



ПОСЛОВНИ БИЛТЕН ГРАДА БИЈЕЉИНА

Бијељина СЕДМИЧНО ИЗДАЊЕ 20. мај 2015. год. www.gradbijeljina.org

ПРЕДСТАВНИЦИ СЕМБЕРИЈЕ НА „САРАЈЕВСКОМ БИЗНИС ФОРУМУ„

Успјешно представљен привредни потенцијал

● Миле Пејчић, начелник Одјељења за привреду и пољопривреду и Бојан Ђокић, запослен у Одсјеку за локални економски развој и европске интеграције успјешно су на овогодишњем „Сарајево бизнис форуму“, у организацији ББИ банке, представили привредни и економски потенцијал Семберије и Бијељине

Миле Пејчић, начелник Одјељења за привреду и пољопривреду Градске управе Бијељина каже да је изузетно задовољан начином на који је привредни потенцијал Семберије представљен на овогодишњем

Парламентарне скупштине БиХ, други у хотелу „Терме“ на Илици. У Сарајеву су 13. и 14. маја били присутни инвеститори из Европе, Аустралије и понајвише из земаља тзв. „трећег свијета“, као што је Бахреин, УАР, Катар и за нас потенцијално изузетно важног тржишта, а то је тржиште Турске“. Пејчић каже да се Градска управа Бијељина добро припремила за ову пословну конференцију, за коју су са подручја Бијељине кандидована два пројекта.

- У кратком временском периоду успјешно смо представили наш привредни потенцијал, било да је ријеч о пољопривреди и агробизнису, туризму и искориштењу енергије геотермалне воде. Представили смо „Бању Дворови“, као будући драгуљ бањско - рекреативног туризма. Имао сам осјећај да би неки инвеститори радо инвестирали у нашу бању. То је била прилика и за приказивање десетоминутног филма, који је понудио комплетну привредну понуду, индустријске зоне, локалитете, удаљеност од великих регионалних центара, удаљеност од ауто - пута. Разговарали смо са предсједавајућим Међународне инвестиционе банке из Бахреина, као и са предсједником Привредне коморе Кувајта.

Остварили смо контакт и са предсједавајућим Свјетске групе за енергију из Уједињених арапских емирата. То су, уствари, најјачи инвеститори у том дијелу свијета“.

Пејчић каже да је изузетно важно и то што је град Бијељина сада „на мала врата“ омогућио кандидовање и других интересантних пројеката за инвеститоре из поменутих земаља. Представници Бијељине су изазвали изузетно велику пажњу на „Сарајево бизнис форуму“, јер су се појавили и као представници једине локалне заједнице из РС.

-На нашим просторима још увијек владају погрешне представе о арапском свијету, те на овај начин разбијамо и наметнуте табуе и клишее. Људи из арапског свијета су нам отворено рекли да „они немају ништа, осим нафте“. Овдје имамо стручњаке, инжењере пољопривреде, агрономе, ветеринаре. Можемо им продати наше знање, нашу памет. Наши пројекти и наш привредни потенцијал, који су представљени на „Сарајево бизнис форуму“, што је најважније, посредством дипломатско - конзуларних представништава наћи ће се у фокусу пажње многих дипломата и њихових земаља.



„Сарајево бизнис форуму“, чија је економска платформа сарадња на регионалном нивоу.

- На овој конференцији појавили смо се као једина локална заједница из РС, уз коју је своје пројекте успјешно представило и предузеће „Stecco центар“ ДОО. Први дан конференције организован је у здању

СПОРАЗУМ О САРАДЊИ ОПШТИНА УГЉЕВИК И ЛОПАРЕ И ГРАДА БИЈЕЉИНА

Пластеници за три општине

● Градоначелник Бијељине Мићо Мићић и начелници општина Угљевик и Лопаре, Василије Перић и Радо Савић, потписали су споразум о сарадњи у сектору пољоривреде у оквиру пројекта интегрисаног локалног развоја, који представља заједничку иницијативу Швајцарске владе и УНДП-а

Богдан Мирковић, недавно на функцији вршиоца дужности директора „Житопромета“, иначе и професор на Факултету информacionих технологија, практично од почетка рада Слобомир П универзитета, дуго је био на челу Управног одбора пре-

Мирковић каже да за већину предузећа, па и ово, наплата потраживања за испоручену робу тренутно представља највећи проблем.

- Тешка је финансијска ситуација, те се све своди на нуђење одређених

никада скоро није прекидало производњу и прераду.

-У ратним, поратним, могућим и немогућим условима пословања, ми никада нисмо прекидали рад. Готово сви желе с нама да раде, нуде своје сировине и имају безгранично повјерење у наш пословни однос према пословним партнерима. Недавно нас је посјетио пословни партнер из Србије, с којим смо у протеклих петнаестак година направили промет од двадесетак милиона марака. Годинама смо контактирали само путем телефона. Изненадио се и чињеницом да овдје ради углавном екипа релативно младих људи и руководилаца".

Мирковић каже да је основни циљ „Житопромета“ да производњу у овој години задржи на прошлогодњем нивоу, те да је, евентуално, повећа за неки реалан проценат.

- Наравно, тражићемо и нова тржишта изван БиХ. Имамо могућност царинских олакшица за извоз у Турску и намјеравамо да обим испоручене робе на то тржиште повећамо. Имамо захтјеве за извоз у Црну Гору, на Косово. Мање количине брашна извозили смо и у Македонију. Постоје тржишта гдје траже наше производе. Извоз у ЕУ је условљен политиком на државном нивоу и мјерама заштите тржишта Европске уније. Уколико се потпишу међусобни споразуми између БиХ и ЕУ, отвориће нам се и то тржиште. На та тржишта може се изаћи само одговарајућим квалитетом производа и добром организацијом посла", каже Мирковић.



дузећа „Житопромет“ АД.

Мирковић каже да у „Житопромету“ тренутно ради 232 радника.

- Плате редовно исплаћујемо, као и све обавезе држави, порезе и доприносе. Ово је једно од ријетких приватизованих предузећа у РС и у Семберији у коме је број радника након приватизације повећан. Ништа од имовине није у међувремену продато, већ је у међувремену она и увећана за један мањи дио. Због дјеловања ЦЕФТА споразума, млинска индустрија у РС је под утицајем сусједног србијанског тржишта, које је развијеније и има веће повластице приликом извоза своје робе. Са много нижим цијенама они могу конкурисати на тржишту РС и БиХ".

компензација, што за нас представља озбиљан проблем. Прошлогодишње поплаве умногоме су утицале на смањење сировинске базе. У Семберији, поготово у сјеверним селима, као што су: Црњелово, Остојићево, Бродац, Трњаци, Балатун, у дијелу Међаша, комплетан прошлогодишњи род пшенице био је уништен у поплавама. Имали смо мањи прилив домаће сировине, те смо се оријентисали на увоз из Србије и Војводине, те из Мађарске".

Мирковић каже да је „Житопромет“ познат по квалитету својих производа. Дуга, педесетпетогодишња традиција производње, каже да представља и својеврстан куриозитет, јер предузеће свих тих година

„СТЕКО ЦЕНТАР,, ДОО БИЈЕЉИНА - ЛИДЕР У ИЗГРАДЊИ МОНТАЖНИХ И ДРВЕНИХ КУЋА

Апсолутни побједник сајма у Београду

● Бијељински „Стеко центар,, проглашен је за „Апсолутног побједника” Београдског сајма грађевинарства и апсолутног побједника у области префабриковане градње

Небојша Јанковић, директор „Стеко центра” каже да је ово предузеће на Београдском сајму

Имамо већ изграђене објекте у скоро свим областима, као што је здравство, школство, туризам.

вану „социјалну градњу”. Били смо на „Сарајево бизнис форуму” и сада нам је циљ да освојимо и тржиште арапских земаља и Блиског истока. Контакт-те смо већ успоставили са представницима неколико земаља”.

Јанковић каже да је сада главни циљ „Стеко центра” да европском и афричком тржишту понуди комплетну технологију за изградњу нових фабрика. У Којчиновцу ће ускоро отпочети и изградња нове фабрике, површине око 4.000 метара квадратних, у којој ће бити послата за нове раднике и већи број грађевинских инжењера.

- У „Стеко групи” тренутно ради око 300 радника. Изградњом нове



грађевинарства представило објекат који својом архитектуром за „скоро десет мјеста или копаља” одскаче од других представљених излагача.

- Представили смо објекат са материјалима који задовољавају све европске норме. У питању су: врхунска технологија, врхунски материјали и добар дизајн који нас је издвојио од других излагача. Мало је предузећа из региона која су постигла такав успјех на сајму који егзистира од Другог свјетског рата до данас”.

Јанковић каже да „Стеко центар” ДОО тренутно гради у комплетној западној Европи, на подручју ЕУ, у Њемачкој, али и у Швајцарској, Аустрији, Белгији, Шведској, Норвешкој, те у земљама Африке.

- Градимо и у земљама окружења, иако су услови за пословање овдје неупоредиво неповољнији. Циљ нам је да задржимо и ово тржиште.



Са оца на сина

У посао изградње монтажних кућа и кућа од дрвета, те у менаџерске послове постепено се укључује и Синиша Стевановић, син власника „Steco centra” Миленка Стевановића. Он се тренутно налази на позицији генералног менаџера. Студент је друге године Економског факултета. Каже да у фабрици учи од најбољих стручњака и постепено савладава менаџерске вјештине. С обзиром на то да се Миленко Стевановић, како каже, за двије до три године жели повући на неко егзотично острво, менаџерске послове ће постепено преузимати његов син Синиша Стевановић.

Градимо смо ексклузивне куће с базенима, али и објекте за такоз-

фабрике пружа се шанса и за ново запошљавање. Овом предузећу,



иначе, недостају добри мајстори и стручни кадрови, прије свега, инжењери грађевине.

Архитекте „Стеко центра“ до сада су освојили све оно што је примјетиво у области дизајна монтажних и дрвених кућа. Иначе, „Стеко центар“ је већ постао регионални лидер у производњи и изградњи монтажних и дрвених кућа. Што је најважније, куће „Стеко центра“ су прихватљиве за свачији џеп и ријеч је о нискоенергетским и еколошким кућама, које су са достигнутом дизајном у самом свјетском врху, када је ријеч о овој области грађевинарства..

„ДУНАВ ОСИГУРАЊЕ,, А.Д. - ФИЛИЈАЛА БИЈЕЉИНА

Оспособљени за све изазове

● „Дунав осигурање,, А.Д. представља један од најјачих брендова у области осигурања у региону, па и на овим просторима

Ово осигуравајуће друштво је довољно финансијски моћно и кадровски оспособљено да се може ухватити у коштац са свим изазовима у области осигурања, каже Славиша Мијатовић, директор Филијале „Дунав осигурања“ у Бијељини.

- Капиталне могућности „Дунав осигурања“ су такве да је у питању једно од ријетких осигурања на овим просторима које може преузети ризик у различитим сферама, као што је животно, имовинско и сви други видови осигурања. У потпуности смо оспособљени за пружање свих видова осигурања и тренутно акценат стављамо на имовинска осигурања. У несигурним економским временима, која прате и климатске промјене, поплаве, клизишта и друге елементарне непогоде, покушавамо да postanемо протагонисти подизања културе нивоа осигурања“.

Мијатовић каже да „Дунав осигурање“ може пружити услуге осигу-



Најменаџер

Славиши Мијатовићу је 16. децембра 2014. године у Бањалуци додијељена престижна награда „Најменаџер и најкомпанија“, у вријеме док је обављао функцију директора бијељинског „Житопромета“. Почетком ове године Мијатовић је именован на функцију директора Филијале „Дунав осигурања“ у Бијељини.

рања појединцима, породицама, ма, све у смислу осигурања од честих породичним газдинствима и фирма- осцилација у пословању и

привређивању.

- Једне године породично газдинство или фирма послују добро. Већ друге године могу бити изложени ризику да их погоди нека од непогода било које врсте у пословању. Осигурање и служи томе да би у пословном свијету били елиминисани и позитивни и негативни шпигели који показују трендове пословања. Када вам јако добро иде, ви треба да размишљате о осигурању имовине и бизниса, а не онда када вам јако лоше крене. Један од примјера су и прошлогодишње катастрофалне поплаве, када су огромне штете претрпјели и ратари и сточари, комплетно становништво већег дијела Семберије и Посавине. И држава је тада повлачила потезе на санирању штета, али, оно што је најважније, осигуравајућа друштва нису била оспособљена да снесу и такве ризике, јер је мало имовине, иначе, било осигурано".

Осигурање усјева

Славиша Мијатовић каже да је „Дунав осигурање“ тренутно велики акценат ставило на осигурање усјева у пољопривреди.

-Наши ратари инвестирају огромне суме новца у прољећну сјетву. Осим недостатка тржишта,

Уколико пољопривредник, ратар или сточар, односно воћар не укалкулише и тај минималан дио новца за осигурање, онда се суочава са неизвјесношћу и потенцијалним ризиком, када је у питању приход који планира да оствари од своје дјелатности".

У „Дунав осигурању“ пружају све видове осигурања, попут ауто -

ДУГОГОДИШЊИ РЕНОМЕ

**„Дунав
осигурање“ А.Д.
гарантује исплату
свих преузетих
ризика, што су
грађани
већ давно
препознали**

одговорности, осигуравања од незгоде, као и све друге производе које тржиште тражи. Имовинско осигу-

Мијатовић каже да осигурање једног хектара пшенице кошта седамдесетак марака. Када се зна колико је



неопходно инвестирати у обраду једног хектара земљишта, у агротехнику, сјеме, гориво и радну снагу, онда је непотребно објашњавати колико је то корисно за сваког пољопривредника. Дунав се сваке године обавезно осигурава, јер дуванари с великом сигурношћу сваке године рачунају на значајну зараду од те производње.

- Једна турска фирма, недавно формирана у Бијељини, која ће се бавити уговарањем производње сунцокрета, као једно од најважнијих питања у први план је ставила осигурање производње, јер само тако може рачунати на сигурност производње и на значајан профит на крају године".

Бијељинска Филијала „Дунав осигурања“ покрива подручје 14 општина од Шамца до Власенице. У овој години планирано је отварање нових пословница у општинама гдје оне не постоје, као и запошљавање нових радника. Прије мјесец дана већински власник „Дунав осигурања“ извршио је додатну докапитализацију у износу од три милиона евра, чиме су ојачани фондови који гарантују исплату свих преузетих ризика. Мијатовић истиче да су и грађани препознали „Дунав осигурање“ као стабилно осигуравајуће друштво, са дугогодишњим реномеом, које је постало синоним за област осигурања.



нелојалне конкуренције, суочени су и са честим елементарним непогодама. То се дешава једном у три или четири године. Догоди се поплава, град или неки други проблем.

рање је, како Мијатовић каже, тренутно најактуелније и њему посвећују посебну пажњу.

Наводећи конкретан примјер, када говори о осигурању усјева,