

# CRNOGORSKA EKONOMIJA 200626



**ANALIZA CRNOGORSKE EKONOMIJE 2006-2026**

**KVALITET I ODRŽIVOST RASTA  
KAO TEMELJ DALJEG RAZVOJA**

**Izdavač:**

Privredna komora Crne Gore  
Novaka Miloševa 29/II  
Podgorica 81000  
Crna Gora  
Tel: +382 20 230 545  
e-mail: pkcg@pkcg.org  
http://www.komora.me

**Redakcijski odbor:**

Predsjednik:

Dragan Kujović

Članovi:

Igor Perović, urednik

Tanja Radusinović

Radana Damjanović

Slavica Pavlović

Eleonora Albijanić

**Novinarka:**

Nevena Jurković

**Prevod:**

Dragana Domazetović

Maja Šćepanović Drobňak

**Grafička obrada i priprema:**

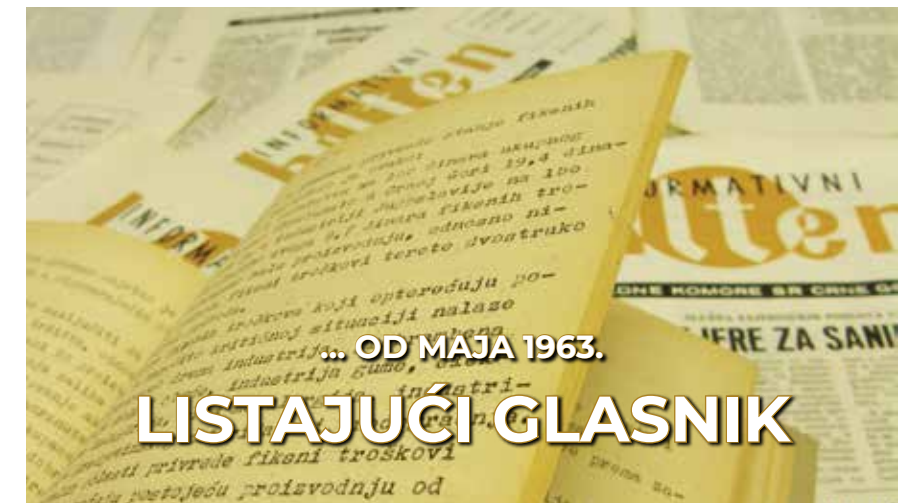
Štamparija Obod, Cetinje

**Adresa Redakcije:**

Privredna komora Crne Gore/Glasnik  
Novaka Miloševa 29/II  
Podgorica 81000  
Crna Gora  
Tel: +382 20 230 971  
e-mail: glasnik@pkcg.org

List izlazi od 1963. godine i upisan je u  
registar javnih glasila Crne Gore.  
ISSN 0350-5340

PDF verziju možete preuzeti na:  
<https://komora.me/glasnik>



## ... OD MAJA 1963. LISTAJUĆI GLASNIK

**1979.**

### OBRAZOVANJE TREBA DA DOPRINESE PLANIRANJU KADROVA

Jedno od najznačajnijih pitanja u reformi obrazovnog sistema jeste planiranje kadrova. Nauka i obrazovanje treba da pruže pomoć udruženom radu u planiranju kadrova, objavljeno je u Glasniku Privredne komore Crne Gore 1979. godine.

„Može se sa sigurnošću tvrditi da je ovaj vid planiranja u udruženom radu najnerazvijeniji, a to je posljedica krajnje nerazvijene kadrovske funkcije u organizacijama udruženog rada. Samo neznatan broj OUR u Crnoj Gori ima nešto razvijeniju kadrovsku službu. Pri takvom stanju kadrovske funkcije u udruženom radu nužno je da se na poslovima planiranja nađu zajedno udruženi rad, obrazovanje i nauka“, navodi se u tekstu.

Dodaje se da je stimulisanje omladine za proizvodna zanimanja „veoma značajna društvena obaveza“.

„Riječ je o složenom društvenom procesu koji iz dana u dan postaje sve aktuelniji. Problem se može riješiti samo drugačijim društvenim vrednovanjem proizvodnog rada, odnosno poboljšavanjem njegovog društveno-ekonomskog položaja. Sve dok se to ne možemo kriviti što ne želi da se osposobljava za proizvodna zanimanja“, pisao je Glasnik.

**1981.**

### INDUSTRIJA: 17 OD 28 GRANA BILJEŽI RAST

Industrijska proizvodnja u SR Crnoj Gori tokom sedam mjeseci 1981. godine bilježila je rast 4,5 odsto u odnosu na isti period prethodne, pisao je Glasnik. Od 28 industrijskih grana veću proizvodnju ostvarilo je njih 17.

„Značajna su povećanja proizvodnje uglja 37,3%, rude obojenih metala 50,3%, u metaloprerađi 25,4%, brodogradnji 7,1%, kamena, šljunka i pijeska 9,1%, električnih mašina i aparata 6,2%, obuće i galanterije 38,6%“, navodi se u tekstu o privrednim kretanjima.

Promet u turizmu je u tom periodu takođe bilježio rast u odnosu na uporedni.

„Od početka godine, na crnogorskom primorju gostovalo je 512.345 turista, od čega su 112.539 bili stranci. Ostvareno je 4.058.332 noćenja od čega su 878.742 stranaca“, dodaje se u tekstu.



## Privredna komora predstavila Analizu crnogorske ekonomije 2006-2026

*Dalji rast životnog standarda mora se zasnivati na produktivnosti — ulaganjima u tehnologiju, digitalizaciju i stručno obrazovanje.*



## Sanja Čalasan, izvršna direktorica Pivare Trebjesa

*Evropsko tržište za nas predstavlja i priliku i izazov. Naša prednost je u tome što Nikšičko ima snažan identitet - stvarno porijeklo, dugu tradiciju, stabilan kvalitet i emocionalnu vezu sa potrošačima.*



## Vladimir Dlouhý, predsjednik Eurochambresa

*Širi privredni rast ne podrazumijeva samo osnivanje novih kompanija. Podjednako je važno omogućiti postojećim preduzećima da nastave poslovanje, razvijaju se, šire i koriste nove prilike.*



- 6 Kvalitet i održivost rasta kao temelj daljeg razvoja  
Privredna komora predstavila je Analizu crnogorske ekonomije u periodu 2006–2026.
- 10 Značajan ekonomski, institucionalni i društveni napredak  
Iz Analize „Crnogorska ekonomija 2006-2026“ (1)
- 13 Predsjednica Drakić predstavila potencijale crnogorske privrede u Kairu  
Delegacija Crne Gore u Egiptu
- 15 Prilike za razvoj bilateralne ekonomske saradnje  
Ambasador Egipta u Privrednoj komori
- 16 Potpredsjednik Radovanović na debati o proširenju EU
- 18 Privredna saradnja može približiti Crnu Goru i Filipine
- 19 Vijetnamci žele da investiraju u crnogorski turizam
- 20 Ulaganje u preduzetnice investicija u održivi razvoj  
Predsjednica PKCG dr Nina Drakić na zasjedanju Ženskog parlamenta
- 22 Autentičnost i kvalitet temelj vjekovnog povjerenja kupaca  
Sanja Čalasan, izvršna direktorica Pivare „Trebjesa“
- 25 Authenticity and quality as the foundation of centuries-long consumer trust  
Sanja Čalasan, CEO of „Trebjesa Brewery“
- 28 Ne dozvolimo da evropska preduzeća nestanu zajedno sa svojim osnivačima  
Vladimir Dlouhý, predsjednik Eurochambresa
- 30 Brvnara dobitnici iz Bijelog Polja  
Izvučeni dobitnici nagradne igre KUPUJMO NAŠE
- 32 Osam proizvoda Crnagoracoop nosiće žig „Dobro iz Crne Gore“  
Promocija domaće privrede
- 34 „Dobro iz Crne Gore“ jača ugled domaće proizvodnje  
Iva Babić, zamjenica izvršnog direktora Crnagoracoop NB
- 38 “Good from Montenegro” strengthens the reputation of domestic production  
Iva Babić, deputy CEO Crnagoracoop NB
- 42 Sjednice odbora i grupacija Privredne komore
- 44 Snažan razvojni potencijal sjevera, vrijeme je za konkretne poteze  
TBM Business Talks
- 46 Razvoj sjevera zahtijeva zajednički rad privrede i institucija  
Hilmija Franca, direktor kompanije Meso-promet
- 48 Crna Gora ima pretpostavke da bude destinacija visokog kvaliteta  
Predsjednik OU turizma i ugostiteljstva Ranko Jovović za Minu Business

- 50 Kvalitet, održivost i digitalizacija put ka većoj konkurentnosti  
Turizam pred novom razvojnom fazom
- 52 Logistika kao pokretač regionalne konkurentnosti  
Martin Jovović, direktor logistike NTC Logistics
- 55 Logistics as a driver of regional competitiveness  
Martin Jovović, Director of the Logistics Department, NTC Logistics
- 58 Fintech inovacije razvijati prema potrebama tržišta  
Povezivanje startup zajednice, biznisa, finansija i institucija
- 60 Ideje koje pokreću ekonomiju  
Vasko Ivošević, direktor kompanije INVAR-IVOŠEVIĆ Ltd
- 64 Ideas that drive the economy  
Vasko Ivošević, Director of INVAR-IVOŠEVIĆ Ltd
- 68 Agenti za nekretnine pred stručnim ispitom  
Obuka u Privrednoj komori
- 70 Uvjerjenja učesnicima programa prekvalifikacije
- 72 Informaciona bezbjednost, NIS2 direktiva i implementacija standard  
Edukacija i standardizacija
- 73 Obučeni keramičari spremni za tržište rada
- 74 More prilika – prostor za rast i partnerstva  
Predstavljanje EU projekata o plavoj ekonomiji
- 76 Saradnja nauke i privrede za razvoj ribarstva i akvakulture  
Projekat RECONNECT
- 77 Nagrađeni najbolji projekti za energetske efikasnost i zaštitu klime  
Young Energy Europe
- 78 Prekretnica u integraciji sa evropskom finansijskom infrastrukturom  
Pokrenut sistem instant plaćanja TIPS Clone
- 79 KRATKE VIJESTI
- 80 Jedan drugačiji svijet  
Prof. dr Thomas Piketty
- 82 Evropa: Dolče vita sa AI?  
Prof. dr Kenneth Rogoff
- 84 Nova investiciona trka ne mora postati nova razvojna podjela  
Svjetski ekonomski forum
- 86 Sutomore najpovoljnije ljetovalište na Jadranu



## Iva Babić, zamjenica izvršnog direktora Crnagoracoop

*Naš cilj ostaje isti kao i prije više od pedeset godina, da potrošačima ponudimo proizvode kojima vjeruju i da Crnagoracoop nastavi da raste na zdravim, stabilnim osnovama.*



## Martin Jovović, direktor logistike NTC Logistics

*Digitalizacija carinskih sistema i uvođenje integrisanog upravljanja granicama drastično bi ubrzali protok robe i učinili Crnu Goru nezaobilaznim logističkim čvorištem Balkana.*



## Vasko Ivošević, direktor kompanije „Invar-Ivošević“

*Posvećeni smo razvoju nove generacije digitalnih tehničkih pregleda koja bi mogla unaprijediti sigurnost i održavanje kritične infrastrukture u regionu.*



## PRIVREDNA KOMORA PREDSTAVILA JE ANALIZU CRNOGORSKE EKONOMIJE U PERIODU 2006–2026.

# KVALITET I ODRŽIVOST RASTA KAO TEMELJ DALJEG RAZVOJA



**Sljedeću deceniju moramo iskoristiti bolje nego prethodne, graditi na onome što dobro funkcionise, otvorenosti, evropskom putu i preduzetničkoj energiji, a odlučno mijenjati ono što nas čini ranjivim: zavisnost od uvoza, nedovoljnu diverzifikaciju i zaostajanje produktivnosti za zaradama**

Privredna komora Crne Gore predstavila je Analizu crnogorske ekonomije u periodu 2006–2026. Analiza pokazuje da ekonomija, nakon dvije decenije rasta, kriza i oporavaka, ulazi u zreliju fazu razvoja. Dinamika rasta postepeno usporava, uz jasne signale da dosadašnji model, zasnovan na potrošnji, turizmu i uvozu, dostiže svoje granice.

Analiza prepoznaje pet razvojnih faza crnogorske ekonomije u posljednje dvije decenije: ekspanziju i investicioni optimizam (2006–2008), krizu i makroekonomsko prilagođavanje (2009–2012), fiskalnu stabilizaciju i investiciju ekspanziju (2013–2019), pandemijski šok (2020–2021) i inflatorne pritiske, dodatno pojačane geopolitičkim krizama i poremećajima u globalnim lancima snabdijevanja, praćene fiskalnom transformacijom (2022–2025). Kroz sve te faze nominalni BDP je porastao za 275%, sa 2,17 na 8,17 mlrd. eura, dok je realni rast ekonomske aktivnosti iznosio 65%, a BDP po stanovniku dostigao je 13.100 eura u 2025. godini.

„Za dvije decenije crnogorska privreda je prošla kroz investicioni zamah, krizu, konsolidaciju, pandemiju i period ubrzane obnove. Danas treba da se zapitamo na čemu će počivati rast u narednih deset godina“, istakao je **Nikola Vujović**, potpredsjednik Privredne komore Crne Gore.

Rast je najvećim dijelom nosila lična potrošnja domaćinstava, uvećana sa 2,03 na 6,64 mlrd. eura, dok je izvoz robe realno opao, a njegovo učešće u BDP-u palo je sa 21,3% na 7,2%, odnosno neto izvoz ostaje trajno negativan doprinos rastu. Uprkos tome, standard građana je vidno poboljšan: BDP po stanovniku, mjeren paritetom kupovne moći, porastao je sa 36% na 54% prosjeka Evropske unije. Zaposlenost je porasla za 79% na 270,3 hiljade, nezaposlenost je gotovo prepolovljena na 9,4%, a prosječna zarada uvećana je sa 282 na 1.012 eura, čime Crna Gora na kraju 2025. bilježi najveće prosječne zarade u regionu Zapadnog Balkana. Pritom, ukupan broj stanovnika ostao je gotovo nepro-



mijenjen, ali se starosna struktura pogoršala. Udio radno sposobnog stanovništva opada, a nedostatak kvalifikovane radne snage postaje sve izraženije ograničenje daljeg rasta.

„Dvije decenije rasta donijele su vidno unapređenje standarda građana, više zaposlenih, veće zarade, viši BDP po stanovniku. Ali podaci pokazuju i drugu stranu: taj rast je najvećim dijelom bio posljedica zapošljavanja većeg broja ljudi, a ne rasta vrijednosti koju stvara svaki zaposleni, odnosno produktivnost rada je danas niža nego 2006. godine. Dalji rast životnog standarda mora se zasnivati na produktivnosti, kroz ulaganja u tehnologiju, digitalizaciju i stručno obrazovanje“, rekao je Vujović.

Fiskalna politika je prošla pun ciklus, javni dug je sa 41,5% BDP-a u 2006. godini porastao do istorijskog vrhunca od 106,4% u pandemijskoj 2020. godini, da bi se do 2025. smanjio na 63,5% BDP-a (5,19 mlrd. eura), zahvaljujući snažnom nominalnom rastu BDP-a nakon 2021. godine. Bankarski sektor je ojačan i stabilizovan, a integracija u SEPA prostor 2025. godine omogućila je brža i jeftinija plaćanja sa Evropskom unijom.

Spoljnotrgovinski disbalans ostaje najizraženija strukturna slabost ekonomije. Robni deficit je u 2025. dostigao 3,74 mlrd. eura, a pokrivenost uvoza izvozom pala je sa rekordnih 30% na svega 13%. Suficit u razmjeni usluga, dominantno zahvaljujući turizmu, ublažava taj jaz, ali je deficit tekućeg računa u 2025. ipak iznosio 1,68 mlrd. eura. Zabrinjava i to što je pokrivenost tog deficita direktnim stranim investicijama pala na 31,6%, što je najniže u posljednjih 15 godina.

**Miljan Šestović**, direktor Sektora za istraživanja i analize Privredne komore Crne Gore naveo je da podaci pokazuju da Crna Gora sve teže finansira svoj spoljni deficit sopstvenom proizvodnjom i izvozom, dok je pokrivenost tog deficita stranim investicijama najniža u posljednjih 15 godina.

„To je dvostruko upozorenje: slabi spoljna ravnoteža, a istovremeno se ne jača ni domaći proizvodni kapacitet potreban da se ta neravnoteža smanji“, kazao je Šestović.

Od obnove nezavisnosti Crna Gora je privukla 16 mlrd. eura stranih direktnih investicija, iz preko 120 zemalja. Struktura tih ulaganja mijenjala se u ciklusima. Nakon što su 2015. dominirale investicije u kompanije i banke (46%), fokus se do 2025. ponovo vratio ka nekretninama, koje čine 49% ukupnih SDI. Paralelno se mijenja i sektorska struktura same privrede: udio uslužnih djelatnosti porastao je sa 57,6% u 2006. na 63,8% BDP-a u 2024, dok su proizvodni sektori zajedno pali sa 24,2% na 15,7%, a industrija je gotovo prepolovljena (sa 14,9% na 8,3%). Poljoprivreda je smanjena, a jedino je građevinarstvo zadržalo stabilan udio, prateći investicioni ciklus. Uvozna zavisnost ogleda se i u konkretnim primjerima: sama izgradnja autoputa zahtijevala je uvoz cementa vrijedan 150 do 180 mil. eura, dok je na uvoz hrane u posljednje dvije decenije potrošeno 11 mlrd. eura.

„Struktura stranih investicija pokazuje nam gdje ekonomija zaista ide. Kad novac ide u proizvodnju i izvoz, to je znak zdravog rasta; kad se najveći dio ponovo vraća ka nekretninama, to je





**Do 2035. godine, prioriteti su razvoj obnovljivih izvora energije, tržišta kapitala i puna integracija u jedinstveno tržište Evropske unije, uz industrijsku politiku usmjerenu ka sektorima veće dodate vrijednosti**

signal da biramo lakši put umjesto održivijeg. Ista slika se vidi i u strukturi same privrede: usluge jačaju, dok industrija i poljoprivreda gube na značaju“, podvukao je Šestović.

Turizam ostaje glavni pokretač uslužnog izvoza, prihodi su sa 271 miliona eura u 2006. narasli na 1,48 milijardi eura u 2025. godini (+447%), uz učešće u BDP-u koje je poraslo sa 3% na 7,7%. Rast usluga, međutim, ne počiva samo na turizmu: broj ICT kompanija je sa 828 narastao na skoro 4.000, što potvrđuje da ovaj sektor od pandemije raste intenzivno, trgovina ostaje najveći pojedinačni poslodavac sa petinom ukupne zaposlenosti, a učešće finansijskih usluga u BDP-u je gotovo udvostručeno. Istovremeno, prosječna popunjenost hotelskih kapaciteta od 41% i pad turističkog prometa od preko 80% u pandemijskoj 2020. godini pokazuju da je oslonac na turizam istovremeno i tačka ranjivosti.

U poslovnom okruženju Crna Gora ostaje najnapredniji kandidat za članstvo u Evropskoj uniji na Zapadnom Balkanu, zemlja članica Svjetske trgovinske organizacije od 2012. i NATO-a od 2017. godine. Broj aktivnih poslovnih subjekata porastao je za 215% od 2009. godine na 63.823, a u zemlji danas posluje oko 30.000 kompanija sa stranim kapitalom.

Na osnovu cjelokupne Analize, Privredna komora Crne Gore izdvaja sedam ključnih lekcija: rast potrošnje i zarada ne može dugoročno zamijeniti rast produktivnosti; diverzifikacija privrede je preduslov otpornosti; otvorenost ekonomije je prednost samo uz razvijene domaće kapacitete; fiskalni prostor se stvara u dobrim, a ne u lošim godinama; institucije su temelj razvoja, a propisi tek njegov početak; infrastrukturni razvoj je neophodan, ali ne i dovoljan uslov; demografija i ljudski kapital određuju gornji limit rasta.

„Ovih sedam lekcija nijesu apstraktan zaključak, to je sažetak dvije decenije iskustva crnogorske privrede, sa jasnom porukom: brz rast nije isto što i zdrav rast. Sljedeću deceniju mo-

ramo iskoristiti bolje nego prethodne, graditi na onome što dobro funkcioniše, otvorenosti, evropskom putu i preduzetničkoj energiji, a odlučno mijenjati ono što nas čini ranjivim: zavisnost od uvoza, nedovoljnu diverzifikaciju i zaostajanje produktivnosti za zaradama“, istakla je dr **Nina Drakić**, predsjednica Privredne komore Crne Gore.

Iz ovih lekcija proizilaze konkretni razvojni prioriteti do 2035. godine, definisani kroz tri vremenska horizonta. Kratkoročno, do 2028. godine, prioritet je fiskalna disciplina, stroža evaluacija kapitalnih projekata i stabilniji regulatorni sistem. Srednjoročno, do 2031. godine, fokus prelazi na jačanje ICT sektora, logistike, energetike i lake industrije, povezivanje poljoprivrede i turističke potrošnje, te reformu obrazovanja prema praktičnim i digitalnim znanjima. Dugoročno, do 2035. godine, prioriteti su razvoj obnovljivih izvora energije, tržišta kapitala i puna integracija u jedinstveno tržište Evropske unije, uz industrijsku politiku usmjerenu ka sektorima veće dodate vrijednosti.

„Ovaj plan namjerno ide korak po korak. Prvo fiskalna disciplina i red u kući, zatim jačanje sektora koji već pokazuju potencijal rasta, a tek onda krupne promjene poput energetske tranzicije i pune integracije u evropsko tržište. Redosljed nije slučajan: bez discipline nema prostora za ulaganja, a bez ulaganja nema osnove za dugoročnu transformaciju“ istakla je predsjednica Drakić i zaključila: „Narednih deset godina rast treba mjeriti kvalitetom i održivošću, a ne samo brzinom. Cilj do 2035. godine jasan je: produktivnija, diversifikovanija i izvezno konkurentnija ekonomija, sa BDP-om po stanovniku na 65 do 70 odsto prosjeka Evropske unije. Ova Analiza pokazuje put kojim treba ići, put koji počiva na sopstvenoj proizvodnji, izvozu i produktivnosti, a ne na potrošnji i uvozu. Privredna komora Crne Gore, u ime cijele poslovne zajednice, ostaje partner Vladi u sprovođenju ovih prioriteta“.



PRIVREDNA  
KOMORA  
CRNE GORE

**SNAGA**  
je u svima nama

Žig **Dobro iz Crne Gore** je kolektivni žig koji dodjeljuje Privredna komora Crne Gore, sa ciljem:

- promocije crnogorskih proizvoda i usluga visokog kvaliteta
- jačanja konkurentnosti domaće privrede
- podsticanja društveno odgovornog poslovanja
- povećanja prepoznatljivosti crnogorskog brenda na domaćem i međunarodnom tržištu

**Žig predstavlja garanciju kvaliteta, pouzdanosti i porijekla.**

**DOBRO**  
**IZ CRNE GORE**







## IZ ANALIZE „CRNOGORSKA EKONOMIJA 2006-2026“ (1)

# ZNAČAJAN EKONOMSKI, INSTITUCIONALNI I DRUŠTVENI NAPREDAK

U dvije decenije od obnove nezavisnosti, crnogorska ekonomija ostvarila je značajan ekonomski, institucionalni i društveni napredak. Nominalni bruto domaći proizvod povećan je sa oko 2,17 mlrd. eura u 2006. na više od 8,1 mlrd. eura u 2025. godini, dok je realni obim ekonomske aktivnosti, nakon isključivanja efekta rasta cijena, porastao za oko 65%. BDP po stanovniku prema paritetu kupovne moći porastao je sa 36% prosjeka Evropske unije u 2006. na 54% u 2025. godini, potvrđujući napredak u procesu konvergencije, ali i činjenicu da razvojni jaz u odnosu na Evropsku uniju ostaje značajan.

### DINAMIKA EKONOMSKOG RASTA I PROMJENA MODELA RAZVOJA

U periodu od obnove nezavisnosti do danas, crnogorska ekonomija ostvarila je značajan rast, praćen izraženim cikličnim oscilacijama i strukturnim promjenama. Glavni pokretači rasta bili su turizam i druge uslužne djelatnosti, domaća potrošnja i priliv eksternog kapitala. Oslanjanje na njih donijelo je ubrzanu modernizaciju i rast životnog standarda, ali je i povećalo osjetljivost ekonomije na spoljne šokove i promjene u međunarodnom okruženju.

• BDP u tekućim cijenama i realne stope rasta Izvor: Monstat; 2025 – procjena autora



Nakon obnove nezavisnosti, Crna Gora ušla je u fazu ubrzanog ekonomskog rasta, podstaknutog snažnim prilivom stranih direktnih investicija, kreditnom ekspanzijom i intenzivnim rastom turizma, tržišta nekretnina i finansijskih usluga, bilježeći jedne od najviših stopa rasta u regionu.

Globalna finansijska kriza predstavljala je prekretnicu u ekonomskom razvoju Crne Gore, donoseći prekid investicionog ciklusa i naglo usporavanje privredne aktivnosti. Nakon 2009. godine uslijedili su pad investicija, slabljenje kreditne aktivnosti i usporavanje ekonomskog rasta, što je jasno pokazalo ranjivost ekonomije zasnovane na prilivu eksternog kapitala i dominantnoj ulozi uslužnih djelatnosti.

Period od 2013. do 2019. godine predstavljao je najstabilniju fazu ekonomskog rasta tokom protekle dvije decenije. Rast je bio podstaknut snažnijom turističkom aktivnošću, obimnim infrastrukturnim ulaganjima i jačanjem domaće tražnje. Među najznačajnijim projektima ovog perioda ističu se prioritarna dionica autoputa, luksuzni rizorti i marine, skijališta, kao i podmorski elektroenergetski kabl prema Italiji. Uporedo s tim, zabilježeni su rast zaposlenosti, stabilnija makroekonomska kretanja i postepena fiskalna stabilizacija, uz napredak u procesu evropskih i evroatlantskih integracija. Posmatrano u cjelini, ovo je faza u kojoj je crnogorska ekonomija ostvarila najuravnoteženiji odnos između ekonomskog rasta, investicione aktivnosti i fiskalne stabilnosti.

Pandemija COVID-19 izazvala je najsnažniji ekonomski šok u posmatranom periodu, prvenstveno zbog visoke zavisnosti crnogorske ekonomije od turizma i međunarodne mobilnosti. Nagli pad turističke aktivnosti snažno je pogodio i povezane djelatnosti, posebno trgovinu, saobraćaj i ugostiteljstvo, što je dovelo do oštrog pada ukupne ekonomske aktivnosti.

Nakon pandemije uslijedio je snažan oporavak ekonomske aktivnosti, podstaknut oporavkom turizma, fiskalnim promjenama koje su dovele do rasta raspoloživog dohotka stanovništva, snažnijom ličnom potrošnjom, kao i intenzivnim migracionim i kapitalnim tokovima izazvanim novim geopolitičkim okolnostima.

Istovremeno, ekonomija se suočila sa rastom inflacije, povećanjem troškova poslovanja i sve izraženijim ograničenjima na tržištu rada, zbog čega se ovaj period može posmatrati kao faza inflatornih pritisaka i fiskalne transformacije.

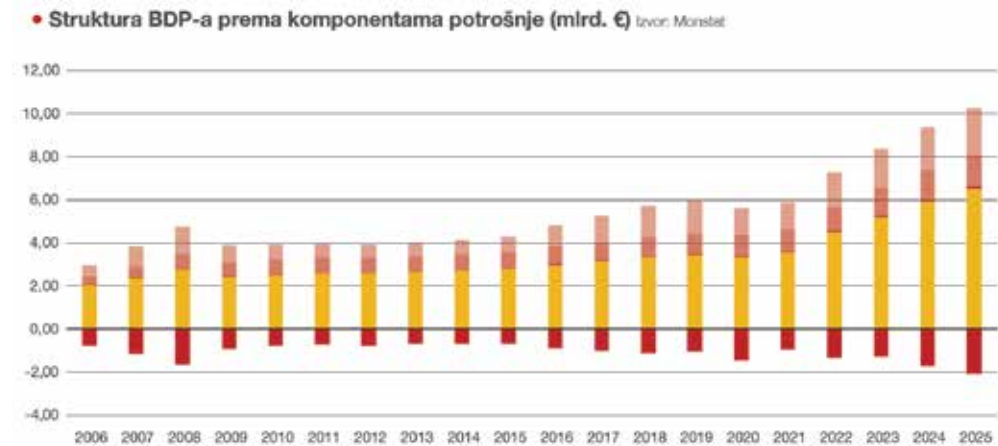
Nominalna vrijednost bruto domaćeg proizvoda povećana je sa 2,17 mlrd. eura u 2006. godini na 8,17 mlrd. eura u 2025. godini, što predstavlja rast od gotovo četiri puta. Nakon isključivanja efekta inflacije, realni BDP u 2025. godini, izražen u cijenama iz 2006. godine, iznosi oko 3,57 mlrd. eura, što znači da je realni obim ekonomske aktivnosti porastao za oko 65%. Budući da je ukupan broj stanovnika ostao praktično nepromijenjen, isti odnos vrijedi i per capita. Nominalni BDP po stanovniku porastao je sa 3.522 na oko 13.100 eura, dok u realnom izrazu iznosi oko 5.730 eura, što predstavlja realni rast od oko 63%. Ova razlika između nominalnih i realnih pokazatelja jasno govori da je značajan dio nominalnog rasta odražavao rast cijena, a ne stvarno povećanje ekonomske aktivnosti.

Iskustvo protekle dvije decenije pokazuje da kretanje bruto domaćeg proizvoda, iako važan pokazatelj ostvarenog napretka, ne pruža potpunu sliku o tome koliko je taj napredak održiv i dugoročno konkurentan. Za cjelovito razumijevanje ekonomskih promjena neophodno je sagledati i izvore rasta, budući da upravo njihova struktura određuje otpornost ekonomije na spoljne šokove i njen dugoročni razvojni potencijal.

**Uprkos vidljivom napretku, nivo razvijenosti Crne Gore i dalje ostaje značajno ispod prosjeka Evropske unije. To ukazuje da dosadašnji model rasta nije bio dovoljan za bržu i održiviju konvergenciju ka razvijenijim evropskim ekonomijama. Ograničena produktivnost, slaba diversifikacija proizvodne baze i visoka zavisnost od uslužnih djelatnosti predstavljaju ključna ograničenja dugoročnijem približavanju evropskom nivou dohotka i životnog standarda**



## IZVORI RASTA I STRUKTURNA OGRANIČENJA



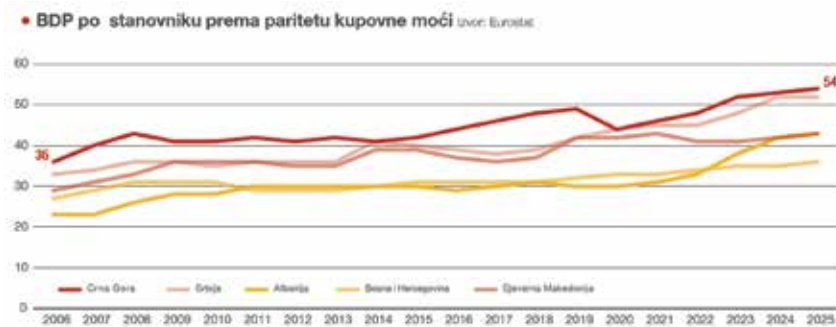
Struktura bruto domaćeg proizvoda pokazuje da je domaća potrošnja bila glavni pokretač ekonomskog rasta u Crnoj Gori tokom protekle dvije decenije, uz značajan doprinos investicione aktivnosti, dok je neto izvoz tokom cijelog perioda imao negativan doprinos, što ukazuje na izraženu uvoznju zavisnost i ograničenu konkurentnost domaće proizvodnje.

Potrošnja domaćinstava bila je dominantna komponenta bruto domaćeg proizvoda tokom cijelog posmatranog perioda i jedan od glavnih pokretača ekonomskog aktivnosti. Tokom različitih faza ekonomskog ciklusa kretanje lične potrošnje bilo je usko povezano sa promjenama zaposlenosti, raspoloživog dohotka stanovništva i dostupnosti finansiranja, dok su fiskalne reforme, rast neto zarada i povećan broj stranih državljana koji borave u Crnoj Gori dodatno podstakli potrošnju u posljednjim godinama. Važan doprinos ekonomskom rastu dale su i bruto investicije, naročito prije globalne finansijske krize, kao i u periodu realizacije velikih infrastrukturnih i turističkih projekata od 2015. do 2019. godine. Državna potrošnja predstavljala je važnu komponentu domaće tražnje, ali je njen doprinos dugoročnom rastu bio manji u odnosu na ličnu potrošnju i investicije.

Rast domaće tražnje u velikoj mjeri zadovoljavao se kroz uvoz roba i usluga, dok domaća proizvodnja i izvoz nijesu uspijevali da prate takvu dinamiku. Snažan izvoz usluga, dominantno zasnovan na turizmu djelimično je ublažavao ovu neravnotežu, ali nije bio dovoljan da nadomjesti ograničenja domaće proizvodnje i značajnije promijeni strukturu rasta.

U osnovi ovih neravnoteža nalazili su se nedovoljno razvijena izvozna baza, ograničena konkurentnost domaće proizvodnje i struktura investicija koja nije bila dovoljno usmjerena ka proizvodnim djelatnostima veće dodate vrijednosti. Ostvareni rast stoga nije bio praćen proporcionalnim razvojem domaće proizvodnje i izvoza, što je jedno od ključnih ograničenja dugoročnog održivog rasta i razvoja.

## ŽIVOTNI STANDARD I KONVERGENCIJA PREMA EVROPSKOJ UNIJI



Rast bruto domaćeg proizvoda tokom protekle dvije decenije doprinio je povećanju životnog standarda stanovništva i postepenom približavanju Crne Gore prosječnom nivou razvijenosti Evropske unije. BDP po stanovniku prema paritetu kupovne moći porastao je sa 36% prosjeka Evropske unije u 2006. godini na 54% u 2025. godini, što ukazuje na značajan napredak u procesu realne konvergencije. Ipak, uprkos ostvarenim pomacima, razvojni jaz u odnosu na prosjek Evropske unije ostao je izražen, što potvrđuje da je proces približavanja razvijenijim evropskim ekonomijama bio postepen i sporiji od očekivanog.

U regionalnom poređenju, Crna Gora je tokom skoro cijelog posmatranog perioda zadržala viši nivo razvijenosti u odnosu na ekonomije Zapadnog Balkana. Razlika u odnosu na Srbiju, koja je 2018. iznosila 9 procentnih poena, do 2025. svedena je na svega 2 poena, dok je jaz u odnosu na Bosnu i Hercegovinu, Sjevernu Makedoniju i Albaniju ostao znatno izraženiji.

Uprkos vidljivom napretku, nivo razvijenosti Crne Gore i dalje ostaje značajno ispod prosjeka Evropske unije. To ukazuje da dosadašnji model rasta nije bio dovoljan za bržu i održiviju konvergenciju ka razvijenijim evropskim ekonomijama. Ograničena produktivnost, slaba diversifikacija proizvodne baze i visoka zavisnost od uslužnih djelatnosti predstavljaju ključna ograničenja dugoročnijem približavanju evropskom nivou dohotka i životnog standarda.



## DELEGACIJA CRNE GORE U EGIPTU

PREDSJEDNICA DRAKIĆ  
PREDSTAVILA POTENCIJALE  
CRNOGORSKE PRIVREDE U KAIRU

Predsjednica Privredne komore dr Nina Drakić boravila je u Egiptu kao članica delegacije u okviru zvanične posjete predsjednika Crne Gore Jakova Milatovića.

U okviru posjete, održan je okrugli sto na temu privredne i ekonomske saradnje dviju država, čiji su domaćini bili ministar za investicije i vanjsku trgovinu Egipta Mohamed Farid Salehi i predsjednik Crne Gore Jakov Milatović.

U prisustvu mnogobrojnih egipatskih privrednika, predsjednica Drakić je istakla da Crna

Gora međunarodnim investitorima nudi brojne konkurentske prednosti.

„Posjeta predsjednika Crne Gore Egiptu, zajedno sa istaknutim predstavnicima poslovne zajednice i državnih institucija, predstavlja odličnu priliku za zajedničku promociju naših potencijala. Kao članica NATO-a i najnaprednija država kandidat u procesu pristupanja Evropskoj uniji, Crna Gora pruža političku stabilnost, pravnu sigurnost i predvidljiv poslovni ambijent. Euro je naša zvanična valuta,





imamo jedan od najkonkurentnijih sistema oporezivanja dobiti u Evropi, a stranim investitorima garantujemo ravnopravan tretman i neograničeno pravo svojine”, kazala je Drakić.

Ona je dodala da je Egipat zemlja snažnog potencijala koja može da računa na investicione mogućnosti crnogorske ekonomije, sa posebnim osvrtom na potrebu otpočinjanja nove velike investicije egipatske strane, poput uspešnog projekta Luštica bay.

„Jedan od najboljih primjera investicione saradnje predstavlja međunarodno priznati razvojni projekat Luštica Bay, koji realizuje egipatsko-švajcarski konzorcijum Orascom Development Holding. Ovaj projekat postao je jedan od vodećih turističkih i investicionih projekata u Crnoj Gori i jasno pokazuje da egipatski investitori mogu uspešno realizovati dugoročne projekte svjetske klase u našoj zemlji. Iskreno se nadamo da će upravo ovaj primjer podstaći i mnoge druge kompanije

da istraže investicione mogućnosti koje Crna Gora nudi”, istakla je ona.

Pored turizma, velike mogućnosti saradnje postoje i u oblasti obnovljivih izvora energije, posebno solarne energije, u koju obje zemlje intenzivno ulažu, kao i u građevinarstvu, logistiki, pomorskom saobraćaju, informaciono-komunikacionim tehnologijama, inovacijama, poljoprivredi i prehrambenoj industriji. Upravo u ovim sektorima partnerstva mogu stvoriti dugoročnu vrijednost za kompanije iz obje zemlje.

Sa crnogorske strane, pored predstavnika Privredne komore, na okrugom stolu učestvovali su i direktorica Agencije za investicije Mirjana Kojić, direktor Lučke uprave iz Kotora Stanko Deretić i član Borda Luke Bar Nikola Vojvodić.

Okruglom stolu prethodio je bilateralni sastanak dviju delegacija čiji je domaćin bio predsjednik Vlade Egipta Mostafa Madbouly.

## AMBASADOR EGIPTA U PRIVREDNOJ KOMORI

# PRILIKE ZA RAZVOJ BILATERALNE EKONOMSKE SARADNJE



Predsjednica Privredne komore Crne Gore dr Nina Drakić primila je u oproštajnu posjetu nerezidentnog ambasadora Republike Egipat u Crnoj Gori, Nj. E. Mahmuda Mostafa Afifija, kojem je zahvalila na doprinosu unapređenju odnosa između dvije države, posebno u dijelu jačanja ekonomskih veza i saradnje poslovnih zajednica.

Sagovornici su ocijenili da Crnu Goru i Egipat povezuje dugogodišnje prijateljstvo i međusobno povjerenje, te da postoje značajne mogućnosti za intenziviranje privredne saradnje u narednom periodu. Istaknuto je da je potrebno snažnije povezivanje kompanija dvije zemlje i kreiranje novih poslovnih prilika kroz direktne kontakte privrednika.

Predsjednica Drakić naglasila je da Privredna komora Crne Gore ostaje posvećena unapređenju ekonomskih odnosa sa Egiptom, kroz organizovanje poslovnih foruma, B2B susreta i drugih aktivnosti koje mogu doprinijeti povećanju trgovinske razmjene i investicione saradnje.

Tokom razgovora posebno su izdvojeni sektori sa najvećim potencijalom za zajedničke

projekte, među kojima su turizam, energetika, saobraćaj( naročito pomorski saobraćaj kroz povezivanje luka Bar i Aleksandrija) logistika, građevina, infrastruktura kao i upravljanje vodnim resursima. Pozdravljeni su pozitivni pomaci u turističkom povezivanju dvije zemlje, uključujući uspostavljanje čarter letova između Kaira i Podgorice, što predstavlja dodatni podsticaj razvoju turističke i poslovne saradnje.

Sagovornici su ocijenili da uspješni investicioni projekti, poput razvoja kompleksa Luštica Bay, potvrđuju potencijal Crne Gore kao investicione destinacije i predstavljaju dobar primjer za nova ulaganja egipatskih kompanija.

Predsjednica Drakić izrazila je uvjerenje da će predstojeći period donijeti novu dinamiku u odnosima Crne Gore i Egipta, posebno u dijelu ekonomije, investicija i povezivanja poslovnih zajednica, te zahvalila ambasadoru Mahmudu Mostafi Afifiju na uspješnoj saradnji i poželjela mu mnogo uspjeha u daljem profesionalnom angažmanu.

U radu sastanka učestvovala je i Jelena Adžić iz Sektora za međunarodnu saradnju.





## POTPREDSJEDNIK RADOVANOVIĆ NA DEBATI O PROŠIRENJU EU

Potpredsjednik Privredne komore Crne Gore **Pavle D. Radovanović** učestvovao je u debati na visokom nivou o proširenju Evropske unije, koju je 16. jula organizovao Evropski ekonomski i socijalni komitet (EESC) u Briselu.

Proširenje Evropske unije jedan je od ključnih prioriteta EESC i predstavlja geostrateško ulaganje u snažnu, stabilnu, bezbjednu i uje-

dinjenu Evropu, utemeljenu na zajedničkim demokratskim vrijednostima. Komitet kroz inicijativu nazvanu „Članovi iz zemalja kandidata za proširenje“, uključuje predstavnike civilnog društva iz država kandidata za članstvo u EU i potencijalnih kandidata u konsultativni rad EESC, čime podstiče zamah procesa proširenja i priprema partnere za pristupanje postepenim uključivanjem u strukture i proce-

se Evropske unije. Jednom godišnje, članovi iz zemalja kandidata za proširenje učestvuju na plenarnoj sjednici EESC-a, kako bi razgovarali o izazovima i postignućima procesa proširenja Evropske unije i sagledali rezultate funkcionisanja ove inicijative.

Potpredsjednik Radovanović je učestvovao u panel diskusiji na temu „Ubrzavanje socioekonomske konvergencije sa Evropskom unijom radi podsticanja evropskog rasta i konkurentnosti“. Tokom razgovora je istaknuto da ubrzavanje socioekonomske konvergencije između zemalja obuhvaćenih procesom proširenja i Evropske unije predstavlja ključni pokretač jačanja ukupnog rasta, otpornosti i konkurentnosti Evrope. Pored ekonomske integracije, ovaj proces zahtijeva inkluzivne politike koje građanima, privredi i radnicima omogućavaju da u potpunosti učestvuju na jedinstvenom tržištu. Socijalni partneri i organizacije civilnog društva imaju ključnu ulogu u podsticanju dijaloga, podršci reformama i obezbjeđivanju da se proces konvergencije pretoči u konkretne koristi za građane. Istovremeno, jačanje finansijske pismenosti i ekonomskog razumijevanja u društvu od suštinskog je značaja kako bi se pojedincima i malim i srednjim preduzećima omogućilo da iskoriste raspoložive prilike, mobilišu investicije i doprinesu održivom i inkluzivnom ekonomskom razvoju u okviru proširene Evropske unije.

„Za Crnu Goru evropska integracija je proces transformacije ekonomije i društva u cjelini. Taj proces nas vodi do vladavine prava, stabilnih institucija, efikasnije javne uprave, predvidljivog i stimulativnog poslovnog ambijenta i fer konkurenciju. Bez tih preduslova nema stvarne socio-ekonomske konvergencije sa Evropskom unijom. Danas se s pravom govori o novom zamahu proširenja. To je ohrabrujuće. Otvorenost EU za proširenje sa jedne strane i konsenzus političkih partija u Crnoj Gori, koji se ogleda i kroz nedavno potpisani Sporazum između vlasti i opozicije, daju realnu nadu da Crna Gora postane članica EU 2028. godine. Crnogorski građani i privreda to željno iščekuju“, rekao je Radovanović.

On je naglasio dva izazova kojima se treba baviti u narednom periodu. Riječ je o uključenosti privrede, civilnog društva u kreiranje propisa, gdje privreda mora imati mogućnost da saopšti izazove iz prakse, realnog života, te da te konsultacije ne smiju biti formalnost, već stvarni mehanizam za bolje propise i bolje rezultate.

Drugi izazov i potreba je konkretnija podrška malim i srednjim preduzećima kako bi mogla da podnesu troškove poslovanja po EU pravilima koji se odnosi i na troškove zaštite životne sredine, sertifikacije, tehničkih standarda, digitalnih alata, energetske efikasnosti. Zato podrška iz EU fondova, Plana rasta i budućih instrumenata mora biti dostupna, jednostavna i razumljiva upravo onima kojima je najpotrebnija. U tom pravcu, Privredna komora Crne Gore, u okviru kontinuiranog informisanja privrede o integracionim procesima, izradila je projekat pripreme crnogorske privrede za buduće članstvo Crne Gore u Evropskoj uniji, zamišljen kao praktičan mehanizam pomoći kompanijama kroz informisanje o obavezama koje proizilaze iz EU članstva, edukacije, sektorske analize, procjenu troškova usklađivanja i EU fondove i bolje povezivanje sa evropskim programima i partnerima.

„Naš cilj je da svaka crnogorska kompanija na vrijeme dobije informaciju i razumije šta članstvo donosi, koje standarde mora ispuniti, koje koristi ima i kako da te promjene pretvori u novu konkurentsku prednost.“, rekao je Radovanović.

Skup su otvorili predsjednik EESC **Séamus Boland** i komesarka za proširenje **Marta Kos**, nakon čega je uslijedila panel diskusija na temu „Izgradnja sigurnije, otpornije i bezbjedne Evrope“. Učesnici su istakli da su bezbjednost i otpornost Evropske unije i njenih država članica sve više međusobno povezane sa bezbjednošću i otpornošću zemalja obuhvaćenih procesom proširenja i susjednih država, koje se suočavaju s mnogim istim globalnim krizama i sistemskim izazovima. Podrška državama kandidatima i potencijalnim kandidatima u jačanju pripravnosti, upravljanja krizama i demokratskih institucija stoga neposredno doprinosi kolektivnoj stabilnosti i bezbjednosti Unije. Kroz tješnju saradnju u predviđanju, sprečavanju i odgovoru na prijetnje, uključujući hibridne i sajber prijetnje te strano manipulisanje informacijama, proces proširenja doprinosi jačanju zajedničke otpornosti, uz istovremeno učvršćivanje demokratskog upravljanja. U tom kontekstu, pristup koji uključuje cjelokupno društvo, odnosno javne institucije, organizacije civilnog društva i socijalne partnere, od suštinskog je značaja za zaštitu demokratskih vrijednosti, osnaživanje građana i očuvanje bezbjednosti, slobode i prosperiteta Evrope u okviru proširene Evropske unije.





## PRIVREDNA SARADNJA MOŽE PRIBLIŽITI CRNU GORU I FILIPINE

Privrednu komoru Crne Gore posjetila je nerezidentna ambasadorica Filipina **Marija Elena Palo Algabre** i sa predsjednicom dr **Ninom Drakić** razgovarala o mogućnostima snaženja ekonomske saradnje dvije države.

U razgovorima su učestvovali direktor Sektora za međunarodnu saradnju u Privrednoj komori **Dušan Radonjić**, te drugi sekretar u Ambasadi Filipina i konzul **Jorge Philippe Arjona**.

Sagovornice su se saglasile da iako su politički odnosi dvije udaljene države relativno "mladi", Filipini i Crna Gora imaju mnogo potencijala za razvoj privredne saradnje, razmjenu ekspertize i najboljih praksi naročito u oblastima turizma, izgradnje infrastrukture, poljoprivrede, energetike i informacionih tehnologija.

„Povezivanjem privreda možemo učiniti naše države mnogo bližim”, poručeno je na sastanku, uz ocjenu da bi uspostavljanje partnerstva između krovnih poslovnih asocijacija Crne Gore i Filipina bio odličan korak u tom smjeru.

Predsjednica Drakić je predstavila aktivnosti Privredne komore, fokusirajući se na važnost njene uloge u razvijanju privredne saradnje i realizaciji međunarodnih projekata, što sve više dobija na značaju u jeku završnih pregovora naše države o članstvu u Evropskoj uniji. Govoreći o ekonomiji naše zemlje, istakla je njenu orijentisanost ka uslugama, prije svega turizmu, ali i namjeru da se diverzifikuje uz snažniji razvoj održive poljoprivrede, energetike, IT sektora, što su sve oblasti gdje je moguće uspostaviti saradnju sa Filipinima.

„Imamo značajan prostor za saradnju i u oblasti razvoja saobraćajne infrastrukture – izgradnje puteva, rekonstrukcije željeznice i valorizacije potencijala naše luke Bar”, ocijenila je predsjednica.

Ambasadorica je istakla da su filipinske kompanije, osim u SAD i EU, sve prisutnije u našem regionu i to u sektorima hrane i pića, upravljanja lukama, plavoj ekonomiji, menadžmentu poslovnih procesa... Na posebnom glasu je radna snaga sa Filipina koja dobro poznaje engleski jezik i vrlo je

obučena za rad u turizmu, pa predstavlja dobro rješenje za sve popularnije destinacije kao što je crnogorska.

„Filipini su zemlja sa 117 miliona stanovnika i rastućim srednjim staležom koji želi da proba nove ukuse posebno hranu i pića, prije svega vina iz zemalja kao što je Crna Gora. Možemo razmjenjivati ekspertize i najbolje prakse, recimo u turizmu, jer želimo da promoviramo naših više od sedam hiljada ostrva u ovom smislu. Ulažemo mnogo u mobilnost i povezivanje”, rekla je ambasadorica Algabre.

Ona je čestitala Crnoj Gori napredak ka Evropskoj uniji.

„Nadamo se skorom članstvu Crne Gore u EU koja je prirodni partner Filipinima i sa kojom pregovaramo o slobodnoj trgovini”, kazala je ambasadorica.

Direktor Dušan Radonjić posebno je istakao važnost Luke Bar koja će uskoro postati svojevrsna vrata tržišta Evropske unije, pa smatra da je pravo vrijeme za uspostavljanje saradnje među poslovnim subjektima Crne Gore i Filipina.

## VIJETNAMCI ŽELE DA INVESTIRAJU U CRNOGORSKI TURIZAM



Predsjednica Privredne komore Crne Gore dr **Nina Drakić** sastala se sa izvanrednim i opunomoćenim ambasadorom Socijalističke Republike Vijetnam u Rumuniji i Srbiji (koji će uskoro predstavljati tu državu i u našoj zemlji) **Leom Vinhom Thangom**, predsjednikom Udruženja za mineralnu i termalnu vodu Vijetnama - Vihoma **Hoangom Linhom**, potpredsjednikom **Buiem Dinhom Vienom** i njihovim saradnicima. Razgovarano je o mogućnostima snaženja privredne saradnje dvije države, ali i o potencijalnim investicijama vijetnamskih kompanija u zdravstveni/spa turizam u Crnoj Gori.

Predsjednica Drakić je predstavila krovnu asocijaciju crnogorske privrede, posebno ističući njenu ulogu u unapređenju poslovnog ambijenta i međunarodne privredne saradnje.

„S obzirom na povoljan investicioni ambijent i fiskalne povoljnosti, Crna Gora nudi dobre mogućnosti za razvoj biznisa. Potencijali za ulaganje posebno postoje u turizmu, naročito na sjeveru države, ali i u održivoj energetici,

poljoprivredi, izgradnji saobraćajnica i sektoru informacionih tehnologija”, kazala je predsjednica Drakić.

Prepoznajući investicioni potencijal Crne Gore, vijetnamska strana već je ostvarila određeno investiciono prisustvo na našem tržištu i spremna je da razmotri nove mogućnosti za saradnju i ulaganja.

„Crna Gora je kao naredna članica EU izuzetno poželjna investiciona destinacija, čemu doprinose i povoljnosti koje nudi za ulaganje. Ove godine proslavljamo dvije decenije uspostavljanja diplomatskih odnosa sa Crnom Gorom i želimo da tim povodom organizujemo susrete privrednika i stvorimo mogućnost za konkretnu međukompanijsku saradnju”, rekao je ambasador Thang.

Udruženje za termalne i mineralne izvore Vihoma predstavlja ključni korak u standardizaciji i modernizaciji brzorastućeg sektora zdravstvenog i velnes turizma u Vijetnamu. Okuplja vodeće investitore, naučnike, stručnjake iz oblasti geologije i medicine,

kao i kompanije koje se bave razvojem eko-rizorta. Vijetnam ima preko 400 mapiranih prirodnih izvora mineralne i termalne vode. Cilj udruženja je da se ovi izvori koriste ekološki savesno, bez narušavanja podzemnih ekosistema.

„Prepoznamo potencijal za razvoj turizma u Crnoj Gori koji dodatno raste njenim sve bližim ulaskom u Evropsku uniju. Ovdje smo da pronademo zemljište gdje bismo mogli da razvijemo rizort sa specifičnim uslugama koje nudi turizam povezan sa zdravstvenom zaštitom i iskoristimo prednosti prirodnih resursa, odnosno termalnih voda”, kazao je predsjednik Vihome Hoang Linh.

U radu sastanka učestvovali su i direktor Sektora istraživanja i analiza u Privrednoj komori **Miljan Šestović**, koji je uputio goste iz Vijetnama u povoljnosti koje investitori imaju u Crnoj Gori i upoznao ih sa brendom crnogorskog zdravstvenog turizma - Institutom „Dr Simo Milošević” u Igalu, kao i predstavnik Sektora za međunarodnu saradnju **Jelena Adžić**.



PREDSJEDNICA PKCG DR NINA DRAKIĆ NA ZASIJEDANJU  
ŽENSKOG PARLAMENTA

## ULAGANJE U PREDUZETNICE INVESTICIJA U ODRŽIVI RAZVOJ



Predsjednica Privredne komore Crne Gore dr **Nina Drakić** govorila je na 19. zasjedanju Ženskog parlamenta, ocijenivši da je napravljen institucionalni i društveni iskorak na unapređivanju rodne ravnopravnosti i afirmaciji jednakih mogućnosti u društvu, ali postoje izazovi koji zahtijevaju kontinuirano djelovanje, saradnju i zajedničku odgovornost javnog, privatnog i civilnog sektora.

„Privredna komora Crne Gore ima važnu i sistemsku ulogu u povezivanju institucija, donosilaca odluka i poslovne zajednice, a pitanje rodne ravnopravnosti posmatramo kao važno razvojno i ekonomsko pitanje. Veće učešće žena u ekonomiji, njihova zastupljenost na rukovodećim pozicijama i snažnija podrška ženskom preduzetništvu doprinose konkurentnosti, inovativnosti i otpornosti crnogorske privrede”, kazala je Drakić.

Prema njenim riječima, pristup finansijama ostaje jedan od ključnih izazova. Iako su dostupni različiti nacionalni i međunarodni programi podrške, preduzetnice i dalje češće pokreću biznise sa ograničenim početnim kapitalom, opreznije pristupaju kreditnom zaduživanju i rjeđe raspolažu imovinom koja može služiti kao garancija. Poseban izazov predstavlja faza rasta i razvoja kompanija, kada su potrebna značajnija investiciona sredstva i novi finansijski instrumenti.

Takođe, iako broj uspješnih ženskih biznisa raste, one su i dalje manje zastupljene u izvoznim aktivnostima i sektorima sa visokom dodatnom vrijednošću.

„Ohrabruje činjenica da je sve više kompanija koje vode žene upravo u oblastima inovacija, digitalnih rješenja i savremenih usluga. To potvrđuje da potencijal postoji i da ga zajednički moramo dodatno razvijati”, rekla je Drakić.

Ističe da Privredna komora na ove izazove odgovara, između ostalog, i kroz konkretne programe podrške koji preduzetnicama obezbjeđuju znanje, vidljivost, pristup tržištu i finansijama. Kroz rad Koordinacionog odbora za žensko preduzetništvo, formiran prije 15 godina, kontinuirano identifikuje ključne prepreke i artikuliše inicijative prema donosiocima odluka. Kao dio WeFinance Code inicijative, aktivno radi na unapređenju pristupa finansijama za žene, u saradnji sa bankarskim sektorom i relevantnim partnerima, sa ciljem kreiranja povoljnijih

i prilagođenih finansijskih instrumenata. Kroz aktivnosti Enterprise Europe Network preduzetnicama omogućava povezivanje sa partnerima iz Evropske unije i regiona, učešće na međunarodnim poslovnim susretima i pristup evropskim programima finansiranja i inovacija. Komora je pokrenula i program LinkUp, koji privrednicima pruža informacije o grantovima, kreditnim linijama, investicionim fondovima i mogućnostima finansiranja razvoja poslovanja.

„Posebnu pažnju posvećujemo i promociji uspješnih poslovnih žena. Vjerujemo da su vidljivost liderki i afirmacija dobrih primjera najbolji način da rušimo stereotipe i podstaknemo nove generacije preduzetnica”, rekla je Drakić.

Važno mjesto u radu Komore imaju edukacije koje se odnose na mogućnosti i obaveze koje će se otvoriti punopravnim članstvom Crne Gore u Evropskoj uniji.

„Kroz informativne sesije, radionice, stručne seminare i konferencije, preduzetnicama približavamo šta konkretno znači pristup Jedinstvenom EU tržištu, koje standarde će morati da ispune, ali i koje će im se nove šanse otvoriti u pogledu izvoza, pristupa fondovima, uključivanja u evropske lance vrijednosti i učešća u programima Unije”, riječi su predsjednice Komore.

Krovna poslovna asocijacija je takođe, ustanovila Nagradu za žene u biznisu, kao posebnu kategoriju ovog najvećeg privrednog odličja koje se dodjeljuje od 1969. godine, kao izuzetan vid promocije i ohrabrenja za sve privrednice, ali i instrument da među njima jača potrebu da ostvaruju bolje rezultate u radu u najširem smislu tog pojma.

„Cilj nam je stvaranje održivog i inkluzivnog poslovnog ekosistema u kojem žene imaju jednake mogućnosti za pristup finansijama, tržištu, znanju i međunarodnim partnerstvima. Ulaganje u žensko preduzetništvo nije samo pitanje rodne ravnopravnosti. To je ulaganje u nova radna mjesta, inovacije, konkurentniju privredu i održivi razvoj Crne Gore”, zaključila je predsjednica Drakić.

Ona je uputila čestitke povodom 25 godina rada Odbora za rodnu ravnopravnost, uz uvjerenje da je predstoji period daljeg jačanja saradnje i zajedničkog djelovanja u pravcu ravnopravnijeg i snažnijeg društva.



SANJA ČALASAN, IZVRŠNA DIREKTORICA PIVARE „TREBJESA“

# AUTENTIČNOST I KVALITET TEMELJ VJEKOVNOG POVJERENJA KUPACA

Evropsko tržište za nas predstavlja i priliku i izazov. Prilikom, jer veće i uređenije tržište otvara prostor za brendove koji imaju kvalitet, kontinuitet i autentičnost. Izazov, jer takvo tržište podrazumijeva snažniju konkurenciju. Naša prednost je u tome što Nikšićko ima snažan identitet - stvarno porijeklo, dugu tradiciju, stabilan kvalitet i emocionalnu vezu sa potrošačima

Uz sve inovacije i iskorake koje smo pravili kroz godine, jedna stvar ostala je nepromijenjena – naša dosljednost kada su u pitanju receptura i kvalitet Nikšićkog piva. Upravo ta posvećenost autentičnoj recepturi i ukusu, sirovinama vrhunskog kvaliteta i visokim standardima proizvodnje predstavlja temelj povjerenja koje generacije potrošača, u Crnoj Gori, ali i regionu, već 130 godina poklanjaju našem brendu.

Ovo je u intervjuu za Glasnik Privredne komore Crne Gore koji smo napravili povodom velikog jubileja kompanije istakla izvršna direktorica Pivare „Trebjesa“ Sanja Čalasan.

„I ubuduće ćemo spajati ono što „Trebjesa“ najbolje zna - kvalitet, pouzdanost i pivarsku tradiciju, sa onim što tržište sve više traži - raznovrsnost, svježinu i autentičan savremeni izraz“, kazala je ona.

**Pivara „Trebjesa“ obilježava vrijedan jubilej - 130 godina postojanja. Čestitamo! Teško je u jednom odgovoru sumirati tako dugu epohu uspjeha poslovanja, ali možete li nam reći kako vidite značaj ove kompanije u različitim vremenima i ekonomskim sistemima kojima je svjedočila a kako njen položaj i uticaj u današnjoj ekonomiji?**

**S. Čalasan:** Prije svega, hvala na čestitkama. Kada kompanija traje 130 godina, onda ona odavno nije samo privredni subjekt, već dio ekonomskog i društvenog pamćenja jedne zemlje. Pivara „Trebjesa“ je nastajala i razvijala se kroz različite države, ekonomske modele, tržišne promjene, ratove, krize, tranziciju i globalizaciju. U svakom od tih perioda mijenjali su se sistemi, navike potrošača, tehnologije i očekivanja tržišta, ali je ostajala ista potreba da se očuva kvalitet i povjerenje.

Zato jubilej ne vidimo samo kao lijepu brojku, već kao dokaz postojanosti. Malo je kompanija koje mogu reći da su bile savremenik gotovo svake važne ekonomske transformacije ovih prostora, a da su pritom ostale relevantne u

svakom vremenu. Poslužemo u otvorenoj ekonomiji, po visokim standardima multinacionalne grupacije, ali sa brendom koji je duboko domaći i prepoznat kao naš.

Uticaj kompanije ne mjeri se više samo finansijskim brojkama, već i kroz način poslovanja. Za nas to danas znači odgovoran odnos prema zaposlenima i svim partnerima, ulaganja u modernizaciju koja ne poboljšava samo efikasnost procesa, već i energetska održivost, smanjenje negativnog uticaja na životnu sredinu i dr.

**Da li smatrate da je od „zuba vremena“ sačuvan prepoznatljivi identitet Nikšićkog piva, najpoznatijeg brenda pivarstva balkanskog prostora? U kojoj mjeri se najpopularniji proizvod Pivare „Trebjesa“ danas razlikuje u odnosu na prethodno vrijeme?**

**S. Čalasan:** Mnogo toga se promijenilo tokom prethodnih decenija – od vrste i raznovrsnosti ambalaže, preko vizuelnog identiteta, komunikacionih kanala, marketinških i prodajnih strategija, pa sve do alata i tehnologija koje koristimo u svakodnevnom poslovanju. Svijet oko nas se mijenjao velikom brzinom, a mi smo uspijevali ne samo da pratimo te promjene, već često i da budemo korak ispred njih, primjenjujući najsavremenije standarde i najbolje prakse u svim segmentima poslovanja.

Smjenjivale su se i generacije zaposlenih, pri čemu je svaka dala svoj lični pečat i ogromnu posvećenost, požrtvovanje i ljubav prema proizvodu koji stvaramo.

Ipak, uz sve inovacije i iskorake koje smo pravili kroz godine, jedna stvar ostala je nepromijenjena – naša dosljednost kada su u pitanju receptura i kvalitet Nikšićkog piva.

Upravo ta posvećenost autentičnoj recepturi i ukusu, sirovinama vrhunskog kvaliteta i visokim standardima proizvodnje predstavlja temelj povjerenja koje generacije potrošača, u Crnoj Gori, ali i regionu, već 130 godina poklanjaju našem brendu.





**Jubilej ste, između ostalog, obilježili plasiranjem na tržište novog piva „Alter”. Kako je nastala ideja za takav proizvod, koje su njegove karakteristike i kako komentarišete reakcije tržišta odnosno rezultate njegove prodaje?**

**S. Čalasan:** Alter je nastao iz jedne jednostavne, ali važne ideje. Ako obilježavamo 130 godina tradicije, najbolji način da je proslavimo nije samo da se osvrnemo unazad, nego i da pokažemo da iz nje možemo napraviti nešto novo. Htjeli smo proizvod koji nosi iskustvo „Trebjese”, ali govori jezikom savremenog potrošača.

Navike se mijenjaju. Ljudi traže osvježavajuće proizvode, lakšeg karaktera, koji se uklapaju u različite prilike. Posebno mlađe generacije žele brend koji ima autentičnost, ali i moderan izraz. Alter je odgovor na taj prostor između nasljeđa i nove energije. Važan dio priče je i njegov vizuelni identitet. Naime, Alter je osmišljen da se jasno razlikuje, jer i poruka brenda jeste drugačiji izbor. Reakcije tržišta su za sada vrlo pozitivne, a sezona pred nama biće važan pokazatelj njegovog daljeg potencijala u koji čvrsto vjerujemo.

**„Kupujmo naše” je sintagma koja odražava višedecenijsko zalaganje Privredne komore Crne Gore za jačanje svijesti o važnosti podrške domaćim proizvođačima u otvorenoj crnogorskoj ekonomiji. Kako Pivara „Trebjesa” cijeni značaj ovakvih kampanja i domet njihovih rezultata?**

**S. Čalasan:** Uloga Privredne komore Crne Gore u afirmaciji domaće proizvodnje za nas je izuzetno važna, jer takve inicijative prevazilaze nivo pojedinačnih kampanja i postaju dio šireg ekonomskog narativa. U maloj i otvorenoj ekonomiji kakva je crnogorska, svaka podrška

domaćem proizvodu ima širi značaj - ona znači podršku domaćoj proizvodnji, radnim mjestima, lokalnim dobavljačima, znanju, investicijama i ukupnoj otpornosti privrede.

Zato smatramo da kampanje, poput ove koja kontinuirano podsjeća na značaj domaćih brendova, imaju posebnu vrijednost. One ne treba da budu shvaćene kao poziv na zatvaranje tržišta, već kao poziv da se kvalitet koji nastaje u Crnoj Gori prepozna, vrednuje i bira sa povjerenjem.

Nikšićko pivo je primjer da domaće može biti i tradicionalno i moderno, i emotivno blisko i tržišno konkurentno.

**Kakvom vidite „evropsku budućnost” Nikšićkog piva? U kojoj mjeri izgledno pridruživanje Crne Gore EU i tržištu od 500 miliona potrošača za kompaniju i njen brend predstavlja priliku i ujedno izazov?**

**S. Čalasan:** Na evropske integracije gledamo kao na proces za koji se pripremamo kontinuirano, ne samo kroz formalno usklađivanje sa propisima, već kroz svakodnevno podizanje standarda poslovanja. Činjenica da je Pivara „Trebjesa” dio Molson Coors grupacije daje nam važnu prednost, jer već poslujemo u skladu sa praksama velikog međunarodnog sistema, uz jasne procedure, visoke standarde kvaliteta, odgovornosti, održivosti i korporativnog upravljanja.

U tom smislu, evropsko tržište za nas predstavlja i priliku i izazov. Priliku, jer veće i uređenije tržište otvara prostor za brendove koji imaju kvalitet, kontinuitet i autentičnost. Izazov, jer takvo tržište podrazumijeva snažniju konkurenciju.

Naša prednost je u tome što Nikšićko ima snažan identitet - stvarno porijeklo, dugu tradiciju, stabilan kvalitet i emocionalnu vezu sa potrošačima.

**Da li kompanija planira nove proizvode u narednim godinama?**

**S. Čalasan:** Inovacije će ostati važan dio našeg razvoja i u narednim godinama nastavićemo da pratimo trendove, osluškujemo potrošače i procjenjujemo gdje postoji prostor za proizvode koji imaju smisla na crnogorskom tržištu i šire. Zato ćemo i ubuduće spajati ono što „Trebjesa” najbolje zna. To su kvalitet, pouzdanost i pivarsku tradiciju, sa onim što tržište sve više traži - raznovrsnost, svježinu i autentičan savremeni izraz. Pored piva, u našem asortimanu se već mogu naći i proizvodi drugih kategorija pića, a širenje asortimana u tom pravcu je i jedan od važnih fokusa grupacije Molson Coors.



**SANJA ČALASAN, CEO OF „TREBJESA BREWERY”**

## AUTHENTICITY AND QUALITY AS THE FOUNDATION OF CENTURIES-LONG CONSUMER TRUST

**The European market represents both an opportunity and a challenge for us. It is an opportunity as a larger, more developed market creates room for brands that offer quality, consistency, and authenticity. At the same time, it is a challenge, given that such a market also entails stronger competition. Our advantage lies in Nikšićko's strong identity developed on genuine origin, a long-standing tradition, consistent quality, and a deep emotional connection with consumers**

Despite all the innovations and advancements we have introduced over the years, one aspect has remained unchanged: our commitment to the original recipe and the quality of Nikšićko beer. It is precisely this dedication to the authentic recipe and flavour, premium-quality ingredients, and the highest production standards that has formed the foundation of the trust the generations of consumers in Montenegro and across the region have placed in our brand for the past 130 years.

This was stated by **Sanja Čalasan**, CEO of Trebjesa Brewery, in the interview for Glasnik, the magazine of the Chamber of Economy of Montenegro, on the occasion of the company's important jubilee.

“In the future, we will continue to bring together the values which define Trebjesa, such as quality, reliability and brewing heritage, with the qualities today's market increasingly demands: diversity, freshness and an authentic modern expression”, she said.





**Trebjesa Brewery is celebrating a remarkable jubilee - 130 years of existence. Congratulations on your incredible success! It is difficult to summarize such a long history of successful operations in a single answer. Still, we would appreciate it if you could share your perception of the importance of this company across different periods and economic systems it has witnessed, as well as its position and impact in today's economy?**

**S. Čalasan:** First of all, thank you for your congratulations! When there is a company that has been operating for 130 years, then it becomes much more than a business entity, it becomes part of a country's economic and social heritage. Trebjesa Brewery was founded and developed through different states, economic models, market transformations, wars, crises, transition periods, and globalization. Each of these periods brought changes in systems, consumer habits, technologies, and market demands, but the need to preserve quality and trust remained the same.

This is the reason why we do not perceive this jubilee merely as a significant number, but as proof of permanence. Few companies can say they have witnessed almost every major economic transformation in this region while remaining relevant in every era. We operate in an open economy, according to the highest standards of a multinational group, while representing a brand which remains deeply rooted in its local heritage and is recognized as our own.

A company's impact is no longer measured solely through financial performance, but also through the way it runs its business. For us, this means fostering responsible relationships with our employees and partners while investing in modernization that not only improves operational efficiency, but also enhances energy sustainability and reduces our environmental impact.

**Do you believe that the distinctive identity of Nikšićko beer as the most recognized brewing brand throughout the Balkans has stood the test of time? To what extent does Trebjesa Brewery's most popular product differ today from previous decades?**

**S. Čalasan:** A great deal has changed over the past decades - from the variety and design of our packaging, to our visual identity, communication channels, marketing and sales strategies, as well as the tools and technologies we use in our daily operations. The world around us has been changing at an extraordinary pace,

and we have succeeded not only in keeping up with those changes, but often in staying ahead of them by adopting the latest standards and best practices across all areas of our business.

Generations of employees have also come and gone, with each one leaving its own mark and great dedication, commitment, and passion for the product we create.

Despite all the innovations and advancements we have introduced over the years, one aspect has remained unchanged: our commitment to the original recipe and the quality of Nikšićko beer.

It is precisely this dedication to the authentic recipe and flavour, premium-quality ingredients, and the highest production standards that has formed the foundation of the trust the generations of consumers in Montenegro and across the region have placed in our brand for the past 130 years.

**As part of your jubilee celebration, you also launched a new beer "Alter". How did the idea for such a product come about, what are its key characteristics, and how would you comment on the market's response and its sales performance?**

**S. Čalasan:** Alter was born from a simple, but important idea. If we are celebrating 130 years of tradition, the best way to honour that legacy is not only to look back, but also to demonstrate that out of it, we can create something new. We wanted to create a product that carries Trebjesa's experience, while speaking the language of a modern consumer.

Consumer habits are changing. People are increasingly looking for refreshing products with a lighter character, which fit into a variety of occasions. Younger generations, in particular, are looking for brands with authenticity, but also a modern expression. Alter is our response to the gap between heritage and new energy.

An important part of the story is its visual identity. Alter was designed to stand out clearly, because the brand message is about making a different choice. The market response has been very positive so far, and the season ahead will be an important indicator of its further potential, which we strongly believe in.

**"Let's Buy Homemade Products" is a phrase reflecting the Chamber of Economy of Montenegro's decades-long commitment to raising awareness of the importance of supporting domestic producers within Montenegro's**

**open economy. How does Trebjesa Brewery perceive the importance of such campaigns and the impact of their results?**

**S. Čalasan:** The role of the Chamber of Economy of Montenegro in promoting home-made production is extremely important to us, because initiatives of this kind go beyond individual campaigns and become part of a broader economic narrative. In a small and open economy such as Montenegro's, every form of support for local products carries wider significance - it means supporting domestic production, jobs, local suppliers, knowledge, investments, and the overall resilience of the economy.

Therefore, we believe campaigns such as this one, which continuously highlight the importance of domestic brands, have a particular value. They should not be understood as a call to close the market, but rather as an invitation to recognize, appreciate, and choose with confidence the quality created in Montenegro.

Nikšićko beer is an example of how a domestic brand can be both traditional and modern, emotionally close to consumers and competitive in the market.

**What is your perception of the "European future" of the Nikšićko beer? To what extent would Montenegro's prospective accession to the EU and access to a market of 500 million consumers represent both an opportunity and a challenge for the company and its brand?**

**S. Čalasan:** We perceive European integration as a process which requires continuous preparation, not only through formal alignment with regulations, but also through the ongoing raising of our business standards. The fact that Trebjesa Brewery is part of the Molson Coors group provides us with an important advantage, as we already operate in line with the practices of a major international organization, with clearly defined procedures and high standards in quality, responsibility, sustainability, and corporate governance.

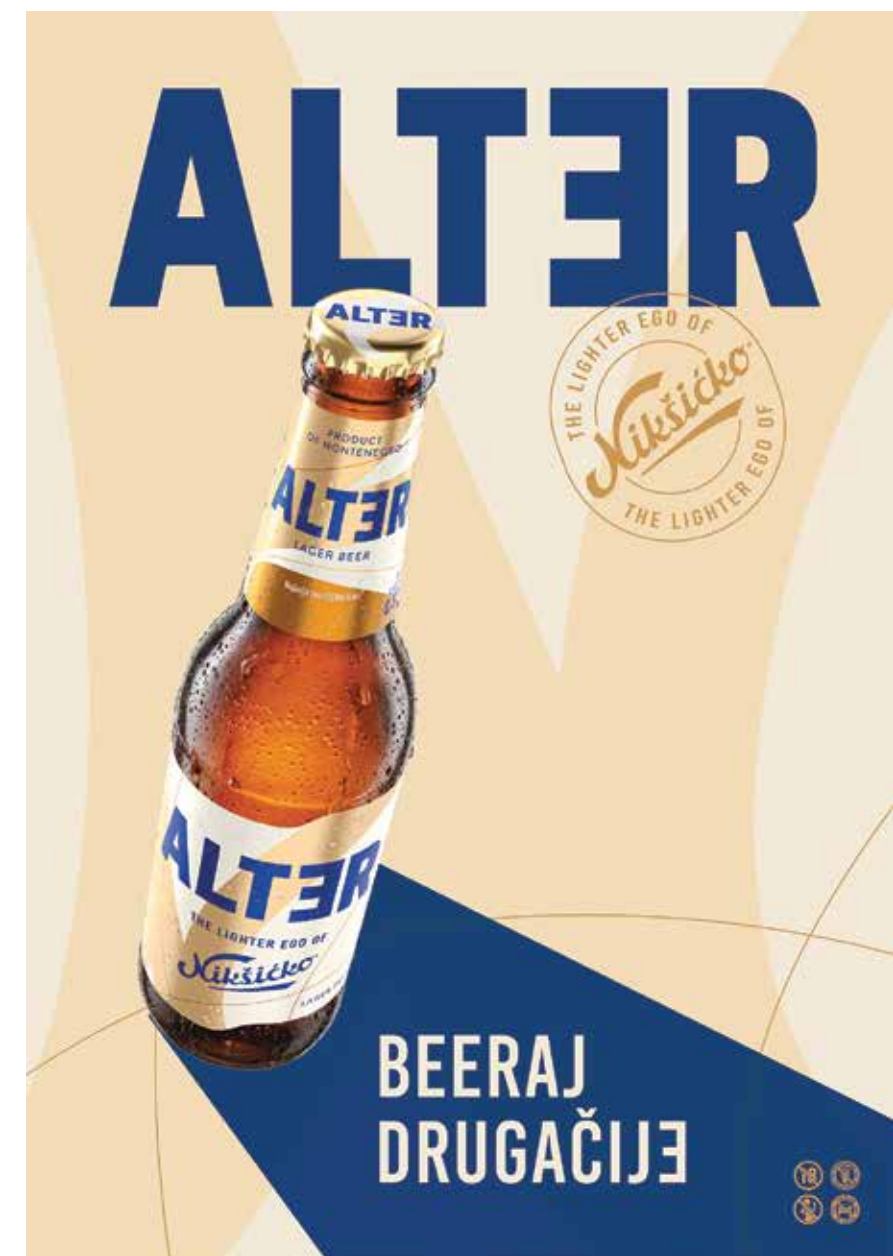
In this regard, the European market represents both an opportunity and a challenge for us. It is an opportunity as a larger, more developed market creates room for brands that offer quality, consistency, and authenticity. At the same time, it is a challenge, given that such a market also entails stronger competition. Our advantage lies in Nikšićko's strong identity developed on genuine origin, a long-standing tradition, consistent quality, and a deep emotional connection with consumers.

**Does the company plan to introduce new products in the coming years?**

**S. Čalasan:** Innovation will remain an important part of our development. In the years ahead, we will continue to keep up with trends, listen closely to consumers, and identify opportunities for products that have relevance both in the Montenegrin market and beyond.

Therefore, we will continue to combine the values that define Trebjesa—quality, reliability, and brewing heritage—with the qualities that today's market increasingly demands: diversity, freshness, and an authentic modern expression.

In addition to beer, our portfolio already includes products from other beverage categories, and further expanding our offer in this direction is also one of the key strategic focuses of the Molson Coors group.







## VLADIMÍR DLOUHÝ, PREDSEDNIK EUROCHAMBRESA NE DOZVOLIMO DA EVROPSKA PREDUZEĆA NESTANU ZAJEDNO SA SVOJIM OSNIVAČIMA

Širi privredni rast ne podrazumijeva samo osnivanje novih kompanija. Podjednako je važno omogućiti postojećim preduzećima da nastave poslovanje, razvijaju se, šire i koriste nove prilike pod novim vlasnicima, čime pozitivno utiču na razvoj svojih regiona i lokalnih zajednica

Konkurentnost Evrope ne zavisi samo od startapova i kompanija koje postižu status „jednoroga“. Ona podrazumijeva i očuvanje miliona postojećih, održivih preduzeća koja treba da nastave uspješno poslovanje nakon što pređu u ruke nove generacije vlasnika. Instrumenti javnih politika za to već postoje. Ono što je do sada nedostajalo jesu politička volja i koordinacija među nacionalnim vladama.

Zamislite preduzeće za precizno inženjerstvo: posluje četrdeset godina, zapošljava šezdeset radnika, ima popunjenu knjigu narudžbi, a njegov vlasnik spreman je da ode u penziju. Uprkos tome što je tokom posljednje dvije decenije uspješno prebrodilo više kriza, preduzeće je i dalje stabilno i zdravo. Međutim, zbog toga što je proces prenosa vlasništva previše složen, preskup i nedovoljno podržan, ono prestaje sa radom. Šezdeset radnih mjesta nestaje. Decenije stručnog znanja su izgubljene. Lokalna zajednica ostaje siromašnija nego što je bila.

Širom Evrope ovo se dešava svakoga dana, a potpuno je moguće izbjeći takav ishod. Svake godine u Evropskoj uniji vlasnika promijeni približno 450.000 preduzeća koja zapošljavaju oko dva miliona ljudi. Procjenjuje se da približno trećina tih prenosa ne uspije, čime se dovodi u pitanje do 600.000 radnih mjesta. I to samo zato što nisu bili stvoreni uslovi za uspješan prenos poslovanja. Evropa jednostavno ne može sebi priuštiti da ovakva održiva i produktivna preduzeća nestaju. Vrijeme je da se prenos poslovanja stavi u središte evropske agende konkurentnosti i da se privredne komore prepoznaju i adekvatno osnaže kao ključni partneri u ostvarivanju tog cilja.

### SLIJEPA TAČKA POLITIKE KONKURENTNOSTI

Kada evropski kreatori politika govore o konkurentnosti, gotovo instinktivno koriste terminologiju inovacija: startapovi, „jednorozci“, rizični kapital. Iako je njihov značaj nespo-

ran, nova preduzeća sa visokim potencijalom rasta predstavljaju samo jednu dimenziju zdrave ekonomije. Širi privredni rast ne podrazumijeva samo osnivanje novih kompanija. Podjednako je važno omogućiti postojećim preduzećima da nastave poslovanje, razvijaju se, šire i koriste nove prilike pod novim vlasnicima, čime pozitivno utiču na razvoj svojih regiona i lokalnih zajednica. Kako generacija „bejbi bumera“ masovno odlazi u penziju, Evropa se suočava sa do sada nezabilježenim talasom promjena vlasništva. Posebno u ruralnim i postindustrijskim područjima, gašenje lokalnog proizvođača, logističke kompanije ili pružaoca usluga ne utiče samo na zaposlenost, već narušava društveno i ekonomsko tkivo čitavih zajednica.

Prenos poslovanja predstavlja zanemareni stub evropske politike konkurentnosti. Nastaviti da ga ignorišemo bila bi skupa greška.

### DOBAR KORAK NAPRIJED – SADA DRŽAVE ČLANICE MORAJU DJELOVATI

Eurochambres i mreža evropskih privrednih komora pozdravljaju novu Preporuku Evropske komisije državama članicama o prenosu poslovanja. Ona dolazi u pravi čas, jer posljednji značajniji okvir Evropske unije u ovoj oblasti datira još iz 1994. godine. Tokom više od trideset godina demografska i ekonomska slika Evrope promijenila se do neprepoznatljivosti, dok je interesovanje kreatora politika za ovu temu slabilo umjesto da jača. Nova preporuka može usmjeriti usklađivanje fiskalnih i administrativnih okvira, obavezati na sistematsko prikupljanje podataka na evropskom nivou i omogućiti uspostavljanje zajedničkih instrumenata, poput evropskog barometra prenosa poslovanja i evropske ekspertske platforme za identifikovanje i razmjenu najboljih praksi.

Međutim, Evropska komisija može samo postaviti okvir. Suštinski posao ostaje na državama članicama, a njihovi dosadašnji rezultati u ovoj oblasti nijesu ohrabrujući. Lopta je sada u potpunosti na njihovoj strani terena i one moraju odgovoriti iskrenom ambicijom.



### PRIVREDNE KOMORE SU SPREMNE – EVROPI JE POTREBAN PANEVROPSKI EKOSISTEM

Privredne komore već pokazuju šta je moguće postići. U Francuskoj sprovede strukturirane programe povezivanja vlasnika koji odlaze u penziju sa mladim preduzetnicima, sa posebnim fokusom na ruralna područja. Komore upravljaju platformom Transentreprise, na kojoj se objavljuju poslovni prostori i preduzeća koja su dostupna za preuzimanje. Osim toga, kako bi proces prenosa i preuzimanja poslovanja bio profesionalniji i sigurniji, mreža francuskih komora organizuje programe obuke, uključujući i dvije državom priznate sertifikacije.

U Njemačkoj mreža komora vodi baze podataka koje povezuju prodavce i kupce preduzeća, uz mentorsku podršku tokom čitavog procesa prenosa vlasništva. U Italiji privredne komore promovišu kontinuitet poslovanja kroz pružanje pravne i administrativne podrške, kao i koordinaciju registara i baza podataka o preduzećima. U Luksemburgu komora House of Entrepreneurship funkcioniše kao jedinstvena kontakt tačka za mala i srednja preduzeća i pruža pravne, finansijske i strateške savjete tokom procesa prenosa poslovanja.

U nordijskim zemljama posebno uspostavljeni forumi za prenos poslovanja, koji okupljaju privredne komore, banke, pravne savjetnike i regionalne razvojne agencije, stvorili su lokalne ekosisteme podrške koji bi trebalo da posluže kao uzor svim evropskim regionima. Iako ovi primjeri potvrđuju da ovakav pristup funkcioniše, regionalna rascjepkanost i dalje predstavlja ozbiljnu prepreku. Šanse jednog preduzetnika da uspješno prenese svoje poslovanje danas više zavise od mjesta registracije preduzeća nego od kvaliteta samog biznisa.

To nije jedinstveno tržište kakvom težimo. Prekogranični prenosi poslovanja, koji bi mogli predstavljati snažan pokretač integracije jedinstvenog tržišta, i dalje su izuzetak, a ne pravilo.

Zbog toga Eurochambres poziva na uspostavljanje strukturiranog panevropskog ekosistema za prenos poslovanja – koordinisane mreže nacionalnih i regionalnih platformi, podržane finansiranjem iz narednog budžeta Evropske unije, u kojoj bi privredne komore bile formalno prepoznate kao ključne institucije za njenu realizaciju. Prenos poslovanja mora biti izričito uključen i u mjere podrške startapovima i brzo rastućim kompanijama, jer je preuzimanje i razvoj postojećeg uspješnog preduzeća jednako preduzetnički poduhvat kao i osnivanje novog, a često donosi i mnogo veće koristi zajednicama koje od tog poslovanja zavise.

### KOMPA NIJE POSTOJE. NASLJEDNICI POSTOJE

Podrška prenosu poslovanja ubrzava evropsku razvojnu transformaciju.

Nova generacija koja preuzima postojeće preduzeće donosi nove ideje, nove tehnologije i snažan podsticaj modernizaciji poslovanja. Omogućavanje ovih tranzicija predstavlja jedan od najdirektnijih puteva ka digitalizaciji, dekarbonizaciji i rastu evropskih malih i srednjih preduzeća u kompanije srednje tržišne kapitalizacije koje su evropskoj ekonomiji prijeko potrebne.

Preporuka iz 2026. godine predstavlja test da li evropska posvećenost malim preduzećima i industrijskoj osnovi zaista prevazilazi deklarativna obećanja. Kompanije postoje. Nasljednici postoje. Privredne komore postoje. Ono što sada nedostaje jesu politička volja i evropski okvir koji će ih povezati.





## IZVUČENI DOBITNICI NAGRADNE IGRE KUPUJMO NAŠE BRVNARA DOBITNICI IZ BIJELOG POLJA

Kupovinom crnogorskih proizvoda građani podržavaju domaće proizvođače, čuvaju i stvaraju radna mjesta u tim kompanijama, daju im prostor za investicije u kvalitet, inovacije i razvoj i tako doprinose sveukupnom razvoju naše ekonomije

Privredna komora Crne Gore je od 1. maja do 30. juna organizovala nagradnu igru KUPUJMO NAŠE. Uslov za učešće u nagradnoj igri bio je da potrošač na fiskalnom računu ima najmanje tri proizvoda crnogorskih proizvođača, to su mogla biti bilo koja tri proizvoda ili usluge, bez vrijednosnog ograničenja, a u nagradnoj igri moglo se učestvovati neograničeno puta. Javno izvlačenje dobitnika 76 vrijednih nagrada organizovano je 6. jula u Privrednoj komori, a nadgledala ga je tročlana komisija u sastavu Bojan Jovović, predsjednik i Katarina Gojković i Slavica Perović, članice.

„Privredna komora Crne Gore organizovala je ovu nagradnu igru sa ciljem podrške crnogorskim proizvođačima i podizanja svijesti kod građana o značaju kupovine proizvoda i usluga crnogorskih proizvođača. Naši građani već imaju tu svijest, ali nikada nije naodmet podsjetiti da svojim činom trgovine crnogorskog proizvoda oni podržavaju domaće proizvođače, čuvaju i stvaraju radna mjesta

u tim kompanijama, daju im prostor za investicije u kvalitet, inovacije i razvoj i tako doprinose sveukupnom razvoju crnogorske ekonomije. Uz poziv da se domaći proizvodi biraju i nakon nagradne igre, podsjetila bih da ako 10 eura potrošimo za kupovinu uvoznog proizvoda u našoj zemlji ostaje svega 2 eura, a ako 10 eura potrošimo na kupovinu domaćih proizvoda, u našoj zemlji ostaje čak 8 eura”, istakla je tokom izvlačenja predsjednica PKCG dr Nina Drakić.

„Ukupno je bilo 76 nagrada, pored brvnare, danas su izvučeni i dobitnici vaučera za boravak u crnogorskim hotelima, etno selima, vaučeri od 500 eura za karte Air Montenegro, četrdeset paketa crnogorskih proizvoda u vrijednosti 200 eura, paketi knjiga, vaučeri za restorane, jednodnevna krstarenja Bokom, dvodnevna splavarenja Tarom. I nagradni fond bio je koncipiran na način da podrži crnogorske proizvođače i preduzeća”, saopštila je savjetnica za odnose sa javnostima Eleonora Albijanić.

Pored predsjednice Drakić, sekretari odbora udruženja Komore Lidija Rmuš, Maja Grbavčević, Milica Tomašević, Nada Rakočević i Aleksandar Mitrović učestvovali su u izvlačenju nagrada,

Glavnu nagradu, brvnaru – drvenu kuću, dobila je Katarina Cerović iz Bijelog Polja.

Vaučer za hotel vrijednosti 1.000 eura dobili su: Ivana Vukičević, Nikšić (za hotel Casa del Mare – Orahovac, Kotor), Dorotea Božović, Nikšić (Hotel Plaza – Ulcinj), Zagorka Rudović, Cetinje (Sunset – Dobra voda, Bar), Andrijana Mihailović, Danilovgrad (Bianca Resort & Spa, Kolašin) i Goran Damjanović, Nikšić (Aleksandar Hotel & Spa, Žabljak)

Vaučer za avio karte – Air Montenegro u vrijednosti 500 € dobili su: Maja Knežević, Podgorica, Veselinka Stojanović, Podgorica, Zarija Kaluđerović, Igalo, Vesna Njegovanović, Budva i Željko Bošković, Bijelo Polje.

Paket crnogorskih proizvoda u vrijednosti 200 €: Ljubica Vukotić, Danilovgrad, Snežana Perović, Podgorica, Zdenka Kipa, Podgorica, Milivoje Tomković, Budva, Jovan Čvorović, Nikšić, Veselinka Stojanović, Podgorica, Vladimir Jovović, Podgorica, Vesko Šćepanović, Nikšić, Ognjen Božović, Nikšić, Dragana Stjepčević, Kotor, Marinko Ivanov, Piperi, Podgorica, Igor Vujović, Podgorica, Jelena Vučinić, Podgorica, Dušan Duletić, Budva, Natalija Pavićević, Podgorica, Maja Kaluđerović, Cetinje, Kristina Četković, Danilovgrad, Milić Dabetić, Podgorica, Srđan Boljević, Podgorica, Milanka Seneš, Podgorica, Ognjen Božović, Nikšić, Jelena Damjanović, Nikšić, Dejan Radinović, Berislavci, Zeta, Tanja Jovčević, Podgorica, Snežana Lakić, Podgorica, Aleksandar Vučković, Golubovci, Darko Bulatović, Podgorica, Miruša Smolović, Podgorica, Radosava Grozdanić, Danilovgrad, Vasilije Jolić, Budva, Predrag Milićević, Bijelo Polje, Una Đurišić, Podgorica, Boris Pajović, Podgorica, Branka Radulović, Danilovgrad, Vjera Zogović, Podgorica, Andrej Stojović, Podgorica, Slavica Milovanović, Podgorica, Milka Nenezić, Nikšić, Todor Fuštić, Podgorica i Olivera Simović, Bar

Vaučer od 200 € za restoran po izboru dobili su: Nenad Todorović, Nikšić, Alda Kajejić, Podgorica, Branko Delević, Podgorica, Đurđina Kalezić, Lazine, Danilovgrad i Vuk Bulajić, Podgorica.

Dobitnici vaučera od 500 € za boravak u etno selu po izboru su: Vjekoslava Nikolić, Podgorica, Jelena Mugoša, Podgorica, Predrag Radović, Budva, Muhamed Čoković, Bijelo Polje i Miloš Piletić, Podgorica.

Paket knjiga dobili su: Marija Pavićević, Danilovgrad, Dušan Lasica, Bijelo Polje, Aleksandra Bošković, Podgorica, Biljana Drašković, Podgorica i Venera Vukolić, Podgorica

Jednodnevnim krstarenjem Bokokotorskim zalivom nagrađeni su: Luka Zajić, Spuž, Dijana Đukić, Podgorica, Nebojša Kojičić, Podgorica, Nikola Tomašević, Nikšić i Nela Rajić, Igalo.

Dvodnevni rafting rijekom Tarom dobili su: Tatjana Jeknić, Cetinje, Miloš Perunović, Nikšić, Jana Pejović, Podgorica, Katarina Cerović, Bijelo Polje i Miodrag Novaković, Podgorica.





## PROMOCIJA DOMAĆE PRIVREDE

# OSAM PROIZVODA CRNAGORACOOP NOSIĆE ŽIG „DOBRO IZ CRNE GORE”



Savjet za dodjelu žiga vizuelnog označavanja crnogorskih proizvoda DOBRO IZ CRNE GORE dodjelio je pravo korišćenja ovog kolektivnog žiga privrednom društvu Crnagoracoop NB DOO iz Danilovgrada.

Kolektivni žig DOBRO IZ CRNE GORE ubuduće će nositi osam proizvoda Crnagoracoop-a: Krem blok, Capri Krem Blok - no sugar, „Čiča Gliša“ krem - mliječni kakao krem sa lješnikom, „Čiča Gliša“ krem - no sugar, Mljevena kafa „CG“, Montenegro Super kafa, Crnagoracoop NB Extra caffè i „CG“ kafa vacuum.

U izveštaju Tehničkog komiteta za ostale prehrambene proizvode obrazloženo je da „Crnagoracoop NB“ d.o.o. Danilovgrad posjeduje dokumenta izdata od nadležnih institucija Crne Gore, koja potvrđuju registraciju, kao i ispunjenost uslova za obavljanje proizvodnje, da u poslovanju primjenjuju standarde ISO 22000 i HACAP, kao i da je kompanija osvojila brojne nagrade na međunarodnom nivou. U izveštaju se navodi da je razmatran kvalitet kandidovanih proizvoda i utvrđeno da su isti odgovarajućeg mikrobiološkog i fizičko-hemijskog kvaliteta, što je utvrđeno laboratorijskim analizama.

Projekat „Dobro iz Crne Gore“ Privredne komore Crne Gore predstavlja jednu od najvažnijih inicijativa za promociju domaće proizvodnje, očuvanje ekonomskog identiteta i jačanje povjerenja potrošača u crnogorske proizvode. Ovaj projekat je nastao kao rezultat težnje krovne asocijacije crnogorske privrede da se afirmacijom domaćih, kvalitetnih proizvoda doprinese smanjenju spoljnotrgovinskog deficita u brojnim oblastima, posebno u proizvodnji hrane, gdje posjedujemo bogate prirodne resurse i dugu tradiciju.

Vizuelni identitet „Dobro iz Crne Gore“ ima dvostruki efekat: s jedne strane, pomaže proizvođačima da svoj kvalitet pretvore u prednost na tržištu, a s druge – podstiče potrošače da biraju domaće proizvode jer znaju da zadovoljavaju najviše kriterijume kvaliteta.

Kupovina domaćih proizvoda ima ogroman uticaj na crnogorsku ekonomiju, jer tako svaki euro ostaje u lokalnoj privredi — podstiče rast domaćih kompanija, čuva i otvara nova radna mjesta, jača lokalne zajednice i direktno doprinosi jačanju ekonomskog sistema Crne Gore.

Pravo korišćenja kolektivnog žiga za uslugu mogu ostvariti pravna lica i preduzetnici, za proizvod ili uslugu, koji pored obaveznih opštih uslova iz Pravilnika o dodjeli žiga ispunjavaju i posebne uslove, koji se odnose na ključne elemente standarda društveno odgovornog poslovanja i to ekonomska odgovornost - da su u



poslednje tri godine poslovali pozitivno, etička odgovornost - fer i pošteno poslovanje i poštovanje dobrih poslovnih običaja i filantropska odgovornost - odgovornost prema lokalnoj i široj zajednici.

Dobro iz Crne Gore je poziv je proizvođačima da unapređuju kvalitet svojih proizvoda i usluga, primjenjuju standarde kvaliteta i institucijama da pružaju sistemsku podršku, ali i građanima da kroz svoje svakodnevne izbore grade snažniju i prosperitetniju Crnu Goru. Birajući proizvode označene ovim znakom, bira se kvalitet, tradicija i budućnost naše ekonomije.

Pozivamo crnogorske proizvođače da apliciraju za dobijanje žiga DOBRO IZ CRNE GORE. Sve informacije mogu se dobiti pozivom na broj 020 230 446 ili putem imejl adrese [mkokovic@pkcg.org](mailto:mkokovic@pkcg.org). Pravilnik, kao i detalji o postupku i proceduri podnošenja zahtjeva, mogu se pogledati na <https://komora.me/dobro-iz-crne-gore>.



IVA BABIĆ, ZAMJENICA IZVRŠNOG DIREKTORA CRNAGORACOOP NB

## „DOBRO IZ CRNE GORE“ JAČA UGLED DOMAĆE PROIZVODNJE

**K**ompanija Crnagoracoop je tokom više od pola vijeka postojanja dobila brojna priznanja i nagrade, kako u Crnoj Gori, tako i u inostranstvu, a pravo na korišćenje žiga „Dobro iz Crne Gore“ zauzima posebno mjesto među njima.

„Posebno nam je drago što je pravo na korišćenje ovog žiga dodijeljeno za osam naših proizvoda. Time se potvrđuje kontinuitet kvaliteta koji gradimo godinama, ali i odaje priznanje ljudima koji stoje iza njega“, kazala je u intervjuu za Glasnik Iva Babić, zamjenica izvršnog direktora kompanije.

Podsjećamo, projekat vizuelnog označavanja crnogorskih proizvoda „Dobro iz Crne Gore“ Privredna komora je započela 2008. godine. Kolektivni žig Dobro iz Crne Gore doprinosi prepoznatljivosti, kvalitetu i uspješnom plasmanu crnogorskih proizvoda na domaćem i inostranom tržištu.

„Vjerujemo da će žig „Dobro iz Crne Gore“ dodatno učvrstiti povjerenje potrošača i doprinijeti još većoj prepoznatljivosti naših proizvoda kako na domaćem, tako i na inostranom tržištu. Kupci danas sve više obraćaju pažnju na porijeklo proizvoda, kvalitet sirovina i pouzdanost proizvođača, a upravo su to vrijednosti koje ovaj žig potvrđuje“, dodaje Iva Babić.

**Kompanija Crnagoracoop stekla je pravo korišćenja žiga „Dobro iz Crne Gore“. Koliko vam ovo priznanje znači i šta ono konkretno potvrđuje kada je riječ o kvalitetu proizvoda i poslovanju kompanije?**

**I. Babić:** Poslije više od pet decenija prisustva na tržištu svjesni smo koliko su se tokom tog perioda mijenjali proizvodnja, tržište, navike potrošača i standardi koje jedna kompanija mora da ispuni.

Tokom svih ovih godina kompanija je dobila brojna priznanja i nagrade, kako u Crnoj Gori, tako i u inostranstvu, a pravo na korišćenje žiga „Dobro iz Crne Gore“ zauzima posebno mjesto među njima. Dodatnu vrijednost za nas ima i činjenica da smo već bili dugi niz godina nosioci ovog žiga, što predstavlja potvrdu da kvalitet naših proizvoda uspijevamo da održimo kroz vrijeme.

Pravo na korišćenje žiga „Dobro iz Crne Gore“ potvrđuje da naši proizvodi ispunjavaju stroge kriterijume kvaliteta, domaćeg porijekla i bezbjednosti hrane. To je rezultat dugoročnog ulaganja u proizvodnju, primjenu međunarodnih standarda poput ISO 22000 i HACCP sistema, kao i svakodnevne kontrole kvaliteta u svim fazama proizvodnje.

Posebno nam je drago što je pravo na korišćenje ovog žiga dodijeljeno za osam naših proizvoda. Time se potvrđuje kontinuitet kvaliteta koji gradimo godinama, ali i odaje priznanje ljudima koji stoje iza njega. Mnogi naši zaposleni dio su Crnagoracoopa više od tri decenije i upravo su njihovo iskustvo i posvećenost najveća vrijednost naše kompanije.

**Naš cilj ostaje isti kao i prije više od pedeset godina, da potrošačima ponudimo proizvode kojima vjeruju i da Crnagoracoop nastavi da raste na zdravim, stabilnim osnovama**







**Na koji način će žig „Dobro iz Crne Gore“ doprinijeti jačanju prepoznatljivosti vaših proizvoda na domaćem tržištu, ali i eventualnom širenju na inostrana tržišta?**

**I. Babić:** Vjerujemo da će žig „Dobro iz Crne Gore“ dodatno učvrstiti povjerenje potrošača i doprinijeti još većoj prepoznatljivosti naših proizvoda kako na domaćem, tako i na inostranom tržištu. Kupci danas sve više obraćaju pažnju na porijeklo proizvoda, kvalitet sirovina i pouzdanost proizvođača, a upravo su to vrijednosti koje ovaj žig potvrđuje.

Tokom dugogodišnjeg poslovanja imali smo priliku da sarađujemo sa različitim tržištima, što nam je pomoglo da unapređujemo kvalitet i prilagođavamo proizvode različitim zahtjevima. Ipak, domaće tržište ostaje naš prioritet, jer upravo ovdje gradimo odnos povjerenja sa potrošačima već više od pedeset godina.

**Žig „Dobro iz Crne Gore“ dodjeljuje se proizvodima i uslugama koji ispunjavaju propisane standarde kvaliteta i domaćeg porijekla. Koliko je važno da se kroz ovakve oznake promoviraju crnogorski proizvođači i jača povjerenje potrošača u domaće proizvode?**

**I. Babić:** Ovakve oznake imaju veliki značaj, jer istovremeno pružaju podršku domaćim proizvođačima i jačaju povjerenje potrošača u proizvode iz Crne Gore. Kada se pod jednim prepoznatljivim žigom okupe domaći proizvođači koji ispunjavaju visoke standarde, šalje se jasna poruka da Crna Gora ima proizvode iz kojih stoje kvalitet, tradicija i odgovoran rad.

Kupcima danas nije uvijek lako da naprave izbor među velikim brojem proizvoda na tržištu, pa im ovakve oznake olakšavaju da prepoznaju domaće proizvode i donesu odluku sa više povjerenja.

Žig „Dobro iz Crne Gore“ nije važan samo za pojedinačne kompanije, on doprinosi jačanju ugleda domaćih proizvodnje u cjelini i promociji Crne Gore kao zemlje koja može da ponudi kvalitetne, sigurne i autentične proizvode.

**Crnogoracoop je kompanija značajnog trajanja i renomea. Možete li kratko podsjetiti čitaoce na ključne aktivnosti kompanije, po čemu ste prepoznati i kako se vaša poslovna priča razvijala tokom godina?**

**I. Babić:** Crnogoracoop je dio crnogorske prehrambene industrije od 1973. godine. Tokom svih ovih godina razvijali smo proizvodnju kafe i konditorskog programa, po kojima smo i danas prepoznatljivi. Posebno mjesto zauzi-

maju kafa Crnogoracoop i Krem Blok, proizvodi koji su obilježili odrastanje mnogih generacija.

Kako su se mijenjale potrebe potrošača, tako smo razvijali i naš asortiman. Danas proizvodimo i kremove bez dodatog šećera, bez glutena i bez laktoze, namijenjene osobama koji iz zdravstvenih razloga ili ličnog izbora pažljivije biraju proizvode koje svakodnevno konzumiraju. Istovremeno smo proširili ponudu za profesionalne korisnike kroz visokokvalitetni pekarski- termostabilni krem, namijenjen pekarama, poslastičarnicama i HORECA sektoru.

Krem Blok i njegov zaštitni znak, Čiča Gliša, postali su dio identiteta naše kompanije. Posebno nas raduje što isti proizvod danas kupuju roditelji koji ga pamte iz svog djetinjstva, ali i njihova djeca. Malo je većeg priznanja za jedan brend od činjenice da traje generacijama.

**Koje su trenutno najvažnije aktuelnosti u radu i projekti koje kompanija realizuje?**

**I. Babić:** Jedan od najznačajnijih projekata u prethodnom periodu bila je modernizacija naših proizvodnih kapaciteta. Investirali smo u novu opremu, savremene linije za pakovanje i specijalizovane mašine za proizvodnju krem proizvoda. Time smo unaprijedili efikasnost proizvodnje, povećali kapacitete i stvorili kvalitetnu osnovu za dalji razvoj kompanije.

**Koliko je danas izazovno poslovati u sektoru u kojem djelujete i na koji način odgovarate na zahtjeve tržišta, posebno kada je riječ o kvalitetu, konkurentnosti i održivom razvoju?**

**I. Babić:** Najveći izazov danas je pronaći pravi balans između visokih očekivanja potrošača i sve zahtjevnijih uslova poslovanja. Kupci s pravom očekuju vrhunski kvalitet, dok proizvođači istovremeno posluju u okruženju koje zahtijeva stalna ulaganja i prilagođavanja.

Naš odgovor na takve izazove nije da pratimo svaki prolazni trend, već da razmišljamo dugoročno. Vjerujemo da se stabilna kompanija gradi poste-

peno, odgovornim odlukama, kontinuiranim ulaganjima i spremnošću da se prilagodim promjenama kada je to potrebno.

**Kakvi su planovi Crnogoracoopa za naredni period – da li očekujete proširenje proizvodnog asortimana, nova ulaganja ili osvajanje novih tržišta?**

**I. Babić:** Planove za naredni period posmatramo kao nastavak svega što smo gradili prethodnih godina. Ne

želimo da rast bude brz po svaku cijenu, već da svaki novi iskorak ima jasnu svrhu i doprinese razvoju kompanije.

U narednom periodu radićemo na razvoju novih proizvoda unutar brenda Crnogoracoop, nastaviti ćemo da ulažemo u proizvodnju i kvalitet, ali i da stvaramo prilike za izlazak na nova tržišta.

Naš cilj ostaje isti kao i prije više od pedeset godina, da potrošačima ponudimo proizvode kojima vjeruju i da Crnogoracoop nastavi da raste na zdravim, stabilnim osnovama.





Our mission has remained unchanged for the past fifty years - to earn consumers' trust by delivering products they can rely on and to build a stronger Crnagoracoop through healthy and sustainable growth



IVA BABIĆ, DEPUTY CEO CRNAGORACOOB NB

## “GOOD FROM MONTENEGRO” STRENGTHENS THE REPUTATION OF DOMESTIC PRODUCTION

Over more than half a century of operation, the company Crnagoracoop has received numerous awards and recognitions, both in Montenegro and abroad, among which the right to use the “Good from Montenegro” trademark holds a particularly special place.

“We are especially pleased with the right to use this trademark being granted to our eight products. This recognition reflects the continuity of the quality we have maintained over the years while recognizing the commitment of the people behind that achievement”, says **Iva Babić**, company deputy CEO, in the interview for Glasnik.

As a reminder, the project “Good from Montenegro”, dealing with visual labelling of the Montenegrin products, was launched by the Chamber of Economy of Montenegro in 2008. The collective Good from Montenegro trademark enhances the recognition, quality, and successful positioning of Montenegrin products in both domestic and international markets.

“We believe that the “Good from Montenegro” trademark will further strengthen consumer confidence and contribute to even greater recognition of our products, both at home and abroad. These days, the consumers are paying increasing attention to a product’s origin, the quality of its raw materials, and the reliability of its manufacturer. These are values confirmed with this trademark”, added Iva Babić.

**Crnagoracoop has been granted the right to use the “Good from Montenegro” trademark. To what extent has this recognition been significant to you, and what does it confirm in terms of product quality and the company’s operations?**

**I. Babić:** After more than five decades of being present in the market, we are fully aware of significant changes in production, the market, consumer habits, and the standards which companies are required to meet.

Over more than half a century of operation, the company Crnagoracoop has received numerous awards and recognitions, both in Montenegro and abroad, among which the right to use the “Good from Montenegro” trademark holds a particularly special place. Having held this quality trademark for many years carries additional value for us, thus demonstrating our commitment to consistently preserving the quality of our products over time.







The right to use the “Good from Montenegro” trademark confirms that our products meet strict criteria related to quality, domestic origin, and food safety. It is the result of long-term investment in production, the implementation of international standards such as ISO 22000 and the HACCP system, as well as continuous quality control throughout every single stage of production.

We are especially pleased with the right to use this trademark being granted to our eight products. This recognition reflects the continuity of the quality we have maintained over the years while recognizing the commitment of the people behind that achievement. Many of our employees have been part of Crnagoracoop for more than three decades, and their experience and dedication represent one of the greatest values of our company.

**To what extent will the “Good from Montenegro” trademark contribute to strengthening the recognition of your products on the domestic market, as well as supporting potential expansion into international markets?**

**I. Babić:** We believe that the “Good from Montenegro” quality trademark will further

strengthen consumer trust and contribute to even greater recognition of our products, both in the domestic and international markets. Today, consumers are increasingly attentive to product origin, the quality of raw materials, and the reliability of manufacturers—values that are precisely reflected and confirmed by this trademark.

Throughout our long-standing operations, we have had the opportunity to cooperate with different markets, which has helped us continuously improve our quality and adapt our products to various requirements. Nevertheless, the domestic market remains our priority, as it is here that we have been building relationships of trust with consumers for more than fifty years.

**The “Good from Montenegro” trademark is awarded to products and services that meet defined standards of quality and domestic origin. How important are such trademarks in promoting Montenegrin producers and strengthening consumer confidence in domestic products?**

**I. Babić:** Such trademarks are of great importance, as they simultaneously support domestic producers and strengthen consumers’ confidence in products from Montenegro. When locally produced goods that meet high standards are brought together under a single recognizable mark, they send a clear message that Montenegro offers products defined by quality, tradition, and responsible production.

Today, consumers do not always find it easy to choose among the wide range of products available on the market, which is why trademarks such as this one help them identify domestic products more easily and make decisions with greater confidence.

The “Good from Montenegro” trademark is not important only for individual companies; it also contributes to strengthening the reputation of domestic production as a whole and promoting Montenegro as a country capable of offering high-quality, safe, and authentic products.

**Crnagoracoop is a company with a long history and a strong reputation. We would appreciate it if you could briefly remind our readers of the company’s key activities, the distinguishing qualities, and the business journey you have taken over the years?**

**I. Babić:** Crnagoracoop has been part of Montenegro’s food industry since 1973. Throughout all these years, we have developed our coffee production and confectionery program, which

remain the areas for which we are best known today. A special place is held by Crnagoracoop coffee and Krem Blok (milk-chocolate bar), products which have been part of many generations’ childhood.

As consumers’ needs have changed, we have continued to develop our product range. Today, we produce cream spreads with no added sugar, as well as gluten-free and lactose-free options, made for people who, for health reasons or personal preferences, are choosing the products they consume every day. At the same time, we have expanded our product range for professional users through a high-quality, thermally stable bakery cream, intended for bakeries, pastry shops, and the HORECA sector.

Krem Blok and its trademark character, Čiča Gliša, have become part of our company’s identity. We are particularly pleased that the same product is still purchased today by parents who remember it from their childhood, as well as by their children. There is perhaps no greater recognition for a brand than the fact that it continues to be loved across generations.

**What are currently the most important activities and projects the company is implementing?**

**I. Babić:** One of the most significant projects in the recent period has been the modernization of our production capacities. We have invested in new equipment, modern packaging lines, and specialized machinery for the production of cream products. These investments have improved production efficiency, increased our capacities, and created a strong foundation for the company’s further development.

**What are the key challenges of doing business in your industry today, and how does your company respond to market requirements, particularly in terms of quality, competitiveness, and sustainable development?**

**I. Babić:** One of the greatest challenges today is achieving the right balance between increasingly high consumer expectations and the complex business conditions. Consumers have every right to demand exceptional quality, while producers operate in an environment that demands ongoing investment and constant adaptation.

Our response to these challenges is not to chase every short-term trend, but to remain focused on long-term value. We believe that a successful and stable company is built over time through responsible decisions, consistent investment, and the ability to embrace changes when needed.

**What are Crnagoracoop’s plans for the upcoming period? Are you considering expanding your product range, making further investments, or exploring new markets?**

**I. Babić:** Our future plans are built on the foundations we have established over the years. We are not pursuing growth simply for the sake of growth; instead, every new initiative must have a clear objective and contribute to the company’s development.

In the upcoming period, we will keep developing new products within the Crnagoracoop brand, investing in production and quality, while also creating opportunities to expand into new markets.

Our mission has remained unchanged for the past fifty years - to earn consumers’ trust by delivering products they can rely on and to build a stronger Crnagoracoop through healthy and sustainable growth.





## SJEDNICE ODBORA I GRUPACIJA PRIVREDNE KOMORE



### DOMAĆA PROIZVODNJA TRAŽI SNAŽNIJU PODRŠKU DRŽAVE I TRŽIŠTA

Uprkos pozitivnim pokazateljima u pojedinim segmentima proizvodnje, crnogorski sektor poljoprivrede i agroindustrije i dalje opterećuju brojni strukturni izazovi koji zahtijevaju sistemski odgovor države i svih učesnika u lancu proizvodnje i plasmana hrane, poručeno je sa sjednice Odbora udruženja poljoprivrede i prehrambene industrije Privredne komore Crne Gore.

Predsjednik Odbora, Milutin Đurano-  
vić istakao je da je sektor ostvario ohrabrujuće rezultate, prije svega zahvaljujući povećanju domaće proizvodnje i rastu otkupa mlijeka, ali i da je domaća proizvodnja osjetljiva ukoliko nije praćena adekvatnim prerađivačkim kapacitetima i sigurnim tržištem. Posebno je ukazao na značaj kampanje „Kupujmo naše“, ocjenjujući da upravo potrošači mogu dati snažan doprinos opstanku domaćih gazdinstava i razvoju crnogorske poljoprivrede.

Sekretarka Odbora Lidija Rmuš je ocijenila da je potrebno snažnije povezivanje poljoprivrede, prehrambene industrije i turizma, povećanje korišćenja domaćih sirovina, veća ulaganja u razvoj prerade i skladišnih kapaciteta, efikasnije korišćenje evropskih fondova, kao i veća izdvajanja iz nacionalnog budžeta za razvoj poljoprivrede.

Privrednici su tokom diskusije ukazali na paradoksi da Crna Gora, uprkos velikoj zavisnosti od uvoza hrane, dolazi u situaciju da domaći proizvođači ne mogu plasirati proizvedene količine mlijeka i drugih proizvoda. Predstavnik resornog ministarstva Mirsad Spahić istakao je da je u završnoj fazi priprema Zakona o zabrani nefer trgovačkih praksi.



### PRIMJENA ZAKONA O UPRAVLJANJU DRŽAVNIM PREDUZEĆIMA

Primjena novog Zakona o upravljanju privrednim društvima u vlasništvu države otvara brojna pitanja u vezi sa usklađivanjem poslovanja lokalnih komunalnih društava sa važećim propisima, ocijenjeno je na sjednici Odbora udruženja komunalne privrede.

Privrednici su istakli dileme koje se odnose na odnos osnivačkih akata i statuta, organizaciju organa upravljanja, prenos pojedinih nadležnosti osnivača, kao i na moguće kolizije između Zakona o upravljanju privrednim društvima u vlasništvu države, Zakona o lokalnoj samoupravi, Zakona o komunalnim djelatnostima i Zakona o privrednim društvima.

„Privredna komora Crne Gore još tokom javne rasprave Ministarstvu finansija dostavila primjedbe i sugestije na Predlog zakona, od kojih je dio prihvaćen kroz amandmansko djelovanje, ali da i dalje postoje otvorena pitanja koja zahtijevaju dodatna pojašnjenja“, kazao je predsjednik Odbora Radenko Vujošević.

Predstavnik Ministarstva finansija Minas Trubljanin rekao je da zakon predstavlja dio šire reforme upravljanja privrednim društvima u državnom i lokalnom vlasništvu, da je usklađen sa najboljim međunarodnim praksama i preporukama EK i međunarodnih finansijskih institucija, te da mu je cilj profesionalizacija upravljačkih struktura, unapređenje korporativnog upravljanja i uspostavljanje jedinstvenih standarda za vršenje vlasničke funkcije.



### UNAPRIJEDITI EFIKASNOST PROCESA LEGALIZACIJE BESPRAVNIH OBJEKATA

Odbor udruženja građevinarstva i industrije građevinskih materijala Privredne komore razmatrao je proces legalizacije bespravnih objekata, kao i mogućnosti unapređivanja procedura koje su od značaja za građevinski sektor.

Predsjednik Odbora Mile Gujić istakao je da se kroz otvoren dijalog privrede i nadležnih institucija mogu identifikovati prepreke u postupku legalizacije bespravnih objekata i definisati rješenja koja će doprinijeti efikasnijem sprovođenju zakonskih procedura.

Radmila Lainović, vršiteljka dužnosti direktorice Uprave za legalizaciju bespravnih objekata je podsjetila da je bespravna gradnja decenijama jedan od najsloženijih izazova u oblasti prostornog planiranja i uređenja prostora, sa značajnim posljedicama po planski razvoj, kvalitet života, zaštitu životne sredine, sigurnost objekata, ali i naplatu javnih prihoda. Posebno je ukazala na specifičnosti legalizacije objekata u zaštićenim područjima, navodeći da se u tim zonama mogu legalizovati samo objekti koji su izgrađeni u skladu sa osnovnim urbanističkim parametrima i posebnim propisima kojima su uređena zaštićena područja. Istakla je i značaj izrade javno dostupnih karata zaštićenih zona, koje bi znatno olakšale rad lokalnim samoupravama, nadležnim organima i građanima.

Nikola Ražnatović, generalni direktor Direktorata za legalizaciju bespravnih objekata, predstavio je dosadašnje rezultate sprovođenja Zakona o legalizaciji bespravnih objekata, kao i aktivnosti Ministarstva prostornog planiranja, urbanizma i državne imovine usmjerene na unapređenje procesa.



### IZAZOVI PRIMJENE DIREKTIVE O OBNOVLJIVOJ ENERGIJI

Odbor udruženja energetike i rudarstva razmotrio je izazove transponovanja i primjene Direktive o obnovljivoj energiji EU za ovaj sektor.

Predstavnici Direktorata za naftu i gas iz Ministarstva energetike i rudarstva, Zdravko Vuksanović i Ljiljana Maksimović podsjetili su da Crna Gora do 2030. godine mora da dostigne udio od 50% obnovljive energije u ukupnoj finalnoj potrošnji.

„Procjenjujemo da bi se sa primjenom moglo krenuti naredne godine, jer će i privredi i nama biti potrebno određeno vrijeme da sagledamo izazove koji se realno mogu pojaviti u njihovoj primjeni. Tu smo da ispunimo evropske obaveze ali na način koji je pogodan za sve“, poručeno je sa sastanka.

Značajnu novinu predstavlja uspostavljanje centralizovane baze evidencije biogoriva, gdje će postojati precizna evidencija o količini, tipu, te o tome da li je gorivo propisanog porijekla i njegov kvalitet usklađen sa standardima. Za distributere nafte je nova obaveza plasman biogoriva na tržište u određenom procentu, zavisno od njihove ukupne prodaje.

Privrednici, između ostalog, ocjenjuju da je upitna spremnost sistema za primjenu ove direktive, te da je bilo neophodno da se uradi analiza koja bi to utvrdila prije nego što su donijeta podzakonska akta. Smatraju da je implementacija izuzetno tehnički izazovna a tome u prilog govori to da se Evropa za nju spremala gotovo dvije decenije, dok Crna Gora u sve ulazi bez adekvatne infrastrukture.



### KAKO UBRZATI TRANIZIT KAMIONA U JEKU TURISTIČKE SEZONE

Unapređenje prometa i efikasnosti inspekcijanskog nadzora bili su u fokusu razgovora privrednika sa Vladimirom Đakovićem, direktorom Uprave za bezbjednost hrane, veterinu i fitosanitarne poslove, tokom sjednice Odbora udruženja saobraćaja.

Prevoznici smatraju da je potrebno raditi na pojednostavljenju administrativnih procedura koje opterećuju njihovo poslovanje. Oni su tokom otvorenog dijaloga o tome kako se može unaprijediti transport i ubrzati tranzit kamiona ukazali na glavne izazove s kojima se srijeću, posebno akcentujući dugo zadržavanje robe na prelazima u cilju obavljanja inspekcij-skih pregleda, što je naročit izazov u susret glavne turističke sezone.

Ocijenjeno je da je neophodno veće razumijevanja potreba prevoznika koji trpe čiste gubitke dok njihova vozila stoje čekajući na inspekcij-ske preglede.

U Upravi za bezjednost hrane, veterinu i fitosanitarne poslove, koja bi uskoro trebalo da se kadrovski ojača, mogućnost za ubrzanje transporta vide u najavama pošiljki koje po prirodi ne zahtijevaju dugotrajan i detaljan inspekcij-ski pregled kako bi se one brže usmjeravale prema carinskim skladištima. Predlažu i da se prema Upravi carina i Upravi policije pokrene inicijativa kako bi se napravila ubrzana carinska procedura za lako kvarljive proizvode, kao što su svježe meso, jaja, polupreradeno mlijeko i drugi, kako bi bili brže uzimani u proces kontrole i rascarinjenja.



### KONSTITUISANA GRUPACIJA ZA MICE INDUSTRIJU

Grupacija za kongresnu (MICE) industriju konstituisana je 9. jula pri Odboru udruženja turizma i ugostiteljstva Privredne komore Crne Gore.

Grupacija će razmatrati pitanja od značaja za razvoj, unapređenje i promociju kongresne (MICE) industrije u Crnoj Gori i djelovaće u cilju jačanja konkurentnosti destinacije na domaćem i međunarodnom tržištu poslovnih događaja.

Konstitutivnu sjednicu je otvorio predsjednik Odbora udruženja turizma i ugostiteljstva Ranko Jovović.

„Crna Gora ima sve preduslove da postane konkurentna i atraktivna destinacije za poslovna putovanja, konferencije i kongrese, sa svojom bogatom ponudom, visokim standardom usluga i strateškim potencijalom za organizaciju međunarodnih događaja“, rekao je Jovović.

Nakon verifikacija mandata 29 članova Grupacije, za predsjednika je izabran Luka Bulatović, kompanija Explorer, a za njegovu zamjenicu Spasenija Purić, Montenegro Stars Hotels Group.

Predsjednik je istakao da će rad ovog tijela biti usmjeren na razvijanje imidža sa ciljem pozicioniranja Crne Gore kao poželjne i atraktivne destinacije za organizaciju događaja iz oblasti MICE turizma. Glavni zadaci odnosiće se na izgradnju i održavanje odnosa sa ključnim partnerima u kongresnoj industriji, a grupacija će pokrenuti program partnerstva privatnog sektora sa NTOCG, na principima podrške aktivnostima, zajedničkog planiranja i finansiranja.





## SNAŽAN RAZVOJNI POTENCIJAL SJEVERA, VRIJEME JE ZA KONKRETNE POTEZE

Razvoj sjevera Crne Gore zahtijeva stabilan poslovni ambijent, snažnije državne investicije, bolju saobraćajnu i energetske infrastrukturu, ali i zajedničko djelovanje institucija i privrede kako bi taj region postao atraktivna investiciona destinacija i zaustavio negativne demografske i ekonomske trendove. To su ključne poruke prvog regionalnog izdanja platforme TBM Business Talks, održane u Bijelom Polju.

Događaj posvećen razvojnog potencijalu sjevera je, uz generalno pokroviteljstvo NLB Banke okupio predstavnike privrede, institucija, lokalnih samouprava i finansijskog sektora. U ime Privredne komore Crne Gore, jedan od

panelista na skupu bio je Miljan Šestović, direktor Sektora za istraživanja i analize.

Osnivačica inicijative Top Business Montenegro i direktorica BI Communication Ljiljana Burzan-Nikolić kazala je da je ideja o pokretanju regionalnog izdanja poslovnog događaja TBM Business Talks proistekla iz uvjerenja da razvojne teme treba otvarati upravo tamo gdje nastaju - u sredinama koje ih svakodnevno žive.

„Zato smo prvo regionalno izdanje posvetili sjeveru Crne Gore. Ne očekujemo da ćemo ponuditi odgovore na sva pitanja, ali vjerujemo da svaki kvalitetan razgovor može biti početak dobrih rješenja. Želimo da ovaj događaj bude



prostor za otvoren dijalog, razmjenu iskustava i povezivanje ljudi koji svojim znanjem, odgovornošću i odlukama mogu doprinijeti razvoju regiona“, poručila je Burzan-Nikolić.

U okviru događaja predstavljeni su rezultati TBM analize poslovanja preduzeća sjeverne regije za 2025. godinu, čiji je autor glavni analitičar TBM i osnivač BI Consultinga Ratko Nikolić. Analiza je pokazala da se poslovna aktivnost i dalje dominantno koncentriše u Bijelom Polju, Beranama, Rožajama i Pljevljima, ali da je učešće sjevera u nacionalnoj ekonomiji i dalje nisko. Rezultati analize bili su uvod u dva panela na kojima se razgovaralo o tome šta je potrebno da sjever od područja velikog potencijala postane istinska investiciona destinacija.

Na prvom panelu „Sjever Crne Gore: od potencijala do investicione destinacije – Uloga institucija u ekonomskom razvoju sjevera“, koji je moderirao Ratko Nikolić, učestvovali su predsjednik Opštine Bijelo Polje Petar Smolović i predsjednik Opštine Plav Nihad Canović.

Smolović je ocijenio da lokalne samouprave ulažu znatne napore unapređenje poslovnog ambijenta, ali da bez stabilnog državnog okruženja i velikih investicija nema snažnijeg razvoja. Posebno je ukazao na potrebu završetka započetih infrastrukturnih projekata, prije svega razvoja skijališta i prateće turističke infrastrukture.

Canović je poručio da država mora znatno više ulagati u sjever ukoliko želi ravnomjeran regionalni razvoj. Kao prioritete je izdvojio unapređenje saobraćajne i energetske infrastrukture, revitalizaciju Plavskog jezera i veća izdvajanja kroz kapitalni budžet.

Bauk je naglasio da bankarski sektor prepoznaje potencijal sjevera, ali da je potrebno dodatno

unaprijediti kvalitet poslovnih planova i projektne dokumentacije privrednika.

Ramović je upozorio da najveći izazov predstavlja nedostatak kvalifikovane i kreativne radne snage, zbog odlaska mladih sa sjevera, ali i nestabilni uslovi poslovanja.

U okviru događaja prvi put su dodijeljena i regionalna priznanja Top Business Montenegro kompanijama koje su ostvarile najbolje poslovne rezultate na području sjeverne regije.

Kao primjer uspješne poslovne prakse na sjeveru države, učesnicima se obratio Saša Bogavac, direktor i osnivač kompanije Obuća Minja koja više od tri decenije predstavlja jedan od stabilnih i prepoznatljivih maloprodajnih lanaca obuće u zemlji i regionu.

Regionalna izdanja događaja TBM Business Talks biće nastavljena u septembru održavanjem skupa posvećenog južnoj regiji, čime će platforma zaokružiti regionalni koncept i obuhvatiti razvojne potencijale svih djelova Crne Gore.

Drugi panel „Sjever Crne Gore: od potencijala do investicione destinacije – Perspektiva privrede: šta je potrebno za snažniji razvoj biznisa“ moderirala je direktorica kompanije Merkatoe International Nemša Omerhodžić, a učestvovali su direktor Sektora za istraživanje u Privrednoj komori Crne Gore Miljan Šestović, direktor poslovanja sa pravnim licima NLB banke Ivan Bauk i izvršni direktor kompanije Put-Gross Hasan Ramović.

Šestović je istakao da su najveće prepreke razvoju privrede na sjeveru nedostatak radne snage i otežan pristup finansiranju, upozoravajući da region ostvaruje svega pet do sedam odsto ukupnih prihoda privrede Crne Gore.

**U okviru događaja prvi put su dodijeljena i regionalna priznanja Top Business Montenegro kompanijama koje su ostvarile najbolje poslovne rezultate na području sjeverne regije**





**HILMIJA FRANCA, DIREKTOR KOMPANIJE MESO-PROMET**

## **RAZVOJ SJEVERA ZAHTIJEVA ZAJEDNIČKI RAD PRIVREDE I INSTITUCIJA**

**R**azvoj sjevera Crne Gore zahtijeva dugoročnu razvojnu strategiju, snažnije partnerstvo privrede i institucija i stvaranje uslova da ljudi ostanu i rade u ovom dijelu države, ocjenjuje direktor kompanije Meso-promet Hilmija Franca, osvrćući se na teme koje su bile u fokusu prvog regionalnog izdanja platforme TBM Business Talks – Sjeverna regija.

Jedna od vodećih kompanija prehrambene industrije u Crnoj Gori i jedan od najvećih poslodavaca na sjeveru države, Meso-Promet već tri i po decenije posluje u Bijelom Polju i, kako ističe Franca, iz sopstvenog iskustva potvrđuje da taj region raspolaže znatnim, ali još uvijek nedovoljno iskorišćenim potencijalom.

„Sjever Crne Gore posjeduje ogromne prirodne resurse, vrijedne ljude i dugu tradiciju proizvodnje hrane. Poljoprivreda, posebno stočarstvo i prehrambena industrija, zajedno sa turizmom, predstavljaju najveću razvojnu šansu ovog dijela države. Turizam može postati pokretač razvoja jer stvara tržište za domaće proizvode i podstiče razvoj prerađivačke industrije, čime se stvaraju uslovi da ljudi ostanu na selu i od svog rada mogu dostojanstveno da žive“, smatra Franca.

Prema njegovim riječima, potencijal sjevera ne treba posmatrati samo kroz prirodna bogatstva, već i kroz mogućnost povezivanja poljoprivrede, prehrambene industrije, turizma, drvne industrije i obnovljivih izvora energije u jedinstven razvojni model.

Govoreći o ulozi institucija, Franca ističe da održivi razvoj nije moguće graditi parcijalno, već da su proizvodnja, infrastruktura, obrazovanje i zapošljavanje jednako važni elementi razvoja.

„Privredu treba posmatrati kao partnera, a ne samo kao korisnika podsticaja. Kompanije koje investiraju, zapošljavaju i stvaraju novu vrijednost najbolje poznaju izazove na terenu. Kada se prepozna kvalitetan razvojni projekat, važno je da institucije reaguju brzo i da svi zajednički rade na njegovoj realizaciji“, poručuje Franca.

Kao primjer takvog partnerstva navodi iskustvo Meso-Prometa nakon požara 2018. godine, kada su zahvaljujući brznoj reakciji države, lokalne samouprave, poslovnih partnera iz Evropske unije, domaćih privrednika i građana proizvodni kapaciteti obnovljeni u veoma kratkom roku.

„To iskustvo pokazalo nam je koliko se može postići kada postoji zajednički cilj i kada svako doprinese iz svog ugla. Upravo zato vjerujem da su otvoren dijalog, međusobno povjerenje i konkretna akcija ključ uspješnih razvojnih politika“, kaže Franca.

Osvrćući se na razvojni put kompanije, koja ove godine obilježava 35 godina poslovanja, Franca ističe da uspjeh ne dolazi preko noći.

„U biznisu nema prečica. Bilo je dobrih i teških godina, ali ako ste poštteni prema kupcima, zaposlenima i partnerima, uvijek ćete pronaći način da idete naprijed. Mi smo rasli korak po korak, ulažući u razvoj kompanije, nove tehnologije i ljude. Zato danas možemo reći da smo izgradili kompaniju koja traje“, ističe on.

Njegova poruka privrednicima koji žele dugoročno graditi uspješan biznis je jednostavna: „Ne gradite posao za jednu godinu, već za jednu generaciju. Ako radite odgovorno, ulažete u kvalitet i gradite povjerenje, rezultati će sigurno doći, bez obzira na izazove koji se na tom putu pojave.“

*Izvor: BI Communication/Pobjeda*



PREDSJEDNIK OU TURIZMA I UGOSTITELJSTVA RANKO JOVOVIĆ  
ZA MINU BUSINESS

## CRNA GORA IMA PRETPOSTAVKE DA BUDE DESTINACIJA VISOKOG KVALITETA



Crna Gora ima sve pretpostavke da bude prepoznata kao destinacija visokog kvaliteta, ali se razvoj turizma mora posmatrati dugoročno, te ulagati u proizvode koji produžavaju sezonu, ocijenio je predsjednik Odbora udruženja za turizam i ugostiteljstvo Privredne komore Ranko Jovović.

„Da bismo to ostvarili, potrebno je da nastavimo zajednički rad države, lokalnih zajednica i privrede, sa jasnim ciljem - da turizam bude jedan od najznačajnijih pokretača ukupnog ekonomskog razvoja zemlje“, rekao je Jovović u intervjuu agenciji Mina-business.

Turistička privreda, kako je saopštio, očekuje partnerski odnos i kontinuitet u sprovođenju razvojnih politika.

„Prioriteti su unapređenje saobraćajne infrastrukture, jačanje avio-povezanosti sa ključnim emitivnim tržištima, efikasnije procedure za zapošljavanje sezonske radne snage, snažnija međunarodna promocija Crne Gore i još bolja koordinacija svih institucija koje učestvuju u organizaciji turističke sezone“, kazao je Jovović.

Prema njegovim riječima, potrebno je ulagati u proizvode koji produžavaju sezonu - kongresni, zdravstveni, sportski, ruralni i gastro turizam, kako bi se povećala potrošnja po gostu i stvorio održiviji model razvoja.

Crna Gora, kako je dodao, ne treba da gradi konkurentnost na niskim cijenama, već na kvalitetu, autentičnosti, prirodnom bogatstvu, gastronomiji i profesionalnoj usluzi.

„Cijena sama po sebi nije problem ukoliko je prati odgovarajući kvalitet usluge. Međutim, tamo gdje rast cijena nije praćen rastom kvaliteta, postoji rizik da gost izgubi osjećaj vrijednosti, što može uticati na njegovu odluku da naredni odmor provede u nekoj drugoj destinaciji“, naveo je Jovović.

On je kazao da današnji gost vrlo lako upoređuje Crnu Goru sa drugim mediteranskim destinacijama, te da njegova odluka ne zavisi samo od cijene, već od ukupnog odnosa onoga što plaća i onoga što dobija.

„Zato je važno da kontinuirano unapređujemo kvalitet turističkog proizvoda, jer samo



tako možemo opravdati tržišnu poziciju Crne Gore“, poručio je Jovović.

Kada je riječ o očekivanjima, on je rekao da turistička privreda u ovu sezonu ulazi sa umjerenim optimizmom.

„Interesovanje za Crnu Goru postoji, a prema informacijama koje dobijamo od privrede, kvalitetni hotelski kapaciteti bilježe dobar nivo rezervacija za glavni dio sezone. Međutim, turističko tržište danas je znatno dinamičnije nego ranije i veliki broj rezervacija realizuje se neposredno pred dolazak, zbog čega konačne rezultate treba procjenjivati oprezno“, saopštio je Jovović.

Uspješnost sezone, prema njegovim riječima, više ne treba mjeriti isključivo brojem dolazaka i noćenja, već je mnogo važnije pitanje koliko vrijednost svaki gost ostavlja crnogorskoj ekonomiji.

„Naš cilj mora biti veća potrošnja po gostu, duži boravak i kvalitetnija turistička struktura“, poručio je Jovović.

Geopolitičke nestabilnosti, kako je podsjetio, uvijek utiču na turizam, jer putnici postaju oprezniji, a avio-saobraćaj osjetljiviji na poremećaje. Važna prednost Crne Gore je u tome što je percipirana kao bezbjedna destinacija.

„Ukoliko očuvamo stabilnost, kvalitet usluge i dobru povezanost sa emitivnim tržištima, možemo očekivati da će dio turističke tražnje upravo zbog globalnih okolnosti biti usmjeren ka sigurnijim evropskim destinacijama“, naveo je Jovović.

On je dodao da turista ne ocjenjuje samo hotel ili restoran, već kompletno iskustvo koje počinje dolaskom u zemlju, nastavlja se kvalitetom puteva, organizacijom saobraćaja, čistoćom javnih površina, funkcionisanjem komunalnih službi i ukupnim uređenjem destinacije.

„Posljednjih godina ostvareni su određeni pomaci, ali ostaju izazovi koji se gotovo svake sezone ponavljaju – saobraćajne gužve, nedostatak parking prostora, opterećenost lokalne infrastrukture i potreba za efikasnijim komu-

nalnim servisima u najopterećenijim turističkim zonama“, kazao je Jovović.

On smatra da turizam nije samo odgovornost privrede, već da podrazumijeva koordinisan rad države, lokalnih samouprava, javnih preduzeća i privatnog sektora.

„Samo zajedničkim djelovanjem možemo unaprijediti ukupni kvalitet destinacije“, poručio je Jovović.

Nedostatak radne snage, prema njegovim riječima, ostaje jedan od najvećih izazova crnogorskog turizma i ove godine.

„Poslodavci su ranije nego prethodnih godina započeli proces zapošljavanja i uložili značajne napore da obezbijede potreban broj zaposlenih. Ipak, problem nije samo kvantitet, već kvalitet kadra“, kazao je Jovović.

Najveći kapital turizma, kako je dodao, nijesu hoteli i restorani, već ljudi, jer upravo zaposleni svojim znanjem, profesionalnošću i odnosom prema gostu određuju kvalitet turističkog proizvoda.

„Zato je neophodno kontinuirano ulaganje u obrazovanje, stručnu obuku i unapređenje uslova rada kako bi turizam bio atraktivna profesija i za domaću radnu snagu“, objasnio je Jovović.

On smatra da angažovanje radnika iz inostranstva danas predstavlja važan dio funkcionisanja turističkog sektora i u velikoj mjeri pomaže privredi da odgovori na potrebe sezone, ali da to ne smije biti jedino dugoročno rješenje.

„Potrebno je dodatno unaprijediti procedure za izdavanje radnih i boravišnih dozvola, ubrzati administrativne postupke i nastaviti njihovu digitalizaciju kako bi poslodavci mogli pravovremeno planirati poslovanje“, poručio je Jovović.

Prema njegovim riječima, potrebno je sistemski raditi na jačanju domaće radne snage kroz dualno obrazovanje, intenzivniju saradnju obrazovnog sistema i privrede, kao i stvaranje uslova da mladi ljudi prepoznaju turizam kao profesiju u kojoj mogu graditi dugoročnu karijeru.





## TURIZAM PRED NOVOM RAZVOJNOM FAZOM

# KVALITET, ODRŽIVOST I DIGITALIZACIJA PUT KA VEĆOJ KONKURENTNOSTI

**OECD upozorava da budućnost crnogorskog turizma neće zavisiti od rekordnog broja gostiju, već od sposobnosti da se stvori kvalitetnija, održivija i inovativnija turistička ponuda. Digitalna transformacija, razvoj sjevera, ulaganje u infrastrukturu i produženje turističke sezone izdvajaju se kao ključni pravci razvoja sektora koji već decenijama predstavlja jedan od najznačajnijih oslonaca crnogorske ekonomije**

Turizam je mnogo više od jedne privredne grane – on je pokretač investicija, zapošljavanja, razvoja lokalnih zajednica i međunarodne prepoznatljivosti Crne Gore. Posljednjih godina sektor je pokazao visok stepen otpornosti, uspješno se oporavivši od posljedica pandemije, dok rezultati ostvareni u prethodnom periodu potvrđuju da je zemlja zadržala status jedne od najatraktivnijih turističkih destinacija na Mediteranu.

Ipak, najnoviji izvještaj OECD-a *Tourism Trends and Policies 2026* ukazuje da će budući uspjeh crnogorskog turizma zavisiti od kvaliteta razvoja, a ne isključivo od rasta turističkog prometa. Umjesto politike zasnovane na povećanju broja dolazaka, sve veći značaj imaju veća potrošnja po gostu, produženje boravka, unapređenje kvaliteta usluge i održivo upravljanje turističkim resursima.

### TURIZAM OSTAJE JEDAN OD STUBOVA EKONOMIJE

Crna Gora je među evropskim državama u kojima turizam ima izuzetno visok značaj za nacionalnu ekonomiju.

Prihodi ostvareni od međunarodnog turizma predstavljaju važan izvor deviznog priliva, dok sektor snažno utiče na poslovanje ugostiteljstva, saobraćaja, trgovine, građevinarstva, poljoprivrede i brojnih uslužnih djelatnosti.

Takva pozicija istovremeno predstavlja veliku razvojnu šansu, ali i obavezu da se turistička politika prilagođava savremenim globalnim trendovima. OECD naglašava da konkurentnost destinacije više nije moguće graditi isključivo na prirodnim ljepotama i povoljnoj klimi. Savremeni turista očekuje kvalitetnu infrastrukturu, digitalne usluge, autentična iskustva, održivost i visok nivo profesionalne usluge.

### VRIJEME JE ZA NOVU RAZVOJNU LOGIKU

Jedna od najvažnijih poruka izvještaja jeste da broj turista više nije jedino mjerilo uspjeha turističke politike.

Sve više evropskih destinacija usmjerava razvoj ka modelu „vrijednost umjesto obima“, nastojeći da povećaju ekonomsku korist od svakog gosta, uz istovremeno očuvanje prirodnih resursa i kvaliteta života lokalnog stanovništva.

Za Crnu Goru to znači prelazak sa modela intenzivnog sezonskog turizma na razvoj ponude koja podstiče duži boravak, veću potrošnju i dolazak gostiju tokom cijele godine.

Takav pristup podrazumijeva snažniji razvoj kongresnog, zdravstvenog, wellness, sportskog, kulturnog i ruralnog turizma, kao i kreiranje proizvoda koji će privlačiti posjetioce van glavne ljetnje sezone.

### DIGITALIZACIJA KAO NOVI STANDARD

Digitalna transformacija postaje jedan od ključnih faktora konkurentnosti turističkog sektora.

OECD ukazuje da će budući razvoj zahtijevati intenzivniju primjenu digitalnih tehnologija u planiranju destinacija, promociji, upravljanju posjetiocima i unapređenju korisničkog iskustva.

Savremeni turisti žele personalizovane informacije, jednostavne digitalne rezervacije, mobilne aplikacije, beskontaktno plaćanje i brzu dostupnost svih sadržaja.

Istovremeno, digitalni alati omogućavaju destinacijama da preciznije prate



turističke tokove, upravljaju gužvama, analiziraju ponašanje gostiju i efikasnije planiraju razvoj.

Poseban potencijal predstavlja primjena vještačke inteligencije u hotelskoj industriji, destinacijskom menadžmentu i turističkom marketingu. AI već danas omogućava personalizovane preporuke, optimizaciju cijena, predviđanje potražnje i efikasnije upravljanje kapacitetima.

### ODRŽIVOST POSTAJE POSLOVNI IMPERATIV

Ekološka odgovornost više nije pitanje imidža, već jedan od osnovnih kriterijuma konkurentnosti.

Sve veći broj putnika bira destinacije koje vode računa o zaštiti prirode, racionalnoj potrošnji energije, upravljanju otpadom i očuvanju kulturne baštine.

Za zemlju kakva je Crna Gora, čiji je najveći turistički kapital upravo prirodno okruženje, održivost predstavlja razvojnu nužnost.

OECD zato preporučuje dodatna ulaganja u zelenu infrastrukturu, energetske efikasnosti turističkih objekata, održivu mobilnost i odgovorno upravljanje prirodnim resursima.

Istovremeno, razvoj turizma mora biti usklađen sa interesima lokalnih zajednica kako bi se očuvala autentičnost destinacija i obezbijedio ravnomjerniji regionalni razvoj.

### VEĆI POTENCIJAL SJEVERA

Jedan od važnijih razvojnih pravaca odnosi se na smanjenje izražene sezonalnosti i ravnomjerniji razvoj svih dijelova zemlje.

Dok primorje tradicionalno ostvaruje najveći turistički promet, sjever Crne Gore raspolaže značajnim potencijalom za razvoj planinskog, avanturističkog, zdravstvenog i ruralnog turizma.

Nacionalni parkovi, zaštićena prirodna područja, tradicionalna gastronomija, aktivni odmor i kulturno nasljeđe predstavljaju resurse koji mogu privući goste tokom cijele godine.

Takav razvoj zahtijeva nova ulaganja u saobraćajnu infrastrukturu, smještajne kapacitete, digitalnu povezanost i edukaciju kadrova.

### LJUDI OSTAJU NAJVAŽNIJI RESURS

Bez dovoljno kvalifikovanih zaposlenih teško je očekivati održiv rast kvaliteta turističke ponude.

Nedostatak radne snage, sezonsko zapošljavanje i potreba za kontinuiranom edukacijom predstavljaju izazove sa kojima se suočava veliki broj evropskih destinacija, uključujući i Crnu Goru.

Zbog toga OECD posebno naglašava važnost ulaganja u stručne kompetencije zaposlenih, razvoj programa cjeloživotnog učenja i snažniju saradnju obrazovnog sistema i privrede.

Kvalitet usluge danas predstavlja jedan od ključnih elemenata ukupnog doživljaja destinacije i značajno utiče na odluku turista da se ponovo vrate.

### INVESTICIJE KOJE STVARAJU DUGOROČNU VRIJEDNOST

Pored unapređenja hotelske ponude, budući razvoj zahtijeva ulaganja u javnu infrastrukturu, saobraćajnu povezanost, komunalne sisteme i digitalne servise.

Istovremeno, sve je izraženija potreba za većom povezanošću turizma sa domaćom poljoprivredom, prehrambenom industrijom, kreativnim sektorom i malim preduzećima.

Na taj način koristi od turizma ostaju u domaćoj ekonomiji, povećava se dodata vrijednost i podstiče razvoj lokalnih zajednica.

### VRIJEME ZA NOVU KONKURENTNOST

Globalno turističko tržište ubrzano se mijenja. Putnici postaju zahtjevniji, konkurencija među destinacijama sve snažnija, a uspjeh više ne zavisi samo od prirodnih ljepota.

Crna Gora raspolaže izuzetnim komparativnim prednostima – raznovrsnim pejzažima, bogatim kulturnim nasljeđem i autentičnim iskustvima na relativno malom prostoru. Međutim, da bi te prednosti bile održive i ekonomski isplative, neophodno je nastaviti sa ulaganjima u kvalitet, inovacije i održivo upravljanje.

Poruke OECD-a jasno ukazuju da budućnost crnogorskog turizma nije u masovnosti, već u stvaranju proizvoda veće vrijednosti, razvoju cjelogodišnje ponude i jačanju konkurentnosti kroz digitalizaciju, održivost i partnerstvo javnog i privatnog sektora.

Takav pristup neće donijeti samo bolje rezultate turističkoj privredi, već će doprinijeti ukupnom ekonomskom razvoju zemlje i dugoročnom očuvanju njenih najvrijednijih prirodnih i kulturnih resursa.

**Izvor:** OECD, *OECD Tourism Trends and Policies 2026* – Montenegro.



MARTIN JOVOVIĆ, DIREKTOR LOGISTIKE NTC LOGISTICS

# LOGISTIKA KAO POKRETAČ REGIONALNE KONKURENTNOSTI

Razvoj logistike danas predstavlja jedan od najvažnijih preduslova konkurentnosti privrede. U vremenu kada brzina isporuke, digitalna povezanost i pouzdanost procesa određuju uspjeh kompanija, logistički sektor postaje strateški partner proizvodnje i trgovine. O razvoju NTC Logistics-a, budućnosti logistike na Balkanu i potencijalu Crne Gore da postane regionalni logistički hub razgovarali smo sa **Martinom Jovovićem**, direktorom logistike ove kompanije.

**NTC Logistics je od kompanije fokusirane na distribuciju izrasla u ozbiljan logistički sistem sa sopstvenim skladišnim i transportnim kapacitetima. Koji trenutak ili odluka su bili ključni da kompanija napravi iskorak i pozicionira se među vodeće logističke kompanije u regionu?**

**M. Jovović:** Ključni trenutak u našoj istoriji bio je trenutak kada smo donijeli hrabru i vizionarsku odluku da iskoračimo iz zone komfora klasične distribucije i transformišemo se u integrisani 3PL (third-party logistics) sistem. Prepoznali smo da se globalno, ali i regionalno tržište mijenja – kompanijama više nisu bili potrebni parcijalni provajderi koji samo prevoze robu od tačke A do tačke B, već pouzdan strateški partner koji može u potpunosti preuzeti brigu o njihovom lancu snabijevanja.

Ta tranzicija je zahtijevala ogromne investicije, kako u sopstvenu infrastrukturu, tako i u napredne softverske tehnologije poput WMS (Warehouse Management System) rješenja. Odluka da izgradimo sopstvene skladišne kapacitete visoke klase i preuzmемо potpunu kontrolu nad procesima omogućila nam je da klijentima ponudimo nivo fleksibilnosti i sigurnosti koji do tada nije postojao na ovom prostoru. To je bio trenutak kada je NTC Logistics prestao da prati tržišne trendove i počeo aktivno da ih diktira, pozicionirajući se kao nezaobilazna karika u regionalnom privrednom sistemu.

**Kompanija danas pokriva kompletan logistički proces – od uvoza i carinjenja do skladištenja i distribucije. Koliko je izazovno održati isti nivo kvaliteta kroz cijeli lanac logistike i koji segment zahtijeva najviše pažnje?**

**M. Jovović:** Voditi “end-to-end” logistički proces je izuzetno kompleksno jer logistika funkcioniše po principu spojenih sudova – efikasni ste samo onoliko koliko je efikasna vaša najslabija karika. Kada pokrivete sve faze, od kompleksnih carinskih procedura i uvoza, preko unutrašnje logistike, pa sve do “posljednje milje” u distribuciji, nivo odgovornosti je maksimalan. Izazov je zadržati stopostotnu preciznost i brzinu u svakom koraku, bez obzira na eksterne faktore poput zagušenja na granicama ili sezonskih špičeva.

Segment koji definitivno zahtijeva najviše pažnje i mikromenadžmenta jeste sinhronizacija skladišnih operacija i transporta. Unutar modernog skladišta dešava se srce logistike – tu se roba prihvata, klasifikuje, komisionira i priprema za otpremu. Zbog toga kontinuirano ulažemo u integraciju WMS i TMS sistema. Automatizacija i digitalno praćenje svakog artikla u realnom vremenu omogućavaju nam da eliminišemo ljudsku grešku na minimum, čime direktno garantujemo da će kvalitet usluge ostati besprekoran od momenta ulaska robe u zemlju do njenog pozicioniranja na polici ili isporuke krajnjem kupcu.

**S obzirom na rast e-commerce tržišta i sve veća očekivanja kupaca kada je riječ o brzini dostave, kako vidite promjenu logističkog sektora u regionu i koliko se prilagođavate tim promjenama?**

**M. Jovović:** E-commerce je napravio pravu revoluciju i iz temelja promijenio paradigmu logistike. Nekada se logistika primarno fokusirala na B2B sektor – paletne isporuke velikim sistemima sa predvidljivim rokovima. Danas, sa ekspanzijom online trgovine, fokus se pomjerio ka B2C segmentu gdje krajnji kupac očekuje da naručeni proizvod stigne na njegovu adresu u roku od nekoliko sati, bez greške i u savršenom stanju. To je pred sve logističke kompanije na Balkanu postavilo ultimatum: ili ćete postati brzi i digitalizovani, ili ćete postati irelevantni.

U NTC Logistics-u na ove promjene nismo odgovorili pukim prilagođavanjem, već proaktivnim investiranjem u budućnost. Naš direktan i najznačajniji odgovor na e-commerce revoluciju jeste razvoj novog, ultra-modernog fulfil-

**Digitalizacija carinskih sistema i uvođenje integrisanog upravljanja granicama (tzv. “green lanes”) drastično bi ubrzali protok robe i učinili Crnu Goru nezaobilaznim logističkim čvorištem Balkana**



lment prostora od 23,000 kvadratnih metara. Ovaj prostor je projektovan specifično da podrži dinamiku online trgovine. Kroz napredne tehnologije za brzo sortiranje, pakovanje i cross-docking operacije, mi omogućavamo e-commerce brendovima da kompletnu brigu o zalihama i dostavi prepuste nama, dok se oni fokusiraju na marketing i prodaju. Na taj način direktno podižemo ljestvicu brzine i pouzdanosti na kompletnom regionalnom e-commerce tržištu.

**NTC Logistics posjeduje AEO status, ISO standarde i savremeni logistički centar, što pokazuje ozbiljan fokus na standardizaciju i dugoročni razvoj. Koliko su danas međunarodni standardi i digitalizacija važni za konkurentnost logističkih kompanija na Balkanu?**

**M. Jovović:** Na današnjem tržištu, međunarodni standardi i digitalizacija više nisu prednost koja vas izdvaja – oni su postali elementarni preduslov, “ulaznica” za učešće u ozbiljnom poslovnom svijetu. Ako želite da budete partner velikim multinacionalnim korporacijama i brendovima, morate govoriti istim poslovnim i tehnološkim jezikom kao i oni.

- AEO status (Autorizovani privredni subjekat): Predstavlja najviši stepen povjerenja koji jedna kompanija može imati kod Uprave carina. Za naše klijente to u praksi znači pojednostavljene procedure, prioritetan tretman prilikom carinjenja i drastično smanjenje vremena zadržavanja robe na granicama, što je ključno za očuvanje svježine i rokova u lancu snabdijevanja.
- ISO standardi: Oni su garant naših unutrašnjih procesa, bezbjednosti na radu, upravljanja kvalitetom i zaštite životne sredine.

- Digitalizacija: Ona je kičmeni stub naše konkurentnosti. Logistika na Balkanu se predugo oslanjala na manuelni rad i papirnu dokumentaciju. Mi smo to promijenili. Napredna digitalna rješenja nam omogućavaju da budemo transparentni, brzi i analitični. Upravo nam ta digitalna zrelost otvara vrata za učešće na velikim međunarodnim platformama, poput prestižnih biznis foruma, gdje ravnopravno raz-

govaramo sa globalnim liderima o razvoju trgovinskih koridora.

**U više navrata ste govorili o potencijalu Crne Gore da postane regionalni logistički hub. Šta je po Vašem mišljenju trenutno najveća prednost Crne Gore u tom smislu, a šta je još potrebno unaprijediti da bi se taj potencijal u potpunosti ostvario?**

**M. Jovović:** Crna Gora ima jedinstvenu istorijsku i geografsku šansu da se pozicionira kao primarna logistička kapija za ovaj dio Evrope. Naša najveća prednost je geostrateški položaj. Sa direktnim izlazom na Jadransko more preko Luke Bar, predstavljamo najprirodniju i geografski najkraću vezu između tržišta Mediterana, Azije i Centralne i Istočne Evrope. Imamo potencijal da budemo čvorište koje spaja pomorski, željeznički i drumski saobraćaj, nudeći kompanijama bržu i ekonomski isplativiju alternativu u odnosu na zakrčene sjevernoevropske luke. Međutim, da bi potencijal postao realnost, pred nama je ozbiljan rad na unutrašnjim izazovima.

Šta je potrebno unaprijediti? Ključni prioritet je kontinuirani razvoj saobraćajne infrastrukture. Neophodno je završiti preostale dionice autoputa kako bismo se efikasno povezali sa regionalnim koridorima, kao i modernizovati željezničku mrežu koja direktno opslužuje Luku Bar. Takođe, moramo raditi na smanjenju administrativnih barijera na graničnim prelazima. Digitalizacija carinskih sistema i uvođenje integrisanog upravljanja granicama (tzv. “green lanes”) drastično bi ubrzali protok robe i učinili Crnu Goru nezaobilaznim logističkim čvorištem Balkana.

**Za relativno kratak period značajno ste povećali broj zaposlenih i obim poslovanja. Kako uspijevate da održite organizaciju, kulturu i efikasnost sistema dok kompanija ubrzano raste?**

**M. Jovović:** Brz i eksponencijalan rast je vjerovatno najveći test zrelosti za menadžment jedne kompanije. Kada se obim posla udvostruči, a broj zaposlenih naglo poraste, sistem se lako može naći u stanju organizacionog šoka ukoliko osnova nije stabilna. U NTC Logistics-u smo taj izazov prevazišli zahvaljujući jednoj formuli: strogoj standardizaciji pro-

cesa praćenoj snažnim fokusom na ljudski faktor.

Mi ne prepuštamo stvari slučaju. Svaki radni proces, od ulaska vozača u krug logističkog centra do pakovanja najmanjeg paketa, detaljno je proceduralno definisan. Druga važna stvar je investiranje u razvoj srednjeg menadžmenta. Lideri sektora su ti koji prenose viziju top menadžmenta na operativni nivo. Paralelno sa tim, kroz kontinuirane interne edukacije i treninge, trudimo se da sačuvamo našu osnovnu korporativnu kulturu – osjećaj pripadnosti, odgovornost i međusobno povjerenje. Kada novi ljudi uđu u sistem koji ima jasna pravila igre, ali i visoke etičke standarde, njihova integracija je brza, a efikasnost sistema ostaje netaknuta.

**Dosta ulažete u infrastrukturu, logističke centre i modernizaciju poslovanja. Kada govorimo o narednih nekoliko godina, šta smatrate najvećim prioritetom razvoja kompanije, tehnologiju, širenje kapaciteta ili regionalno pozicioniranje?**

**M. Jovović:** Iako ova tri segmenta mogu djelovati kao odvojeni pravci, za nas su oni neraskidivi dijelovi jedinstvene razvojne jednačine. Infrastruktura predstavlja tijelo i mišiće naše kompanije, tehnologija je mozak, a regionalno pozicioniranje je naš krajnji cilj. Ipak, ako moram definisati jasnu mapu prioriteta, naš glavni fokus u narednim godinama biće savršena sinergija masivne infrastrukture i napredne tehnologije.

Apsolutni prioritet je uspješan završetak i operativno puštanje u rad našeg kapitalnog infrastrukturnog projekta – višefaznog logističkog kompleksa koji će dostići monumentalnih 40,000 kvadratnih metara ukupnog operativnog prostora. To je projekat koji nas izdvaja iz lokalnih okvira. Međutim, toliki prostor bi bio samo “hladan beton” bez tehnološke inteligencije. Zato paralelno implementiramo najsavremenije softverske arhitekture koje će automatizovati procese unutar tog prostora. Upravo ta sinergija ogromnog kapaciteta i vrhunske tehnologije biće naša glavna poluga za snažno regionalno pozicioniranje. Želimo da NTC Logistics bude prepoznat kao regionalni lider koji na Balkanu može da odgovori na najkompleksnije logističke izazove bilo koje globalne kompanije.



**MARTIN JOVOVIĆ, DIRECTOR OF THE LOGISTICS DEPARTMENT, NTC LOGISTICS**

## LOGISTICS AS A DRIVER OF REGIONAL COMPETITIVENESS

Today, logistics development represents one of the most important prerequisites for economic competitiveness. At a time when delivery speed, digital connectivity, and process reliability determine business success, the logistics sector has become a strategic partner to both manufacturing and trade. Director of the Logistics Department at NTC Logistics, **Martin Jovović**, speaks about the company's development, the future of logistics in the Balkans, and Montenegro's potential to become a regional logistics hub.

**NTC Logistics has been transformed from a distribution company into a serious logistics system with its own warehousing and transportation capacities. What key moment or decision marked the company's transformation and helped position it as one of the region's leading logistics companies?**

**M. Jovović:** The key moment in our company's history was when we made the bold and visionary decision to step outside the comfort zone of traditional distribution and transform ourselves into an integrated 3PL (third-party logistics) system. We recognized that both the

**The digitalization of customs systems and the introduction of integrated border management ("green lanes") would significantly accelerate the flow of goods and position Montenegro as an indispensable logistics hub in the Balkans**



global and regional markets were evolving. Companies no longer needed fragmented service providers that simply transported goods from point A to point B, but a reliable strategic partner capable of taking full responsibility for their entire supply chain.

This transition required substantial investments, both in our own infrastructure and in advanced software technologies such as Warehouse Management System (WMS) solutions. Our decision to build our own high-class warehousing facilities and assume full control over processes enabled us to offer clients a level of flexibility and reliability which had not previously existed in this market. This was the turning point when NTC Logistics stopped following market trends and started actively creating them, thus strengthening its position as a vital component of the regional economic system.

**The company now manages the entire logistics process - from import and customs clearance to warehousing and distribution. To what extent has it been challenging to maintain the same level of quality across the entire supply chain, and which segment requires the greatest attention?**

**M. Jovović:** Managing an “end-to-end” logistics process is highly complex because logistics is an interconnected system where every stage depends on the others. Ultimately, your overall efficiency is only as strong as your weakest link. When you oversee every stage, from complex customs procedures and imports through internal logistics to last-mile delivery, the level of responsibility is immense. The challenge lies in maintaining absolute accuracy and speed at every step, regardless of external factors such as border congestion or seasonal peaks.

The area that unquestionably requires the greatest attention and micromanagement is the synchronization of warehousing and transportation operations. A modern warehouse is the heart of the logistics operation, a place where goods are received, classified, commissioned, and prepared for dispatch. Therefore, we continuously invest in the integration of our Warehouse Management System (WMS) and Transportation Management System (TMS). Automation and real-time digital tracking of every item enable us to minimize human error, thus guaranteeing impeccable service quality from the moment goods enter the country to their placement on store shelves or delivery to the end customer.

**Given the growth of the e-commerce market and rising customer expectations regarding delivery speed, how do you perceive the change experienced by the logistics sector in the region, and how is your company adapting to these changes?**

**M. Jovović:** E-commerce has made a true revolution and fundamentally changed the logistics paradigm. In the past, logistics was primarily focused on the B2B sector i.e., pallet deliveries to large systems with predictable delivery timelines. Today, the expansion of online commerce has shifted the focus towards the B2C segment, where end customers expect their orders to arrive at their doorstep within hours, accurately and in perfect condition. This has presented every logistics company in the Balkans with a clear ultimatum: either become faster and more digitalized, or irrelevant.

NTC Logistics has not responded to these changes through simple adaptation, but through proactive investment in the future. Our direct and most significant response to the e-commerce revolution has been the development of a new, ultra-modern 23,000-square-meter fulfilment facility, specifically designed to support the dynamics of online commerce. Through advanced technologies for rapid sorting, packing, and cross-docking operations, we enable e-commerce brands to fully outsource inventory management and delivery operations to us, allowing them to focus on marketing and sales. Therefore, we are directly raising the standards of speed and reliability across the regional e-commerce market.

**NTC Logistics holds AEO status, ISO certifications, and operates a modern logistics centre, demonstrating a strong commitment to standardization and long-term growth. To what extent have international standards and digitalization today been important for the competitiveness of logistics companies in the Balkans?**

**M. Jovović:** In today's market, international standards and digitalization are no longer an advantage that makes companies stand out - they have become a fundamental prerequisite, a “ticket” to engage in the serious business world. If you want to become a partner to large multinational corporations and brands, you need to speak the same business and technological language as they do.

• **AEO status (Authorized Economic Operator):** This represents the highest level

of trust that a company can earn from customs authorities. For our clients, this entails simplified procedures, priority treatment during customs clearance, and significantly reduced cargo waiting times at borders, which is an essential factor in maintaining product freshness and meeting supply chain deadlines.

- **ISO standards:** These provide a guarantee for our internal processes, occupational safety, quality management, and environmental protection.
- **Digitalization:** This is the backbone of our competitiveness. Logistics in the Balkans has relied on manual processes and paper-based documentation for far too long. We have brought a change to this approach. Advanced digital solutions enable us to operate with greater transparency, speed, and analytical precision. This very digital maturity opens the door for our participation in major international platforms, such as prestigious business forums, where we engage as an equal partner with global leaders about the development of trade corridors.

**You have spoken on several occasions about Montenegro's potential to become a regional logistics hub. In your opinion, what is currently Montenegro's greatest advantage in this regard, and what still needs to be improved for this potential to be fully utilized?**

**M. Jovović:** Montenegro has a unique historical and geographical opportunity to position itself as a primary logistics gateway for this part of Europe. Our greatest advantage is our geostrategic location. With direct access to the Adriatic Sea through the Port of Bar, we represent the most natural and geographically shortest connection between the Mediterranean, Asian, and Central and Eastern European markets. We have the potential to become a hub that integrates maritime, rail, and road transport, offering companies a faster and more cost-efficient alternative to the increasingly congested Northern European ports.

However, for this potential to become a reality, significant work needs to be done in addressing several internal challenges.

What needs to be improved?

The key priority lies in the continuous development of transport infrastructure. It is essential to complete the remaining sections of the highway to establish more efficient connections with regional corridors, as well as to modernize the railway network, which directly serves the Port of Bar. At the same time, we must work on reducing administrative barriers at border crossings. The digitalization of customs systems and the introduction of integrated border management solutions (“green lanes”) would significantly accelerate the flow of goods and position Montenegro as an indispensable logistics hub in the Balkans.

**In a relatively short period of time, you have significantly increased both the number of employees and the scale of your operations. How do you manage to maintain organizational structure, company culture, and operational efficiency while the company is growing at such a rapid pace?**

**M. Jovović:** Rapid and exponential growth is probably the greatest test of a company's managerial maturity. When the volume of operations doubles and the number of employees increases significantly, a system can easily experience operational disruption unless its foundations are stable. NTC Logistics has overcome this challenge thanks to a simple formula: strict process standardization combined with a strong focus on our people.

We do not leave things to chance. Every operational process, ranging from a driver entering the logistics centre to the packing of the smallest parcel, is clearly defined. Another important factor is our investment in the development of middle management. Department leaders are the ones who turn the vision of top management into the operational level.

At the same time, continuous internal training and development pro-

grams allow us to preserve our core corporate culture – the one built on a sense of belonging, responsibility, and mutual trust. When new employees join a system with clear rules of operation and high ethical standards, integration becomes faster, and the efficiency of the organization remains intact.

**You are making significant investments in infrastructure, logistics centres, and business modernization. Looking ahead over the next few years, what do you perceive as the company's main development priority: technology, capacity expansion, or regional positioning?**

**M. Jovović:** Although these three areas may appear to represent separate development paths, we find them inseparable elements of a single growth strategy. Infrastructure represents the body and strength of our company, with technology being its brain, while regional positioning is our ultimate goal. However, if I had to define a clear set of priorities, our main focus in the coming years will be achieving the perfect synergy between large-scale infrastructure and advanced technology.

Our absolute priority is the successful completion and operational launch of our flagship infrastructure project, which is a multi-phase logistics complex that will reach an impressive 40,000 square meters of total operational space. This project will take us beyond the local boundaries.

However, a facility of this scale would be nothing more than “cold concrete” without technological intelligence. Therefore, we are also implementing the latest software solutions designed to automate processes throughout the facility. This combination of substantial capacity and advanced technology will be our key driver for strong regional positioning.

Our ambition is for NTC Logistics to be recognized as a regional leader capable of addressing the most complex logistics challenges faced by global companies operating in the Balkans.



POVEZIVANJE STARTAP ZAJEDNICE, BIZNISA, FINANSIJA I INSTITUCIJA

# FINTECH INOVACIJE RAZVIJATI PREMA POTREBAMA TRŽIŠTA



**Snažnije povezate startup zajednicu, finansijskog i poslovnog sektora, institucija, investitora i razvojnih partnera**

Razvoj fintech inovacija u Crnoj Gori zahtijeva snažnije povezivanje startup zajednice, finansijskog i poslovnog sektora, institucija, investitora i razvojnih partnera, kako bi se realni izazovi tržišta povezali sa konkretnim inovativnim rješenjima.

To je poručeno na fintech okruglom stolu FinTech Innovation Loop Montenegro, koji je organizovao Digital Den, uz podršku Evropske banke za obnovu i razvoj (EBRD) i Privredne komore Crne Gore.

Događaj je okupio predstavnike banaka, osiguravajućih društava, tehnoloških kompanija, startupova, institucija i razvojnih organizacija, među kojima su bili predstavnici Centralne banke Crne Gore, Razvojne banke Crne Gore, Ministarstva prosvjete, nauke i inovacija, Fonda za inovacije, Naučno-tehnološkog parka Crne Gore, Adriatic banke, Addiko banke, Lovćen banke, Hipotekarne banke, Prve banke Crne Gore i Ziraat Banke, kao i predstavnici startup zajednice.

Kako je saopšteno iz Digital Dena, cilj događaja bio je da se otvori strukturisan dijalog o konkretnim potrebama tržišta i mogućnostima da startup rješenja doprinesu unapređenju finansijskih i poslovnih procesa kroz pilot-projekte, testiranje i razvoj novih modela saradnje.

Potpredsjednik Privredne komore Crne Gore, Nikola Vujović, kazao je da digitalne tehnologije ubrzano mijenjaju način poslovanja, komunikacije i pružanja usluga, ocjenjujući da fintech rješenja predstavljaju jedan od značajnih pokretača inovacija, efikasnosti i konkurentnosti.

„Za Crnu Goru je posebno važno da stvara ambijent u kojem se inovativne ideje mogu razvijati, testirati i primjenjivati u praksi. Održivi razvoj zasniva se na saradnji, razmjeni znanja i otvorenosti za nove modele poslovanja“, rekao je Vujović.

Direktorica Digital Den-a, Sandra Kordić, istakla je da je FinTech Innovation Loop Montenegro pokrenut kao kanal komunikacije između

startup zajednice, finansijskog i poslovnog sektora, institucija i partnera.

Dodala je da je cilj inicijative da se kroz direktan razgovor prepoznaju konkretni izazovi sa kojima se suočavaju bankarski, finansijski i poslovni sektor, ali i rješenja koja startupovi već razvijaju i koja mogu biti testirana u saradnji sa tržištem.

„Naš cilj nije jedan događaj, već kontinuitet – da iz mjeseca u mjesec i iz godine u godinu gradimo prostor u kojem će se problemi tržišta povezivati sa rješenjima koja startupovi razvijaju. Na taj način kompanije i institucije dobijaju pristup inovacijama koje mogu unaprijediti njihovo poslovanje, dok startupovi dobijaju priliku da svoja rješenja testiraju sa relevantnim partnerima i zajedno sa njima rastu“, navela je Kordić.

U prvom dijelu programa predstavljeni su potencijalni pravci saradnje, inovacioni modeli, startupovi i inovativna rješenja. Svoja rješenja predstavili su Anđela Marković ispred ESG 600, Branko Džakula ispred Skenify, Đorđe Stefanović ispred SYSQBIT i Đuro Stojanović ispred Uhura Solutions.

U centralnom dijelu događaja održana je panel diskusija „Realni izazovi i prilike u fintech ekosistemu“, koju je moderirala Vanja Kljajević iz EBRD-a. Tokom diskusije razgovaralo se o mogućnostima za konkretniju saradnju banaka, fintech kompanija, startupova i institucija, sa posebnim fokusom na pilot-projekte, testiranje rješenja, regulatorni okvir, finansiranje i potrebu za jasnijim mapiranjem izazova sa kojima se finansijski sektor suočava.

Članica Upravnog odbora Addiko banke, nadležna za komercijalne poslove, Danijela Vuksanović, kazala je da saradnja banaka i startupova nije klasičan odnos klijenta i vendara, već proces koji zahtijeva jasno definisanu vrijednost, konkretan obim i realan model implementacije.

„Za banku je važno da startup dođe sa rješenjem koje nije preširoko, već sa MVP-jem koji je dovoljno uzak, konkretan i sprovodljiv, sa jasnim benefitom i realnim rokom implementacije. Kada se pokaže da nešto zaista radi, mijenja se atmosfera oko cijele ideje i otvara se prostor da se koncept dalje razvija“, navela je Vuksanović.

Član Upravnog odbora Lovćen banke, Marko Ivanišević, istakao je da banke mogu imati važnu ulogu u razvoju zajedničkih proizvoda i servisa koji odgovaraju potrebama klijenata, posebno kada se radi o rješenjima koja su korisna, brzo primjenjiva i imaju potencijal da budu šire upotrijebljena.

„Važno je da zajedno prepoznamo proizvode koji mogu biti interesantni klijentima i koji se

mogu relativno brzo implementirati. Startupovi treba da donesu ideje, a banke mogu da pruže podršku da se takva rješenja razvijaju, testiraju i primijene u praksi“, kazao je Ivanišević.

Tokom diskusije je kao jedan od ključnih prijedloga izdvojena potreba da se, u saradnji sa Centralnom bankom Crne Gore i Udruženjem banaka Crne Gore, razmotri kreiranje testnog okruženja, odnosno sandbox modela, koji bi omogućio sigurnije i efikasnije testiranje fintech rješenja i regulatornih modela. Ocijenjeno je da banke često dijele slične izazove u dijelu procedura, regulative i implementacije novih tehnologija, te da bi ovakav pristup mogao pomoći da se prepreke brže prepoznaju, a inovativna rješenja lakše provjere i primijene u praksi.

Predstavnici startup zajednice ukazali su da je za razvoj fintech rješenja posebno važno da banke i finansijske institucije jasnije komuniciraju probleme koje žele da riješe, jer startupovi bez pristupa konkretnim izazovima i podacima teško mogu razviti proizvode koji imaju direktnu tržišnu primjenu.

Kljajević je, sumirajući diskusiju, navela da je za dalji razvoj saradnje važno djelovati strateški, ali i fokusirano i to kroz konkretne korake, brzo testiranje i validaciju rješenja.

„Kontinuitet, quick wins i validacija rješenja mogu napraviti razliku. Važno je da startupovi jasno razumiju koje vrste rješenja mogu ponuditi bankarskom sektoru, ali i da se kroz saradnju sa relevantnim institucijama, bankama i partnerima kreira infrastruktura koja će omogućiti da se dobra rješenja zaista implementiraju“, poručila je Kljajević.

U nastavku programa predstavljeni su i startupovi Flourish, Badger i Includify, koje su predstavili Jasna Pejović, Stefan Kaluđerović i Đorđe Obradović.

Tokom zaključne sesije istaknuto je da postoji značajan prostor za intenzivniju saradnju između finansijskog, poslovnog i startup ekosistema, posebno kroz pilot-projekte, testiranje inovativnih rješenja i kontinuirani dijalog između kompanija, institucija i timova koji razvijaju nove tehnologije.

Iz Digital Den-a su naveli da je FinTech Innovation Loop Montenegro prvi u nizu tematskih okruglih stolova i matchmaking formata koje će organizovati u okviru tri prioritete vertikalne: FinTech, Hospitality Tech i HealthTech.

Cilj ovih inicijativa je da se kroz kontinuirane susrete i povezivanje relevantnih aktera otvore nove mogućnosti za razvoj partnerstava, testiranje rješenja i jačanje inovacionog ekosistema u Crnoj Gori.





VASKO IVOŠEVIĆ, DIREKTOR KOMPA NIJE INVAR-IVOŠEVIĆ LTD

## IDEJE KOJE POKREĆU EKONOMIJU

Posvećeni smo razvoju nove generacije digitalnih tehničkih pregleda koja bi mogla unaprijediti sigurnost i održavanje kritične infrastrukture u regionu

Evropski projekti predstavljaju priliku da inovativne ideje domaćih kompanija prerastu u konkretna tehnološka rješenja sa međunarodnim potencijalom. Među uspješnim korisnicima podrške iz projekta EmBRACE nalazi se i kompanija INVAR-IVOŠEVIĆ iz Tivta, koja više od tri decenije posluje u oblasti tehničkih pregleda i ispitivanja materijala bez razaranja. O razvoju nove digitalne usluge, značaju evropskih fondova za inovacije, saradnji sa naučnom zajednicom i planovima razgovarali smo sa direktorom kompanije Vaskom Ivoševićem.

Možete li našim čitaocima predstaviti kratko kompaniju, njenu misiju, viziju i tim?

**V. Ivošević:** Kompanija INVAR Ivošević Doo locirana je u Radovićima, Opština Tivat od 1992 godine i uspješno posluje u oblasti primjene ispitivanja materijala metodama bez razaranja (NDT), ultrazvučnog mjerenja debljine materijala, ispitivanja nepropusnosti vakumom, penetrantima i ultrazvukom, podvodnih pregleda, procjene stanja i pregleda brodova i offshore objekata, i drugih industrijskih konstrukcija. Kroz godine rada razvili smo prepoznatljiv stručni profil i stekli povjerenje velikog broja domaćih i međunarodnih partnera, među kojima su brodarske kompanije, kompanije za upravljanje brodovima, klasifikaciona društva, brodogradilišta i druge zainteresovane strane. Iako zapažene poslove obavljamo u Crnoj Gori, najznačajniji poslovi usmjereni su ka inostranom pomorskom tržištu.

Naše poslovanje zasniva se na stručnosti, pouzdanosti i kontinuiranom unapređenju kvaliteta usluga. U industriji u kojoj sigurnost nema alternativu, izuzetno je važno da svaki pregled inspekcija budu izvedene profesionalno, u skladu sa međunarodnim standardima i uz primjenu savremenih tehnologija. Upravo zbog toga konstantno ulažemo u razvoj kadrova, sertifikaciju zaposlenih i nabavku najsavremenije opreme.

Naša misija je da primjenom inovativnih tehnologija doprinosimo sigurnijem i održivijem pomorskom sektoru, produženju radnog vijeka brodova i infrastrukture, kao i racionalnijem planiranju održavanja. Kroz kvalitetne tehničke preglede i inspekcije želimo da omogućimo našim klijentima donošenje pravovremenih odluka koje povećavaju sigurnost ljudi, imovine i životne sredine.

Vizija kompanije usmjerena je ka digitalnoj transformaciji tehničkih pregleda i inspekcija. Vjerujemo da će budućnost ove oblasti obilježiti primjena robotike, bespilotnih sistema, digitalnih platformi i vještačke inteligencije. Naš cilj je da budemo među kompanijama koje će predvoditi tu transformaciju u regionu i ponuditi tržištu efikasnija, sigurnija i održivija rješenja.

Posebnu snagu kompanije predstavlja naš tim. Čine ga sertifikovani operateri i inženjeri, pomorski i mašinski inženjeri, stručnjaci za podvodne tehnologije i tehničari sa dugogodišnjim međunarodnim iskustvom. Smatramo da su upravo kadrovi najveća vrijednost kompanije i zato kontinuirano ulažemo u njihovo stručno usavršavanje, razmjenu iskustava, i usvajanje novih tehnologija. Takođe, posebna pažnja usmjerena je ka programu stručnog osposobljavanja mladih pripravnika, u okviru koga je do sada bilo angažovano više pripravnika iz tehničkih i društvenih oblasti.

Koji su ključni poslovni uspjesi kompanije postignuti do sada?

**V. Ivošević:** Najveći uspjeh naše kompanije jeste činjenica da smo tokom više od trideset pet godina poslovanja, opstali na međunarodnom pomorskom tržištu, prevazišli brojne krize i izgradili dugoročne odnose sa klijentima koji nam kontinuirano ukazuju povjerenje. U industriji tehničkih pregleda i inspekcija reputacija se gradi godinama, kroz kvalitet rada, povjerenje, pouzdanost, odgovornost i dosljednost u primjeni međunarodnih standarda.

Tokom dosadašnjeg poslovanja realizovali smo preko 650 pregleda i inspekcija na trgovačkim brodovima, jahtama, platformama, lučkim

objektima i različitim industrijskim postrojenjima. Naši stručnjaci učestvovali su u projektima različitog nivoa složenosti, od rutinskih pregleda do zahtjevnih procjena stanja konstrukcija koje zahtijevaju visok nivo stručnosti i preciznosti.

Kompanija je tokom godina kontinuirano modernizovala svoju opremu. Nabavkom savremenih ultrazvučnih uređaja, digitalnih sistema za obradu podataka i daljinski upravljanih podvodnih vozila (ROV) značajno smo unaprijedili kvalitet i efikasnost usluga koje pružamo. Primjena ovih tehnologija omogućava izvođenje pregleda i inspekcija na teško dostupnim mjestima uz znatno veću sigurnost i manji uticaj na redovno funkcionisanje objekata koji se pregledaju.

Pored razvoja osnovnih djelatnosti, posebno smo ponosni na povezanost sa naučnom zajednicom, a najviše sa Pomorskim fakultetom u Kotoru. Učestvovali smo u međunarodnim projektima i podržavali naučne događaje Fakulteta, a najznačajnije i aktivno učestvovali u program stručnog osposobljavanja već više od 15 godina. Takođe, posebno zadovoljstvo je uspješno uključivanje u međunarodne razvojne projekte, među kojima se posebno izdvaja EmBRACE. Učešće u ovakvim projektima predstavlja priznanje da kompanija posjeduje kapacitet ne samo da primjenjuje savremene tehnologije već i da aktivno učestvuje u njihovom razvoju.

Smatramo da se uspjeh ne mjeri isključivo brojem realizovanih projekata ili finansijskim rezultatima, već i sposobnošću da se kontinuirano razvijamo, pratimo svjetske trendove i uvodimo inovacije koje donose dodatnu vrijednost našim klijentima.

Jedna ste od crnogorskih kompanija koja je u okviru projekta EmBRACE dobila finansijska sredstva za realizaciju ideje. Možete li nam reći više o projektu i kako je došlo do saradnje sa partnerima?

**V. Ivošević:** Dobijanje podrške kroz projekat EmBRACE predstavlja jedno od najznačajnijih priznanja za naš dosadašnji razvoj i potvrdu da ideje koje razvijamo imaju potencijal da doprinesu tehnološkim inovacijama u regionu. Naš projekat DiVoD realizujemo u partnerstvu sa kompanijom HARMONY TRADE d.o.o. iz Splita, Hrvatska. Projekat je sufinansiran iz ERDF i IPA III fondova Evropske unije, kroz program Interreg VI-A IPA Hrvatska – Bosna i Hercegovina – Crna Gora 2021.–2027., putem Fonda malih projekata EmBRACE, 2. poziv.





Posebno treba istaći da smo na ovom projektu jedna od dvije projektne prijave, koja je dobila grant a da nije imala partnere iz sve tri zemlje učesnice poziva. Ovo govori o kvalitetnoj pripremi, konzorcijumu, ideji, novoj usluzi i projektnoj prijavi. Naime, respektabilan partner iz Bosne i Hercegovine je u finalnoj fazi uskraćen za prijavu zbog formalnih ograničenja poziva u pogledu veličine kompanije koja može učestvovati u samom pozivu.

Evropski projekti ovog tipa omogućavaju malim i srednjim preduzećima da svoje razvojne ideje pretvore u konkretna tehnološka rješenja kroz finansijsku podršku, međunarodnu saradnju i pristup ekspertizi različitih partnera.

Naš projekat usmjeren je na razvoj naprednog sistema za preglede metalnih i zavarenih konstrukcija primjenom zapreminskog ultrazvučnog ispitivanja, digitalno prikupljanje podataka i inteligentne metode njihove obrade. Cilj je da se postojeći procesi učine preciznijim, efikasnijim i sigurnijim, te da se uz novu opremu dobije digitalni zapis koji bi mogao poslužiti za dalju obradu i istraživanja.

Saradnja sa partnerima razvijala se kroz zajednički interes za unapređenje inovacionih kapaciteta i primjenu novih tehnologija u oblastima koje imaju veliki značaj za plavu ekonomiju, održivu infrastrukturu i zaštitu životne sre-

dine. Posebna vrijednost projekta ogleda se u razmjeni znanja između kompanija, istraživačkih institucija i stručnjaka iz različitih država, što omogućava razvoj kvalitetnijih i tržišno konkurentnijih rješenja.

Za nas EmBRACE nije samo razvoj jednog proizvoda ili usluge. To je prilika da dodatno unaprijedimo naše istraživačke kapacitete, usvojimo nova znanja i izgradimo partnerstva koja će trajati i nakon završetka projekta.

Konkretno, kroz projekat razvijamo i uvodimo novu uslugu digitalne volumetrijske dijagnostike DiVoD, koja obuhvata otkrivanje grešaka u materijalima i zavarenim spojevima te mapiranje korozije kroz zapreminsko ultrazvučno ispitivanje s digitalnim zapisom.

**Na koji način smatrate da će realizacija vašeg projekta kroz EmBRACE doprinijeti građevinskom sektoru, i kako se to odražava na konkurentnost crnogorskih kompanija?**

**V. Ivošević:** Iako je naša osnovna djelatnost usmjerena na primjenu metoda bez razaranja u pomorskom sektoru, tehnologije koje razvijamo imaju mnogo širu primjenu. Pored postojećih metoda bez razaranja, koje su primarno usmjerene na mjerenje debljine, provjeru propuštanja zavarenih spojeva u površinskim zonama, nova oprema nam omogućava zapreminsku metodu ispitivanja

snopom ultrazvučnih talasa, koji omogućavaju ne samo lociranje greške, već digitalni zapis volumenske greške u zavarenom spoju i materijalu. Takođe, savremeni skener omogućava mapiranje korozije zavarenog spoja i metalnih konstrukcija. Nadalje, ova oprema se može koristiti i za preglede metalnih i kompozitnih konstrukcija, kao što su brodovi, jedrilice, jahte, mostovi, rezervoari i cjevovodi, kao i druge kritične infrastrukture.

Digitalizacija pregleda i inspekcija omogućava kreiranje kvalitetnih baza podataka, praćenje promjena tokom vremena i planiranje održavanja na osnovu stvarnog stanja objekata, a ne isključivo prema unaprijed definisanim vremenskim intervalima. To predstavlja značajan korak ka održivijem upravljanju infrastrukturuom, a stvara osnov za dalje povezivanje sa naučnom zajednicom i našim visoko obrazovnim i naučno – istraživačkim institucijama.

Sa aspekta konkurentnosti, ovakvi projekti doprinose razvoju domaćih inovacija i jačanju tehnoloških kapaciteta crnogorskih kompanija. Ulaganjem u znanje, istraživanje i razvoj stvaramo mogućnost da na međunarodnom tržištu ponudimo usluge koje su konkurentne po kvalitetu i tehnološkom nivou, a ne samo po cijeni. Dugoročno posmatrano, upravo inovacije predstavljaju najvažniji faktor održivog razvoja privrede.

**Šta biste savjetovali drugim crnogorskim kompanijama koje planiraju da ubuduće apliciraju za sredstva iz projekta EmBRACE i sličnih evropskih fondova?**

**V. Ivošević:** Prije svega, preporučili bismo kompanijama da evropske fondove ne posmatraju isključivo kao izvor finansijske podrške. Njihova najveća vrijednost ogleda se u mogućnosti razvoja novih znanja, međunarodne saradnje i sticanja iskustava koja značajno doprinose dugoročnom razvoju kompanije.

Veoma je važno imati jasno definisanu ideju koja rješava konkretan problem i donosi inovaciju tržištu. Jednako važna je kvalitetna priprema projektne dokumentacije, realno planiranje aktivnosti i izbor partnera koji svojim znanjem mogu doprinijeti uspješnoj realizaciji projekta.

Proces apliciranja zahtjeva vrijeme i posvećenost, ali iskustvo pokazuje da se uloženi trud višestruko isplati. Čak i u slučajevima kada projekat nije odobren iz prvog pokušaja, iskustvo stečeno tokom pripreme predstavlja vrijednu osnovu za naredne pozive.

Posebno bih ohrabrio mala i srednja preduzeća da odlučnije pristupaju inovacijama i da se intenzivnije povezuju sa naučnom zajednicom. Crna Gora raspolaže velikim brojem kvalitetnih stručnjaka i kompanija koje imaju potencijal da razvijaju rješenja konkurentna na evropskom tržištu. Potrebno je više vjerovati sopstvenim idejama i aktivnije koristiti mogućnosti koje nude evropski programi.

**Da li već imate planove za dalji razvoj kandidovanog rješenja nakon završetka projekta EmBRACE, i kako zamišljate njegov dugoročni uticaj?**

**V. Ivošević:** Apsolutno. Projekat EmBRACE posmatramo kao početak jednog mnogo šireg razvojnog procesa. Naš cilj nije da razvijemo rješenje koje će biti korišćeno samo tokom trajanja projekta, već platformu koja će nastaviti da se unapređuje i nakon njegovog završetka.

Planiramo dalji razvoj softverskih rješenja za obradu podataka prikupljenih tokom inspekcija, integraciju dodatnih senzora, unapređenje autonomije podvodnih i vazdušnih robotskih sistema sa senzorima i primjenu metoda vještačke inteligencije za automatsko prepoznavanje oštećenja i procjenu stanja konstrukcija. Time želimo dodatno povećati brzinu, preciznost i pouzdanost tehničkih pregleda.

Istovremeno planiramo proširenje primjene razvijenih tehnologija i na druge sektore, uključujući energetiku, građevinarstvo, zaštitu životne sredine i upravljanje kritičnom infrastrukturuom. Smatramo da će digitalne inspekcije u narednim godinama postati standard u mnogim oblastima, a želimo biti među kompanijama koje će aktivno doprinositi toj transformaciji.

Dugoročno gledano, očekujemo da će rezultati projekta imati pozitivan uticaj ne samo na razvoj naše kompanije već i na jačanje inovacionog ekosistema u Crnoj Gori. Razvoj domaćih tehnoloških rješenja, njihova primjena na međunarodnom tržištu i saradnja sa evropskim partnerima doprinijeće većoj konkurentnosti crnogorske privrede, otvaranju novih mogućnosti za stručnjake i stvaranju dodatne vrijednosti za cijeli sektor.

Naša ambicija je da INVAR Ivošević Doo nastavi da bude pouzdan partner svojim klijentima, ali i kompanija koja aktivno doprinosi razvoju novih tehnologija i podizanju standarda tehničkih pregleda i inspekcija u regionu. Upravo u tome vidimo naš najvažniji dugoročni cilj.

**Smatramo da će digitalne inspekcije u narednim godinama postati standard u mnogim oblastima, a želimo biti među kompanijama koje će aktivno doprinositi toj transformaciji**



VASKO IVOŠEVIĆ, DIRECTOR OF INVAR-IVOŠEVIĆ LTD

# IDEAS THAT DRIVE THE ECONOMY



European projects provide an opportunity for innovative ideas developed by domestic companies to evolve into practical technological solutions with international potential. Among the successful beneficiaries of support under the EmBRACE project is INVAR-IVOŠEVIĆ from Tivat, a company that has been operating over three decades in the fields of technical inspections and non-destructive material testing (NDT).

The company's director **Vasko Ivošević** spoke about the development of a new digital service, the importance of European innovation funding, cooperation with the scientific community, and the company's plans.

**Mr. Ivošević, we would appreciate if you could briefly introduce your company to our readers, including its mission, vision, and the team?**

**V. Ivošević:** INVAR Ivošević Ltd, based in Radovići, Municipality of Tivat, has been operating successfully since 1992 in the fields of non-destructive testing (NDT), ultrasonic thickness measurement, vacuum leak testing, liquid penetrant testing, ultrasonic testing, underwater inspections, condition assessments, and inspection of ships, offshore structures, and other industrial facilities.

Over the years of operation, we have developed a strong professional profile and earned the trust of numerous domestic and international partners, including shipping companies, ship management companies, classification societies, shipyards, and other stakeholders. While we carry out a significant number of projects in Montenegro, the majority of our activities are focused on international maritime markets.

Our business is founded on expertise, reliability, and the continuous improvement of service quality. In an industry where safety has no alternative, every inspection must be conducted professionally, in compliance with international standards and supported by the latest technologies. This is why we continuously invest in the professional development of our staff, employee certification, and the acquisition of the latest equipment.

Our mission is to apply innovative technologies that improve the safety and sustainability of the maritime industry, prolong the operational life of vessels and infrastructure, and optimize maintenance planning. By providing high-quality technical inspections and surveys, we aim to support our clients in making timely decisions that improve the safety of people, protect assets, and safeguard the environment.

The company's vision is focused on the digital transformation of technical inspections and surveys. We believe that the application of robotics, unmanned systems, digital platforms, and artificial intelligence will shape the future of this sector. Our goal is to be among the companies leading this transformation in the region and to offer the market more efficient, safer, and more sustainable solutions.

A key strength of our company is our team. It consists of certified operators and engineers, marine and mechanical engineers, specialists in underwater technologies, and technicians with years of international experience. We believe that our people represent the greatest value of the company, which is why we continuously invest in their professional development, experience exchange, and the adoption of new technologies. We also place particular emphasis on the professional training programme for young interns, within which, so far, we have engaged a number of trainees from both technical and social science fields.

**What are the company's key business achievements to date?**

**V. Ivošević:** The greatest achievement of our company is the fact that, throughout more than thirty-five years of operation, we have survived in the international maritime market, overcome numerous challenges, and built long-term relationships with clients who continue to place their trust in us. In the field of technical inspections and surveys, reputation is the result of years of dedicated work, built on quality, trust, reliability, responsibility, and consistent application of international standards.

Throughout years of previous operations, we have carried out over 650 inspections and surveys on commercial vessels, yachts, platforms, port facilities, and various industrial facilities. Our experts have participated in projects of various levels of complexity, ranging from routine inspections to demanding structural condition assessments requiring a high level of expertise and precision.

Over the years, the company has continuously modernised its equipment. The acquisition of advanced ultrasonic devices, digital data processing systems, and remotely operated underwater vehicles (ROVs) has significantly improved the quality and efficiency of the services we provide. The application of these technologies enables inspections and surveys to be carried out in hard-to-reach areas, while ensuring significantly higher safety and minimising effect on the regular operation of the assets being inspected.

**We are committed to developing a new generation of digital technical inspections that could improve the safety and maintenance of critical infrastructure across the region**



In addition to developing our core activities, we are particularly proud of our strong connections with the scientific community, especially with the Faculty of Maritime Studies in Kotor. We have participated in international projects, supported the Faculty's scientific events, and have been actively involved in its professional training programme for more than 15 years.

We are also particularly proud of our successful engagement in international development projects, among which the EmBRACE project stands out. Participation in such projects represents recognition that the company has the capacity not only to apply advanced technologies, but also to actively contribute to their further development.

We believe that success is not measured solely by the number of completed projects or financial results, but also by the ability to continuously develop, follow global trends, and introduce innovations that create additional value for our clients.

**INVAR-IVOŠEVIĆ Doo is one of the Montenegrin companies that received financial support through the EmBRACE project for the implementation of an idea. Could you tell us more about the project and how the cooperation with your partners was established?**

**V. Ivošević:** Receiving support through the EmBRACE project represents one of the most significant recognitions of our development so far and confirms that the ideas we are developing have the potential to contribute to technological innovation in the region.

Our DiVoD project is being implemented in partnership with HARMONY TRADE d.o.o. from Split, Croatia. The project is co-financed by the European Regional Development Fund (ERDF) and IPA III funds of the European Union, through the Interreg VI-A IPA Croatia – Bosnia and Herzegovina – Montenegro 2021–2027 programme, under the EmBRACE Small Project Fund, 2<sup>nd</sup> Call for Proposals.

It is important to highlight that our project was one of only two approved applications that received a grant

despite not having partners from all three participating countries covered by the call. This speaks about the quality of the preparation, the consortium, the idea, the new service, and the application. Namely, a highly respected partner from Bosnia and Herzegovina was unable to participate in the final stage due to the formal restrictions of the call regarding the size of companies permitted to take part.

European projects of this kind enable small and medium-sized enterprises to transform their development ideas into concrete technological solutions through financial support, international cooperation, and access to the expertise of diverse partners.

Our project focuses on the development of an advanced system for the inspection of metal and welded structures through volumetric ultrasonic testing, digital data acquisition, and intelligent data processing methods. The objective is to make existing processes more precise, efficient, and safer, while using new equipment to create digital records that can support further analysis and research.

The cooperation with our partners has been built around a shared interest in strengthening innovation capacities and applying new technologies in areas of great importance for the blue economy, sustainable infrastructure, and environmental protection. The particular value of the project lies in the exchange of knowledge between companies, research institutions, and experts from different countries, enabling the development of higher-quality and more market-competitive solutions.

For us, EmBRACE is not only about developing a single product or service. It represents an opportunity to further enhance our research capacities, acquire new knowledge, and establish partnerships that will continue even after the project is completed.

More specifically, through this project, we are developing and introducing a new digital volumetric diagnostic service DiVoD, which enables the detection of defects in materials and welded joints, as well as corrosion mapping through volumetric ultrasonic testing with digital data recording.

**In your opinion, how will the implementation of your project through EmBRACE contribute to the construction sector? To what extent will this impact the competitiveness of Montenegrin companies?**

**V. Ivošević:** Although our core business is focused on the application of non-destructive testing methods in the maritime sector, the technologies we are developing have significantly broader applications. In addition to the existing non-destructive testing methods, which are primarily focused on thickness measurements and the detection of surface-level leakage in welded joints, the new equipment enables volumetric inspection using ultrasonic beam technology. This allows not only the detection of defects but also the creation of digital records of volumetric defects within welded joints and materials.

Furthermore, the advanced scanning system enables corrosion mapping of welded joints and metal structures. The equipment can also be used for the inspection of metal and composite structures, including ships, sailing vessels, yachts, bridges, tanks, pipelines, and other critical infrastructure.

The digitalisation of inspections and surveys enables the creation of reliable databases, monitoring of changes over time, and maintenance planning based on the actual condition of the facility rather than solely on predefined time intervals. This represents a significant step towards more sustainable infrastructure management while also creating a foundation for further cooperation with the scientific community, higher education institutions, and scientific and research organisations.

From a competitiveness perspective, projects of this kind contribute to the development of domestic innovation and the strengthening of technological capacities of Montenegrin companies. By investing in knowledge, research, and development, we create opportunities to offer services on international markets that are competitive in terms of quality and technological advancement, rather than solely based on price. In the long term, innovation represents one of the most important drivers of sustainable economic development.

**What advice would you give to other Montenegrin companies planning to apply for funding through the EmBRACE project and similar European funds in the future?**

**V. Ivošević:** First of all, we would encourage companies not to perceive European funds solely as a source of financial support. Their greatest value lies in the opportunities they provide for developing new knowledge, building international cooperation, and gaining experience, which can significantly contribute to the long-term growth and development of a company.

It is very important to have a clearly defined idea that addresses a specific challenge and brings innovation to the market. Equal importance should be given to the quality preparation of project documentation, realistic planning of activities, and the selection of partners whose expertise can contribute to the successful implementation of the project.

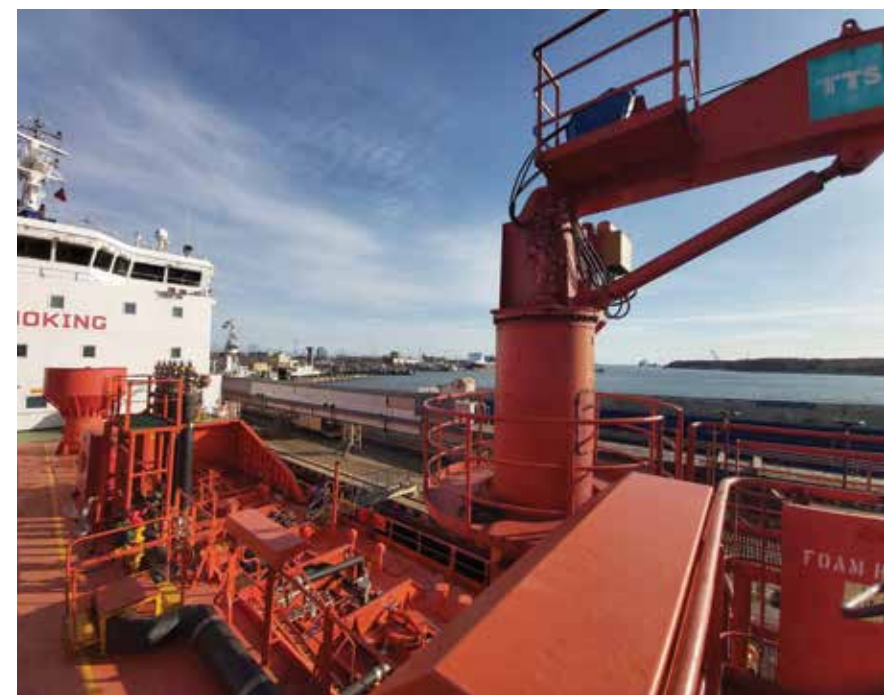
The application process requires time and commitment, but experience shows that the effort invested can bring multiple benefits. Even in cases when a project is not approved on the first attempt, the experience gained during the preparation process provides a valuable foundation for future calls.

I would particularly encourage small and medium-sized enterprises to approach innovation with greater confidence and to strengthen their cooperation with the scientific community. Montenegro has many highly qualified experts and companies with the potential to develop solutions that can be competitive on the European market. It is important to have greater confidence in our own ideas and to be more active when it comes to the utilization of the opportunities offered by European programmes.

**Do you already have plans for the further development of the proposed solution after the completion of the EmBRACE project, and how do you envision its long-term impact?**

**V. Ivošević:** Absolutely. We perceive the EmBRACE project as the beginning of a much broader development process. Our goal is not to create a solution that will be used only during the project period, but rather a platform that will keep upgrading after the project completion.

We plan to further develop software solutions for processing data collected during inspections, integrate additional sensors, enhance the autonomy of underwater and aerial robotic systems equipped with sensors, and apply artificial intelligence methods for the automat-



ic detection of damage and the assessment of structural condition. Through these advancements, we aim to further improve the speed, accuracy, and reliability of technical inspections.

At the same time, we plan to expand the application of the developed technologies to other sectors, including energy, construction, environmental protection, and critical infrastructure management. We believe that digital inspections will become a standard practice in many fields in the upcoming years, and we aim to be among the companies actively contributing to this transformation.

In the long term, we expect the results of the project to have a positive impact not only on the development of our company, but also on strengthening the innovation ecosystem in Montenegro. The development of domestic technological solutions, their application in international markets, and cooperation with European partners will contribute to increasing the competitiveness of the Montenegrin economy, creating new opportunities for experts, and generating additional value across the sector.

Our ambition is for INVAR Ivošević Ltd to continue to be a reliable partner to its clients, while also becoming a company that actively contributes to the development of new technologies and raises the standards in technical inspections and surveys across the region. This is exactly what we perceive as our most important long-term objective.

**From a competitiveness perspective, projects of this kind contribute to the development of domestic innovation and the strengthening of technological capacities of Montenegrin companies**



## OBUKA U PRIVREDNOJ KOMORI

AGENTI ZA NEKRETNINE PRED  
STRUČNIM ISPITOM

Privredna komora Crne Gore je organizovala dvodnevnu stručnu obuku za pripremu kandidata za polaganje ispita za obavljanje djelatnosti posredovanja u prometu i zakupu nepokretnosti.

Riječ je o prvom ciklusu obuka, a naredni će biti organizovan u septembru.

„Privredna komora ovu obuku organizuje u cilju unapređenja profesionalnih standarda u oblasti posredovanja u prometu i zakupu nepokretnosti. Naime, imaćete priliku da, kroz četiri ključne oblasti steknete znanja koja će vam biti od koristi prilikom polaganja stručnog ispita. Iako pohađanje ove obuke nije uslov za pristup stručnom ispitu, vjerujemo da predstavlja kvalitetnu i sistemsku pripremu, ali i priliku za razmjenu iskustava sa predavačima. Zahvaljujem se predavačima koji će sa vama podijeliti svoje znanje i iskustvo, a vama želim uspješan

rad, aktivno učestvovanje i mnogo uspjeha na stručnom ispitu, čije je polaganje planirano za kraj avgusta“, kazao je direktor Sektora za obrazovanje i kvalitet u Privrednoj komori prof. dr **Mladen Perazić**.

Savremeno tržište nepokretnosti zahtijeva od posrednika mnogo više od osnovnog poznavanja pravila o prometu i zakupu nepokretnosti. Potrebni su profesionalizam, etičnost, poznavanje propisa iz različitih pravnih oblasti, kao i sposobnost da se klijentima pruže tačne, potpune i pouzdane informacije. Obuka i priručnik za polaganje stručnog ispita za posrednike u prometu i zakupu nepokretnosti koji je prati, osmišljeni su upravo da budućim posrednicima u prometu i zakupu nepokretnosti omogući sigurno razumijevanje ključnih instituta, jasnu orijentaciju u kompleksnoj regulativi, ali i uvid u dobre prakse koje čine osnovu profesionalne usluge. Priprema za polaganje stručnog ispita



za posredovanje u prometu i zakupu nepokretnosti predstavlja sistematičan prikaz tema iz oblasti crnogorskog zakonodavstva koje su relevantne za posrednički posao. Počevši, prije svega, od odredbi Zakona o posredovanju u prometu i zakupu nepokretnosti, preko obligacionih, stvarnopravnih, nasljednopravnih i porodičnopravnih instituta, finansijskih i poreskih aspekata, do pravno-tehničkih pitanja od značaja za posao posredovanja, obuka i priručnik pružaju širok pregled tema čijim osnovama bi budući posrednik u prometu i zakupu nepokretnosti trebalo da vlada. Posredovanje u prometu i zakupu nepokretnosti u savremenim uslovima predstavlja kompleksan posao koji podrazumijeva širok spektar znanja i sposobnosti posrednika. Zato su tokom obuke, pored usko pravnih pitanja, obrađene i teme od opšteg poslovnog značaja, kao što su menadžment i marketing u posredovanju u prometu i zakupu nepokretnosti, poslovno ponašanje, pregovaranje i profesionalna etika i komunikacija. Ideja je da posrednici na taj način, uporedo s osnovama pravnog okvira koji uređuje njihovu djelatnost, steknu i druga znanja od neposrednog značaja za obavljanje posla.

**Milena Živanović**, državna sekretarka u Ministarstvu prostornog planiranja, urbanizma i državne imovine, govorila je o finansijskim i poreskim aspektima posredovanja u prometu i zakupu nepokretnosti, a **Marko Bulatović**, direktor Uprave za nekretnine, predočio je osnove prostornog planiranja i izgradnje, stanovanja i legalizacije. O pravnom okviru u vezi sa posredovanjem u prometu i zakupu nepokretnosti polaznicima obuke govorio je sudija **Mladen Paunović**, dok su menadžment

i marketing u ovoj oblasti bili tema predavanja **Miodraga Strugara**, eksperta za korporativne komunikacije i odnose s javnošću.

Polaznica **Adrijana Pavićević**, Objecta Real Estate iz Tivta, pozdravila je organizovanje ove obuke uz očekivanje da će omogućiti lakšu i kvalitetniju pripremu za polaganje stručnog ispita.

„Teme koje obuka pokriva su sve relevantne za posredovanje u prometu i zakupu nepokretnosti, a naročito zbog toga što bliže upoznaje agente sa novousvojenim zakonom koji uređuje ovu oblast, kao i sa pravno tehničkim pitanjima od značaja za taj posao. Očekujemo da će obuka značajno pomoći da se pripremimo za polaganje ispita koji je veoma bitan radi licenciranja agenata koji rade ovaj posao“, rekla je Pavićević.

Obuku je prokomentarisao i zamjenik predsjednika Grupacije za trgovinu nekretninama **Veselin Dragaš**, Forte Mare Real Estate, nekadašnji član Radne grupe za izradu Zakona o posredovanju u prometu i zakupu nepokretnosti.

„Zakon je veoma važan alat u rukama države kako bi se ova djelatnost koja je dugo bila „ispod radara“ inspeksijskih organa uvela u legalne tokove. Došao je trenutak da ovu našu profesiju afirmišemo i polaganje stručnog ispita za posrednike predstavlja provjeru nivoa osposobljenosti da se bave ovim poslom. Ovu obuku, iako neobaveznu, treba da prođe svako ko se želi ozbiljno pripremiti za polaganje ispita. Mišljenja sam da je obuka trebalo da bude obavezna i da traje duže, jer pokriva kompleksne oblasti i polaznici joj se moraju posvetiti kako bi položili ispit“, ocijenio je Dragaš.



# UVJERENJA UČESNICIMA PROGRAMA PREKVALIFIKACIJE



Među polaznicima obuka bila je i prva generacija budućih instruktora vožnje koja je završila obuku po evropskim pravilima. Kurs je obuhvatio gradivo iz metodologije, psihologije, bezbjednosti saobraćaja, motore... Polaznici su stekli znanja koja će im, kroz budući profesionalni angažman, omogućiti da doprinesu opštoj bezbjednosti u saobraćaju, posebno u kontekstu novog zakona koji uređuje ovu oblast

U Srednjoj stručnoj školi „Ivan Uskoković“ u Podgorici uspješno su realizovane obuke u okviru programa prekvalifikacije za zanimanja: transportni komercijalista u željezničkom saobraćaju, kondukter u željezničkom saobraćaju, rukovalac viljuškarom, instruktor/ka vožnje motornog vozila, bravar i zavarivač.

Privredna komora Crne Gore je u saradnji sa srednjim stručnim školama, Centrom za stručno obrazovanje i Ministarstvom prosvjete, nauke i inovacija, pokrenula realizaciju akreditovanih programa prekvalifikacije za zanimanja za kojima postoji izražena potreba na tržištu rada.

„Vi ste danas najbolji dokaz da ovakvi programi imaju smisla. U savremenom svijetu učenje ne završava završetkom škole ili jednog programa – ono traje tokom cijelog profesionalnog života. Prekvalifikacija nije samo sticanje novog uvjerenja ili kvalifikacije. Ona predstavlja spremnost da prihvatimo promjene, odgovorimo na nove izazove i kontinuirano radimo na vlastitom usavršavanju. Danas slavimo vašu odlučnost da ulažete u svoje znanje, razvijate nove vještine i gradite sigurniju profesionalnu budućnost. U vremenu kada se tržište rada mijenja brže nego ikada, spremnost da učimo i prilagođavamo se postaje jedna od najvažnijih profesionalnih kompetencija“, poručio je učesnicima kojima su uručena uvjerenja o završenoj obuci direktor Sektora za obrazovanje i kvalitet u Privrednoj komori Crne Gore prof. dr **Mladen Perazić**. On je zahvalio direktorici škole, predavačima, mentorima i svim saradnicima koji su svojim stručnim znanjem, predanim radom i podrškom omogućili da ovaj program bude uspješno realizovan.

Direktorica SSS „Ivan Uskoković“ **Sonja Dabetić** kazala je da organizatori obuka zajedničkim snagama doprinose društvu jer obezbjeđuju obučene kadrove potrebne tržištu rada.

„Imali ste dobre instruktore i predavače, te provjeru znanja da biste stekli interno uvjerenje, a možete zaslužiti i sertifikat polaganjem u Ispitnom centru koji je nivo petog stepena“, rekla je Dabetić.

Predstavnik Ministarstva prosvjete, nauke i inovacija **Mirza Gargović** posebno je apostrofirao važnost prvog obučavanja instruktora vožnje po novom programu i čestitao polaznicima ove obuke.

„Nadam se da ste zadovoljni stečenim znanjima i siguran sam da ćete vrlo brzo naći posao u auto školama“, rekao je Gargović.

Uvjerenja su zavrijedili: *transportni komercijalisti u željezničkom saobraćaju* – **Zorica Mrgudović, Danijela Četković, Andrijana Zečević, Dejana Baošić, Vesna Vučinić, Aleksandar Marinović, Mirela Raičević, Snežana Radulović, Želimirka Turković, Marija Rmandić**; *kondukteri u željezničkom saobraćaju* – **Malin Mujović, Lela Danilović i Andrija Zejak**; *rukovalac viljuškarom* **Željko Zlatičanin**, *instruktori/ke vožnje motornog vozila*: **Nemanja Madžgalj, Ivan Korać, Nebojša Marković, Nikola Filipović, Saša Živković, Predrag Mrđen, Nikola Mrđen, Milan Daković, Lazar Vulcanović, Nemanja Šukić, Goran Đurđevac, Vladan Radulović, Dalibor Petković, Milan Adžić, Dragan Klikovac i Ivan Raičević**, *bravari* **Stefan Terzić i Voin Kostić** te *zavarivači* **Blažo Miranović, Nedžad Konomi, Miloš Vučinić i Mladen Pavičević**.

**Andrijana Zečević** smatra završenu obuku izuzetno značajnom.

„Veoma sam zadovoljna obukom, predavačima i stečenim znanjem koje će mi mnogo značiti u daljem radu. Neću se zaustaviti na ovom sertifikatu, već ću pratiti informacije o obukama koje budu organizovali Privredna komora i Mašinska škola kako bih eventualno pohađala još neku“, rekla je Zečević.

Penzionisani pilot i instruktor letjenja **Nebojša Marković** smatra da može mnogo toga još da pruži kao instruktor vožnje.

„Mi smo prva generacija koja je završila ovu obuku po evropskim pravilima. Imali smo pet predmeta, profesori su bili izuzetno detaljni, a kurs je obuhvatio od metodologije preko psihologije, motora, bezbjednosti saobraćaja i tako dalje. Stekli smo dosta znanja, posebno iz metodologije i smatram da ćemo budućim angažmanom uticati na opštu bezbjednost u saobraćaju, posebno u kontekstu novog zakona koji uređuje ovu oblast, a dosta je rigorozniji od prethodnog“, rekao je Marković, koji je u ime svih polaznika zahvalio profesorima, Privrednoj komori, školi i Ministarstvu prosvjete, nauke i inovacija.

**Željko Zlatičanin** dobio je uvjerenje o završenoj obuci za zanimanje rukovalac viljuškarom.

„Sertifikat će vjerovatno značiti unapređenje u firmi u kojoj radim uz povećanje plate, pa je ova obuka od izuzetnog značaja za mene. Biću u toku sa ostalim kursevima koje škola i Komora budu organizovale, jer želim i dalje da se usavršavam“, kazao je Zlatičanin.





## EDUKACIJA I STANDARDIZACIJA INFORMACIONA BEZBJEDNOST, NIS2 DIREKTIVA I IMPLEMENTACIJA STANDARDA

Privredna komora Crne Gore organizovala je seminar na temu „Zakon o informacionoj bezbjednosti, NIS2 direktiva i implementacija standarda MEST EN ISO/IEC 27001:2024“.

Nagli razvoj i primjena digitalnih tehnologija u poslovanju i komunikaciji povećali su ranjivost informacionih sistema, kao i podataka i informacija od ključnog značaja za funkcionisanje organizacija i društva u cjelini. Sve češći sajber incidenti pokazuju koliko su važni odgovarajući mehanizmi zaštite i upravljanja rizicima.

„Zbog toga informaciona bezbjednost danas nije samo tehničko pitanje, već pitanje odgovornog upravljanja, usklađenosti sa propisima i očuvanja povjerenja građana, korisnika i poslovnih partnera“, kazala je Marga Koković, predstavnica Sektora za obrazovanje i kvalitet u Privrednoj komori.

Predavač je bio Zoran Glomazić, diplomirani inženjer elektrotehnike i direktor Instituta za standardizaciju Crne Gore, sa više od 20 godina iskustva na rukovodećim pozicijama u oblasti informaciono-komunikacionih tehnologija, digitalne transformacije i upravljanja informacionim sistemima.

„Da bi naše kompanije mogle naći put na ogromnom tržištu EU moraju biti usklađene sa njegovim zahtjevima, inače neće biti konkurentne. Da bi bile usklađene one treba da implementiraju standarde u svoje poslovne procese bez obzira da li tom tržištu nude robe ili usluge. Potrebno je koristiti zahtjeve standarda u poslovnim procesima, pogotovo u dijelu zaštite digitalne imovine kompanija radi obezbjeđenja kontinuiteta poslovanja i smanjenja rizika od neželjenih aktivnosti“, kazao je Glomazić.

Prema njegovim riječima, upravljanje rizicima u oblasti sajber bezbjednosti uključuje izradu analize rizika i bezbjednosti mrežnog i informacionog sistema; donošenje pravila postupanja sa incidentima (sprječavanje, otkrivanje i odgovor na incidente); donošenje plana kontinuiteta poslovanja i postupanja u sajber krizama; donošenje akta kojim se uređuje bezbjednost lanaca snabdijevanja između organa, odnosno drugog subjekta koji upravlja mrežnim i informacionim sistemom i dobavljača ili pružaoca usluga; donošenje akata kojima se uređuje uspostavljanje, razvoj i održavanje mrežnih i informacionih sistema, kao i informacionu bezbjednost mrežnih i informacionih sistema; primjenu kriptografske zaštite podataka, ako priroda poslova iz nadležnosti organa, odnosno drugog subjekta to zahtijeva i donošenje pravila postupanja prilikom procjene efikasnosti prethodno navedenih mjera.

Učesnike seminara je upoznao sa ključnim aspektima nacionalnog zakonodavstva Crne Gore u oblasti informacione bezbjednosti, zahtjevima NIS2 direktive i praktičnim koracima implementacije standarda MEST EN ISO/IEC 27001:2024 kroz sistem upravljanja informacionom bezbjednošću.

Glomazić je kazao da Zakon o informacionoj bezbjednosti obavezuje ključne subjekte (državne organe, operatore kritične infrastrukture, privredna društva...) da se sertifikuju po MEST EN ISO/IEC 27001:2024 standardu, imenuju odgovorno lica za primjenu mjera bezbjednosti, te propisuje državni nadzor i izvještavanje o incidentima. Zakon je usklađen sa Direktivom 2022/2555 o mjerama za visok zajednički nivo sajber bezbjednosti širom Evropske unije koja uvodi obavezu upravljanja sajber rizicima, odgovornosti rukovodstva

za stanje informacionih sistema, prijavljivanja incidenata i Izrade planova za kontinuitet poslovanja.

„Ključni subjekti dužni su da dobiju sertifikat o ispunjenosti uslova u skladu sa važećim crnogorskim standardom za upravljanje informacionom bezbjednošću MEST ISO/IEC 27001, u roku od 30 mjeseci od dana stupanja na snagu ovog zakona – do maja 2027. godine“, rekao je on.

Najvažniji standard MEST EN ISO/IEC 27001:2024 – Bezbjednost informacija, sajber bezbjednost i zaštita privatnosti – Sistemi menadžmenta bezbjednošću informacija – Zahtjevi, pomaže u identifikaciji i procjeni rizika; upravljanju bezbjednosnim kontrolama, zaštiti informacionih sistema, upravljanju incidentima, kontroli pristupa i upravljanju dobavljačima. Pored ovog standarda, preporučena je primjena standarda za procjenu rizika MEST ISO 31000 + MEST EN ISO/IEC 27005 kontinuitet poslovanja MEST EN ISO 22301, upravljanje krizama (vanrednim situacijama) MEST ISO 22320, upravljanje incidentima MEST ISO/IEC 27035, industrijske sisteme MEST EN IEC 62443 i lance snabdijevanja MEST ISO 28000.

„Standardi obezbjeđuju povjerenje potrošača i tržišta, a njihova implementacija i svijest o njihovom korišćenju i primjeni mora postati dio poslovne kulture svake organizacije. Institut za standardizaciju Crne Gore priprema, usvaja, preispituje i povlači standarde koji su u potpunosti usklađeni sa evropskim i danas je na nivou 96% usvojenih i usklađenih standarda u odnosu na evropske. To je resurs koji naše kompanije trebaju koristiti da bi mogle da postanu dio EU tržišta“, kazao je Zoran Glomazić.



## OBUČENI KERAMIČARI SPREMNI ZA TRŽIŠTE RADA

Uručenje uvjerenja o završenoj obuci u okviru programa obrazovanja za sticanje stručne kvalifikacije „keramičar“ organizovano je u JU Srednja građevinsko-geodetska škola “Inž. Marko Radević” u Podgorici.

Riječ je o još jednom primjeru uspješne međuinstitucionalne saradnje koju je inicirala Privredna komora Crne Gore u cilju osposobljavanja deficitarnog stručnog kadra i kreiranja novih mogućnosti zapošljavanja na tržištu rada.

Direktor škole **Mirko Šćekić** je zahvalio svim učesnicima na uspješnoj organizaciji i realizaciji obuke koja je prema njegovim riječima, unapređena u odnosu na prethodne i sa većim brojem polaznika.

„Vjerujem da će vam novi zanat koji ste stekli kroz ovu obuku koristiti u daljoj karijeri“, poručio je polaznicima Šćekić.

Direktor Sektora za obrazovanje i kvalitet u Privrednoj komori prof. dr **Mladen Perazić** je pojasnio da je ova asocijacija prije nekoliko godina pokrenula projekat obuka u saradnji sa Ministarstvom prosvete i licenciranim provajderima obrazovanja odraslih, uglavnom srednjim stručnim školama, među kojima je Srednja građevinsko-geodetska škola bila izuzetno aktivan učesnik.

„Danas imamo jaz između ponude obrazovanja i onoga što traži tržište rada. Vaše zanimanje je izuzetno važno, jer predstavlja više od zanata, pošto vi kreirate novu vizeulnu komponentu prostora“, rekao je Perazić, zahvaljujući školi na uspješnoj realizaciji obuka, a posebno dugogodišnjem saradniku Brani-slavu Dašiću, jednom od najzaslužnijih za obrazovanje odraslih u ovoj ustanovi, kao i

nastavnicama koje su polaznicima prenosila kvalitetna znanja.

„Ovo je od prošle godine treći krug obuka u Građevinsko-geodetskoj školi, na čemu smo vrlo zahvalni Privrednoj komori Crne Gore. Imamo dobru opremu i kadar za realizaciju edukacija i računam da će se naša saradnja nastaviti i ubuduće, te da ćemo raditi nove obrazovne programe za zanimanja poput vodoinstalatera, molera, montera suve gradnje, koja nedostaju Crnoj Gori“, rekao je **Branislav Dašić**.

Obuku su završili **Ljin Ljuljđurović, Haris Tahirović, Admir Ahmetaj, Vladan Lučić, Miloš Nikolić, Dražen Dožić, Milorad Grba, Milosav Perišić, Erdi Beriša, Samed Krasnić, Lazar Pajović, Ceno Ilić, Andi Begaj i Edin Škrijelj**.

Keramičar **Haris Tahirović** je vrlo zadovoljan znanjima stečenim tokom obuke u Srednjoj građevinsko-geodetskoj školi.

„Obuka je bila vrlo kvalitetna i smatram da će mi stečena znanja mnogo koristiti u budućem poslu keramičara“, rekao je Tahirović.

**Ljin Ljuljđurović** zahvaljuje nastavnicima na kvalitetnom prenosu gradiva.

„Zadovoljan sam obukom koju sam uspješno završio. Stekao sam nove vještine i nadam se njihovoj primjeni u daljem radu i novoj profesiji“, kazao je on.

**Admir Ahmetaj** dijeli mišljenje sa kolegama uz ocjenu da će mu nova znanja koristiti u daljoj karijeri.

„Već sam kao pomoćnik počeo da se bavim profesijom keramičara i siguran sam da će mi ova obuka doprinijeti uspjehu na ovom poslu“, kazao je Ahmetaj.



## PREDSTAVLJANJE EU PROJEKATA O PLAVOJ EKONOMIJI

# MORE PRILIKA – PROSTOR ZA RAST I PARTNERSTVA



Privredna komora Crne Gore organizovala je događaj „MORE PRILIKA – EU projekti za održivu plavu ekonomiju Crne Gore“. Predstavnici institucija, organizacija, istraživačkih centara, univerziteta, kompanija i donosioci odluka - učesnici u realizaciji projekata iz oblasti plave ekonomije, predstavili su tokom skupa ostvarene rezultate, razmijenili iskustva i otvorili prostor za nove inicijative i partnerstva.

Plava ekonomija predstavlja jedan od najznačajnijih razvojnih pravaca Evropske unije i obuhvata širok spektar oblasti – od održivog upravljanja morskim resursima, akvakulture i

ribarstva, preko pomorstva i obalnog turizma, do zaštite morskih ekosistema, obnovljivih izvora energije i digitalnih rješenja za upravljanje morem.

Prema riječima direktorice Sektora za projekte u Privrednoj komori Tanje Radusinović, u Crnoj Gori se trenutno realizuje veliki broj projekata finansiranih kroz programe Evropske unije, uključujući Interreg programe (EU-RO-MED, ADRION, South Adriatic, Horizon Europe, Erasmus+, Digital Europe...) kao i druge inicijative koje doprinose razvoju plave ekonomije. „Ovaj događaj je rezultat ideje da ojačamo strategiju kada su u pitanju „plavi

projekti“ koji se finansiraju iz fondova Evropske unije, rekla je Radusinović. Prema njenim riječima, ovakav koncept događaja je posebno inkluzivan jer nije fokusiran na pojedinačni projekat, već na cijeli ekosistem plave ekonomije. „Broj aktuelnih projekata potvrđuje da Crna Gora već posjeduje znanje i partnere koji grade plavu ekonomiju budućnosti. Potrebno ih je okupiti na jednom mjestu, povezati njihove rezultate i otvoriti prostor za nove inicijative koje će doprinijeti održivom razvoju Jadrana i konkurentnosti crnogorske privrede“, smatra ona.

Predstavnica Ministarstva evropskih poslova Borka Lješćević, nacionalna kontakt tačka za transnacionalne EU programe, istakla je zadovoljstvo što se na skupu obraća stejkholderima koji svojim radom doprinose razvoju plave ekonomije u Crnoj Gori, obezbjeđuju prilike za zapošljavanje i iskorišćavanje morskog dobra na održiv način. „Važno je da idemo u korak sa inovacijama i da im doprinosimo, a to možemo kroz projekte i kroz kreiranje regulatornog okvira koji to obezbjeđuje. Imamo danas priliku da se uvjerimo koliki potencijal projekti donose Crnoj Gori, odnosno „more prilika“ za naše institucije i organizacije kroz evropsku teritorijalnu saradnju u ovom sektoru, kroz akvakulturu, ribarstvo, pomorski saobraćaj, energiju mora, pomorski turizam. Ono što je najznačajnije je da nam ovi projekti donose alate i znanja, ali i priliku da i mi doprinesemo i pokažemo ono što imamo, a u tom smislu najprije mislim na naše ljude. Ovom prilikom naglašavam doprinos Privredne komore, Instituta za biologiju mora, Luke Bar, Luke Kotor i ostalih vrlo značajnih učesnika ovih projekata“, rekla je Lješćević, koja je zatim predstavila Mediteranski više-programski mehanizam.

Poseban fokus događaja stavljen je na teme „Vještačka inteligencija kao pokretač plave ekonomije“, o čemu je govorila prof. dr Ivana Ognjanović, kroz projekat, AdriaSmart i „Zeleni smjer putničkog pomorskog saobraćaja“ koju je prezentovao prof. dr Danilo Nikolić, koji vodi projekat GREENROUTES. Vještačka inteligencija predstavlja skup računarskih metoda koje omogućavaju mašinama da obavljaju zadatke povezane s ljudskom inteligencijom: učenje iz podataka, prepoznavanje obrazaca, zaključivanje, generisanje sadržaja i podršku donošenju odluka. U upravljanju morskim i obalnim područjima, vještačka inteligencija pretvara satelitske, senzorske, ekološke i terenske podatke u korisne informacije za djelovanje i odlučivanje. „Potencijali vještačke inteligencije su vrlo veliki u oblasti plave ekonomije, marikulture i zaštite biodi-

verziteta“, kazala je prof. dr Ivana Ognjanović. U plavoj ekonomiji vještačka inteligencija omogućava: praćenje morskog okruženja, predviđanje obalnih rizika, identifikaciju i praćenje biodiverziteta, optimizaciju korišćenja resursa i podršku donošenju odluka za održivo upravljanje. Ključna vrijednost vještačke inteligencije, kada govorimo o plavoj ekonomiji, jeste u tome što omogućava brže analize, bolje odluke i održivije upravljanje morem, obalom i morskim živim resursima, navedeno je u prezentaciji Ognjanović.

Prof. dr Danilo Nikolić govorio je o značaju projekta GREENROUTES (Green Corridors for Carbon-Neutral Cruise and Ferry Shipping in the ADRION Region), čiji je cilj smanjenje emisija ugljen-dioksida iz pomorskog saobraćaja i razvoj održivih pomorskih ruta za krucere i trajekte u Jadransko-jonskoj regiji. Projekat se realizuje u okviru programa Interreg IPA ADRION 2021–2027, a nosilac projekta je Pomorski fakultet Kotor Univerziteta Crne Gore, u realizaciji učestvuju partneri iz više država regiona, dok je iz Crne Gore uključena Agencija za zaštitu životne sredine. GREENROUTES promovise koncept „zelenih koridora“ – pomorskih ruta između luka koje koriste alternativna goriva i tehnologije sa niskim ili nultim emisijama štetnih gasova. Među rješenjima koja se razmatraju nalaze se vodonik, metanol, električni pogon, biogoriva i druga održiva energetska rješenja koja bi mogla doprinijeti dekarbonizaciji pomorskog sektora. „Najveći izazov za ostvarenje ciljeva dekarbonizacije jeste visoka cijena alternativnih goriva, ali očekujemo da će tehnološki razvoj dovesti do njenog smanjenja u narednim godinama, pa će se brodarima više isplatiti da pređu na alternativna goriva nego da koriste fosilna“, rekao je Nikolić.

Tokom skupa predstavljani su aktuelni projekti finansirani sredstvima Evropske unije, među ostalima: ABBA, INNOVABLU, ROBONETCBC, ECO SEAROUTES, ReDeem, Biowaste2Energy, DecarBOAST, ZERO C, JOINABLE, MARROBO, FISHIMPACT, TEAMFORADRI, EmBRACE, EUREKA, BLUE Q, ADRIsmart, Pro-Coast, AZA4ICE, RECONNECT, GROWTH4BLUE, SPONGE CITY, a prezenteri su bili predstavnici Naučno-tehnološkog parka, Fonda za inovacije, Luke Bar, Luke Kotor, Ministarstva poljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede, Pomorskog fakulteta UCG, Univerziteta Donja Gorica, BeSolutions, IMTM, Glavnog grada i Privredne komore.

Događaj je bio i prilika za umrežavanje učesnika, razmjenu iskustava i uspostavljanje novih partnerstava između privrede, naučno-istraživačkog sektora i javne uprave.





## PROJEKAT RECONNECT SARADNJA NAUKE I PRIVREDE ZA RAZVOJ RIBARSTVA I AKVAKULTURE

Privredna komora Crne Gore nastavlja da kroz projekat RECONNECT povezuje privredu, istraživačke institucije i međunarodne partnere u cilju razvoja inovativnih rješenja za sektor ribarstva i akvakulture. Tokom trodnevne radne posjete Malagi i Almeriji, partneri na projektu analizirali su dosadašnje rezultate, razmijenili iskustva i definisali naredne korake u realizaciji projektnih aktivnosti.

Posebna pažnja bila je posvećena primjeni inovacija, uključujući rješenja zasnovana na vještačkoj inteligenciji, kao i mogućnostima za aktivnije uključivanje malih i srednjih preduzeća u projektne aktivnosti. Partneri su usaglasili plan rada i komunikacione aktivnosti koje će biti sprovedene u narednom periodu.

Projektna menadžerka Privredne komore Crne Gore, Sandra Perić, predstavila je rezultate javnog poziva namijenjenog malim i srednjim preduzećima i preduzetnicima. Podsjetila je da je Komora organizovala info dan na kojem su predstavljeni ciljevi projekta, mogućnosti koje projekat pruža i uslovi za učešće u javnom po-

zivu, koji je bio otvoren od 8. aprila do 30. juna 2026. godine.

Na javni poziv pristiglo je 17 prijava kompanija iz oblasti ribarstva, akvakulture i zanatstva, što potvrđuje veliko interesovanje privrede za uključivanje u aktivnosti projekta i razvoj inovativnih rješenja u ovim sektorima.

U okviru studijske posjete, projektni partneri obišli su Univerzitet u Almeriji i više kompanija koje razvijaju savremene tehnologije u oblastima biotehnologije, ribarstva, akvakulture i održivog upravljanja prirodnim resursima.

Pored stručnih posjeta, partneri su razgovarali i o finansijskoj realizaciji projekta, unapređenju upravljanja i koordinacije, te utvrdili prioritete za narednu fazu implementacije.

Sastanak je potvrdio da projekat RECONNECT uspješno povezuje nauku i privredu, podstiče razvoj inovacija i doprinosi jačanju održive plave ekonomije na Mediteranu, stvarajući nove mogućnosti za razvoj kompanija i konkurentnost sektora ribarstva i akvakulture.



## YOUNG ENERGY EUROPE

## NAGRAĐENI NAJBOLJI PROJEKTI ZA ENERGETSKU EFIKASNOST I ZAŠTITU KLIME

U Privrednoj komori Crne Gore održan je završni događaj trećeg ciklusa projekta Young Energy Europe, koji se već treću godinu uspješno realizuje u Crnoj Gori kroz saradnju Njemačko-srpske privredne komore i Privredne komore Crne Gore. Projekat se sprovodi u okviru Evropske klimatske inicijative (EUKI), pod pokroviteljstvom Saveznog ministarstva za zaštitu životne sredine, klimatsku akciju, zaštitu prirode i nuklearnu bezbjednost Savezne Republike Njemačke (BMUKN). Tokom završnog događaja, polaznici programa predstavili su projekte koje su razvijali nakon obuke, sa ciljem unapređenja energetske i resursne efikasnosti, smanjenja emisija CO<sub>2</sub>, zaštite klime i veće primjene obnovljivih izvora energije u svojim kompanijama. Stručni žiri, sastavljen od predavača programa, odabrao je najbolje projektne ideje, dok je ukupno 37 učesnika iz 13 kompanija i 3 opštine steklo sertifikat Energy Scout, potvrđujući uspješan završetak programa.

Prvo mjesto osvojio je tim kompanije Uniprom d.o.o. (Raduša Peruničić, Marina Medojević, Mirjana Medojević, Svetozar Mededović i Stefan Bošković) za projekat „Rekuperacija toplote iz stanice vazdušnog hlađenja za predgrijavanje hladnih aluminijumskih trupaca“, kojim je predviđeno značajno unapređenje energetske efikasnosti proizvodnog procesa.

Drugo mjesto pripalo je kompaniji Montenegro Stars Hotel Group, čiji su predstavnici Jovana Nikčević i Sonja Seferović predstavili projekat „EKOENERGIJA 360“ – integrirani program dekarbonizacije i primjene principa cirkularne ekonomije u hotelskom poslovanju. Treće mjesto osvojila je kompanija Možura d.o.o. (Milutin Tomčić, Sanja Novaković i Katarina Rakočević) sa projektom „Možura Bioloop AI“, koji predstavlja nastavak prethodno nagrađivanih inicijativa rekultivacije deponije. Projekat je nastavak rješenja koja su u okviru programa Young Energy Europe dvije godine zaredom predstavljena na međunarodnom završnom događaju u Berlinu.

Veliko interesovanje kompanija iz Crne Gore za učešće u programu potvrđuje da energetska efikasnost, zaštita klime, održivo upravljanje resursima i zelena tranzicija zauzimaju sve značajnije mjesto u poslovnim strategijama crnogorske privrede. Istovremeno, rezultati ovogodišnjeg ciklusa pokazuju da mladi stručnjaci sve aktivnije pružaju ulogu pokretača održivih promjena u svojim kompanijama, razvijajući konkretna rješenja koja doprinose smanjenju troškova, povećanju konkurentnosti i ostvarivanju klimatskih ciljeva.



## POKRENUT SISTEM INSTANT PLAĆANJA TIPS CLONE PREKRETNICA U INTEGRACIJI SA EVROPSKOM FINANSIJSKOM INFRASTRUKTUROM

Pokretanje sistema instant plaćanja TIPS Clone predstavlja važnu prekretnicu u integraciji Crne Gore u evropsku finansijsku infrastrukturu, ocijenili su domaći i međunarodni zvaničnici povodom početka njegovog rada. Predsjednik Vlade Miloško Spajić ocijenio je da je riječ o jednoj od najznačajnijih reformi crnogorskog platnog prometa i dokazu da evropska integracija donosi konkretnu korist građanima i privredi. On je naveo da će elektronska instant plaćanja do 200 eura biti oko šest puta jeftinija nego ranije.

„Građani ne moraju da prate direktive, regulative i pregovaračka poglavlja, ali vrlo dobro osjećaju kada nešto radi brže, jednostavnije i jeftinije”, smatra Spajić.

Predsjednica Evropske centralne banke Kristin Lagard istakla je da Crna Gora ide korak dalje nakon uspješne primjene SEPA kreditnih transfera, zahvaljujući kojima su, prema njenim riječima, prosječni troškovi međunarodnih plaćanja smanjeni za više od 90 odsto.

„Prije manje od godinu, Crna Gora je postala prva zemlja Zapadnog Balkana koja je počela da primjenjuje SEPA kreditne transfere. Prosječni troškovi međunarodnih plaćanja smanjeni su za više od 90 odsto u svega nekoliko mjeseci. Crna Gora je, od tržišta sa najvišim troškovima prekograničnih plaćanja na Zapadnom Balkanu, postala platni koridor sa najnižim troškovima prema Evropskoj uniji”, kazala je Lagard.

Ona je posebno ukazala na dugoročni ekonomski značaj modernizacije platne infrastrukture.

„Centralna banka Crne Gore procjenjuje da bi objedinjeni dugoročni efekti integracije u SEPA sistem i uvođenja platforme TIPS Clone mogli donijeti godišnju ekonomsku korist u vrijednosti od oko 2,3 odsto bruto domaćeg proizvoda. Infrastruktura koju Crna Gora danas pokreće pouzdana je, trajna i osmišljena da donosi rezultate još mnogo godina”, poručila je Lagard.

Guvernerka Centralne banke Crne Gore Irena Radović ocijenila je da je



početak rada sistema novi važan iskorak kojim se evropski standardi prenose i na domaći platni promet.

„Nakon što smo kroz SEPA omogućili da se novac prema zemljama Evropske unije šalje brže, jednostavnije i uz značajno niže troškove, danas pravimo novi važan iskorak i evropske standarde i pogodnosti donosimo i u domaći platni promet”, kazala je guvernerka Radović. Prema njenim riječima, efekti nove infrastrukture biće neposredno vidljivi u svakodnevnom životu građana i poslovanju privrede.

„Za najviše pet centi građani i privrednici mogu elektronskim putem poslati do 200 eura, a novac će na račun primaoca stići gotovo trenutno. To znači manje čekanja, jednostavnija svakodnevna plaćanja i veću fleksibilnost za građane. Za privredu, to znači brži promet novca, efikasnije poslovanje i bolje upravljanje likvidnošću”, istakla je guvernerka.

Potpredsjednica Svjetske banke za Evropu i centralnu Aziju Antonela Basani istakla je da bi modernizacija platnog sistema trebalo da poveća dostupnost finansijskih usluga.

„Za pojedince, ovo dostignuće znači veću dostupnost finansijskih usluga i jednostavnije korišćenje uz niske troškove. Očekujemo da će do 2030. godine, zahvaljujući modernizaciji platnog siste-

ma, dodatnih 110.000 ljudi, uključujući 70.000 žena, dobiti pristup finansijskim uslugama”, kazala je Basani.

Guverner Banke Italije Fabio Paneta ocijenio je da TIPS Clone predstavlja praktičan primjer finansijske integracije i vrijednosti saradnje evropskih centralnih banaka. Projekat, prema njegovoj ocjeni, otvara novo poglavlje u modernizaciji i povezivanju platnih sistema Zapadnog Balkana.

Ministarka evropskih poslova Maida Gorčević poručila je da početak instant plaćanja nije samo tehnološka novina, već „potvrda da evropske standarde ne čekamo do dana članstva, već ih uvodimo sada, korak po korak”.

Ambasador Evropske unije u Crnoj Gori Johan Satler ocijenio je da sistem dodatno približava zemlju evropskim standardima.

„Ovo su promjene koje ljudi osjećaju u svakodnevnom životu i u svojim novčanicima – one olakšavaju poslovanje, štede vrijeme i stvaraju nove prilike”, poručio je ambasador EU.

TIPS Clone već je operativan u svih 11 banaka u Crnoj Gori. Sistem omogućava prenos novca između računa za nekoliko sekundi, neprekidno tokom cijele godine, dok je naknada za elektronsko slanje i prijem iznosa do 200 eura ograničena na pet centi.

## KRATKE VIJESTI

### ZELENO SVJETLO ZA TREĆU DIONICU AUTOPUTA

Nakon što je ozvaničen početak pripremnih radova za drugu dionicu autoputa od Mateševa do Andrijevice, iz kompanije Monteput su saopštili da su dobili saglasnost Agencije za zaštitu životne sredine i za dionicu od Andrijevice do Boljara, čija je vrijednost procijenjena na 880 miliona eura.

Dionica autoputa Andrijevice-Berane-Boljare gradiće se u dužini od 49 kilometara, sastojaće se od dvije sekcije i imati tri petlje, 10 tunela i 25 mostova.



### DOMAĆINSTVA U CRNOJ GORI SVE VIŠE TROŠE NA HLAĐENJE



Domaćinstva u Crnoj Gori sve više energije troše na hlađenje prostora, a udio te potrošnje već je veći nego u Hrvatskoj i Sloveniji, pokazuju podaci Eurostata.

Prema podacima Eurostata, u Evropskoj uniji je potrošnja energije za hlađenje prostora u domaćinstvima za šest godina udvostručena. U 2018. godini iznosila je 40,5 hiljada teradžula, dok je u 2024. dostigla 80,4 hiljade teradžula.

Podaci za Crnu Goru pokazuju da je u 2024. godini na hlađenje prostora otišlo 2,9 odsto finalne potrošnje energije u domaćinstvima u Crnoj Gori, odnosno 353 teradžula energije od ukupno potrošenih 12.167,2 teradžula.

To je više nego u Hrvatskoj, gdje je udio potrošnje energije za hlađenje iznosio 2,1 odsto, i Sloveniji, gdje je iznosio oko 1,5 odsto. Istovremeno, Crna Gora je ispod zemalja sa znatno toplijom klimom i većim oslanjanjem na hlađenje, poput Kipra i Malte, ali i pojedinih zemalja regiona, među kojima su Albanija, Kosovo i Sjeverna Makedonija.

### NEKRETNINE PRIVLAČE KAPITAL, PALA ULAGANJA U PROIZVODNJU

Crna Gora je u posljednjoj deceniji privukla značajan obim stranih direktnih investicija, ali njihova struktura sve više otkriva da kapital dominantno ide u nekretnine, dok se smanjuje udio ulaganja koja stvaraju nova radna mjesta, donose tehnologiju, znanje i dugoročnu dodatnu vrijednost, saopšteno je iz Savjeta stranih investitora.

„U posljednjih pet godina uočljiv je nedostatak produktivnih stranih investicija koje kreiraju dugoročne dodatne vrijednosti za cjelokupnu crnogorsku ekonomiju i društvo”, navela je mr Arjana Nikolić Vučinić, izvršna direktorica Savjeta stranih investitora.

Prema njenim riječima, promjene u obimu i strukturi SDI rezultat su kombinacije eksternih i internih faktora. Globalna dešavanja – pandemija COVID-19, energetska kriza, rat u Ukrajini, inflacija i usporavanje ekonomija – usmjerila su investitore ka nekretninama, kao sigurnijem obliku ulaganja.

„To je dovelo do rasta cijena prodaje i zakupa, uz negativan uticaj na životni standard i konkurentnost, posebno u turizmu”, rekla je Nikolić Vučinić.

Zaključuje da je potrebno potrebno aktivno raditi na promjeni strukture stranih investicija, jer je neophodna dalja diverzifikacija ekonomije, kao

i okretanje ka sektorima veće dodate vrijednosti, poput IT-ja i tehnološki naprednih industrija, koje generišu visokoproduktivne proizvode i usluge. Takođe, potrebno je i unaprijediti statistiku SDI, naročito u djelu koji se odnosi na porijeklo kapitala jer jedino na taj način donosioci odluka će moći da kreiraju politike.





PROF. DR THOMAS PIKETTY

## JEDAN DRUGAČIJI SVIJET



Zamislite budućnost u kojoj svi uživaju visok nivo blagostanja; budućnost u kojoj će 90% svjetske populacije udvostručiti svoj dohodak, a radiće samo polovinu današnjeg radnog vremena. Svijet u kom će siromašnija polovina čovječanstva doživjeti da njen udio u globalnom bogatstvu raste sa današnjih 2% na čak 30%; svijet u kom će svi moći da troše dovoljno, ali ne pretjerano. I zamislite da se sve to ostvaruje bez uništavanja klimatskog sistema, na planeti koja će moći da održi ljudski život.

Kao protivotrov za sumorne tehno-autoritarne vizije budućnosti kakve nam danas nude, hitno nam je potrebna nova i radikalna vizija globalnog napretka u 21. vijeku. Najvjerodostojnija je ona vizija u kojoj je prvi preduslov za dostizanje jednakosti i ljudskog razvoja očuvanje održivosti života na našoj planeti.

Naš novi izvještaj razmatra uslove koje treba prethodno ispuniti da bi do kraja ovog vijeka svijet mogao da ostvari cilj uspjehnog usklađivanja imperativa ekonomije i ekologije.

Naš zaključak? Globalna transformacija koja miri održivost života na planeti i visoke standarde blagostanja za sve jeste moguća – pod uslovom da su ispunjena tri uslova. Neophodna nam je brza dekarbonizacija energetskih sistema. Ali potrebno nam je i veliko pomjeranje od prekomjernosti ka „dovoljnosti“ potrošnje. To podrazumijeva značajno skraćivanje radnog vremena i umanjenju potrošnju sirovina, uz duboke promjene u obrascima trošenja, prehrambenih navika, korišćenja zemljišta i šumskog pokrivača. Finansijska i politička podrška za dekarbonizaciju i dostizanje održivog nivoa potrošnje zahtijevaju drastično smanjenje dohodovne, imovinske i političke nejednakosti, kako između zemalja tako i unutar njih. Smanjenje globalne nejednakosti može se uskladiti s projektom temeljne dekarbonizacije; to je zapravo neophodan preduslov zajedničkog prosperiteta na planeti ograničenih resursa.

Izvještaj o globalnoj pravdi je prvi pokušaj izlaganja kompletno kvantifikovanog plana željene tranzicije. U izvještaju su objedinjene četiri di-

menzije koje se u današnjim raspravama često tretiraju zasebno: preraspodjela na globalnom nivou; temeljna reforma međunarodnog finansijskog i ekonomskog poretka; radikalna transformacija energetskih sistema; i promjena u obrascima potrošnje. U poređenju s većinom klimatskih scenarija koji se danas nude (uključujući i one Međuvladinog panela o klimatskim promjenama), glavna novina je to da su sve četiri dimenzije modelovane zajedno – a u središte analize su postavljeni nejednakost i dostizanje dovoljnosti potrošnje.

Šta bi nam takva tranzicija donijela? U njenom središtu je dohodovna konvergencija između različitih država. Prosječan nacionalni dohodak po glavi stanovnika, od najsiromašnijih regiona (290 eura mjesečno u subsaharskoj Africi) do onih najbogatijih (4.590 eura u Sjevernoj Americi/Okeaniji), što čini razliku od čak 16 prema 1, porastao bi do jedinstvenog nivoa od oko 5.000 eura mjesečno u svim zemljama svijeta do 2100. godine.

Ali konvergencija nije samo monetarna. Godišnje radno vrijeme po zaposlenom trebalo bi da opadne s približno 2.100 na oko 1.000 sati, čime će se nastaviti dugoročni trend skraćivanja radnog vremena; udio globalnog radnog vremena posvećenog uslugama zdravstva i obrazovanja narastao bi sa 11% na 43%. Žene i muškarci bi se približili izjednačavanju plata i udjela u radu za novac i radu za domaćinstvo.

Sve to bi se odvijalo u klimatskim uslovima koji pogoduju održanju života na planeti. Zahvaljujući održivoj konvergenciji i brzom dekarbonizaciji globalno zagrijavanje bi dostiglo maksimalni nivo od 1,8 C, umjesto 4 C prema sadašnjim projekcijama.

Ništa od toga neće biti moguće bez značajnog smanjenja nejednakosti. Interpersonalne razlike na dohodovnoj ljestvici smanjile bi se do odnosa od jedan prema pet, a na imovinskoj na jedan prema deset, čime bi se nastavili trendovi zabilježeni u 20. vijeku u zapadnoj i sjevernoj Evropi. Udio u globalnom bogatstvu siromašnije polovine čovječanstva porastao bi sa 2% na 30%, dok bi udio u klasi milijardera opao sa 6% na 0,05%.

Za vođenje i finansiranje takvih promjena potrebne su nove institucije. Fond za globalnu pravdu bi u periodu od 2026. do 2060. trošio godišnje u prosjeku 10% svjetskog BDP-a za isplatu dividendi i investicije zemljama kojima je to potrebno, nasuprot sadašnjem iznosu od ispod 0,4%, koliko danas čine sabrani fondovi za međunarodnu pomoć i budžeti Ujedinjenih nacija, Međunarodnog monetarnog fonda (MMF) i Svjetske banke. Sredstva bi dolazila iz svjetskog suverenog fonda koji bi činilo 10%

svjetskog akcijskog kapitala, kao i prilivi od povećanog globalnog poreza na imovinu od 20% godišnje za klasu milijardera i globalnog poreza na dohodak od 90% na samom vrhu ljestvice. Te poreze bi plaćao približno 1% svjetske populacije.

Rezultat nije transfer od mnogih u korist nekolicine, već dobit za gotovo sve. Blizu 90% svjetske populacije udvostručilo bi svoje prihode između 2026. i 2100. godine, a kada se uzmu u obzir novostečeno slobodno vrijeme i nastanjivost planete, koristi bi imalo više od 99% populacije. Plan takođe preraspodjeljuje političku moć. Danas najbogatiji regionu imaju četiri puta više glasova u MMF-u i Svjetskoj banci nego što bi trebalo da imaju na osnovu udjela u svjetskoj populaciji; u novom poretku bi svaki stanovnik imao jednako pravo glasa, podržano međunarodnom klirinškom unijom i novom međunarodnom valutom da bi se okončale privilegije dominantnih sila i riješile globalne trgovinske neravnoteže.

Naš izvještaj je dio šire međunarodne agende za očuvanje planete koja može održati život, agende socijalne pravde i reforme globalne finansijske arhitekture – uključujući Bridžtaun inicijativu koju je pokrenuo Barbados 2022. godine, Seviljsku obavezu finansiranja razvoja, proces poreske konvencije UN-a i inicijative G20 u oblasti globalne nejednakosti koje predvode Brazil i Južna Afrika. Glavni doprinos ovog izvještaja je postavljanje svih pomenuutih inicijativa u kvantifikovani institucionalni okvir, uz modelovanje društveno-ekonomskih konvergencija, temperaturne promjene i putanju raspodjele do 2100. godine.

Održivost, jednakost i prosperitet u 21. vijeku su materijalno dostižni. Budžet za ugljenik to dopušta, a istorija nudi presedane uporedivih razmjera, kao što pokazuju opšte pravo glasa, univerzalno dostupno zdravstvo i školstvo, skraćivanje radnog vremena i suzbijanje nejednakosti u 20. vijeku. Prepreka na našem putu ne tiče se tehničke izvodljivosti, već odsustva zajedničke vizije društvenog napretka koja je u isto vrijeme konkretna i radikalna. Za to će nam biti potreban jasan politički izbor i težak rad na izgradnji koalicija na osnovu takvog opredjeljenja.

*Autor teksta je prof. dr Thomas Piketty, francuski ekonomista i predavač na Pariškoj i Londonskoj školi ekonomije. Tekst je napisao u saradnji sa Lucasom Chancelom, Corneliom Mohren, Rowaidom Moshrif, Moritzom Oderskym i Anmolom Somanchijem.*

Prevod: Đorđe Tomić

Izvor: *The Guardian*



PROF. DR KENNETH ROGOFF

# EVROPA: DOLĆE VITA SA AI?



Čini se da će Evropska unija, u mnogim aspektima, biti među najvećim gubitnicima revolucije vještačke inteligencije (AI), dok će Kina i Sjedinjene Države ostaviti njene privrede daleko iza sebe. Čak i kada evropske energetske politike već ne bi činile izgradnju velikih data centara maltene finansijski neizvodljivom, njena fragmentisana tržišta kapitala učinila bi da prikupljanje neophodnih sredstava bude izuzetno teško.

Visoko poresko opterećenje u Evropi dodatno otežava stvaranje i zadržavanje vrhunskih AI stručnjaka, a o njihovom privlačenju iz inostranstva da i ne govorimo. Istovremeno, sve obimnija državna regulativa obeshrabruje osnivanje novih preduzeća i preduzetničke poduhvate.

Ali čak i bez procvata AI, evropske države blagostanja, suočene sa starenjem stanovništva, djeluju sve manje stabilno. Privredni rast je gotovo zamrznut - Njemačka, najveća evropska

ekonomija, praktično stagnira - dok ponovno naoružavanje nameće sve veći pritisak na javne finansije. Situaciju dodatno otežava nedostatak političkih lidera centrističke orijentacije sposobnih da obuzdaju populističke pokrete i na ljevici i na desnici, koji bi, ako dođu na vlast, najvjerovatnije bili skloni daljem povećanju javne potrošnje. Zbog svega toga, velika kriza djeluje gotovo neizbježno.

Pa ipak, Evropa ima jednu ključnu prednost: njena društva su, u prilagođavanju svijetu izobilja, otišla mnogo dalje od američkog i onih azijskih. Zahvaljujući izdašnim sistemima socijalne zaštite i poreskim sistemima koji podstiču ljude da utočište traže u aktivnostima van tržišta, Evropljani su, uopšteno govoreći, manje usmjereni na karijeru nego većina Amerikanaca ili Azijata, i mnogo više vrednuju slobodno vrijeme, zajednicu i kulturu. Oni koriste duže odmore, rade manje sati i više vremena provode sa porodicom i prijateljima,

iako ni to nije isključilo Evropu iz globalnog pada nataliteta.

Doduše, Evropska unija trenutno pokušava da gradi društvo izobilja, a pritom istovremeno potkopava ekonomsku dinamiku neophodnu da bi to izobilje zaista ostvarila. Ako globalne realne kamatne stope ostanu povišene tokom dužeg perioda, veliki teret javnog duga nastaviće da usporava privredni rast. S obzirom na opterećene javne finansije, nimalo nije jasno kako bi evropske privrede mogle da podnesu neki veliki šok - bilo da je riječ o sajber ratu, sukobu oko Tajvana ili nekom drugom događaju - a da pritom ne izazovu novu dužničku ili finansijsku krizu.

Ipak, dobra vijest je da se dužničke krize prije ili kasnije završavaju. Ako vještačka inteligencija zaista donese izuzetno povećanje produktivnosti, a da se pritom ne ostvari nijedan od katastrofičnih scenarija na koje upozoravaju skeptici iz tehnološkog sektora, Evropa bi mogla da postane vodeća svjetska destinacija kada je riječ o kvalitetu života. Ljudi bi mogli da dolaze ne samo da kupuju luksuznu robu, već i da nauče kako da na najbolji način iskoriste novoosvojeno slobodno vrijeme.

Ako je Evropa u stanju da nauči svijet kako da živi u dobu izobilja, mogla bi isto toliko da ponudi i kreatorima javnih politika kada je riječ o upravljanju takvim društvom. Njen sistem poreza na dodatu vrijednost (PDV), na primjer, sve više liči na poreski model osmišljen za ekonomiju poslije ere rada - ili barem za ekonomiju u kojoj se potrošnja oporezuje više nego dohodak od rada. Porezi na potrošnju uopšteno su efikasniji i manje narušavaju ekonomske podsticaje od poreza na dohodak, a istovremeno podstiču štednju, iako njihova primjena može biti nešto složenija.

Pored toga, PDV je politički znatno lakše sprovesti nego porez na bogatstvo, a ipak ostvaruje mnoge iste ciljeve, jer umanjuje kupovnu moć kapitala. Istina, PDV može imati regresivne efekte, ali oni postaju mnogo manje problematični kada se prihvodi od tog poreza koriste za finansiranje značajnih transfera domaćinstvima sa niskim i srednjim prihodima.

Dugogodišnji evropski politički konsenzus u korist preraspodjele dohotka i bogatstva mogao bi da se pokaže kao neočekivana prednost. Ako AI znatno smanji udio rada u ukupnom dohotku, društva koja su već navikla na redistributivne politike vjerovatno će se lakše prilagoditi od onih u kojima je rad glavni izvor prihoda i osnov društvenog poretka.

Veliki izazov, međutim, ostaje imigracija. Evropskim državama sa relativno velikoduš-

nim sistemima socijalne zaštite mnogo je teže da integrišu velike prilive migranata nego tržišno orijentisanom sistemu u SAD. U Americi imigranti znaju da moraju da pronađu posao, budući da pravo na savezne socijalne naknade uglavnom zavisi od njihovog imigracionog statusa. U većem dijelu Evrope, nasuprot tome, tražiocima azila i osobama kojima je odobren izbjeglički status obezbijeđeni su smještaj i socijalna davanja o javnom trošku, što dodatno opterećuje već prenapregnute sisteme socijalne zaštite. Budući da će ljudi imati više slobodnog vremena, a manje ekonomskih mogućnosti, građani bi mogli postati još osjetljiviji na ono što doživljavaju kao konkurenciju doseljenika, a to bi stvorilo plodno tlo za otrovniju političku atmosferu.

Uprkos svim sadašnjim energetske probleme Evrope, slika bi za desetak godina mogla izgledati sasvim drugačije. Pod pretpostavkom da zelene tehnologije nastave da napreduju, kontinent bi na kraju mogao da se nađe na pravoj strani energetske istorije. Nasuprot tome, obnovljeno oslanjanje Amerike na fosilna goriva tokom mandata predsjednika Donalda Trampa moglo bi dovesti do toga da se SAD suoče sa relativno visokim troškovima energije, umjesto da zadrže troškovnu prednost u kojoj su dugo uživale.

Evropa ima još jednu, manje vidljivu političku prednost: na njenom tlu nije nastala ista ona klasa tehnoloških oligarha kakva se razvila u Sjedinjenim Državama. To je, zajedno sa izostankom političke figure nalik Trampu, možda jedan od razloga zbog kojih je Evropa bila donekle uspješnija u očuvanju demokratskih normi.

Ništa od toga, međutim, ne umanjuje ozbiljnost izazova sa kojima se Evropa suočava u svijetu u kojem vještačka inteligencija ima centralnu ulogu. Njeno relativno ekonomsko zaostajanje moglo bi da potraje još godinama. Ipak, ako AI ispunji očekivanja i uvede svijet u eru materijalnog izobilja, Evropa bi mogla da otkrije da njena najveća komparativna prednost ne leži u razvoju najnaprednijih sistema, već u demonstriranju toga kako se može dobro živjeti u svijetu koji će ti sistemi stvoriti.

Nažalost, kako vole da kažu šahisti, između otvaranja i završnice, bogovi su stvorili središnjicu. Evropa možda ima uvjerljivu viziju života u dobu izobilja, ali najprije mora da pronađe put da do tog doba uopšte stigne.

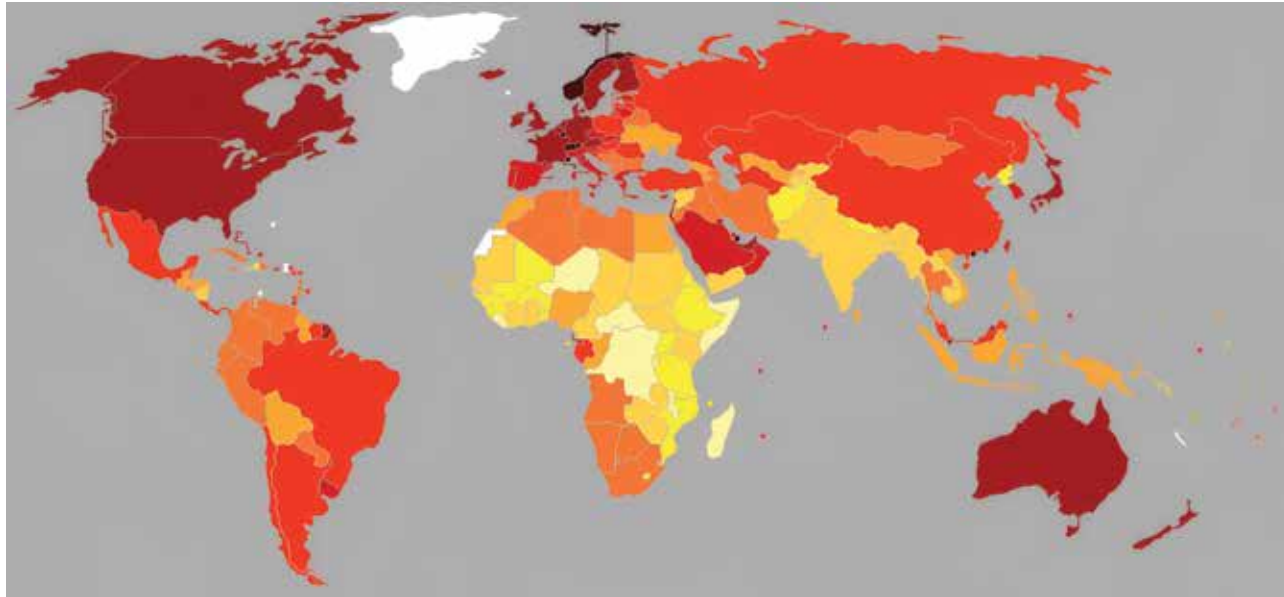
*Autor je profesor ekonomije i javnih politika na Univerzitetu Harvard; dobitnik je nagrade Deutsche Bank za finansijsku ekonomiju 2011; bio je glavni ekonomista MMF-a (2001-2003).*

*Izvor: Project Syndicate*



## SVJETSKI EKONOMSKI FORUM

## NOVA INVESTICIIONA TRKA NE MORA POSTATI NOVA RAZVOJNA PODJELA



Globalne investicije porasle su tokom 2025. godine, ali zbirni podaci kriju važniju promjenu: kapital postaje sve koncentrisaniji, selektivniji i sve tijesnije povezan sa industrijama koje će oblikovati budući rast.

Vještačka inteligencija (AI), centri podataka, poluprovodnici, kritični minerali, tehnologije energetske tranzicije i napredna proizvodnja više nijesu marginalne investicione kategorije. One postaju infrastruktura buduće konkurentnosti.

To stvara novu geografiju investicija. Kapital se usmjerava ka zemljama sa tehnološkim kapacitetima, velikim tržištima, kvalifikovanom radnom snagom, pouzdanom infrastrukturuom ili strateškim prirodnim resursima.

Za mnoge zemlje u razvoju rizici uključuju manji priliv investicija i isključenost iz lanaca vrijednosti koji će definisati buduću proizvodnju, trgovinu i razvoj.

## INVESTICIJE RASTU, ALI POSTAJU SVE KONCENTRISANIJE

Prema *Izvještaju o svjetskim investicijama za 2026. godinu* Konferencije Ujedinjenih nacija za trgovinu i razvoj (UN Trade and Development – UNCTAD), globalne strane direktne investicije porasle su na 1,6 biliona američkih dolara u 2025. godini. Ipak, oporavak je ostao

krhak. Veći dio rasta bio je koncentrisan u razvijenim ekonomijama i u ograničenom broju sektora intenzivnih po kapitalu i tehnologiji.

Najavljeni investicioni projekti bili su u najvećoj mjeri vođeni ulaganjima u centre podataka, a slijedili su nafta i gas te poluprovodnici, dok su mnogi drugi sektori, uključujući djelove proizvodnje, infrastrukturu i obnovljive izvore energije, zabilježili slabiju aktivnost.

Najavljena greenfield ulaganja u strateške sektore povećana su sa 109 milijardi američkih dolara u 2020. na 576 milijardi američkih dolara u 2025. godini. Njihov udio u ukupnim globalnim greenfield investicijama porastao je sa 16% na 44% u istom periodu.

Ipak, ovaj procvat je izrazito neravnomjeran. Ekonomije sa niskim i nižim srednjim prihodima privlače svega oko 10% globalnih greenfield investicija u strateške sektore, u poređenju sa više od 20% u ostalim sektorima.

To odražava stvarne ekonomske potrebe. Vještačka inteligencija zahtijeva računarsku snagu, centre podataka i digitalnu infrastrukturu. Energetska tranzicija zahtijeva kritične minerale, baterije, elektroenergetske mreže i čiste tehnologije. Lanci snabdijevanja za poluprovodnike, električna vozila i naprednu proizvodnju moraju postati sigurniji i otporniji.

Politike takođe imaju sve značajniju ulogu. Vlade koriste podsticaje, subvencije, zahtjeve u vezi sa lokalnim sadržajem, provjeru investicija i stratešku promociju ulaganja kako bi uticale na to gdje kapital odlazi i čemu služi.

Tokom 2025. godine usvojen je rekordni broj mjera investicione politike. Većina je i dalje bila povoljna za investitore, ali je sve više bila usmjerena na konkretne sektore, tehnologije i projekte. Podsticaji su činili polovinu svih povoljnih mjera, dok su se ograničenja takođe proširila u oblastima povezanim sa nacionalnom bezbjednošću i stvaranjem lokalne dodatne vrijednosti.

To označava prelazak iz perioda u kojem je investiciona politika bila prvenstveno usmjerena na otvorenost ka periodu u kojem ona postaje sve više strateška. Izazov je u tome što nijesu sve zemlje u mogućnosti da se ravnopravno takmiče.

## STRATEŠKI INVESTICIONI PROCVAT I RAZVOJNA PODJELA

Velike ekonomije raspolažu fiskalnim prostorom, institucionalnim kapacitetima i veličinom tržišta koji im omogućavaju da ponude obimne pakete podrške za poluprovodnike, čiste tehnologije, infrastrukturu za podatke i druge strateške sektore. Mnoge zemlje u razvoju to nemaju. Za većinu njih nadmetanje putem subvencija nije realna opcija.

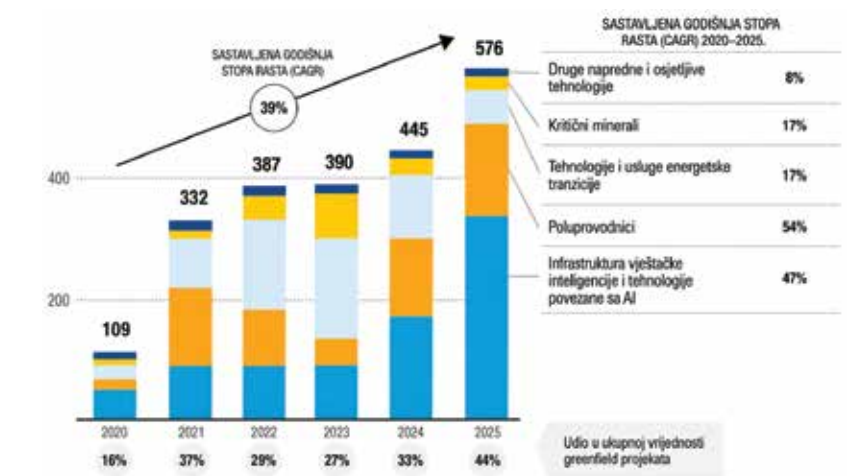
Rizik je da javna podrška na velikim tržištima privlači investicije ka mjestima koja su već bila u povoljnom položaju, dodatno učvršćujući postojeće prednosti.

Istovremeno, tradicionalni putevi uključivanja u globalnu proizvodnju postaju sve uži. Tokom decenija mnoge ekonomije u razvoju koristile su radno intenzivnu proizvodnju kao ulaznu tačku u globalne lance vrijednosti.

Taj put postaje sve teži. Investicije u proizvodnju sve više određuju automatizacija, digitalni kapaciteti, bezbjednost lanaca snabdijevanja, regulatorna usklađenost i blizina velikih tržišta.

## ŠIRENJE UČEŠĆA U BRZO RASTUĆIM INDUSTRIJAMA

Zemlje u razvoju nijesu bez mogućnosti. Mnoge raspolažu resursima koji su veoma značajni za novo investiciono okruženje, uključujući kritične mine-



rale, potencijal za obnovljive izvore energije, mladu radnu snagu, rastuća digitalna tržišta, regionalne trgovinske platforme i industrijske kapacitete u nastajanju. Pitanje je kako te resurse pretvoriti u investicione prilike.

Polazna tačka je realnost. Ne može svaka ekonomija izgraditi kompletnu industriju poluprovodnika niti se takmičiti za domaćinstvo najvećih centara podataka. Međutim, mnoge mogu učestvovati u pojedinim segmentima lanaca vrijednosti: preradi minerala, proizvodnji komponenti, poslovnim uslugama, održavanju digitalne infrastrukture, opremi za obnovljive izvore energije, logistici, reciklaži ili infrastrukturi otpornoj na klimatske promjene.

Teži zadatak je izgradnja investicionog ekosistema oko tih ulaznih tačaka. Investitori posmatraju infrastrukturu, pouzdanost energetskog sistema, kvalifikacije radne snage, mreže dobavljača, regulatornu izvjesnost i brzinu administrativnih procedura.

Ciljani podsticaji mogu pomoći, ali najbolje funkcionišu kada su povezani sa jasno definisanim razvojnim ishodima, kao što su obuka, prenos tehnologije, razvoj lokalnih dobavljača ili zaštita životne sredine.

Zemljama su takođe potrebni zaštitni mehanizmi koji su vjerodostojni, a da pritom ne prerastu u gruba ograničenja. Investicije u digitalnu infrastrukturu, kritične minerale, energetske sisteme ili osjetljive tehnologije mogu otvoriti opravdana pitanja od javnog interesa.

Međutim, široko postavljena ograničenja mogu takođe odvratiti potrebne investicije. Transparentni mehanizmi

zasnovani na procjeni rizika mogu pomoći u upravljanju bezbjednosnim pitanjima uz očuvanje predvidljivosti za investitore. Regionalna saradnja takođe može pomoći zemljama da prevaziđu ograničenja veličine izgradnjom većih tržišta, zajedničke infrastrukture, zajedničkih standarda i prekograničnih industrijskih koridora.

Privreda bi trebalo da bude dio ove promjene. Kompanije mogu razvijati odnose sa lokalnim dobavljačima, ulagati u obuku, podržavati prenos tehnologije i koristiti regionalne platforme za diverzifikaciju proizvodnje.

Međunarodne institucije mogu pomoći u smanjenju rizika, unapređenju pripreme projekata i podršci politikama koje ulaganja čine više usmjerenim ka razvoju. Važno je da privreda i vlade sarađuju u predstavljanju uspješnih investicija u zemljama u razvoju, kako bi podstakli i druge da slijede taj primjer.

Trka za strateškim industrijama je razumljiva. Vlade žele sigurne lance snabdijevanja, tehnološke kapacitete i ekonomsku otpornost. Kompanije žele pouzdanost, brzinu i pristup rastućim tržištima.

Međutim, ako strateške investicije ostanu koncentrisane u malom broju ekonomija, globalna ekonomija postaće manje diverzifikovana i manje otporna. Cilj bi trebalo da bude proširenje učešća u ovim investicijama.

Zemlje u razvoju takođe bi trebalo da imaju mogućnost da izgrade vjerodostojne ulazne tačke u lance vrijednosti koji će oblikovati budući rast. Upravo na to sada treba da budu usmjereni nacionalne politike, poslovne investicije i međunarodna saradnja.





## SUTOMORE NAJPOVOLJNIJE LJETOVALIŠTE NA JADRANU

U vremenu kada cijene ljetovanja na brojnim destinacijama na Jadranu nastavljaju da rastu, crnogorsko primorsko mjesto Sutomore i ove sezone izdvaja se kao jedno od najpristupačnijih za turiste, pišu regionalni mediji.

Prema njihovim navodima, apartman u Sutomoru može se pronaći već za oko 20 eura po noćenju, šoljica kafe košta oko 1,5 eura, a doručak se može pronaći za oko četiri eura.

Povoljne su i cijene na plažama, gdje se komplet od dvije ležaljke i suncobrana uglavnom kreće između 10 i 15 eura dnevno, u zavisnosti od lokacije i beach bara.

Ugostitelji i izdavaoci privatnog smještaja ističu da nastoje zadržati konkurentne cijene kako bi privukli što veći broj

gostiju, umjesto da kratkoročno povećavaju zaradu kroz veća poskupljenja.

U poređenju s najpopularnijim hrvatskim destinacijama poput Dubrovnika i Hvara, gdje cijene smještaja tokom sezone mogu dostići nekoliko stotina pa i više od hiljadu eura po noćenju, Sutomore ostaje jedna od najisplativijih opcija za odmor na moru.

Sve veći broj turista zbog inflacije i rasta životnih troškova pažljivo upoređuje cijene prije rezervacije, pa destinacije koje nude dobar odnos cijene i kvaliteta postaju sve traženije. Upravo zbog toga Sutomore i ove godine važi za jedno, ako ne i najpovoljnije ljetovalište na cijelom Jadranu.

*Izvor: Banjalučke novine*

Šta bi htjela da budeš kad porasteš?

Durđica(8)



Djeca usvajaju vrijednosti koje vide. Budimo im primjer.

**Podržavajmo žene u biznisu.**

[www.snagajeusvimanama.me](http://www.snagajeusvimanama.me)



**SNAGA**  
je u svima nama



***Kupujmo***  
**NAŠE!**



**CRNOGORSKO**  
kvalitet s emocijom

**MONTENEGRIN**  
quality with emotion