

DONACIJA 2017

(saglasno Uslovima Javnog poziva za učešće u programu podrške izvoznicima, Komponenta 2 – Unapređenje kapaciteta izvoznika, Razvojne agencije Srbije)

Namenjena je mikro, malim, srednjim privrednim društvima i preduzetnicima koji su realizovale makar jedan izvozni posao. MMSPP mogu da konkurišu pojedinačno ili udruženo (kao Konzorcijum) u zavisnosti od vrste aktivnosti.

Bespovratna sredstva od 300.000 rsd do 500.000 rsd dodeljuju se za:

1. **Uređenje poslovanja u skladu sa zahtevima međunarodnih standarda poslovanja u funkciji podizanja konkurentnosti na inostranim tržištima i to:**
 - a. Implementacija standarda iz oblasti kvaliteta, zaštite životne sredine, bezbednosti hrane i drugih standarda;
 - b. Sertifikacija sistema menadžmenta kvalitetom, sistema menadžmenta zaštitom životne sredine, sistema bezbednosti hrane i drugih sistema;
 - c. Resertifikacija sistema menadžmenta kvalitetom, sistema menadžmenta zaštitom životne sredine, sistema bezbednosti hrane i drugih sistema.
2. **Usaglašavanje proizvoda sa zahtevima za dobijanje prava na korišćenje znaka proizvoda („CE“ znak, eko-znak, FSC CoC, znak organskog proizvoda i sl.) u funkciji priprema proizvoda za inostrana tržišta.**
3. **Izrada plana izvoza.**
4. **Novi dizajn proizvoda i ambalaže i priprema dokumentacije radi pripreme proizvoda za inostrana tržišta, što podrazumeva:**
 - i. izradu idejnog rešenja i/ili izradu probnog uzorka;
 - ii. izradu dokumentacije vezane za proizvod (npr: izrada uputstva na jeziku zemlje gde će se vršiti izvoz).
5. **Organizovanje obuka u vezi sa izvoznim aktivnostima.**
6. **Okupljanje izvoznika radi zajedničkog nastupa na inostranim tržištima i njihovo udruživanje.**
7. **Комисија за оцењивање и избор захтева за доделу бесповратних средстава ценити испуњеност овог услова.**
8. **Ova aktivnost podrazumeva organizovanje zajedničkih sastanaka, pripremu dokumentacije (akata o registraciji, ugovora i sl.), registraciju udruženja i dr.**
9. **Okupljanje izvoznika po tržištima.**

Uslovi:

Podnosioci prijave moraju kumulativno da ispunjavaju sledeće opšte uslove:

- 1) da su registrovani na teritoriji Republike Srbije i da su u većinskom domaćem privatnom vlasništvu;
- 2) da su osnovani pre 01.01.2015. godine;
- 3) da pozitivno posluju u prethodnoj godini;
- 4) da vode poslovne knjige po sistemu dvojnog knjigovodstva prethodne dve godine;
- 5) da su izmirili obaveze po osnovu poreza i doprinosa;
- 6) da im u prethodne dve godine nije izrečena pravosnažna mera zabrane obavljanja delatnosti;
- 7) da nad njima nije pokrenut stečajni postupak ili postupak likvidacije;
- 8) da u tekućoj godini nisu po istom osnovu koristili podsticajna sredstva drugih državnih institucija i institucija APV;
- 9) da nisu u teškoćama prema definiciji sadržanoj u Uredbi o pravilima za dodelu državne pomoći;
- 10) da imaju ostvaren bar jedan izvozni posao;
- 11) da imaju funkcionalu internet prezentaciju, redovno ažuriranu, čiji sadržaj je dostupan na bar jednom stranom jeziku.

Da bi u smislu ove komponente Konzorcijum bio priznat kao Podnosilac prijave, konzorcijum mora činiti minimum 3 MMSPP.

Obrasci

Na Vaš zahtev dostavljamo Vam na mail

Zašto baš sa nama?

- Naše kompetence verifikuje Evropska banke za obnovu i razvoj kroz program ASB (Advice for Small Businesses) koji podržava putem subvencija;
- Direktno smo bili uključeni u vođenje prodajnih izvoznih timova i krizni izvozni menadžment;
- Dugogodišnjeg radnog iskustva u velikim multinacionalnim sistemima i kompanijama koje su pružale usluge velikim sistemima;
- Širokog obim saradnje sa multinacionalnim lancima u zemlji i inostranstvu;
- Kompetence baziramo na stalnom unapredjenju znanja i dosadašnjem iskustvu;
- Detaljnije o našoj kompaniji na www.casaforte.rs;
- Sledi detaljnije o predavačima:



Veljko Davidović je na listi konsultanata Evropske banke za obnovu i razvoj za program ASB (Advice for Small Businesses) i vlasnik je kompanije Casa Forte koja se bavi savetodavnim uslugama i treninzima iz oblasti komercijalnih poslova i to :

- Start up preduzeća u Srbiji;
- Unapredjenje procesa Klijenata (prodaje, nabavke, osvajanje novih tržišta, proširenje starih tržišta, uvođenje novih proizvoda, upravljanje zalihama i asortimanom) uz proverene metodologije praćenja implementacije i rezultata;
- Organizacija prodaje i nabavke Klijenta, formiranje baze kupaca, kategorizacija kupaca i dobavljača, kadrovske strukture u preduzeću, širenje prodajne mreže;
- Obuka starih i novih kadrova Klijenta kroz edukacije namenski prilagodjene preduzeću Klijentu;

Edukacije obuhvataju sledeće teme:

- Prodajna orijentacija i procesi u prodaji;
- Podizanje prodajne efikasnosti;
- Komercijalna strategija i politika;
- Liderstvo;
- Poslovna komunikacija;
- Koraci posete kupcu sa pripremom posete;
- DPSM-osnova distribucije robe : D-istribution, P-ricing, S-helving, M-erchandising;

Tokom bogate karijere u lokalnim i međunarodnim kompanijama (Nelt co, Delhaize, Forma Ideale, Unihem Trading, AGS gastro sistemi) u različitim industrijama (robe široke potrošnje, nameštaja, ugostiteljske opreme, gradnje, logistike i distribucije itd) i na različitim konsalting projektima stekao je ogromno iskustvo i ostvario rezultate verifikovane kroz pozitivne preporuke za poslovni model koji implementiraju kompanije po njegovim savetima.

Casa Forte doo, Beograd, Dimitrija Marinkovića 5, PIB:107816447, MB: 20877545,

Tekući račun: 125179901537, tel/mob: (065) 999 1595

www.casaforte.rs



Biljana Lazarević, je na listi konsultanata Evropske banke za obnovu i razvoj za program ASB (Advice for Small Businesses) i ima dugogodišnje radno iskustvo u privredi i bankarskom sektoru; u velikim multinacionalnim sistemima i kompanijama koje su pružale usluge velikim sistemima; u oblastima veleprodaje, vođenja maloprodajne mreže, marketing aktivnosti, nabavke i upravljanja finansijama i kontrolingom;

U svom radu ostvarila je saradnja sa partnerima iz preko 15 zemalja (EU, Kina, Rusija, Belorusija, zemlje iz okruženja).

Biljana se bavi edukacijom i in-house (tailor made) projektima za različite polaznike: firme, institucije, pojedince.

Kao diplomirani ekonomista, Univerziteta u Kragujevcu, Ekonomski fakultet, smer menadžment, teži kontinuiranom unapređenju znanja iz različitih oblasti koja prete sertifikacije:

- Obuka Sparkassenstiftung für internationale Kooperation für den Kreditierung kleinerer und mittlerer Unternehmen und den Handel (www.sparkassenstiftung.de);
- Training program međunarodne poslovne škole WI-FI, Controlling management;
- Inovacioni kurs Menadžment asortimana i zaliha u lancu snabdevanja, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Beograd;
- Cotrugli Business School-Otvoreni seminari;
- Prodajni proces, FOCA metodologija, Mercury International;
- Edukacije iz oblasti pristupanja EU fondovima i pisanje projekata za dobijanje sredstva iz tih fondova, a namenjenih razvoju MSP, H2020 (Marie Skłodowska-Curie Action, European Commission)
- Tempus MAIN projekat za celoživotno učenje, Intelektualna svojina-sredstvo za povećanje konkurentnosti;
- Omniachannel view, Bocconi Univerzitet;



Olja Spasojević je Rukovodilac odseka platnog prometa sa inostranstvom i dokumentarnog poslovanja, Projekt menadžer za implementaciju i održavanje aplikacije za devizno poslovanje u Direktnoj banci ad Kragujevac.

Kroz 12 godina rada u bankarskom sektoru, posebno se bavi međunarodnim platnim prometom u svakom njegovom segmentu kroz radno angažovanje, prvo, u Banca Intesi, a danas i u Direktnoj banci.

Olja dobro razume bankarsko okruženje i promene u bankarskom poslovanju i uz značajnim iskustvo u međunarodnom platnom prometu, kupoprodaji deviza od komitenata, pregovanje sa klijentima tarifa/kurseva može da pomogne savetima svim preduzećima koja imaju kontakt sa inostranstvom, posebno izvoznorijentisanim preduzećima.

Olja poseduje brojne sertifikate iz ove oblasti stečene na edukacijama koje je organizovala Narodne Banke Srbije, Institut za poslovna istraživanja MBA –Beograd, EDUKA Centar za poslovne veštine itd.

Casa Forte doo, Beograd, Dimitrija Marinkovića 5, PIB:107816447, MB: 20877545,

Tekući račun: 125179901537, tel/mob: (065) 999 1595

www.casaforte.rs

AGENDA SEMINARA

„UNAPREDJENJE IZVOZNIH POTENCIJALA PREDUZEĆA“

Prvi dan (11.maj 2017 god.)

9.30-10.00 Registracija učesnika uz kafu dobrodošlice

10.00-10.30 Uvodne reči, predstavljanje plana rada, metodologije rada i predavača, Biljana Lazarević

10.30-12.30 IZVOZ I BANKARSKI POSLOVI KOJI PRATE IZVOZ, Olja Spasojević

- Funkcionisanje međunarodnog platnog prometa;
- Problemi i rizici međunarodnog platnog prometa;
- Kako svoje poslovanje učiniti sigurnijim i zaštititi se od prevara u međunarodnom platnom prometu;

12.30-13.30 Pauza (koktel posluženje)

13.30-14.15 IZVOZ I BANKARSKI POSLOVI KOJI PRATE IZVOZ Olja Spasojević

- Odabir odgovarajućeg instrumenta plaćanja i obezbeđenja naplate svojih potraživanja iz inostranstva;
- Kako unaprediti svoje poslovanje i uštedeti u deviznom poslovanju;

14.30-15.30 AOFI-AGENCIJA ZA OSIGURANJE I FINANSIRANJE IZVOZA REPUBLIKE SRBIJE, MOGUĆNOSTI ZA PODRŠKU IZVOZU- Biljana Lazarević

- Saradnja sa AOFI-jem, benefiti saradnje;
- Iskustva saradnje sa AOFI-jem iz drugih kompanija;

Drugi dan (12. maj 2017 god.)

10.00-10.30 *Registracija novih učesnika uz kafu dobrodošlice*

10.30-12.00 PLANIRANJE IZVOZA, Biljana Lazarević

- Metodologija za izradu plana izvoza;
- Alati za praćenje ostvarenja izvoza;
- Koji sve troškovi prate izvozni posao?

12.00-13.00 *Pauza (koktel poslužnje)*

13.00-15.00 OSVAJANJE I ŠIRENJE INO TRŽIŠTA, Biljana Lazarević

- Načini povezivanja sa preduzećima iz inostranstava;
- Specifičnosti procedura i zakona zemlje u koju se planira izvoz;
- Izvozni tim komercijalista-specifičnosti modela angažovanja;
- Primeri iz prakse;

Treći dan (13.maj 2017 god.)

10.00-10.30 *Registracija novih učesnika uz kafu dobrodošlice*

10.30-12.30 UNAPREDJENJE EFIKASNOSTI IZVOZNO ORJENTISANIH PREDUZEĆA, Veljko Davidović

- Faktori koji utiče na efikasnost izvoznog posla;
- Konkurentnost na ino tržištu i kako je postići;

12.30-13.30 *Pauza (koktel poslužnje)*

13.30-15.00 DISKUSIJA (PITANJA I ODGOVORI), RAZGOVOR SA PREDAVAČIM, Veljko Davidović, Biljana Lazarević

15.00-15:30 URUČENJE POTVRDA O UČEŠĆU NA SEMINARU

KOTIZACIJA:

33,300 rsd po učesniku (bez PDV) za 3 i više polaznika iz kompanije;

39,900 rsd po učesniku (bez PDV) za 2 polaznika iz kompanije;

44,400 rsd po učesniku (bez PDV) za 1 polaznika iz kompanije;

* Kotizacija obuhvata: predavanja, materijale sa seminara, potvrdu o učešću i posluženje.

* Kako bi bila obezbeđena najbolja interaktivnost učesnika i praktičan pristup temama, broj učesnika je ograničen.

NAPOMENA:

Uplata po poslatoj profakturi treba biti izvršena najkasnije 3 dana pre dana održavanja seminara. Otkazivanje učešća je moguće najkasnije do 5 dana pre seminara. Učesnici koji posle ovog roka budu sprečeni da učestvuju na seminaru, biće u prilici da pošalju zamenu, u suprotnom nemaju mogućnost povraćaja novca. Zadržavamo pravo da otkazemo seminar i u tom slučaju sve uplate će biti u celosti vraćene.

Za sva dodatna pitanja možete nas kontaktirati putem e-maila biljana.lazarevic@hotmail.rs ili telefona 064 55 45 443.

MESTO ODRŽAVANJA:

Edukativni centar
Tržni centar City passage, II sprat
27.marta
34000 Kragujevac
