

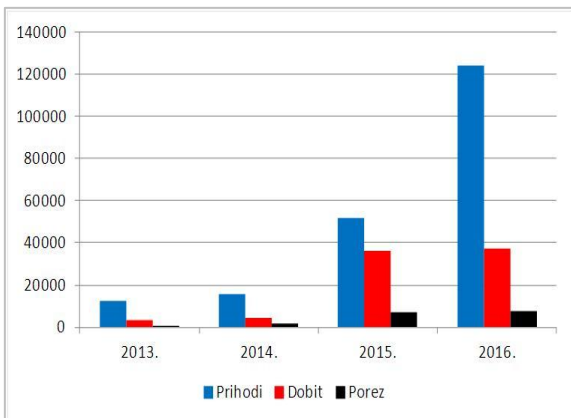
Strateški plan razvoja 2017. – 2020.

1. POLAZIŠTE

1.1. POSLOVANJE

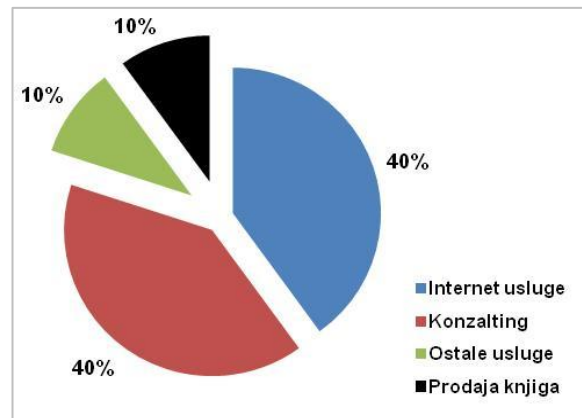
„Alberta“ je utemeljena početkom 2013. godine kao trgovačko društvo (j.d.o.o.) s namjerom da postane regionalni nakladnik kulturno-povjesnih knjiga te stručnih knjiga u društvenom, humanističkom i tehničkom području.

- Poslovanje tvrtke u protekle četiri godine bilo je uspješno; prihodi, dobit i plaćeni porez rasli su eksponencijalno po prosječnoj stopi od 114,2 godišnje (prihodi) odnosno 119,3 (dobit i porez) – slika 1. Internet usluge kao i usluge konzaltinga u protekle četiri godine bilo su najvažniji izvor prihoda iz poslovanja tvrtke „Alberta“ – kojim je izvorima, u osnovi, i financirana naklada knjiga – slika 2.



Slika 1

Rezultati poslovanje tvrtke „Alberta“ j.d.o.o.



Slika 2

Okvirna struktura prihoda „Alberte“ 2016. godine

- U prve tri godine tvrtka nije imala zaposlenike već je poslovanje realiziralo desetak suradnika, a 2016. g. zaposlena su dva djelatnika u stalnom radnom odnosu na 4 sata. tablica 1

Tablica 1
Zaposlenici i suradnici tvrtke „Alberta“

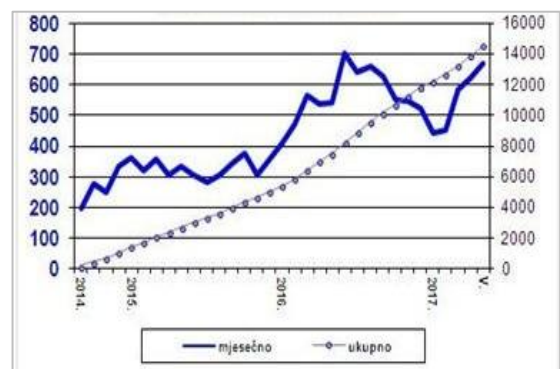
Godina	2013.	2014.	2015.	2016.	2017.
Zaposlenici	0	0	0	2	2
Suradnici	3	6	12	22	30

- Od rujna 2014. tvrtka ima i svoj Internet portal <http://www.alberta-naklada.com> (slika 3) kojem je broj posjetitelja rastao u proteklom razdoblju po stopi od 3,8 mjesečno (slika 4).



Slika 3.

Naslovnica Portala „Albeta naklada“



Slika 4.

Broj posjeta portalu „Alberta-naklada“

1.2. NAKLADA

- Od svojeg osnivanja „Alberta“ je utemeljila 12 edicija knjiga te je do sada objavila 14 knjiga (vidi letak KNJIGE), a pripremljeno je još 23 rukopisa koje će knjige biti u nakladi tijekom 2017. godine. Relativno spori proces razvoja nakladničke djelatnosti uzrokovan je poznatim poteškoćama Republici Hrvatskoj; nedovoljno razvijena kultura čitanja i kupovine knjiga, nerazvijeno tržište knjiga, nedovoljna financijska sredstva. Tako je tijekom dosadašnjeg poslovanja „Alberta“ je prihodom iz konzalting usluga financirala svoju nakladničku djelatnost iz koje do sada nije bilo pozitivnih finansijskih rezultata, odnosno mnogo je knjiga ostalo na zalihama, a više pripremljenih rukopisa nije tiskano zbog pomanjkanja finansijskih sredstava.
- Tržišni segment ovog nakladnika je: (a) književnost (poezija i proza) i (b) stručna knjiga - (b1) kulturno-povjesna tematika, (b2) ekonomska i društvena pitanja (b3) humanističke teme i (b4) tehničko područje.
- Prostorno je „Alberta“ bila usmjerena na tržište u tri kruga; u prvom krugu područje pet županija istočne Hrvatske (slavonsko-baranjska regija), u drugom krugu je područje Republike Hrvatske, a u trećem krugu su: hrvatska dijaspora i zemlje u okruženju koje mogu konzumirati knjige na hrvatskom jeziku.
- „Alberta“ je kao tvrtka:
 - okupila širi krug suradnika i autora (tridesetak aktivnih i stotinjak potencijalnih);
 - upoznala problematiku i lokalno (regionalno) te nacionalno i međunarodno tržište;
 - dobrim referencama postigla određeni ugled u javnosti (i medijima) kao nakladnik;
 - razvila suradnju s institucijama kulture, medijima i poduzetništvom; u hodu je stvarana mreža suradnih institucija za promociju knjiga „Alberte“ – uz dogovore o budućoj suradnji na organizaciji gostovanja drugih nakladnika i autora, a u cilju većeg učinka gostovanja; smanjenje troškova te snaženje kulturnog života u ostalim slavonskim gradovima;
 - suradnici „Alberte“ su prepoznati u kulturnoj javnosti te ih često pozivaju kao sudionike na događanjima knjige u Osijeku i drugim gradovima slavonske regije te u lokalnim medijima. (vidi letke PETA GODINA i „Alberta“ U MEDIJIMA).
- Na ovaj način obavljene su potrebne pripreme za novi kvalitativni i kvantitativni skok „Alberte“ na lokalnom (regionalnom), nacionalom i međunarodnom tržištu knjiga u odabranom (navedenom) nakladničkom segmentu.

1.3. KONZALTING

- „Alberta“ je poslovanje započela s Internet uslugama – održavanje Internet portala i druge Internet komunikacije (Facebook i Twiter) za više društvenih i poslovnih subjekata; ovaj je sektor poslovanja činio okosnicu prihoda tvrtke.
- Ekonomski konzalting te druge intelektualne usluge (izrada analiza, izrada razvojnih projekata, predavanja i sl.) u protekle četiri godine bile su najvažniji izvor prihoda iz poslovanja tvrtke „Alberta“.
- Zbog nepovoljnog ekonomskog stanja u društvu (gospodarstvo, javne institucije i nevladin sektor) tvrtka se nije mogla izboriti za veće poslove (ni postići veće poslovne rezultate) pa je u tim okolnostima poslovna politika bila naglašeno usmjerena razvoju novih usluga.

1.4. RAZVOJ NOVIH USLUGA

- Više od godinu dana zaposlenici i suradnici „Alberte“ rade na dva nova projekta - radnih naslova „**Alberta-memoria**“ i „**Alberta_promenada**“ – kojima će se u tri tržišna kruga (slika 8) pružati usluge Internetom.

2. STRATEŠKI PLAN

Nakon prve etape razvoja (protekle četiri godine) načinjen je ovaj Strateški plan za prelazak u drugu etapu razvoja i poslovanja čijom bi se realizacijom stvorili materijalni i financijski uvjeti za proširenje poslovanja u sektoru naklade knjiga te da ovo trgovačko društvo iz statusa j.d.o.o. pre-raste u d.o.o.

• Misija

Konzaltingom, projektima i nakladom knjiga pridonositi nastojanjima u gospodarskom i društvenom razvoju regije Slavonije i Baranje (i RH) u okvirima europskog tržišta.

• Vizija

Uvažena tvrtka u razvojnoj politici regije Slavonije i Baranje – lider u nakladničkoj djelatnosti Slavonije i Baranje.

• Vrijednosti

- Kreativnost pojedinca kao osnova razvoja
- Timski rad
- Dijalog argumentima
- Nastojanje na uspjehu
- Aktivna uloga u zajednici

• Analiza okruženja

Vlasnik, zaposlenici i suradnici „Alberte“ polaze od stava da nema gospodarskog ni društvenog razvoja bez: (a) **socijalne kohezije u društvu** (slika 5), b) **strategije razvoja države/regije/ grada/općine** i c) **cjeloživotnog učenja** (slika 6). [1][2][3][4]

- Suvremena paradigma razvoja je društvo znanja (slika 6) koje se izgrađuje na temeljima građanskog društva.
- U našoj zemlji (iako smo postali članicom EU) nisu završeni procesi postsocijalističke tranzicije; građani nisu autonomne osobe svjesni svojih prava i obveza – već su klijenti države, podložni mitovima, stereotipima u komunikaciji s drugima, neglašeno su nepovjerljivi - kako u institucije države tako i društva te u druge ljude. U takvim uvjetima nemoguć je društveni i gospodarski razvoj. Ne može se argumentirano ustvrditi da RH ima kvalitetnu razvojnu strategiju kao što se ne može kazati da je u nas započeo proces cjeloživotnog učenja – kako je to u drugim postsocijalističkim EU zemljama, a da se ne uspoređujemo s razvijenim građanskim zemljama. [9] [10] [11][12]
- Dugogodišnja gospodarska, društvena i politička kriza u našoj zemlji dobiva nove nepovoljne rezultate iseljavanjem mladih (čak cijelih obitelji) u inozemstvo u potrazi - ne samo za zaposlenjem nego i za uređenim društvom i pravnom državom.



Slika 6

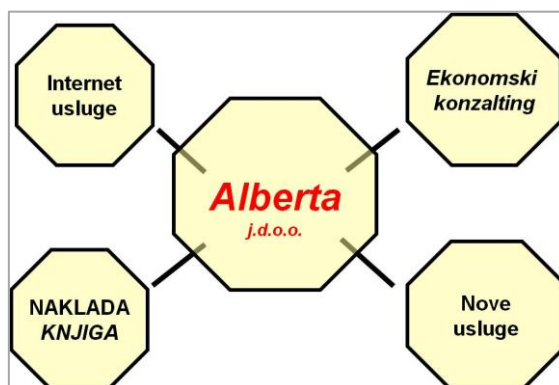


Slika 5

- Izlaz iz ovog višedesetljetnog kriznog stanja u našem društvu (kada dođe do vrhunca krize) bit će u promjeni paradigme društvenog razvoja - prema građanskom društvu - i novim snažnijim procesom edukacije – cjeloživotnim obrazovanjem.
- Na ovim činjenicama postavljeni su temelji osnivanja, razvoja i poslovanja tvrtke „Alberta“ – a posebno poslovanje i razvoj u sektoru naklade knjiga.

• Strateški pravci razvoja

- „Alberta“ će u narednom razdoblju nastaviti sa dosadašnjom strukturom poslovnih aktivnosti (slika 7) – ali će naglasak razvoja biti na NAKLADNIČKOJ djelatnosti



Slika 7

• Strateški ciljevi

- Povećati nakladu knjiga; stoti naslov objaviti 3.1.2020. godine
- Osigurati financijske i materijalne uvjete za realizaciju plana naklade
- Inicirati i provesti umrežavanje nakladnika slavonske regije radi promocije kulture i značaja čitanja knjiga te zajedničkog nastupa u prodaji knjiga na području regije; osnivanje udruga nakladnika Osijeka (UNO)

• Tržišna penetracija

- „Alberta“ će nastup i osvajanje tržišta u narednom razdoblju realizirati simultano kroz dva poslovna vala (slika 8):

a) u prvom valu (2017._2018.) na području tri tržišna kruga:

- 1) Regija Slavonije i Baranje
- 2) Područje Republike Hrvatske
- 3) Područje susjednih zemalja koje mogu konzumirati knjigu na hrvatskom jeziku (BiH, Crna Gora i Srbija)

b) u drugom valu, također simultano (2019.-2020.) na području četiri tržišna kruga:

- 4) Hrvatska dijaspora u Europi
- 5) Hrvatska dijaspora u prekomorskim zemljama
- 6) Zemlje EU
- 7) Ostale prekomorske zemlje



Slika 8

• SWOT analiza

Snage

- Polovica suradnika s izvrsnim obrazovanjem i stručnim referencama te dugogodišnjim iskustvom u struci voljnih za međugeneracijski transfer znanja i iskustva;
- Druga polovica suradnika - mlađe dobi - s izvrsnim obrazovanjem u struci i spremnošću na stručne izazove;
- Umreženi suradnici kao interdisciplinarni tim;
- Predanost članova tima razvojnim konceptima;
- Razvijena suradnja s drugim lokalnim dionicima u procesima naklade i distribucije knjiga;
- Strateška suradnja s PANON institutom za strateške studije Osijek („Alberta“ = nakladnik izdanja PANONA)
- Tvrtka nije početnik u poslovanju: dosadašnji razvoj je jamstvo ostvarenja postavljenih planova;
- Povoljan status u lokalnoj javnosti.

Slabosti

- Nedovoljan broj i nedovoljna kvaliteta materijalno-tehničkih i informatičko-komunikacijskih sredstava i softvera za rad i poslovanje;
- Nedovoljna financijska sredstva tvrtke za razvoj poslovanja i pokretanje poduzetničkih projekata;
- Neodgovarajući poslovni prostor nepostojanje poslovnog prostora tvrtke za rad (za sada se rad suradnika i poslovanje tvrtke obavlja u njihovim privatnim stanovima).

Mogućnosti

- Politika poticaja lokalnih i nacionalnih vlasti malom poduzetništvu i poduzetništvu u kulturi;
- Suradnja s lokalnim gospodarstvom, nevladinim organizacijama i udrugama građana u regiji;
- Javni natječaji europskih fondova i mogućnost međunarodniog umrežavanja;

Prijetnje

- Produbljenje ekonomske i političke krize u EU, odnosno u zemljama u okruženju;
- Produbljenje ekonomske krize u zemlji;
- Neselektivna i neobjektivna „navijačka politika“ lokalnih, područnih i nacionalnih vlasti u sektoru naklade (obiteljski, zavičajni i stranački nepotizam) te korupcija u društvu

• Projekcije rezultata poslovanja

- Na temelju kalkulacija i analize mogućnosti poslovanja u razdoblju 2017.-2020. godine načinjene su projekcije rezultata budućeg poslovanja i broja zaposlenih (tablice 2 i 3);

Tablica 2

Projekcija osnovnih financijskih elemenata poslovanje tvrtke „Alberta“ (HRK)

Struktura/godina	2016.	2017.	2018.	2019.	2020.
Ukupni prihod	123.844	230.000	460.000	590.000	700.000
Ukupni rashod	86.344	153.333	306.667	393.333	466.667
Bruto dobit	37.500	76.667	153.333	196.667	233.333
Porez iz dobiti	7.500	15.333	30.667	39.333	46.667

Tablica 3

Zaposlenici tvrtke „Alberta

Godina	2016.	2017.	2018.	2019.	2020..
Zaposlenici	2	3	5	6	7
Suradnici	22	30	40	50	60
Prihod po zaposlenom (kn)	61.922	92.000	92.000	98.333	100.000

Tablica 4

Izvoz tvrtke „Alberta

Godina	2016.	2017.	2018.	2019.	2020..
Prihod od izvoza (HRK)	0	4.600	18.400	47.200	112.000
Udio izvoza u ukupnom prihodu (%)	0	2	4	8	16

3. PROJEKT KNJIGOM PREMA DRUŠTVU ZNANJA

Alberta je koncipirala trogodišnji projekt KNJIGOM PREMA DRUŠTVU ZNANJA koji je sastavni dio ovog Strateškog plana, tj. projekt predstavlja razrada dijela poslovanja koji se odnosi na nakladu i prodaju knjiga. Setom od četiri potprojekta (A - D) razrađuju se poslovne aktivnosti kojima se trebaju postići temeljni ciljevi razvojnog programa - povećanje naklade i prodaje knjiga u izdanju „Alberte“.

3.1. STRUKTURA PROJEKTA

Slijedeći su potprojekti:

- A) Promocija knjige u Slavoniji
- B) Udruga nakladnika Osijeka
- C) Internet prodaja knjiga
- D) Izbor slavonske knjige godine

a) Promocija knjige u Slavoniji

„Alberta“ je u protekle tri godine uspješno organizirala promocije svojih knjiga i/ili sudjevala na društvenim događanjima knjige u više slavonskih gradova (Osijek, Našice, Pakrac, Požega, Valpovo, Vukovar) – ali su financijski rezultati tih nastojanja bili nepovoljni; naime prodano je tek nekoliko knjiga po promociji – što nije bilo dovoljno ni da se pokriju troškovi benzina za „Alberta“ tim. Promocije knjiga su važni društveni i kulturni događaju u lokalnoj zajednici – pogotovo u manjim gradovima regije – te se u ovom programu predviđa organizacija promocija novih izdanja uz sponzorstvo lokalne, regionalne ili nacionalne razine. Također su potrebne promotivne aktivnosti glede oživljavanja tzv. čitalačke atmosfere tj. podizanja svijesti o važnosti čitanja knjiga, a onda i kupovine knjiga. Dio tih aktivnosti bit će usmjeren na knjige svih slavonskih nakladnika, a drugi dio tih promotivnih aktivnosti tematski bi bio određen izdanjima „Alberta“ knjige (slika 9).

Stoga će „Alberta“ pokrenuti više promotivnih aktivnosti – kao npr.

- Pokretanje rubrike „Tjedni pregled knjiga“ na Internet portalima gradova u Slavoniji i lokalnim novinama
- Pokretanje emisija (5 min) „Tjedni pregled knjiga“ na Radio Osijeku + studentski radio Sveučilišta u Osijeku + lokalne postaje u Slavoniji.
- Pokretanje emisija „Mjesečni pregled knjiga“ na Osječkoj i Slavonskoj televiziji (+ lokalne TV u Slavoniji).

Simultano s ovim aktivnostima opće promocije knjige i najave novih i popularnih izdanja svih nakladnika u regiji „Alberta“ pokreće i promocije knjiga svoje naklade u 18 gradova Slavonije - od Iloka i Županje do Voćina – koje će se organizirati četiri puta godišnje po sezonama (proljeće, ljeto, jesen i zima). Sam događaj će biti posebno organiziran s inovativnim elementima (tiskani posebno kreirani plakati, pismene pozivnice, uz dva gostujuća promotora obvezno bi bio i promotor iz lokalne zajednice, darivanje tri knjige koja se promovira (instituciji domaćinu promocije, najmlađem i najstarijem sudioniku iz publike) i sl.



Slika 9

B) Udruga nakladnika Osijeka

Knjižarska mreža i nakladništvo u Slavoniji nisu dobro razvijeni (osim u Osijeku) tako da knjiga teško dopire na lokalna tržišta (vidi prilog 3). Zato će „Alberta“ pokrenuti osnivanje Udruge nakladnika Osijeka (UNO) kako bi se udruženim snagama knjiga približila kupcu-čitatelju u lokalnim zajednicama, odnosno pridonosila razvoju kulture čitanja knjiga. U tu svrhu – novo-utemeljena stručna udruga poduzela bi tri posebne poslovne aktivnosti:

- a) Postavljanje zajedničkog štanda na mjesečnom **Sajmu antikviteta** u osječkoj Tvrđi u svrhu promocije nakladništva i čitanja knjiga te prigodne prodaje knjiga - uz sajamski popust.
- b) Prodaje knjiga na **zajedničkom štandu** u prostorima svih ureda **Hrvatske pošte i domova zdravlja** na području Slavonije i Baranje.
- c) Organizacije **Božićnog vašara knjiga** (u Osijeku) sa prigodnom prodajom knjiga - uz sajamski popust.

- „Alberta“ je već konzultirala više nakladnika iz Osijeka i okolnih slavonskih gradova (muzeji, galerije, instituti, tiskare-nakladnici) i tijekom trećeg kvartala 2017. godine pokrenut će postupak utemeljenja UNO-a – tako da bi se već od rujna 2017. godine počeo realizirati program zajedničkog plasmana knjiga na području Slavonije i Baranje. .

c) Internet prodaja knjiga

„Alberta“ je svoja izdanja do sada prodavala u najvećoj i najboljoj knjižari u Osijeku – u KNJIŽARI NOVA (gdje se održavaju promocije novih knjiga), a u Slavoniji putem obrta „Naša knjiga“. U narednom razdoblju knjige će se prodavati i u knjižarama velikih gradova Republike Hrvatske (Zagreb, Split, Rijeka) te u velikim gradovima zemalja u kojima se može konzumirati knjiga na hrvatskom jeziku (Banja Luka, Beč, Beograd, Mostar, Novi Sad, Pečuh, Sarajevo, Subotica, Sombor, Tuzla) – za što su poduzete i poduzimaju se odgovarajuće pripreme.

- Od rujna 2017. „Alberta“ počinje prodaju svojih knjiga putem Internet portala „**Alberta-naklada**“; uz tiskana izdanja prodavat će se i e-knjige.
- Korištenjem Internet alata posebni naponi uložiti će se za kontaktiranjem Hrvata u dijaspori – kako bi i njima bile dostupne „Alberta“ knjige na hrvatskom jeziku.
- Uz niz suvremenih prodajnih metoda kao novina (no praksa je poznata više od stotinu godina) uvodi se tzv. prenumeracija knjiga - pretplata na buduća izdanja knjiga uz popust i objavu imena kupaca u knjizi.

D) Izbor „Slavonska knjige godine“

„Alberta“ će u suradnji s konzorcijem kulturnih institucija (KNJIŽARA NOVA, Osječka TV, „Glas Slavonije“, Radio Osijek i Sveučilišta Josipa Jurja Strossmayera) pokrenuti izbor najbolje knjige autora s područja Slavonije i Baranje“ u četiri kategorije: (Poezija, Proza, Eseji i Znanstvena monografija) za svaku kalendarsku godinu. Osim promocije tih knjiga (i nakladnika) u osnovi se polazi od mogućnost (potrebe) za promocijom samih autora knjiga – koji najčešće knjige pišu i objavljuju uz minimalne ili nikakve honorare. U suradnji s gospodarstvom, lokalnom samoupravom i područnom upravom na području regije Slavonije i Baranje – osigurat će se potrebna financijska sredstva za kojim bi bili nagrađeni autori najboljih knjiga.

3.2. ORGANIZACIJA I FINANCIRANJE

Da bi se program realizirao potrebna je dopuna organizacije poslovanja u tvrtki - postavljanje službe za marketing te zapošljavanje i honorarni angažman novih suradnika: U 2017. godini to će biti:

- a) zapošljavanje jednog stručnjaka za marketing (na pola radnog vremena)
- b) angažman jednog honorarnog suradnika-recenzenta za prvi korak procjene (odabira) ponuđenih rukopisa (2 sata dnevno).

Ukoliko se planovi budu realizirali - u 2018. godini zaposlit će se na puno radno vrijeme svi zaposlenici tvrtke te još 2 nova djelatnika i dalje – prema tablici 3.

3.3. PROVEDBA PROJEKTA

Dosadašnje poslovanje i razvoj tvrtke „Alberta“ kao i okupljeni širi krug suradnika i simpatizera-volontera - koji su do sada pokazali uspješnost u djelovanju – su ozbiljno jamstvo da će se ovaj projekt uspješno realizirati. Dinamika realizacije prikazana je u narednim tablicama;

Tablica 1

Dinamika provedbe aktivnosti **Promocija knjige u Slavoniji**

Rb	Aktivnost/mjeseci projekta	I.	II.	III.	IV.	V.	VI.	VII.	VIII.	IX.	X.	XI.	XII.
1.	Promocije knjiga u 18 gradova												
2.	Tjedni pregled knjiga Web portalima												
3.	Tjedni pregled knjiga - radiopostaje												
4.	Mjesečni pregled knjiga lok TV												

Tablica 2

Dinamika provedbe aktivnosti **Udruga nakladnika Osijeka**

Rb	Aktivnost /mjeseci projekta	I.	II.	III.	IV.	V.	VI.	VII.	VIII.	IX.	X.	XI.	XII.
1.	Osnivanje Udruge nakladnika Osijeka												
2.	Sajam antikviteta u Osijeku												
3.	Zajednički štand kod Hrvatske pošte												
4.	Božićni vašar knjiga u Osijeku												

Tablica 1

Dinamika provedbe aktivnosti **Internet prodaja knjiga**

Rb	Aktivnost/ mjeseci projekta	I.	II.	III.	IV.	V.	VI.	VII.	VIII.	IX.	X.	XI.	XII.
1.	Postavljanje programa i testiranje												
2.	Izrada baze podataka knjiga												
3.	Prodaja knjiga putem Interneta												
4.	Uključivanje Hr. dijaspori												

Suradnici

Alberta ima širi krug suradnika i autora (tridesetak aktivnih i stotinjak potencijalnih); desetak urednika „Alberta“ edicija su doktori ili magistri znanosti s odgovarajućim referencama (vidi Internet portal alberta-naklada), a nositelji ovog projekta su: Dr. sc. Milan Ivanović i Zdenko Samaržija, prof. povijesti (kao stariji i iskusniji dio tima) te dr. sc. Hrvoje Volner, dr. sc. Hrvoje Glavaš, mr. sc. Renata Trischler, Stjepan Vidaković, mag. povijesti i doktorant prava Vedran Mesarić, mag oec + dipl. iur. (kao mlađi dio tima).

Predviđeni učinci programa

- Ujedinjeni nakladnici na području pet županija slavonske regije u zajedničkom nastupu na promociji i prodaji stručne knjige i lijepe književnosti.
- Ostvarena povoljna atmosfera za čitanje i značajno veći interes za knjigu među stanovništvom na području Slavonije i Baranje – posebno mlađoj populaciji.
- Učinak ovih pozitivnih promjena pokazat će se povećanom prodajom knjiga na lokalnom tržištu.
- Korištenjem novih tehnologija i kanala plasmana povećat će se prodaja „Alberta“ knjiga
- „Alberta“ će povećati prodaju knjiga na nacionalnom tržištu kao i na tržištima susjednih zemalja te posebno u hrvatskoj dijaspori.
- „Alberta“ će ostvarenim planom svoje naklade (23 + 125 knjiga) postati jedan od lidera naklade stručne knjige u Republici Hrvatskoj i ovom dijelu Europe.

Direktor „Alberta“ Osijek

Dr. sc. Milan Ivanović

Literatura

- [1] Ivanović, M. - IZGUBLJENE ŠANSE - procesi postkomunističke tranzicije i nacionalne manjine ISBN 953-6980-02-9, AlbertE, Osijek, 2005.
- [2] Ivanović, M.; Lauc, A. Bogнар, L. ; Kovač, J. Pecnik, J. - KAMO IDEMO - društvene vrijednosti u procesima tranzicije u Hrvatskoj; ISBN 953-6980-01; „AlbertE “ Osijek, 2006.
- [3] Ivanović, M. - Socijalna kohezija - temeljna odrednica razvoja; 1st International Conference „Vallis Aurea: Focus on Regional Development“, Požega, 19.9.2008. DAAAM International, Viena i Veleučilište u Požegi, ISBN 978-953-98762-7-0, Proceedings, pp 327 – 332
- [4] Ivanović, M. - TRI ESEJA O ZNANOSTI- drugo dopunjeno i prošireno izdanje; ISBN 978-953-6032-55-6226, Elektrotehnički fakultet Osijek, 2009.
- [5] Ivanović, M.; Požega Ž. - Ekonomski razvoj Slavonije i Baranje - prilozi za makro-ekonomsku analizu regionalnog razvoja u RH; 2nd International Conference „Vallis Aurea: Focus on Regional Development“, Požega, 3.9.2010. DAAAM International Viena i Veleučilište u Požegi, ISBN 978-953-98762-7-0; Proceedings, str. 475 – 486
- [6] Ivanović, M., Keser, T.: Blažević, D. - A Capitalization of Knowledge, Innovation Processes In Transition Countries; Technical Gazette, ISSN 1330-3651 (2011.) Vol.18, No.1; pp 15 -22
- [7] * * * (2012.) Dr Milan Ivanović na tv 1. dio (<http://www.youtube.com/watch?v=4SmMq9RToxY>)
- [8] * * * (2012.) Dr Milan Ivanović na tv 2. dio (<http://www.youtube.com/watch?v=9R519IG5SeA>)
- [9] Ivanović, M.: Subašić, R.; Trischler, R.; Križanović, K. - Development of fruit and vegetable processing industry in Slavonia and Baranja; the paradigm is needed; 2nd International scientific conference „Economy of Easter Croatia“ Yesterday, today and tomorrow“, Osijek, May, 23-25, 2013; SBN 978-953-253-106-0, Proceedings, pp 54 – 64
- [10] Ivanović, M.; Ambroš, L.; Mesarić, V. - Establishing a Consortium - Way for Successful Implementation of Investment Projects - an Example of the Infrastructural Project Slavonian network"; 3rd International scientific conference „Economy of Easter Croatia“, Osijek, May, 23-24, 2014; ISBN 978-953-253-106-0, Proceedings, pp 16 – 22
- [11] Ivanović, M.; Ambroš, F.; Mesarić, D. - Models of investment in fiber optic networks and implementation of the "Slavonia network" project; 3rd International scientific conference „Economy of Easter Croatia“, Osijek, May, 23-24, 2014; ISBN 978-953-253-106-0, Proceedings, pp 4 – 16
- [12] * * * (2015.) Dr Milan Ivanović, uvodno izlaganje na sastanku Panon instituta; (https://www.youtube.com/watch?v=sGQvqOPo_E4)
- [13] Zdenko Samaržija, Ivanović, Milan – Prolegomena; predgovor knjizi Edda Dubravec, Zdenko Samaržija - DRUŠTVENA ANGAŽIRANOST REDOVNIČKIH ZAJEDNICA U BARANJI, SLAVONIJI I SRIJEMU; „Alberta“, Osijek, 2015. ISBN 978-953-7973-12-4
- [14] Ivanović, M. - Važne su privatne poduzetničke inicijative u kulturi; OS KULTURA javna rasprava: Osijek – Europska prestonica kulture, 126 str. Kulen vizija d.o.o., Osijek, 2016. ISBN 978-953-57904-1-9
- [15] Ivanović, M. – Titulom bi grad javno preuzeo odgovornost na široj kulturnoj sceni (25.2.2016.) <http://oskultura.com/2016/02/25/titulom-bi-grad-javno-preuzeo-odgovornost-na-siroj-kulturnoj-sceni/>
- [16] Ivanović, M. – Osijek nema ogovarajućih aktivnosti glede nakladništva (28.2.2016.) <http://oskultura.com/strategija/milan-ivanovic/>
- [17] Ivanović, M. – Ekonomski interesi i društveni problemi realizacije velikih infrastrukturnih projekata - primjer regionalnog projekta „Slavonska mreža“ (str. 51-71) – u knjizi grupe autora „ELEKTRONIČKE KOMUNIKACIJSKE MREŽE VELIKIH BRZINA“, Informator, Zagreb, 2017. ISBN 978-953-819-15-16