja standarda, implemetacija, monitoring, odlučivanje itd.)

Zahtjevi za kreditiranje (biznis plan) će se upućivati kod banke. Formiraće se kreditni odbor koji će sačinjavati Banka i Udruženje. Ovaj odbor će donositi odluke ko će dobiti kredit, po unaprijed utvrđenoj proceduri i pravilima.

Direkcija će pripremiti poseban promotivni program, koji bi imao za cilj da na pravi način promovise ovaj model, značaj razvoja malih i srednjih preduzeća u ruralnom području, mogućnosti plasteničke proizvodnje.

Direkcija će se obezbijediti proceduru kojom će uraditi monitoring i kontrolu sprovođenja kreditne linije.

f) Realizacija projekta

U prvoj etapi montaže montirano je 18.500 m² plastenika. Ako se uzme u obzir da su dosadašnji kapaciteti, iznosili oko 50.000m², zaključuje se da je u samo prvoj godini montaže plastenika ukupni kapacitet proizvodnje uvećan za oko 33%, čime se prvi cilj

ovog projekta ostvaruje. Novi ciklus montaže je započeo od februara tekuće godine i trenutno imamo zaključenih ugovora za ukupno 10.000 m² plastenika.

Do kraja godine se očekuje realizacija 20.000 m² novih plastenika.

Treba istaći da je kreditna linija u toku, pa zainteresovani proizvođači i dalje mogu konkurisati za dobijanje ovog kredita.

Farmere koji su započeli ciklus proizvodnje savjetuju i prate agronomi Republičke Savjetodavne službe Ministarstva poljoprivrede.

Takodje u toku ove godine očekujemo zaključenje kreditnog aranžmana sa partnerom «ICA- NAAN», što će farmerima omogućiti uzimanje povrtlarske opreme pod povoljnim kreditnim uslovima.

Na temelju ovih napora, zaključujemo da će ova godina biti izuzetno značajna za razvoj plasteničke proizvodnje u Crnoj Gori.

Takođe Agencija je platila troškove PDV-a i carina, što je smanjilo troškove individualnih proizvođača..

Edukacija proizvođača se vrši putem obilaska proizvođača od strane stručnjaka Savjetodavne službe, Ministarstva poljoprivrede, kao i seminarima od strane partnerskog preduzeća "ICA-NAAN", organizacije "Fleg internationala" i "Usaid-a".

Takodje u cilju edukacije, u angažmanu preduzeća "ICA-Naan" i Direkcija za razvoj malih i srednjih preduzeća, organizovano je studijsko putovanje u Izrael (domicilnu državu partnerskog preduzeća). Ovaj vid edukacije pohađali su domaći proizvođači, predstavnici Ministarstva poljoprivrede i Direkcije za razvoj malih i srednjih preduzeća.

7. PROMOTIVNE AKTIVNOSTI

1.1 PROJEKAT MADE IN MONTENEGRO

Projekat "Made in Montenegro", koji se realizuje od oktobra mjeseca 2003.g., fokusira se na institucionalnu kampanju koja, generalno, promovise potencijale Crne Gore, domaće proizvode i proizvođače. Upravo je ovaj projekat, rezultat projekta "Povećanje konkurentnosti domaćih preduzeća" a dalje treba da bude stvaranje robne marke "Made in Montenegro" uz povećanje proizvodnje i izvoza crnogorskih preduzeća.



Institucionalna kampanja "Made in Montenegro" ima za cilj animiranje cjelokupne crnogorske javnosti i direktno se obraća:

- . Proizvođačima
- . Potrošačima
 - . Najširoj ciljnoj grupi građana/potrošača
 - . Krupnim potrošačima
 - . *Hoteli*
 - . *Restorani*
 - . *Ustanove i preduzeća*
- . Turistima (inostranim i iz okruženja) u toku ljetnje i zimske turističke sezone
- . Trgovinskim mrežama, veleprodajnim i maloprodajnim objektima
- . Domaćim distributerima

Ova kampanja se odvija u tri strateške faze koje, kombinacijom odgovarajućih marketinških segmenata i komunikacionih kanala, sinhronizovano objedinjavaju sve postavljene ciljeve i ciljne grupe. Operativno gledano, koncept marketing kampanje ima za cilj uspostavljanje sadejstva na relaciji **proizvođač - trgovinske mreže/distributeri - potrošač/građanin**.

I faza ovog projekta je usmjerena ka potrošačima i proizvođačima: sugestivno predočava brojnost i prednosti domaćih proizvoda, inicira i ukazuje na neophodnost formiranja standarda "Made in Montenegro" kao preduslova za kvalitetan domaći proizvod na domaćem i inostranom tržištu. Karakteristične aktivnosti I faze, pored oglašavanja u medijima, su prezentacije u svim većim crnogorskim gradovima. Do sada je održano 11 prezentacija u Podgorici, Herceg Novom, Kolašinu, Žabljaku, Beranama, Rožajama, Cetinju, Beogradu, Novom Sadu, Tirani, Londonu, Berlinu, Moskvi.



U kampanji su do sada korišćeni i bilbordi, city lightovi, institucionalni spot, inserti u dnevnim novinama, novinski oglasi, razglednice, majice, zastavice i ostali promotivni materijal.

Štampana je brošura MADE IN MONTENEGRO u kojoj su predstavljena crnogorska preduzeća.

1.1.1 Serijal emisija «*Made in Montenegro*», RTV CG II

Autorske emisije MADE IN MONTENEGRO, jednom nedjeljno emitovane na RTV CG II (od 18.11.2003. do 16.03.2004.), uz predstavljanje projekta *Podizanje konkurentne sposobnosti domaćih preduzeća* (mesna industrija i turizam) i preduzeća koja učestuju u njemu.

1.1.2 Serijal emisija «*Made in Montenegro*», Montena TV

Tematske emisije o projektima Direkcije i predstavljanje uspješnih crnogorskih preduzeća iz oblasti poljoprivrede, drvoprerade i turizma.

1.1.3 Serijal emisija «*Tragom vijesti*», Radio Antena M

Tematske emisije o projektima Direkcije: projekat *Podizanje konkurentne sposobnosti domaćih preduzeća* (mesna i drvna industrija), *Made in Montenegro*, Regionalni/Lokalni Biznis Centri, itd, tokom aprila/maja/juna/oktobra i novembra mjeseca 2003 (ukupno 15 emisija).

1.2 BIZNIS INFO

Komunikacijski (nedjeljni) instrument u Dnevnom listu *PUBLIKA* - 38 brojeva (od 06.06.2003. do 27.02.2004.) sa svježim i praktičnim poslovnim temama i savjetima menadžerima i organizacijama.



1.3 BILTEN

Različita izdanja na crnogorskom i engleskom jeziku. Pored svoje promotivne funkcije crnogorski bilten služi i kao sredstvo za podizanje svijesti preduzeća o širokom opsegu tema koje se odnose na internacionalizaciju i evropeizaciju. Engleska verzija biltena je namijenjena relevantnim činiocima u EU, preduzetnicima, konsultantskim kompanijama i organizacijama podrške biznisu iz Evrope i služi za promovisanje CrneGore i njene privrede.

1.3.1 Crnogorski bilten (8 brojeva)

Godina	Mjesec izdavanja
2002.	Septembar i Novembar
2003.	Februar, April, Jun, Oktobar i Novembar
2004.	Mart

- ✚ Učestvuju u pripremi: EICC i RBC/LBC
- ✚ Izlazi svaka dva mjeseca,
- ✚ Izdanje na 12 strana,
- ✚ 300 primjeraka se distribuira poštom crnogorskim preduzećima, državnim institucijama, međunarodnim organizacijama, nevladinim organizacijama i određeni broj u pdf-formatu e-mailom.



1.3.2 Engleski bilten (6 brojeva)



Godina	Mjesec izdavanja
2002.	Jun i Novembar
2003.	Februar, Jun i Oktobar
2004.	Februar

- ✚ Izlazi svaka dva mjeseca,
- ✚ Tematski rađen bilten npr. *CRNA GORA – Turistička destinacija 2004/5; Ekološka država*, itd
- ✚ 400 primjeraka se distribuira na inostrane adrese koje nam obezbjeđuju Euro Info centri širom Evrope, kao i stranim organizacijama u Crnoj Gori.

8. INFORMACIJA O DOSADAŠNJIM AKTIVNOSTIMA NA OTKLANJANJU POSTOJEĆIH BIZNIS BARIJERA

Imajući u vidu strateška opredjeljenja Vlade Republike Crne Gore, definisana u Agendi ekonomskih reformi, a koja se odnose na stvaranje još stimulaturnijeg ambijenta za brži razvoj preduzetništva, malog i srednjeg biznisa, kao i činjenice da se i pored donošenja seta novih zakonskih rješenja koja regulišu ovu materiju u njihovoj implementaciji uočavaju brojne administrativne i druge biznis barijere koje usporavaju njihovu adekvatnu primjenu, Vlada RCG je pokrenula inicijativu za sagledavanje stanja u ovoj oblasti, identifikaciju postojećih problema i u skladu sa tim, donošenje novih zakonskih propisa.

U vezi sa tim, zadužen je Centar za preduzetništvo i ekonomski razvoj da realizuje pilot projekat u opštini Bar, pod nazivom "Smanjenje biznis barijera u opštini Bar" i Direkcija za razvoj malih i srednjih preduzeća da koordinira aktivnosti na izradi Zakona o izdavanju odobrenja za obavljanje djelatnosti.

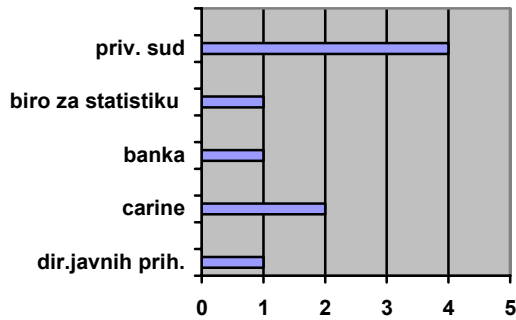
Projekat "Smanjenje biznis barijera u opštini Bar" realizuje se u tri faze: analiza postojećih procedura prilikom započinjanja i bavljenja biznisom (I), izrada konkretnih prijedloga za eliminisanje pet barijera (II) i implementacija i obuka (III).

Tokom realizacije prve faze ovog projekta, identifikovane su administrativne barijere i osnovni problemi koji postoje u opštini Bar, a utiču na ukupnu privrednu aktivnost i date preporuke za njihovo trajno otklanjanje (prilog: materijal Centra za preduzetništvo i ekonomski razvoj – Pilot projekat "Smanjenje biznis barijera u opštini Bar").

Kada je u pitanju registracija biznisa (registracija firme u Privrednom sudu; statističko razvrstavanje; otvaranje žiro računa kod poslovne banke; registrovanje firme u Upravi carina – za one firme koje se bave uvozno-izvoznim poslovima; registraciju firme kod Direkcije javnih prihoda) može se konstatovati da, i pored određenih uočenih nedostataka, postojeće procedure za registraciju biznisa ne predstavljaju ozbiljnije barijere za preduzetnike ove opštine, čemu su umnogome doprinijela rješenja novog Zakona o privrednim društvima.

No, i pored navedenog, postojeću proceduru je moguće popraviti, učiniti efikasnijom i pojeftiniti, što bi imalo značaja i uticaja na dalje privlačenje domaćih i stranih investicija, kao i intenzivniji razvoj biznisa u opštini.

Grafikon 1. Broj dana potreban za pribavljanje rješenja potrebnih za registraciju biznisa

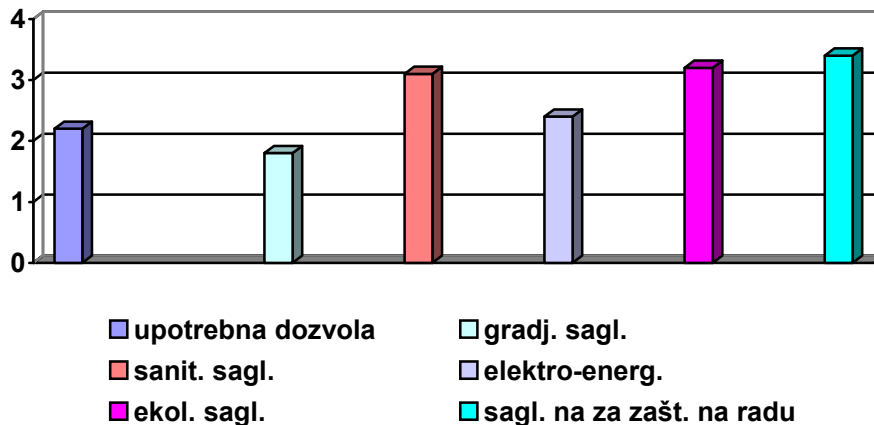


Grafikon 2. Ocjena usluga koje pružaju institucije uključene u proces registracije od strane vlasnika biznisa (najmanja ocjena 1-najveća ocjena 6)

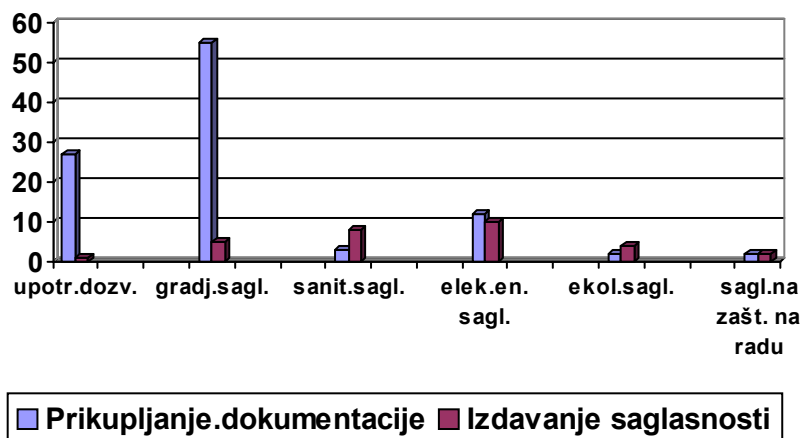
Međutim, kada se radi o proceduri potrebnoj za dobijanje dozvole za rad – licenciranje (dozvole za rad od strane opštinskih sekretarijata za privredu; upotrebne dozvole za poslovni prostor; više različitih saglasnosti – elektro/energetske, sanitarne, ekološke.....;više različitih rješenja, ovjere ugovora i pribavljanje radnih dokaza), slika je sasvim drugačija a situacija mnogo teža i komplikovanija.

Naime, teško je obuhvatiti svu potrebnu dokumentaciju koja je i različita u zavisnosti od tipa djelatnosti. Centralna institucija u procesu licenciranja je opštinski Sekretarijat za privredu. Za dobijanje dozvole za rad neophodno je priložiti 19 dokumenata. Da bi se od 19 traženih dokumenata, predalo 13, potrebno je pokrenuti slične postupke i kod drugih institucija. Međutim, ni ovdje se lanac ne prekida, već je za preko polovinu od ovih 13 dokumenata potrebno obići i dodatne institucije, čime se stvara lavirint u kojem se prosječnom preduzetniku teško snaći.

Grafikon 3.Ocjena koju su preduzetnici koji su u biznisu dali za proces prikupljanja pojedinih saglasnosti (najmanja ocjena 1 – najveća ocjena 6)



Grafikon 4.Broj dana potreban za prikupljanje dokumentacije i izdavanje saglasnosti nadležnog organa na osnovu dostavljene dokumentacije



Na osnovu do sada izvršenih analiza, može se konstatovati :

- da je proces dobijanja dozvola za rad-licenciranja, decentralizovan;
- da je isti veoma komplikovan i daje značajan prostor za arbitrarnost;
- da se dozvole, saglasnosti i rješenja izdaju od strane velikog broja institucija, kako sa opštinskog, tako i republičkog nivoa;
- da se cijene za dobijanje odobrenja za rad, iako se zbog prethodno navedenog ne mogu precizno utvrditi, kreću od 950 € za otvaranje kancelarije, 1.500-1.800 € za otvaranje pojedinih servisa ili radnji do oko 4.000 € za djelatnosti kao što je otvaranje apoteka;
- da su različitim propisima data ovlašćenja brojnim inspekcijama i na taj način mogućnost značajnog uticaja na dobijanje licence za rad, i
- da se rješenja koja tretiraju ovu materiju nalaze u velikom broju zakona i podzakonskih akata, i na taj način međusobno prepliću.

Imajući u vidu, da je ova materija veoma kompleksna i složena, uređena čitavom lepezom propisa, kako na republičkom, tako i opštinskom nivou, kao i činjenicu da bi troškove i vrijeme potrebno za dobijanje odobrenja za obavljanje svih vrsta djelatnosti trebalo smanjiti na najmanji mogući nivo, nameće se kao imperativ potreba za donošenjem novog – posebnog Zakona, koji će na moderan i efikasan način, primjeren iskustvima razvijenih zemalja, urediti ovu materiju.

Iz tih razloga, Vlada RCG je zadužila Direkcija za razvoj malih i srednjih preduzeća da u saradnji sa nadležnim ministarstvima i drugim institucijama i asocijacijama, koordinira aktivnosti na izradi novog zakonskog rješenja.

Nakon dostavljanja primjedbi, prijedloga i sugestija, na prvu radnu verziju teksta Nacrta zakona o izdavanju odobrenja za obavljanje djelatnosti, koji je pripremila Komisija za ekonomsku politiku i privredni razvoj, Direkcija je, u skladu sa tim, pripremila i Komisiji za ekonomsku politiku i privredni razvoj dostavila Informaciju o Nacrtu ovog zakona.

Komisija za ekonomsku politiku i privredni razvoj je, na sjednici održanoj 30. marta o.g., povodom razmatranja ove Informacije formirala Radnu grupu, koju sačinjavaju stalni i povremeni članovi-predstavnici nadležnih ministarstava, republičkih institucija, biznis asocijacija i udruženja, sa zadatkom da na osnovu prethodno dostavljenih

primjedbi, prijedloga i sugestija uradi reviziju teksta Nacrta zakona, usaglasi isti sa rješenjima datim u ostalim zakonima i propisima koji regulišu ovu materiju, kao i da razradi osnovni prijedlog ovog Zakona, tj. vremensko ograničenje za izdavanje dozvole za rad.

Takođe, Komisija je zadužila Ministarstvo pravde da u saradnji sa Direkcijom za razvoj malih i srednjih preduzeća, koordinira sve ove aktivnosti i novi pripremljeni tekst Zakona dostavi Komisiji za ekonomsku politiku i privredni razvoj, na razmatranje i usvajanje.

Direkcija za razvoj malih i srednjih preduzeća je, iako u ovom slučaju nije ovlašćen organa za izradu Prijedloga zakona, polazeći od dostavljenih primjedi, prijedloga i sugestija pripremila novi tekst Nacrta ovog zakona, sa sveobuhvatnim obrazloženjem, spiskom svih zakonskih i podzakonskih akata koji regulišu ovu materiju i drugim potrebnim priložima.

Ovaj tekst Nacrta zakona, razmatran je i u osnovi prihvaćen, na sjednici novoformirane radne grupe održanoj 26. aprila o.g., uz određene prijedloge i sugestije.

Radna grupa je, u skladu sa utvrđenim terminskim planom, održala redovne sjednice 18. i 25. maja ove godine.

Tom prilikom je dogovoreno da će, nakon dobijanja jednog broja tražene dokumentacije, dalje aktivnosti na izradi teksta ovog zakona preuzeti predstavnici Ministarstva pravde i Direkcije za razvoj malih i srednjih preduzeća, i isti pripremiti i članovima radne grupe i nadležnim radnim tijelima Vlade dostaviti, najkasnije, do kraja juna ove godine. U izradi teksta Nacrta zakona biće konsultovani i predstavnici Savjeta Evrope i EAR, a nakon toga i svi nadležni opštinski sekretarijati.

S obzirom na potrebu što brže i kvalitetnije izrade i donošenja ovog zakona, neophodno je, najkasnije do 10. juna o.g., u organizaciji Skupštine opštine Bar održati okrugli sto, na kojem bi se obavila razmjena mišljenja o dosadašnjim aktivnostima na identifikaciji postojećih problema i utvrdili prioriteti i dalje aktivnosti na otklanjanju uočenih biznis barijera.