



OLEOTURIZAM JEDNA OD NAJBRŽE RASTUĆIH TURISTIČKIH NIŠA

Šta bi htjela da budeš kad porasteš?

Đurđa(8)



Djeca usvajaju vrijednosti koje vide. Budimo im primjer.

Podržavamo žene u biznisu.

www.snagajeousvimanama.me



SNAGA
je u svima nama

Izdavač:

PRIVREDNA
KOMORA
CRNE GORE

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 Drobnjak

Grafička obrada i priprema:

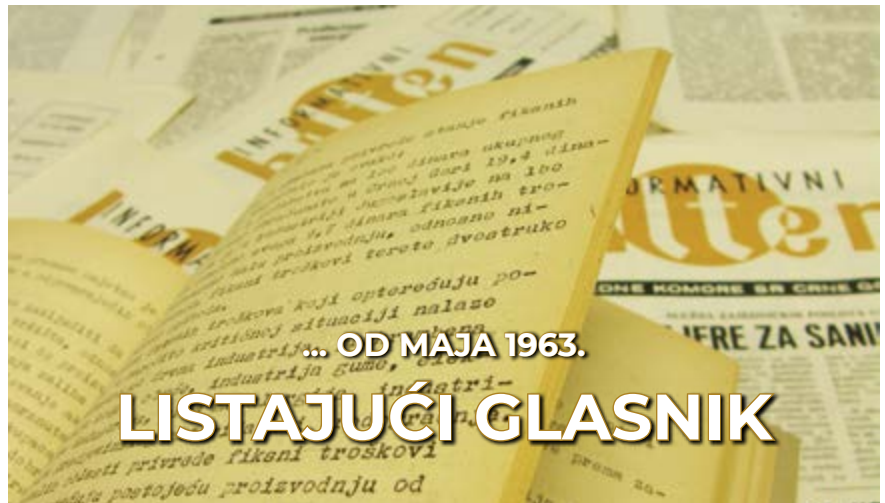
Štamparija Obod, Cetinje

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

1975.

JUGOOCEANIJA PROSLAVILA JUBILEJ

Jugooceanija je 23. novembra 1955. godine dobila prvi brod „Kozaru“. Kako piše Glasnik, bio je to stari brod kojemu je vijek trajanja već davno bio prošao, ali bila je to i radost malog, tek formiranog radnog kolektiva. Na tom brodu, 26. decembra iste godine održana je prva sjednica Radničkog savjeta Jugooceanije i za njegovog prvog predsjednika izabran kapetan Krsto Sbutega.

„Nakon „Kozare“ dolaze drugi brodovi: „Blokovo“, „Durmitor“, „Prenj“, „Kordun“ i „Kosmaj“. I to su takođe bili veliki dotrajali brodovi, ratni veterani, koji su uspjeli da prežive ratne strahote Atlantika, Pacifika i Murmanska, ploveći u savezničkim konvojima.

Dakle, otpočelo se sa „Kozarom“ i sa nekoliko starih parnjaka, od svega nekoliko hiljada tona nosivosti a, dvadeset godina kasnije, Jugooceanija je jubilej dočekala sa flotom od 17 motornih brodova sa preko 360.000 tona nosivosti i upošljenih oko 1.000 radnika. Između ostalih giganata tu je i nova „Kozara“ koja sa svojom nosivošću od 39.000 tona, brzinom i tehničkim svojstvima izaziva divljenje i zajedno sa brodovima istih ili sličnih karakteristika „Kotorom“, „Kruiševcem“, „Kumanovom“, „Budvom“, „Prvim februarom“ i „Trinaestim julom“ čini ponos ove renomirane radne organizacije pomorskog brodarstva“, navodi se u Glasniku iz 1975. godine.

2003.

EKSPERTI IZ SLOVENIJE ĆE PROMOVISATI CRNOGORSKE PLANINE

U cilju izrade studije "Program razvoja planinskog turizma u Crnoj Gori", a posebno zimskih centara, čija je izrada predviđena Master planom do 2020. godine, na poziv Ministarstva turizma, od 20. do 24. maja u Crnoj Gori je boravila grupa eksperata iz Slovenije, koju je predvodio Janez Sireš, direktor Međunarodnog instituta za turizam iz Ljubljane.

U sastavu delegacije bili su eksperti za žičare i ski liftove. Gosti su sa predstavnicima Ministarstva turizma posjetili ski centre "Durmitor", "Lovćen" "Bjelasica", "Turjak", "Vučje", i "Lokve". Stručnjaci iz Slovenije upoznati sa stanjem turističkih centara i mogućnostima daljeg razvoja radi formiranja jedinstvene i raznovrsne turističke ponude crnogorskog planinskog prostora.

Razgovarano je sa direktorima pomenutih centara dok je u vezi sa turističkom valorizacijom "Lovćena" razgovarano i sa predstavnikom opštine Cetinje, pisao je Glasnik 2003. godine.



Prof. dr. Maja Baćović, Ekonomski fakultet, Podgorica

Značaj sektora trgovine u stvaranju bruto dodajne vrijednosti (BDV) u Crnoj Gori raste u periodu 2007-2022. godine. Analiza pokazala da bi svako značajnije ograničavanje marži uticalo negativno na poslovanje preduzeća.



Draško Boljević, izvršni direktor Eko-fonda

Planiramo razviti projekte koji će poboljšati reciklažu i smanjenje otpada, kao i bolje upravljanje komunalnim otpadom. Najveći izazov je svakako podizanje svijesti o važnosti energetske efikasnosti i održivog razvoja.



Dr. Marija Markoč, direktorica Kuće maslina

Zahvaljujući dugo očekivanom početku rada Kuće maslina u Starom Baru, oleoturizam je nova niša turističke ponude Bara. Maslinarski ili uljni turizam na Mediteranu predstavlja jednu od najbrže rastućih turističkih niša.

6 Laureati godišnjih nagrada Privredne komore Crne Gore

Predsjednica Drakić na Međuparlamentarnom forumu

7 Graditi odživi turizam

Istraživanje Privredne komore Crne Gore

9 Zapadni Balkan na putu ka EU

10 Korporativno upravljanje u državnim preduzećima

Potpredsjednik Nikola Vujović

11 Umjesto ograničavanja marži stvoriti uslove za rast produktivnosti

Prof. dr. Maja Baćović, Ekonomski fakultet, Podgorica

12 Sektor trgovine generator rasta zaposlenosti u privatnom sektoru u Crnoj Gori

Delegacija Evropske komisije posjetila Komoru

19 Niršoring kroz dekarbonizaciju na Zapadnom Balkanu

Konferencija u Budvi

21 Unaprijediti trgovinsku razmjenu Crne Gore i Emirata

22 Snažnije povezati privrednike Crne Gore i Kube

Sastanak sa ministrom Šahmanovićem

23 Sinergijom privrede i države zajedno do boljih zakonskih rješenja

Draško Boljević, izvršni direktor Eko fonda

24 Pokretači održivog razvoja

28 Turizam doprinosi globalnom pomirenju i stabilnosti

28 U posjeti fabrici za preradu mlijeka „Milka MDK”

Privrednici sa ministrom turizma Simonidom Kordić

29 Povećanje PDV-a imaće negativne posljedice po turizam

Odbor udruženja šumarstva, drvne industrije, grafičke i izdavačke djelatnosti

30 Program razvoja industrije prerade drveta i proizvodnje namještaja

OU saobraćaja

31 Produžiti rok za prijavu robe carinskoj ispostavi

Promovisano treće izdanje inicijative Top Women Business Montenegro (TWBM)

- 32 **Povećan broj ženskih preduzeća za više od 20%**
Dr Marija Markoč, izvršna direktorica Kuće maslina doo Bar
- 34 **Novi dom poljoprivrede i maslinarstva**
- 43 **Privrednici razmotrili Nacrt zakona o energetici**
Okrugli sto
- 44 **Stvoriti konkurentno okruženje za elektronsku trgovinu**
- 45 **Brend – jedna od važnijih imovina kompanija**
Rajo Rašović, vlasnik Sirare Cijevna
- 47 **Sirara Cijevna – snaga porodične tradicije**
- 52 **Izazovi konkurencije u transportu i logistici**
- 53 **Kvalitetna saradnja privrede i Uprave carina**
- 54 **Stručno da postane ključno**
- 55 **Prva konferencija o dualnom visokom obrazovanju u Crnoj Gori**
Young Energy Europe u Crnoj Gori
- 56 **Memorandum o saradnji s Njemačko-srpskom privrednom komorom**
- 57 **Psihološka procjena-ključ uspjeha u selekciji i razvoju kadrova**
Ivan Bošković, direktor kompanije ITAS
- 58 **AI velika prilika za Crnu Goru**
Konferencija Cross Reis
- 63 **Znanja za prelazak na održiviju i cirkularnu ekonomiju**
- 64 **Od malog porodičnog biznisa do lidera mesnoj industriji**
Mario Dragi uradio izvještaj o konkurentnosti Evropske unije
- 68 **Sastanak projektnog tima SMART projekta u Drezdenu**
Ivana Vujović, direktorica kompanije MiAnja
- 69 **Potrebno 800 milijardi eura za evropski „Nju dil“**
Ekonomski prioriteti za period 2024-2029. godine
- 71 **Eurochambres**
Kenneth Rogoff
- 75 **Da li je kapitalizam zaista uzrok globalne nejednakosti?**
Popularna francuska influencerka boravila u Crnoj Gori
- 78 **Ovdje se ne osjećaš kao gost, već kao prijatelj**



47

Rajo Rašović, vlasnik Sirare Cijevna

Fokus nam je uvijek na vrhunskom kvalitetu, a ne kvantitetu, i to naši kupci prepoznaju. Radimo po najvišim standardima - naučio sam da ne mogu napraviti sir od bilo kakvog mlijeka, već mora biti svjež, domaći, i po specifičnim kriterijumima.



58

Ivan Bošković, direktor kompanije ITAS

Digitalna pismenost i sposobnost prilagođavanja promjenama postaću još važniji. Ključne vještine budućnosti uključuju sposobnost rada s tehnologijom, poznavanje podataka i algoritama, kreativno razmišljanje i rješavanje problema.



64

Ivana Vujović, direktorica kompanije MiAnja

MESAP je jedna od najvažnijih manifestacija koja promoviše prepoznatljivost Cetinja, ne samo kao kulturne prijestonice, već i kao destinacije koja privlači ljude kvalitetnim domaćim proizvodima.

LAUREATI GODIŠNJIH NAGRADA PRIVREDNE KOMORE CRNE GORE

Svečano uručenje nagrada biće organizovano krajem novembra u Vili Gorica, povodom obilježavanja Međunarodnog dana preduzetnika, u prisustvu predstavnika države, institucija, akademske zajednice i privrede



L laureati prestižnih nagrada Privredne komore Crne Gore za 2023. godinu su kompanije **SL Montenegro – Mamut pivo**, **Sava osiguranje**, **Strategist**, **Tina Time Shoes**, **Kalamper**, te **Ljilja Pižurica**, izvršna direktorica Nelt MNE.

Odluku o laureatima donio je Odbor za dodjelu nagrada PKCG na sjednici 16. septembra.

Nagrade Privredne komore su ustanovljene 1969. godine i dodjeljuju se u četiri kategorije – za uspješno poslovanje, društvenu odgovornost, inovativnost i unapređenje menadžmenta.

Nagradu za uspješno poslovanje koja se dodjeljuje preduzetnicima i malim privrednim društvima zavrijedila je firma **Tina Time Shoes d.o.o.** iz Bara, trgovina na malo obućom i predmetima od kože u specijalizovanim prodavnicama. Riječ je o jednom od tržišnih lidera koji se već više od tri decenije bavi trgovinom visoko kvalitetnom, elegantnom i udobnom obućom.

U kategoriji Nagrade za uspješno poslovanje srednjim i velikim privrednim društvima, laureat je **Sava osiguranje a.d.** Ova kompanija pruža usluge ne-

životnih osiguranja na crnogorskom tržištu već više od 20 godina. Po veličini predstavlja drugo osiguranje sa tržišnim učešćem od oko 18% i više od 130 zaposlenih.

Strategist d.o.o. iz Podgorice laureat je Nagrade Privredne komore za uspješno poslovanje u kategoriji kompanija u kojima žene imaju udio u vlasništvu ili ulogu u menadžmentu. Za sebe kažu da predstavljaju marketing i komunikacijsku praksu koja klijentima i njihovom poslovanju omogućava da budu pravilno komunicirani prema zaposlenima, kao i svim vrstama spoljnih publika, koristeći i online i offline komunikacione kanale. Izvršna direktorica Strategista je Katarina Milačić.

Laureat Nagrade Privredne komore za inovativnost je kompanija **SL Montenegro – Mamut pivo**, iz Nikšića. Postoje od 2018. godine i proizvode 15 različitih vrsta piva na potpuno automatizovan način i najmodernijom opremom. Za svoja piva su dobili brojna priznanja na međunarodnim sajmovima i takmičenjima.

Nagrada za društvenu odgovornost

biće uručena kompaniji **Kalamper d.o.o.** iz Bara. Ovo privredno društvo, učestvovanjem u različitim akcijama doprinosi kreiranju kvalitetnijeg društvenog ambijenta. Kalamper između ostalog finansijski pomaže humanitarne aktivnosti, sponzoriše organizaciju edukativnih, kulturnih i sportskih događaja, te donator je obrazovnih ustanova.

Dobitnica nagrade za unapređenje menadžmenta je **Ljilja Pižurica**, izvršna direktorica Nelt MNE d.o.o, Podgorica. Riječ je menadžerki koja od 2008. godine rukovodi kompanijom Neregelia, a nakon akvizicije logističkog provajdera Montenomaks iz Danilovgrada i kompanije All Balkans iz Tirane, 2018. godine, na poziciji je izvršne direktorice za tržišta Crne Gore i Albanije. Od dolaska Pižurice na rukovodeće mjesto, kompanija je ostvarila značajan rast u svim segmentima poslovanja.

Svečano uručenje nagrada biće organizovano krajem novembra u Vili Gorica, povodom obilježavanja Međunarodnog dana preduzetnika, u prisustvu predstavnika države, institucija, akademske zajednice i privrede.

PREDSJEDNICA DRAKIĆ NA MEĐUPARLAMENTARNOM FORUMU

GRADITI ODRŽIVI TURIZAM



Ukoliko se budućnost turizma bude gradila na odgovoran i održiv način, Crna Gora će nastaviti da koristi svoje bogate prirodne i kulturne resurse za dalji ekonomski razvoj, unapređenje kvaliteta života građana i privlačenje investicija, rekla je Drakić

U Skupštini Crne Gore, 19. septembra, održan je Drugi međuparlamentarni forum delegacija Jugoistočne Evrope u Parlamentarnoj skupštini Organizacije za evropsku bezbjednost i saradnju (PS OEBS) na temu „Regionalna saradnja za napredan turistički sektor“.

U uvodnom dijelu Foruma, prisutnima se obratio Nikola Camaj, potpredsjednik Skupštine Crne Gore, Kirijakos Hađijani, specijalni predstavnik PS OEBS-a za Jugoistočnu Evropu, Jelena Nedović, šefica Delegacije Skupštine Crne Gore u Parlamentarnoj skupštini OEBS-a i Pia Kauma, predsjednica Parlamentarne skupštine OEBS-a.

Uvodne govore u sesijama održale su: Nina Drakić, predsjednica Privredne komore Crne Gore, Ana Tripković Marković, direktorka Nacionalne turističke organizacije Crne Gore i Silvana Đurašević, dekanica Fakulteta za turizam Univerziteta Mediteran.

Predsjednica Drakić je na sesiji “Turizam kao pokretač privrednog rasta u Crnoj Gori” između ostalog, istakla: “Turizam u Crnoj Gori predstavlja jednu od strateških djelatnosti koja ima ogromne potencijale za dalji ekonomski rast i razvoj, sa višestrukim, direktnim i indirektnim multiplikativnim efektima. Crna Gora tradicionalno ostvaruje suficit na poziciji putovanja-turizam u platnom bilansu, što značajno doprinosi smanjivanju deficita. Prema podaci-

ma Centralne banke Crne Gore, ukupan doprinos turizma i putovanja crnogorskoj ekonomiji u 2023. godini iznosio je 1,5 milijardi eura uz više od 24 hiljade radnih mjesta, što jasno ukazuje na veliki značaj turizma za crnogorsku ekonomiju. Pored direktnih efekata, značajni su i indirektni, a ogledaju se u uticaju na razvoj ostalih privrednih djelatnosti – poljoprivrede, trgovine, saobracaja, gradjevinarstva i dr. Ukoliko se budućnost turizma bude gradila na odgovoran i održiv način, Crna Gora će nastaviti da koristi svoje bogate prirodne i kulturne resurse za dalji ekonomski razvoj, unapređenje kvaliteta života građana i privlačenje investicija”.

U okviru Međuparlamentarnog foruma koji okuplja predstavnike parlamenata iz Jugoistočne Evrope i članica Evropske unije, učesnici su diskutovali o temama posvećenim ulozi turizma u ekonomskom rastu, održivom razvoju, kao i inovacijama i otpornosti u ovoj industriji.

Tokom sesije posvećene saradnji Crne Gore i OEBS-a, govorili su zamjenik šefa Misije OEBS-a Đovani Gabasi i generalni sekretar Skupštine Aleksandar Klarić. Na kraju, govornik je bio zamjenik šefa Delegacije EU Rikardo Seri, koji je istakao da je Delegacija Evropske unije posvećena pružanju podrške Crnoj Gori na njenom evropskom putu, kroz jačanje institucija,

unapređenje vladavine prava i sprovođenje reformi koje su ključne za napredak prema članstvu u EU.

Forum je završen usvajanjem Završne deklaracije, kojom je potvrđen značaj regionalne saradnje u oblasti turizma, pozivajući zemalje Jugoistočne Evrope na bližu saradnju radi unapređenja infrastrukture i ekonomija regiona.

Parlamentarci iz Crne Gore, Grčke, Luksemburga, Italije, Mađarske, Slovenije, Sjeverne Makedonije i Srbije, uz potpredsjednika Parlamentarne skupštine OEBS-a i specijalnog predstavnika za Jugoistočnu Evropu Kirijakosa Hađijanija su se složili da zajednički rad u oblasti turizma može doprinijeti boljoj zaštiti životne sredine, što je od posebne važnosti s obzirom na trenutno globalne ekološke izazove. Delegacije okupljene na ovom forumu jedinstvene su u svojoj posvećenosti kontinuiranom radu na unapređenju kvaliteta života građana i jačanju ekonomija širom regiona, sa ciljem stvaranja prosperitetnije i održivije budućnosti za sve.

Forumu su prisustvovali i predstavnici odbora udruženja za turizam i ugostiteljstvo, predsjednik Ranko Jovović, potpredsjednik Luka Bulatović i sekretarka Sanja Marković.



POSLOVNI FORUM U OKVIRU BERLINSKOG PROCESA

ZAPADNI BALKAN NA PUTU KA EU



Predsjednica Privredne komore Crne Gore dr **Nina Drakić** sa saradnicima i privrednicima, bila je dio delegacije Foruma investicionih komora Zapadnog Balkana 6 (WB6 CIF), koja je aktivno učestvovala na poslovnom forumu „Zapadni Balkan kao ekonomsko područje na putu ka EU” u Berlinu. Skup je organizovalo Savezno ministarstvo za privredu i klimatsku akciju uz podršku Istočnog odbora njemačke privrede, Njemačke industrijske i trgovinske komore (DIHK) i Foruma investicionih komora Zapadnog Balkana 6 (WB6 CIF).

Ključne oblasti koje su u fokusu foruma uključuju „Zajedničko regionalno tržište: 10 godina Berlinskog procesa” i „Energija i zaštita klime: izazovi i prilike za ekonomsko područje.”

Događaj je obuhvatio i B2B sastanke između njemačkih i kompanija sa Zapadnog Balkana, pružajući mogućnosti za investicije u region i jačanje partnerstava za zajedničke lance snab-

dijevanja. Tri kompanije iz Crne Gore, koje su izabrane na konkursu “Program tehničke pomoći za ulazak na evropsko i globalno tržište” učestvuju na ovom forumu: REMID VIS – mehanički inženjering centar, LLUCKA ORGANIC EXTRA VIRGIN OIL i 13. jul – Plantaže.

Kao dio ovogodišnjih sastanaka Berlinskog procesa, Privredna komora Crne Gore i Istočni odbor njemačke privrede organizovaće 22. i 23. oktobra u hotelu Splendid u Budvi Konferenciju o ekonomiji Montenegro 2024. Ovaj skup regionalnog karaktera, čije je prvo izdanje organizovano 2010. godine, okupiće predstavnike vlada zemalja Zapadnog Balkana, privrednika, ekonomskih stručnjaka i predstavnike međunarodnih organizacija. Namjera je da se u okviru glavne teme „Decenija Berlinskog procesa”, razmotre pitanja važna za ekonomsku perspektivu ovih prostora sa fokusom na dosadašnja dostignuća, kao i na aktuelne i buduće izazove.

KORPORATIVNO UPRAVLJANJE U DRŽAVNIM PREDUZEĆIMA



Dr **Nina Drakić**, predsjednica Privredne komore Crne Gore, učestvovala je na panelu „Korporativno upravljanje u državnim preduzećima u Crnoj Gori” u okviru platforme „Razgovor sa Predsjednikom”, koji je bio posvećen setu pitanja važnih za rukovođenje državnim kompanijama u Crnoj Gori.

Nakon uvodnog obraćanja predsjednika Crne Gore **Jakova Milatovića**, vrlo zanimljivu diskusiju o različitim pristupu i dosadašnjim praksama na polju upravljanja državnim preduzećima, pored predsjednice Drakić vodili su i panelisti prof.dr **Mijat Jocović**, dekan Ekonomskog fakulteta Univerziteta Crne Gora i **Vuk Maraš**, izvršni direktor BIRN-a Crna Gora.

Predsjednica Drakić osvrnula se na razliku u korporativnom upravljanju u privatnim i državnim preduzećima, primjeni smjernica korporativnog upravljanja OECD-a, ali i ukazala na moguće pravce ka unapređenju ove oblasti uz napomenu da je korporativno upravljanje svakako izazov, ali i prilika.

POTPREDSJEDNIK NIKOLA VUJOVIĆ

UMJESTO OGRANIČAVANJA MARŽI STVORITI USLOVE ZA RAST PRODUKTIVNOSTI



Potpredsjednik Privredne komore Nikola Vujović učestvovao je u radu 31. sjednice Odbora za ekonomiju, finansije i budžet u cilju predavljanja stavova privrede na set predloga zakona kojima su planirane reforme definisane Nacrtom fiskalne strategije Crne Gore 2024-2027.

Na zasjedanju, uz afirmativnu ocjenu snižavanja troškova rada za privrednike, podsjetio je na par vrlo značajnih činjenica: da rast zarada koji je veći od rasta produktivnosti neminovno dovodi do povećanja cijena, odnosno inflacije, da će indirektni efekti ipak dovesti do povećanja budžeta za zarade kod poslodavaca jer će se, po osnovu hijerarhije i sistematizacije radnih mjesta,

zarade morati svima procentualno povećati, kako bi se zadržao dobar kadar.

- Predviđenim mjerama utiče se na tržište rada, a privrednici upravo kao glavnu biznis barijeru navode nedostatak radne snage. Ovim mjerama povećaće se i zarade u javnom sektoru, koje su veće nego u privredi, što dovodi do odlivanja kadrova iz privatnog u javni sektor. Paradoksalno, ali je tako i privreda mora da obezbijedi zarade i sebi i javnom sektoru. - kazao je Vujović.

Primjena kreiranih politika prije par godina dovela je do inflacije, ali se tada krene u stigmatizaciju privrednika. Pa se protiv njih Vlada bori ograničavanjem marži, dok analiza koju je uradio

tim profesora sa Ekonomskog fakulteta u Podgorici pokazuje da ograničavanje marži ne kreira deflaciju.

To je dokazano i u sličnim akcijama u regionu. Analiza je dostupna Vladi, treba da se prouči i razmotre njeni nalazi.

- Ključno je razvijati sistem koji će omogućiti veću produktivnost rada, administrativni potezi bez rasta produktivnosti neće dati očekivane rezultate. Razlog inflacije u prethodnom periodu Vujović je potkrijepio egzaktnim podacima. Naime, u 2023. rast zarada u trgovini u odnosu na 2021. bio je 30 odsto, u istom periodu rast uvoznih cijena je bio 29,1 odsto a rast produktivnosti svega četiri odsto! - kazao je on.

PROF. DR MAJA BAČOVIĆ, EKONOMSKI FAKULTET,
PODGORICA

SEKTOR TRGOVINE GENERATOR RASTA ZAPOSLENOSTI U PRIVATNOM SEKTORU U CRNOJ GORI

Analiza je pokazala da bi svako značajnije ograničavanje marži uticalo negativno na poslovanje preduzeća

Trgovinski sektor predstavlja ključni stub crnogorske ekonomije, doprinoseći značajnom dijelu BDV-a i zapošljavajući veliki broj radnika. Prof. dr Maja Bačović, rukovodilac tima zaduženog za izradu studije „Analiza cijena i poslovanja trgovinskih preduzeća u Crnoj Gori“, govori za Glasnik o značaju ove studije, metodologiji istraživanja i rezultatima koji otkrivaju složenu dinamiku cijena i marži unutar sektora prehrambenih proizvoda i bezalkoholnih pića, te o izazovima i mogućnostima za stabilizaciju cijena u narednim godinama.

Recite nam više o timu koji je pored Vas kreirao studiju “Analiza cijena i poslovanja trgovinskih preduzeća u Crnoj Gori – sektor prehrambenih proizvoda i bezalkoholnih pića” i o značaju studije?

M. Bačović: Privredna komora Crne Gore (PKCG) angažovala je tim profesora sa Ekonomskog fakulteta u svrhu izrade studije „Analize cijena i poslovanja trgovinskih lanaca u Crnoj Gori“. Projektni tim čine prof. dr Maja Bačović (rukovodilac projektnog tima), i članovi tima prof. dr Mijat Jocović, docent dr Joivan Đurašković, docent dr Tamara Backović i mr Nikola Martinović.

Kroz studiju se još jednom apostrofira važnost sektora trgovine za ekonomiju Crne Gore. Recite nam više o tome, prije nego pređemo na konkretne brojeke?

M. Bačović: Značaj sektora trgovine u stvaranju bruto dodajne vrijednosti (BDV) u Crnoj Gori raste u periodu 2007-2022. godine. Ostvaren je rast učešća sa 13,1% 2007. godine

na 14,4% - 2022. godine. Imajući u vidu tehnološku povezanost sa sektorom saobraćaja i skladištenja (4,2% BDV – 2022. godine), i sektorom usluga pružanja smještaja i ishrane (7,7% BDV – 2022. godine), sektor trgovine, po osnovu direktnih i indirektnih efekata, ima i značajnije učešće u stvaranju BDV u Crnoj Gori, s obzirom na to da ova tri sektora zajedno čine 26,3% njene vrijednosti.

S obzirom na visoko učešće sektora trgovine u BDV-u Crne Gore, promjena bruto dodajne vrijednosti koja se stvara u ovom sektoru direktno značajno utiče na BDP Crne Gore i njegovu stopu rasta. Analiza sprovedena na podacima o BDP-u za 2022. godinu (stalne cijene iz 2010. godine), pokazala je da bi smanjenje bruto dodajne vrijednosti u sektoru trgovine za 20% samo po osnovu direktnih efekata uticalo na smanjenje stope realnog rasta BDP-a za 1,9%.

Stopa realnog rasta BDV-a u sektoru trgovine (6,5% prosječno u periodu 2007-2022.) prosječno je veća od stope rasta ukupne BDV u Crnoj Gori (2,57% u istom periodu), što dalje znači da sektor trgovine, iznadprosječnom stopom rasta, doprinosi njegovoj stopi rasta značajnije u odnosu na sektore čija je stopa rasta bliža prosječnoj stopi.

Uticaj broja zaposlenih u sektoru trgovine na stopu nezaposlenosti u Crnoj Gori je značajan, jer ovaj sektor zapošljava 19,2% ukupnog broja zaposlenih, odnosno 36,1% zaposlenih u privatnom sektoru (podaci za treći kvartal 2023.



godine). Ukoliko bi se broj zaposlenih u sektoru trgovine smanjio za 10%, ukupna stopa nezaposlenosti bi porasla sa 11,8% na 13,47% (podaci za treći kvartal 2023. godine).

Broj zaposlenih u sektoru trgovine u periodu 2007-2022. godine porastao je za 40,4%, dok je ukupan broj zaposlenih u Crnoj Gori porastao za 38,2%. Imajući u vidu da je broj zaposlenih u javnom sektoru u ovom periodu rastao, to dalje znači **da je sektor trgovine generator rasta zaposlenosti u privatnom sektoru u Crnoj Gori.**

Možete li objasniti metodologiju korišćenu u analizi rasta cijena i marži, i kako ste odabrali podatke za ovu studiju?

M. Baćović: Procjena uticaja ograničavanja marže na odabrane proizvode izvršena je u dvije faze. U **prvoj fazi**, procjena je izvršena na bazi podataka strukturne biznis statistike (SBS) koje objavljuje Monstat. Podaci koje obezbjeđuje SBS omogućavaju analizu strukture strukture inputa i outputa u proizvodnom procesu, poslovnog uspjeha i konkurentnosti ekonomskih subjekata na određenom nivou djelatnosti. Za potrebe ove analize korišćeni su podaci iz strukturnog istraživanja o poslovanju preduzeća za sektor *Trgovina na veliko, malo i popravka motornih vozila i motocikala*, u periodu 2008-2022. godine. U cilju procjene uticaja ograničavanja marže na određene grupe proizvoda, procijenjeni su prihodi od prodaje i dobitak/gubitak, kako bi se izračunali bruto i neto marža u promijenjenim uslovima poslovanja. Dobitak-gubitak procijenjen je kao razlika između prihoda od prodaje i sume nabavne vrijednosti roba i troškova poslovanja.

U **drugoj fazi**, procjena uticaja ograničavanja marže na odabrane proizvode izvršena je na bazi podataka objavljenih u finansijskim izvještajima preduzeća za period 2021-2023. godina. Finansijski indikatori su preuzeti iz bilansa uspjeha, a podaci o broju zaposlenih iz statističkog aneksa.

Analiza je sprovedena na agregatnim podacima na uzorku formiranom za četiri grupe trgovinskih preduzeća: veletrgovine – distributeri, veliki trgovinski lanci, mikro trgovinska preduzeća, i mala trgovinska preduzeća. Uzorak su činili četiri veletrgovine, če-

tiri velika trgovinska lanca, i po deset mikro i malih preduzeća. Podaci o prihodima od prodaje i dobitku/gubitku izračunati su kao prosječna vrijednost za preduzeća u uzorku.

Bruto marža je izračunata kao razlika između prihoda od prodaje i troška nabavke robe, dok se stope bruto i neto marže računaju kao odnos bruto (neto) marže i prihoda od prodaje.

Proizvodi koji pripadaju kategoriji hrane i bezalkoholnih pića i proizvoda za ličnu njegu, prema podacima Monstat-a, prosječno čine 37,3% ukupnog prometa u trgovini na malo, što je predstavljalo osnov za dalje kalkulacije. U cilju procjene prihoda od prodaje nakon korekcije (ograničavanja) marži, polazeći od navedenog učešća proizvoda u ukupnom prometu, simulirano je 5 scenarija, u zavisnosti od broja proizvoda i njihovog učešća u ukupnom prometu prehrambenih proizvoda i bezalkoholnih pića na koje se primjenjuje ograničavanje marži. Pretpostavka prvog scenarija je da se ograničavanje marži primjenjuje na 30% proizvoda iz kategorije prehrambenih proizvoda i bezalkoholnih pića, drugog da se primjena odnosi na 25% proizvoda iz iste kategorije, trećeg na 20% proizvoda, četvrtog na 15%, i petog scenarija na 5% proizvoda.

Troškovi poslovanja procijenjeni su sumiranjem sledećih komponenti: zarade zaposlenih, materijalni troškovi i investicije (amortizacija).

Koji su ključni faktori, prema vašim nalazima, najviše uticali na rast cijena prehrambenih proizvoda i bezalkoholnih pića u Crnoj Gori?

M. Baćović: Simulacija uticaja rasta cijena troškova poslovanja na cijene prehrambenih proizvoda i pića izvršena je na bazi podataka SBS i ostalih indikatora za 2022. godinu, uz sledeće pretpostavke: nabavna cijena dobara i usluga se mijenja u skladu sa promjenom nivoa cijena uvoznih proizvoda, uz pretpostavku da se cijene domaćih proizvoda mijenjaju istom dinamikom kao i cijene uvoznih proizvoda; troškovi materijala se mijenjaju u skladu sa prosječnom promjenom nivoa cijena tri inputa (električna energija, gorivo i mazivo i troškovi održavanja i korišćenja vozila); rast troškova zarada jednak je rastu prosječne bruto zarade u sektoru trgovine; vrijednost inve-

sticija raste u skladu sa stopom rasta cijena mašina i opreme iz uvoza; i dobitak/gubitak ostaje nepromijenjen.

Simulacija uticaja promjene cijena inputa na prodajne cijene za 2022. godinu, pokazala je da rast nabavne cijene roba utiče na rast prodajnih cijena u najvećoj mjeri, a zatim i rast troškova radne snage i materijala. **Analiza je pokazala da je rast prodajnih cijena bio posledica isključivo rasta troškova poslovanja.**

Koje konkretne preporuke imate za kreiranje politika koje bi mogle pomoći u stabilizaciji cijena, s obzirom na vaša istraživanja?

M. Baćović: Komparativna analiza primjene mjera kontrole cijena primjenom instrumenta limitirane marže u Srbiji, Sjevernoj Makedoniji i Hrvatskoj pokazala je da ove mjere nemaju antiinflatorni karakter.

U uslovima tržišnog poslovanja, ravnoteža na tržištu uspostavlja se odnosom ponude i tražnje, i indikator ravnoteže je cijena - ključna ekonomska kategorija koja ukazuje na razliku između tržišnog i planskog (intervencionističkog) ekonomskog sistema. U slučaju cijena formiranih na slobodnom tržištu, ili cijena koje bi se formirale bez miješanja države, troškovi proizvodnje su pokriveni prihodima. Limitiranje prodajnih cijena može izazvati scenario u kojem troškovi nisu pokriveni prihodima, što vodi negativnom poslovanju preduzeća.

Rast konkurencije na tržištu, kroz povećanje ponude, najbolji je mehanizam uticaja na nivo cijena. Ipak, ukoliko vlada želi da utiče na smanjenje cijena određenih proizvoda, to može uraditi korišćenjem instrumenata fiskalne politike, prije svega promjenom nivoa poreske stope i subvencijama. Smanjenjem stope PDV-a i/ili akciza i ostalih fiskalnih opterećenja na određene kategorije proizvoda smanjuje se i njihova prodajna cijena, bez uticaja na poslovanje trgovinskih preduzeća. Takođe, subvencioniranjem preduzeća, vlada može preuzeti finansiranje određenih troškova koje ostvaruju trgovinska preduzeća, čine bi se, kroz smanjenje troškova poslovanja, omogućilo smanjenje prodajnih cijena.

Kako će interventne mjere poput ograničenja marži uticati na dugoročni razvoj sektora trgovine u

Crnoj Gori?

M. Baćović: Ako vlada interveniše na tržištu, i odredi niže cijene u odnosu na ravnotežne tržišne cijene, prihodi (moguće) neće dostići troškove. Trgovci i proizvođači tada mogu povući robu sa tržišta, osim ukoliko skladištenje robe značajno umanjuje njenu vrijednost, u nadi da će se prilike promijeniti, i da će odluka vlade biti opozvana. Alternativno, moguće je povećanje marži na proizvode koji nisu predmet uredbe, što bi u krajnjem uticalo na rast opšteg nivoa cijena. Najpesimističniji scenario je onaj u kojem bi, zbog smanjenja ekonomskog motiva, određeni broj trgovačkih preduzeća smanjio obim poslovanja ili prestao sa radom, što bi izazvalo rast

nezaposlenosti, smanjenje zarada i pad BDP-a.

Da li smatrate da bi država trebala razmotriti dodatne strategije za ublažavanje cjenovnih fluktuacija, a da pritom ne naruši ekonomski balans sektora trgovine?

M. Baćović: Smatramo da država, ukoliko želi da interveniše na tržištu, treba da koristi tradicionalne instrumente fiskalne politike, kao što su porezi (u širem smislu, uključujući i akcize) i subvencije. Korišćenjem ostalih instrumenata (npr. limitiranje marže), država se direktno miješa u poslovanje preduzeća, što nije u skladu sa konceptom tržišnog poslovanja.

Analiza poslovanja trgovinskih predu-

zeća (veliki trgovački lanci, veleprodaje, mikro i mala preduzeća), sprovedena u ovoj studiji, a na bazi finansijskih izvještaja za period 2021-2023. godine, pokazala je da su stope bruto marže na nivou koji obezbjeđuje ekonomsku efikasnost, i da bi svako njihovo značajnije ograničavanje uticalo negativno na poslovanje preduzeća. Negativan uticaj ograničavanja marži najvidljiviji je u sektoru mikro preduzeća. Preduzeća koja ne ostvaruju profitnu stopu koja je najmanje jednaka oportunitetnoj stopi investiranja kapitala na finansijskom tržištu, nemaju ekonomski motiv da posluju, ne samo u trgovini, nego u bilo kojoj drugoj ekonomskoj djelatnosti, čime se direktno utiče na smanjenje proizvodnje, zaposlenosti i dohotka u ekonomiji.



PROF. DR MAJA BAČOVIĆ, FACULTY OF ECONOMICS,
PODGORICA

TRADE SECTOR AS AN EMPLOYMENT GROWTH GENERATOR IN THE PRIVATE SECTOR IN MONTENEGRO

The analysis has shown that any significant restriction on profit margins would have adverse effects on business operations

The trade sector is a key pillar of the Montenegrin economy, contributing significantly to the gross domestic value (GDV) and employing a large number of workers. Prof. dr Maja Bačović, the team leader responsible for the study “Analysis of prices and operations of trade enterprises in Montenegro”, spoke for Glasnik about the importance of this study and the research methodology. She also discussed the results, which reveal the complex dynamics of prices and profit margins within the food and non-alcoholic beverage sector, as well as the challenges and opportunities for price stabilization in the coming years.

We would appreciate if you could present the team that, along with you, developed the study “Analysis of prices and operations of trade enterprises in Montenegro - food products and non-alcoholic beverage sector” and its significance?

M. Bačović: The Chamber of Economy of Montenegro (CEM) engaged a team of professors from the Faculty of Economics to conduct the study “*Analysis of prices and operations of retail chains in Montenegro*”. The project team consists of Prof. dr Maja Bačović (team leader), and the team members Prof. dr Mijat Jocović, docent dr Jovan Đurašković, docent dr Tamara Backović and Mr. Nikola Martinović.

The study once again highlights the importance of the trade sector for Montenegro’s economy. Could you share more information on this su-

bject before discussing the specific figures?

M. Bačović: The significance of the trade sector in generating gross added value (GAV) in Montenegro increased over the period from 2007 to 2022. There was a rise in its share from 13.1% in 2007 to 14.4% in 2022. Considering its technological connection with the transport and storage sector (which contributed by 4.2% to GAV in 2022) and the accommodation and food services sector (which contributed by 7.7% to GAV in 2022), the trade sector, based on both direct and indirect effects, plays an even more significant role in creating GAV in Montenegro. These sectors together account for 26.3% of the country’s GAV.

Given the high contribution of the trade sector to Montenegro’s GAV, changes in the gross added value generated by this sector directly and significantly affect the country’s GDP and its growth rate. An analysis based on 2022 GDP data (constant prices from 2010) showed that a reduction in the trade sector’s gross added value by 20%, based solely on direct effects, would reduce the real GDP growth rate by 1.9%.

The real growth rate of GAV in the trade sector (6.5% over the 2007-2022 period on average) has been higher than the average growth rate of total GAV in Montenegro (2.57% over the same period). This means that the trade sector, with its above-average growth rate, contributes more to the overall growth rate compared to sectors, which growth rates are closer to the average.

The number of employees in the trade sector significantly affects Montenegro's unemployment rate, as this sector employs 19.2% of the total labour force and 36.1% of those employed in the private sector (data from the third quarter of 2023). If the number of employees in the trade sector decreased by 10%, the overall unemployment rate would increase from 11.8% to 13.47% (based on data from the third quarter of 2023).

The number of employees in the trade sector grew by 40.4% from 2007 to 2022, while the total number of employees in Montenegro increased by 38.2%. Since employment in the public sector also increased during this period, this indicates that **the trade sector has been a generator of employment growth in the private sector in Montenegro.**

Could you explain the methodology used in analyzing price and margin growth, and how did you select the data for this study?

M. Baćović: The assessment of the impact of margin restrictions on selected products was conducted in two phases. The first phase encompasses the assessment based on data from the Structural Business Statistics (SBS), which was published by Monstat. The data provided by SBS allows an analysis of the structure of inputs and outputs in the production process, as well as the business performance and competitiveness of economic entities at a specific activity level. Data from the structural business survey for the sector "Wholesale, Retail Trade, and Repair of Motor Vehicles and Motorcycles" was used for this analysis, covering the period from 2008 to 2022. In order to assess the impact of margin restrictions on specific product groups, sales revenue and profit/loss were estimated in order to calculate gross and net margins under changed business conditions. Profit/loss was estimated as a difference between sales revenue and the sum of the purchase value of goods and operating costs.

In **the second phase**, the impact of margin restrictions on selected products was assessed using data published in the financial statements of the companies for the period from 2021 to 2023. Financial indicators were taken from the income statements, while employment data was sourced from the statistical annex.

The analysis was conducted on aggregate data from a sample formed for four groups of trading companies: wholesalers/distributors, large retail chains, micro retail enterprises, and small retail enterprises. The sample consisted of four wholesalers, four large retail chains, and ten micro and small enterprises each. Sales revenue and profit/loss data were calculated as the average value for companies in the sample.



The gross margin was calculated as the difference between sales revenue and the cost of goods purchased, while the gross and net margin rates were calculated as the ratio of gross (net) margin to sales revenue.

According to Monstat, the products that belong to the category of food and non-alcoholic beverages and personal care products, on average account for 37.3% of the total turnover in retail trade, which served as the basis for further calculations. In order to estimate sales revenue after margin adjustments (restrictions), and based on the share of these products in total retail trade volume, five scenarios were simulated depending on the number of products and their share in the total food and non-alcoholic beverage sales to which margin restrictions would apply. The first scenario assumed that margin restrictions would apply to 30% of products in the food and non-alcoholic beverage category, the second scenario to 25%, the third to 20%, the fourth to 15%, and the fifth to 5% of products.

Operating costs were estimated by summing the following components: employee salaries, material costs, and investments (depreciation).

According to your analysis, what are the key factors that most affected the growth of prices of food and non-alcoholic beverages in Montenegro?

M. Baćović: The simulation of the impact of rising operating costs on the prices of food and beverages was conducted using SBS data and other indicators for 2022, with the following assumptions:

- the purchase price of goods and services changes in line with the price levels of imported products, assuming that domestic product prices change at the same rate as prices of imported goods;
- material costs change in accordance with the average price change of three inputs (electricity, fuel and lubricants, and vehicle maintenance and usage costs);
- increased cost for salaries is equal to the growth of average gross salaries in the trade sector;
- investment value grows in line with the price growth rate of imported ma-

chinery and equipment; and
- profit/loss remains unchanged.

The simulation of the impact of input price changes on sales prices for 2022 showed that the rise in the purchase price of goods had the greatest effect on increasing sales prices, followed by rising labour and material costs. **The analysis revealed that the increase in sales prices was a consequence of rising operating costs.**

What specific recommendations do you have for creating policies, which could help stabilize prices, based on your research?

M. Baćović: A comparative analysis of the application of price control measures using the instrument of limiting margins in Serbia, North Macedonia and Croatia showed that these measures do not have an anti-inflationary effect.

In a market economy, market equilibrium is established through the relationship between supply and demand, with price being the indicator of equilibrium. It is a key economic factor highlighting the difference between a market-driven and a planned (interventionist) economic system. When it comes to prices formed on a free market - or those which would be formed without Government interference - production costs are covered by revenues. Limiting sales prices can lead to a scenario where costs are not covered by revenues, resulting in adverse business performance.

Increasing market competition by boosting supply is the best mechanism for affecting price levels. However, if the Government wants to reduce prices for certain products, it can be done through fiscal policy tools, primarily by adjusting tax rates and providing subsidies. Reducing VAT and/or excise taxes and other fiscal burdens on specific product categories leads to decreasing the sales prices without affecting the business operations of retail companies. Moreover, by subsidizing companies, the Government can cover certain costs incurred by these retail companies, which would allow a reduction in sales prices by lowering operating expenses.

How will intervention measures, such as margin restrictions, affect

the long-term development of the trade sector in Montenegro?

M. Baćović: If the Government intervenes in the market and sets prices below the market equilibrium prices, revenues may not cover costs. In such cases, retailers and producers might withdraw goods from the market unless if storing the goods significantly reduces their value, hoping for changes in circumstances or for the Government to withdraw its decision. Alternatively, margins on products which were not subject to regulation could increase, thus ultimately raising the general price level. The most pessimistic scenario is the one where, due to reduced economic incentives, a number of retail companies might reduce the business volume or close, leading to higher unemployment, lower salaries and a decrease in GDP.

Do you think that the Government should consider additional strategies to mitigate the price fluctuations without disrupting the economic balance of the trade sector?

M. Baćović: We believe that if the Government wants to intervene in the market, it should use traditional fiscal policy instruments, such as taxes (broadly speaking, including excise taxes) and subsidies. Using other instruments (margin restrictions) represents direct interference in business operations, which contradicts the concept of a market-based economy.

The analysis of trading companies (large retail chains, wholesalers, micro, and small businesses), conducted in this study, based on financial reports for the period 2021-2023, showed that gross margin rates are at a level which ensures economic efficiency. Any significant restriction on these margins would adversely impact business operations. The adverse impact of margin restrictions is most evident in the micro-enterprise sector.

Companies which do not achieve a profit rate at least equal to the opportunity cost of capital investment in the financial market lack the economic motivation to operate, not just in trade, but in any economic activity. This would directly reduce production, employment, and income in the economy.

DELEGACIJA EVROPSKE KOMISIJE POSJETILA KOMORU



Privredna komora Crne Gore organizovala je 5. septembra sastanak privrednika sa predstavnicima delegacije Peer Review misije Evropske komisije za Poglavlje 7 – Pravo intelektualne svojine.

Delegacija je bila posjeti našoj državi kako bi utvrdila napredak u ispunjavanju mjerila 4 za privremeno zatvaranje pregovora u ovom poglavlju. Ona je razmatrala administrativne kapacitete institucija za registraciju prava intelektualne svojine, kao i to da li Crna Gora ostvaruje dobre rezultate u sprovođenju prava intelektual-

ne svojine, uključujući i istrage od strane carine, kako je navedeno u završnom mjerilu.

Tokom sastanka, članovima delegacije predstavljene su aktivnosti i doprinos Privredne komore zaštiti intelektualne svojine, kao i iskustva privrednika u ovoj oblasti.

Delegacija je nakon posjete pripremila sveobuhvatan pregled trenutnog stanja u Crnoj Gori i procjenu mjera koje je neophodno preduzeti u cilju poboljšanje stanja u navedenoj oblasti u narednom periodu.

KONFERENCIJA U BUDVI

NIRŠORING KROZ DEKARBONIZACIJU NA ZAPADNOM BALKANU

U okviru konferencije “Niršoring kroz dekarbonizaciju na Zapadnom Balkanu: Osvrt privatnog sektora na izazove i mogućnosti” održanoj 12. septembra u Budvi, kao rezultat saradnje šest nacionalnih privrednih komora Zapadnog Balkana i Komorskog

investicionog foruma ZB6 (WB6 CIF) u okviru projekta Komorsko partnerstvo Zapadni Balkan, predstavljena je najnovija regionalna studija o niršoringu i dekarbonizaciji, sprovedena u saradnji sa Bečkim institutom za međunarodne ekonomske studije. Konferenciju je u ime

Privredne komore Crne Gore otvorio **Balša Čulafić**, koordinator za saradnju sa međunarodnim komorskim asocijacijama.

Pandemija COVID-19 i nedavne geopolitičke tenzije uticale su na globalne lance snabdijevanja. To je dovelo do očekivanja da bi njemačke kompanije mogle premjestiti svoje proizvodne pogone bliže domaćim tržištima, trend poznat kao "nearshoring". Ova studija ispituje da li se ovaj trend dogodio na Zapadnom Balkanu (Albanija, Bosna i Hercegovina, Kosovo, Crna Gora, Sjeverna Makedonija i Srbija) od posljednje ankete 2021. godine i kako se može povezati s trenutnim naporima dekarbonizacije, tj. smanjenja emisije CO₂.

Studija odgovara na pitanja kako se mogu sinergijski iskoristiti trendovi niršoringa i naponi na dekarbonizaciji, kakav uticaj oni imaju na lokalne kompanije na Zapadnom Balkanu i

kako mogu podstaći saradnju sa inostranim kompanijama u regiji.

Rezultati studije temelje se na anketama koja je sprovedena sa 65 stranih kompanija na Zapadnom Balkanu, 382 lokalne kompanije, te intervjuima sa 12 njemačkih investitora, i jednim potencijalnim, te jednom lokalnom kompanijom i tri stručnjaka.

Ključne preporuke iz studije za investitore odnose se na saradnju sa lokalnim dobavljačima koji napreduju u dekarbonizaciji kako bi se ispunili ciljevi održivosti, povećanje investicija u firme koje se dekarbonizuju radi optimizacije lanaca snabdijevanja i valorizacija stručnog kadra, dijeljenje tehničke ekspertize kako bi se pomoglo lokalnim kompanijama da zadovolje globalne proizvodne standarde i unaprijede zajedničke napore na dekarbonizaciji.

Za dobavljače na Zapadnom Balka-

nu neke od ključnih preporuka su: ulaganje u zelene tehnologije kako bi smanjili emisije i postali privlačniji stranim investitorima, dobijanje potrebnih sertifikata za ispunjavanje međunarodnih standarda i integraciju u globalne lance snabdijevanja, te traženje finansijske i tehničke podrške za dekarbonizaciju i poboljšanje konkurentnosti.

Preporuke za donosioce odluka bi bile da se obezbijede finansijski podsticaji i tehnička podrška kako bi se lokalnim kompanijama pomoglo da se dekarbonizuju i zadovolje međunarodne standarde, zatim da se unaprijedi upravljanje, institucije i infrastruktura kako bi se privuklo više investicija, kao i ulaganje u obnovljive izvore energije kako bi se uskladili sa globalnim trendovima održivosti.

Cijelu studiju na engleskom jeziku možete pogledati na sajtu wb6cif.eu.



UNAPRIJEDITI TRGOVINSKU RAZMJENU CRNE GORE I EMIRATA



Brojne su mogućnosti za unapređenje ekonomske saradnje Crne Gore i Ujedinjenih Arapskih Emirata, ocijenjeno je na sastanku predsjednice Privredne komore dr **Nine Drakić** i otpravnika poslova ambasade UAE **Yusofa Nasera Abdulla Albuainaina Almazroueija**.

Dobra komunikacija između Ambasade i PKCG može doprinijeti povećanju trgovinske razmjene dvije države, za šta postoji značajno interesovanje njihovih privreda, saopštio je otpravnik poslova.

Predsjednica Drakić je ocijenila da postoji prostor za dodatne investicije iz UAE u crnogorski turizam i energiju iz obnovljivih izvora, te da se organizovanjem foruma privrednika, video konferencija i učešća na sajmovima

može doprinijeti uspostavljanju i jačanju saradnje kompanija dvije zemlje.

Najavljena je posjeta crnogorske privredne delegacije na tehnološkom sajmu GITEX Global 2024 u Dubaiju, jednom od vodećih svjetskih događaja u oblasti inovacija i informacionih tehnologija. Učešće na ovom sajmu predstavlja značajan korak ka unapređenju crnogorskog IT sektora i pozicioniranju Crne Gore kao dinamične i rastuće destinacije za tehnološka ulaganja i razvoj digitalne ekonomije.

U radu sastanka učestvovali su i saradnik otpravnika poslova Dejan Vukić i predstavnica Sektora za međunarodnu saradnju PKCG **Ivana Parača**.

SNAŽNIJE POVEZATI PRIVREDNIKE CRNE GORE I KUBE



Predsjednica Privredne komore Crne Gore dr **Nina Drakić** razgovarala je 4. septembra s ambasadorom Kube dr **Leydeom Ernestom Rodriguezom Hernandezom** o mogućnostima razvijanja privredne saradnje dvije države.

Ambasador je tom prilikom pozvao predsjednicu i crnogorske privrednike da posjete Međunarodni multisektorski sajam FIHAV, koji se održava od 6. do 11. novembra u Havani.

– Potrebno je iskoristiti kvalitetne diplomatske odnose između Kube i Crne

Gore kako bismo razvijali multisektorsku saradnju – političku, privrednu, kulturnu, sportsku. Crna Gora je za Kubu veoma važna i istorijski smo povezani još od vremena SFRJ. Ambasada je spremna da doprinese povezivanju naše dvije privrede, posebno u oblasti turizma – kazao je ambasador Hernandez.

Predsjednica Drakić je istakla spremnost PKCG da intenzivira komunikaciju sa Privrednom komorom Kube, čemu može doprinijeti inoviranje Sporazuma o saradnji dvije asocijacije

potpisan 2005. godine. S obzirom na to da će delegacija Privredne komore Kube u februaru biti u Beogradu, predsjednica je predložila da tom prilikom posjete Crnu Goru i upoznaju se sa privrednim potencijalima naše države.

Sagovornici su iskazali spremnost da i dalje podržavaju aktivnosti na jačanju veza ekonomija dvije države.

U radu sastanka učestvovali su direktor Sektora za međunarodnu saradnju Privredne komore **Željko Baltić** i samostalna savjetnica **Jelena Adžić**.

SASTANAK SA MINISTROM ŠAHMANOVIĆEM

SINERGIJOM PRIVREDE I DRŽAVE DO BOLJIH ZAKONSKIH RJEŠENJA

Predsjednica Privredne komore Crne Gore dr **Nina Drakić** sastala se s ministrom rudarstva, nafte i gasa **Admirom Šahmanovićem**, kako bi razmotrili moguće modele i konkretne korake u pravcu unapređenja saradnje između ovog resora i privrednog sektora, naročito u oblastima rudarstva i naftnih derivata.

Sastanku su, kako se navodi u saopštenju ministarstva, prisustvovali državni sekretar **Dino Tutundžić** i v.d. generalne direktorice **Zorana Sekulić**, potpredsjednik PKCG **Dragan Kujović**, sekretar Odbora udruženja energetike i rudarstva **Ranko Vukmirović** i član odbora **Goran Jevrić**.

Tokom razgovora sagovornici posebno je istaknuta važnost aktivne saradnje u procesu izmjena i dopuna zakona o rudarstvu, uzimajući u obzir značaj blagovremenog uključivanja privrede kako bi se obezbijedila veća korist za građane i društvo u cjelini.

“Neophodno je raditi na zakonskim rješenjima koja će stvoriti povoljan poslovni ambijent, vodeći računa o zaštiti interesa države i lokalnih zajednica”, rekao je ministar Šahmanović.

Predsjednica Privredne komore dr Nina Drakić istakla je kao dobar primjer dosadašnju dobru saradnju na izradi Zakona o sigurnosti snabdijevanja naftnim derivatima.

Ministar Šahmanović predstavio

je aktivnosti i plan rada Ministarstva u narednom periodu, koji uključuju usklađivanje legistative sa EU regulativom, donošenje novih zakonskih rješenja u vezi sa rezervama naftnih derivata i markiranjem goriva. Fokus rada resornog Ministarstva biće intenziviranje aktivnosti na realizaciji kapitalnih projekata kao što su Jadransko-jonski gasovod (IAP), terminal za tečni prirodni gas (LNG) i pravedna energetska tranzicija u opštini Pljevlja.

Poseban akcenat stavljen je na važnost uključenosti Privredne komore u realizaciju ovih inicijativa.

Privredna komora je ponudila svoje kapacitete za povezivanje sa domaćom i regionalnom privredom, s ciljem razmjene iskustava i pronalaženja održivih rješenja u oblastima eksploatacije mineralnih sirovina, naročito građevinsko-tehničkog kamena.

Diskutovalo se i o mogućnostima optimizacije korišćenja postojećih rezervi ovih resursa, čime bi se dodatno unaprijedio sektor rudarstva i eksploatacije mineralnih sirovina.

Sastanak je završen dogovorom o konkretizovanju saradnje kroz stalna radna tijela Privredne komore, kao što su Odbor udruženja energetike i rudarstva i Grupacija distributera nafte i naftnih derivata, kako bi se osigurao nastavak konstruktivnog dijaloga i postizanje zajedničkih ciljeva”, zaključuje se u saopštenju.



DRAŠKO BOLJEVIĆ, IZVRŠNI DIREKTOR EKO FONDA

POKRETAČI ODRŽIVOG RAZVOJA



Intenzivno radimo na inovativnim rješenjima koja će smanjiti zagađenje i doprinijeti očuvanju resursa

Vizija Eko fonda za budućnost uključuje proširenje postojećih programa, ali i uvođenje novih inicijativa koje će još više unaprijediti ekološke standarde u Crnoj Gori. Poseban fokus planiramo staviti na upravljanje otpadom, jer novi Zakon o upravljanju otpadom otvara mogućnosti za efikasnije rješenje ovog pitanja, koje postaje sve prisutnije u našim zajednicama. Planiramo razviti projekte koji će poboljšati reciklažu i smanjenje otpada, kao i bolje upravljanje komunalnim otpadom, istakao je u intervjuu za Glasnik, direktor Eko fonda, **Draško Boljević**.

Eko-fond igra važnu ulogu u unapređenju održivog razvoja i energetske efikasnosti u Crnoj Gori.

Kroz različite projekte i inicijative, podržavate brojne aktivnosti koje su ključne za poboljšanje ekoloških standarda i smanjenje potrošnje energije. Recite nam koji su trenutni prioritetni projekti Eko-fonda? Vidimo da se veliki akcenat stavlja na energetske efikasnosti, ali postoje li i drugi važni programi na kojima radite?

D. Boljević: Naš fokus trenutno jeste na programima energetske efikasnosti jer smanjenje potrošnje energije direktno doprinosi očuvanju resursa i smanjenju emisija štetnih gasova. Međutim, Eko-fond konstantno radi na širem spektru inicijativa. Pored konkursa za povećanje energetske efikasnosti u domaćinstvima, hotelskoj industriji i seoskim

domaćinstvima, radimo i na projektima koji podstiču korišćenje obnovljivih izvora energije, poput ugradnje solarnih panela i drugih inovativnih tehnologija. Takođe, važan segment naših aktivnosti uključuje sanaciju i očuvanje biodiverziteta, kao i upravljanje otpadom, s obzirom na to da su to ključne oblasti za održivi razvoj naše zemlje. Podsjetiti da je dosta urađeno i na polju e-mobilnosti, kroz realizaciju javnih konkursa za dodjelu subvencija namijenjenih građanima, privrednicima, preduzetnicima i javnom sektoru za nabavku stanica za punjenje električnih i hibridnih vozila, i nabavku vozila iz ovih kategorija, te da je jedan takav koji se odnosi na javni sektor i dalje u toku.

Crna Gora je nedavno dobila od Evropske komisije 30 miliona eura za saniranje energetske krize. Kakvi su kriterijumi koje postavljaju evropski partneri i kako implementacija trenutnih projekata može uticati na buduća sredstva iz EU fondova?

D. Boljević: Dobijena sredstva predstavljaju značajnu podršku za Crnu Goru, ali ona dolaze sa vrlo preciznim kriterijumima koji uključuju transparentnost, efikasnost u trošenju sredstava, ali i pridržavanje visokih ekoloških standarda. Naša implementacija trenutnih projekata, koja je u skladu sa tim principima, može direktno uticati na povećanje povjerenja evropskih partnera. Ako uspješno realizujemo postojeće programe, pokazaćemo našu sposobnost da se nosimo sa većim sredstvima i složenijim projektima u budućnosti, što će otvoriti vrata za dodatna finansiranja iz EU fondova.

S obzirom na to da se mnogi projekti realizuju na lokalnom nivou, kako sarađujete sa lokalnim zajednicama? Na koji način podstičete građane da se uključe u programe Eko-fonda?

D. Boljević: Saradnja sa lokalnim zajednicama je od suštinskog značaja za uspjeh naših projekata. Naše aktivnosti uključuju rad sa opštinama, nevladinim organizacijama i lokalnim preduzetnicima kako bismo prenijeli informacije o konkursima i mogućnostima za učesće na njima. Organizujemo edukativne kampanje, radionice i informativne sesije na lokalnom nivou kako bismo podigli svijest o važnosti energetske efikasnosti i direktno podstakli građane da se uključe u naše programe. Kroz ovu saradnju, doprinosimo boljim re-

zultatima na terenu jer su zajednice informisane i aktivno uključene u proces.

Program subvencija za povećanje energetske efikasnosti izazvao je veliko interesovanje. Možete li nam objasniti kako funkcioniše ovaj program i koliko je prijava do sada pristiglo? Koje su najvažnije mjere koje se sprovode kroz ove projekte?

D. Boljević: Program subvencija funkcioniše tako da pruža bespovratna sredstva fizičkim licima i pravnim subjektima za implementaciju mjera energetske efikasnosti, kao što su zamjena stolarije, termoizolacija objekata, ugradnja solarnih panela, efikasnije sisteme grijanja i hlađenja. Prijave se podnose putem naše elektronske platforme, a nakon prijave, vršimo ocjenjivanje u skladu sa jasno definisanim kriterijumima. Do sada smo dobili oko 5.000 prijava što pokazuje da je interesovanje izuzetno. Kroz ove projekte, domaćinstva i privredni subjekti mogu značajno smanjiti potrošnju energije, što donosi direktne finansijske uštede i doprinosi zaštiti životne sredine.

Uveli ste elektronsku prijavu za građane. Kakvi su vaši dosadašnji utisci o radu ove platforme, da li je procedura sada olakšana i koliko je sistem efikasan u smislu obrade velikog broja prijava?

D. Boljević: Elektronska prijava je značajno olakšala proces, posebno za mlađu i informatički pismeniju populaciju, a i nama je omogućila bržu i efikasniju obradu velikog broja prijava. U cilju olakšavanja popunjavanja aplikacije starijoj populaciji, zatražili smo da opštine delegiraju svoje zaposlene kako bi osigurali pomoć starijoj populaciji, što je i odrađeno. U tom smislu, planiramo unaprijediti pristup kako bi sistem bio još pristupačniji za sve. Trenutno imamo odličan tim koji pomaže korisnicima u procesu prijave, bilo kroz direktnu podršku ili kroz savjetovanje putem telefona i na licu mjesta. To je svakako polje na kojem ćemo u budućnosti raditi, kako bi naši programi bili dostupni što širem krugu građana, bez obzira na njihove tehničke mogućnosti.

Koji mehanizmi su uspostavljeni za praćenje i nadzor projekata koje finansirate? Kako osiguravate da

se sredstva koriste na efikasan i transparentan način?

D. Boljević: Postavili smo jedinstven sistem praćenja i nadzora kako bismo osigurali da se sva sredstva koriste na efikasan i transparentan način. Prvi korak je pažljiva evaluacija prijave i odabir kvalifikovanih izvođača. Praćenje i nadzor naših projekata je ključan faktor za osiguranje efikasnog korišćenja sredstava. Implementirali smo nekoliko mehanizama kontrole. Svaki projektni korisnik je obavezan da dostavlja redovne izvještaje o napretku i realizaciji mjera, a naši stručni timovi vrše inspekcije i posjete na licu mjesta kako bi provjerili stvarno stanje. Na ovaj način, pratimo realizaciju projekata u realnom vremenu i osiguravamo da se sredstva koriste transparentno i prema definisanim ciljevima. Nakon uspješno završene prve faze pilot projekta, možemo kao država aplicirati kod EU za novi kontigent sredstava, vjerovatno i veći od postojećeg, iz razloga što u odnosu na broj prijava, neće biti dovoljno sredstava da sve ispravne prijave budu i finansijski odobrene.

Koji su najveći izazovi sa kojima se Eko-fond suočava prilikom sprovođenja svojih aktivnosti, posebno kada je riječ o realizaciji programa energetske efikasnosti i drugim ekološkim projektima?

D. Boljević: Najveći izazov je svakako podizanje svijesti o važnosti energetske efikasnosti i održivog razvoja. Iako vidimo značajan napredak, i dalje je potrebno kontinuirano raditi na edukaciji građana i privrednika. Drugi izazov je administrativna procedura i ponekad spor proces dobijanja dozvola ili suglasnosti, što može usporiti implementaciju projekata. Takođe, izazov je i obezbjeđivanje dovoljnog broja kvalifikovanih izvođača radova, što je posebno važno jer kvalitet realizacije direktno utiče na krajnje rezultate.

Recite nam nešto o budućim planovima. Da li možemo očekivati proširenje trenutnih programa ili uvođenje novih inicijativa koje će dodatno unaprijediti ekološke standarde i održivi razvoj Crne Gore?

D. Boljević: Naša vizija za budućnost uključuje proširenje postojećih programa, ali i uvođenje novih inicijativa

koje će još više unaprijediti ekološke standarde u Crnoj Gori. Poseban fokus planiramo staviti na **upravljanje otpadom**, jer novi Zakon o upravljanju otpadom otvara mogućnosti za efikasnije rješenje ovog pitanja, koje postaje sve prisutnije u našim zajednicama. Planiramo razviti projekte koji će po-

boljšati reciklažu i smanjenje otpada, kao i bolje upravljanje komunalnim otpadom.

Takođe, intenzivno radimo na inovativnim rješenjima koja će smanjiti zagađenje i doprinijeti očuvanju resursa. Pored energetske subvencije, u budućnosti želimo da podržimo projekte koji se

fokusiraju na ekološku infrastrukturu, zelene tehnologije i unapređenje sistema za obnovljive izvore energije, poput solarnih i vjetroelektrana. Naša misija ostaje jasna - dugoročna održivost Crne Gore, uz podršku građana i privrede, u skladu sa evropskim standardima i ciljevima.

DRAŠKO BOLJEVIĆ, DIRECTOR OF THE ECO FUND

ECO FUND AS A DRIVER OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

We are working intensively on innovative solutions, which will reduce pollution and contribute to resource preservation.

Our vision for the future includes expanding the existing programs as well as introducing new initiatives, which will further improve environmental standards in Montenegro. We plan to place special emphasis on waste management, as the new Waste Management Law opens up opportunities for more efficient solutions to this issue, which is becoming increasingly prevalent in our communities. We plan to develop projects, which will enhance recycling, reduce waste and improve municipal waste management, emphasized **Draško Boljević**, Director of the Eco Fund, in the interview for Glasnik.

The Eco Fund plays an important role in advancing sustainable development and energy efficiency in Montenegro. Through various projects and initiatives, it supports numerous activities crucial to improving environmental standards and reducing energy consumption.

What are the current priority projects of the Eco Fund? We can see that the focus is on energy efficiency, but are there other important programs you are working on?

D. Boljević: Our current focus is on energy efficiency programs, as reduction of the energy consumption directly contributes to resource conservation and the reduction of harmful gas

emissions. However, the Eco Fund is constantly working on a broader range of initiatives. In addition to competition for increasing energy efficiency in households, the hotel industry, and rural households, we are also engaged in the projects, which encourage the use of renewable energy sources, such as the installation of solar panels and other innovative technologies. A significant part of our activities also includes biodiversity restoration and conservation, as well as waste management, given that these are key areas for the sustainable development of our country. Let me remind you that a lot has been done in the field of e-mobility, through the implementation of public tenders for subsidies intended for citizens, business community, entrepreneurs, and the public sector for the purchase of charging stations for electric and hybrid vehicles, as well as for the purchase of vehicles in these categories. One such tender related to the public sector is still ongoing.

Montenegro has recently received EUR 30 million from the European Commission to address the energy crisis. What are the criteria set by the European partners, and how can the implementation of current projects impact future funding from the EU funds?

D. Boljević: The funds received represent significant support for Montene-

gro, but they come with very precise criteria, which include transparency, efficiency in spending, and adherence to high environmental standards. Our implementation of current projects, in line with these principles, can directly impact the level of trust from European partners. If we successfully implement the existing programs, we will demonstrate our ability to manage larger funds and more complex projects in the future, which will open doors for additional financing from the EU funds.

Considering that many projects are implemented at the local level, how do you cooperate with local communities? How do you encourage citizens to participate in Eco Fund programs?

D. Boljević: Cooperation with local communities is essential for the success of our projects. Our activities involve cooperation with municipalities, non-governmental organizations, and local entrepreneurs in order to share information and opportunities to participate in public calls. We organize educational campaigns, workshops, and informational sessions at the local level to raise awareness of the importance of energy efficiency and directly encourage citizens to get involved in our programs. This cooperation contributes to better results in the field, as communities are informed and actively engaged in the process.

The subsidy program for increasing energy efficiency has generated significant interest. We would appreciate if you could provide more information about this program and how many applications have been received so far? What are the most important measures being implemented through these projects?

D. Boljević: The subsidy program operates in a way that it provides non-refundable assets to natural and legal entities for implementing energy efficiency measures, such as replacing joinery, improving building thermal insulation, installing solar panels, and using more efficient heating and cooling systems. Applications are submitted via our electronic platform, which are then evaluated based on clearly defined criteria. So far, we have received around 5,000 applications, which shows exceptional interest. Through these projects, households and businesses can significant-

ly reduce energy consumption, which brings direct financial savings and contributes to environmental protection.

You introduced an option of electronic application for citizens. What are your impressions so far regarding the operation of this platform? Has the procedure become easier, and how efficient is the system in handling a large number of applications?

D. Boljević: The electronic application process has significantly simplified the procedure, especially for the younger and more digitally literate population. It has also enabled us to process a large number of applications more quickly and efficiently. To assist the older population with the application process, we requested the municipalities to delegate staff to provide help, which was done. Therefore, we plan to further improve access to make the system even more user-friendly for everyone. Currently, we have an excellent team that assists applicants, either through direct support or consultations via phone and in-person. This is an area we will continue to improve in the future to ensure our programs are accessible to as many citizens as possible, regardless of their technical capabilities.

What mechanisms have been established to monitor and oversee the projects you are financing? How do you ensure that funds are used efficiently and transparently?

D. Boljević: We established a unique system of monitoring and overseeing to ensure that all funds are used efficiently and transparently. The first step is the careful evaluation of applications and the selection of qualified contractors. Monitoring and overseeing our projects is crucial to ensuring effective use of resources. We have implemented several control mechanisms. Each project beneficiary is required to submit regular reports on the progress and implementation of the measures. Our expert teams conduct inspections and on-site visits to check the current situation. This allows us to track project implementation in real time and ensure that funds are being used transparently and according to defined goals. After successfully completing the first phase of the pilot project, we as a country can apply to the EU for a new set of funds, likely larger than the current one, since based on the

number of applications, there will not be enough funds to financially support all eligible applications.

What are the biggest challenges that the Eco Fund faces in carrying out its activities, particularly in the implementation of energy efficiency programs and other environmental projects?

D. Boljević: The biggest challenge is definitely raising awareness of the importance of energy efficiency and sustainable development. Even though we see significant progress, there is still a need for continuous education of both citizens and business community. Another challenge is the administrative procedure and sometimes the slow process of obtaining permits or approvals, which can delay project implementation. Moreover, ensuring a sufficient number of qualified contractors is crucial, because the quality of implementation directly impacts the final results.

Could you tell us about your future plans? Can we expect an expansion of the current programs or the introduction of new initiatives, which will further enhance Montenegro's environmental standards and sustainable development?

D. Boljević: Our vision for the future includes expanding the existing programs as well as introducing new initiatives, which will further improve environmental standards in Montenegro. We plan to place special emphasize on waste management, as the new Waste Management Law opens up opportunities for more efficient solutions to this issue, which is becoming increasingly prevalent in our communities. We plan to develop projects, which will enhance recycling, reduce waste and improve municipal waste management.

Furthermore, we are working intensively on innovative solutions, which will reduce pollution and contribute to resource conservation. Beyond energy subsidies, we aim to support future projects focusing on environmental infrastructure, green technologies, and improving systems for renewable energy sources, such as solar and wind power.

Our mission remains clear—Montenegro's long-term sustainability, with the support of citizens and businesses, in line with European standards and goals.



TURIZAM DOPRINOSI GLOBALNOM POMIRENJU I STABILNOSTI

Svjetski dan turizma obilježen je 27. septembra. Tim povodom, čestitku turističkim poslenicima uputio je **Ranko Jovović**, predsjednik Odbora udruženja turizma i ugostiteljstva Privredne komore Crne Gore.

„Pod sloganom ‘Mir i turizam’ obilježavamo Svjetski dan turizma, ukazujući na neraskidivu povezanost između turizma kao globalne industrije i mira kao osnovnog preduslova za njen razvoj. Turizam ne samo da stvara prilike za ekonomski rast i zapošljavanje,

već igra ključnu ulogu u zbližavanju kultura, nacija i pojedinaca, gradeći mostove razumijevanja i tolerancije.

Ove godine želimo da naglasimo značaj mira kao osnovnog uslova za održivi razvoj turizma. U današnjem svijetu punom izazova i neizvjesnosti, turizam je moćno sredstvo koje doprinosi globalnom pomirenju i stabilnosti. Svaka turistička destinacija postaje mjesto susreta različitih kultura, jezika i običaja, omogućavajući ljudima da prošire svoje vidike, prevaziđu predra-

sude i izgrade međusobno poštovanje.

Turizam doprinosi ekonomskoj stabilnosti mnogih zemalja, ali istovremeno podstiče i kulturnu razmjenu, razumijevanje među narodima i očuvanje svjetskog naslijeđa

Samo u mirnom okruženju možemo omogućiti razvoj turizma, koji će doprinijeti boljoj budućnosti svih nas. Turistički privrednici, srećan Svjetski dan turizma“, naveo je u čestitki Jovović.

U POSJETI FABRICI ZA PRERADU MLIJEKA „MILKA MDK”

Predstavnici Privredne komore Crne Gore, potpredsjednik **Dragan Kujović** i sekretarka odbora udruženja za poljoprivredu i prehrambenu industriju **Lidija Rmuš**, posjetili su fabriku za preradu mlijeka “Milka MDK” u Bijelom Polju, koja je pretrpjela veliku materijalnu štetu u požaru 12. avgusta.

Kako su predstavnike Komore informisali izvršni direktor **Milivoje Kadić**, i vlasnik kompanije **Hasan Ramović**, fabrika mlijeka Milka MDK u bjelopoljskom naselju Nedakusi je, i pored pretrpljene štete, nastavila sa radom u smanjenom kapacitetu i otežanim uslovima. Ukupna visina štete će se znati nakon završenog izvještaja o šteti, čija je izrada u toku. Privredna komora će sagledati načine da, u granicama svojih mogućnosti i nadležnosti, pomogne mljekari kako bi dostigla puni proizvodni kapacitet.



PRIVREDNICI SA MINISTROM TURIZMA SIMONIDOM KORDIĆ

POVEĆANJE PDV-A IMAĆE
NEGATIVNE POSLJEDICE PO
TURIZAM

Saobraćajne gužve, slaba avio povezanost, zagušenja na graničnim prelazima, komunalna higijena i izazovi vizne politike su pitanja koja se moraju rješavati sa najvećom ozbiljnošću i hitnošću, rekla je Kordić



Povećanje poreza na dodatu vrijednost za smještaj na 15 odsto negativno će se odraziti na konkurentnost crnogorske turističke destinacije i za tri godine može imati pogubne posljedice za naš turizam, saopšteno je na sjednici OU turizma i ugostiteljstva održanoj 16. septembra.

Predsjednik OU **Ranko Jovović** je istakao da su turistički aranžmani za narednu godinu već ugovoreni uz cijenu koja uključuje PDV sa nižom stopom od sedam odsto te da, zbog štete koju će turizam pretrpjeti usljed njenog naknadnog povećanja, predlaže da se u ime Odbora pozove na amandmansko djelovanje u Skupštini Crne Gore, kako bi se zadržala niža stopa PDV od sedam odsto. Privrednici su jednoglasnog stava da će navedeno povećanje PDV-a imati dugoročne negativne posljedice za poslovanje turističkih kompanija, uz objašnjenje da cijene u crnogorskom

turizmu nemaju prostora za povećanje, s obzirom na to da, kako tvrde, okruženje nudi sve više za manje novca.

Ministar **Simonida Kordić** međutim pojašnjava da amandmansko djelovanje neće uroditi plodom, jer je zakon koji propisuje povećanje PDV-a već usvojen u Skupštini, a onda vraćen na dodatno razmatranje od strane predsjednika Crne Gore, pa se taj mehanizam ne može primijeniti. Predlaže privrednicima da iznađu drugo rješenje i podsjeća da je ona izdvojila mišljenje na Vladi i tražila faznu primjenu ovog zakona.

Prema njenim riječima, negativni efekti povećanja PDV-a donekle će biti kompenzovane umanjenjem opterećenja zarada zaposlenih.

Ona je, između ostalog, istakla da se turistička privreda i dalje suočava sa starim problemima.

– Saobraćajne gužve, slaba avio povezanost, zagušenja na graničnim prelazima, komunalna higijena i izazovi vizne politike – to su pitanja koja ne možemo ignorisati. Oni se moraju rješavati sa najvećom ozbiljnošću i hitnošću. Svjesni smo da turizam nije samo posao jednog ministarstva, nego je rezultat sinergije više resora, a samo zajedničkim naporima možemo postići rezultate koje svi priželjkujemo – poručila je Kordić.

Potpredsjednik Privredne komore **Nikola Vujović** istakao je da će ova krovna asocijacija biti pouzdan partner u rješavanju svih izazova. Izrazio je nadu da će se raditi na pronalazhenju odgovarajućih rješenja, te naglasio važnost usvajanja Zakona o stalnom sezonskom radniku.

Privrednici su istakli i važnost razvoja aerodromske infrastrukture u Podgorici.

ci i Tivtu, kao i konačnog opredjeljenja Vlade po pitanju koncesija na aerodrome. Poboljšanje avio-povezanosti sa Evropom, uz ključnu ulogu nacionalne aviokompanije Air Montenegro, trebalo bi da bude prioritet, pri čemu kompanija mora saradivati s turističkom privredom na definisanju strateških ruta. Direktno avio-konekcije s važnim tržištima su ključne za razvoj turizma, uzimajući u obzir saobraćajnu infrastrukturu Crne Gore.

Tokom sjednice, privrednici su istakli da porezi i fiskalno opterećenje predstavljaju veliki izazov za ugostitelje. Povećanje PDV-a sa 7% na 21% ozbiljno je ugrozilo poslovanje, smanjilo njihovu profitabilnost i konkurentnost, što ih stavlja u lošiji položaj u odnosu na regionalne destinacije poput Hrvatske i Albanije. Posebno su istakli nedostatak kvalifikovane radne snage kao jedan od ključnih problema u turizmu. Privrednici predlažu da se poveća fokus na ob-

razovanje mladih u ovom sektoru kako bi se dugoročno riješilo ovo pitanje. Poručili su da je bez strateškog partnerstva države i direktnih učesnika u turizmu teško napraviti rezultat, ojačati ambijent i podići kvalitet destinacije, stoga je neophodna nova Strategija za razvoj turizma, koja će uključiti brzu identifikaciju i rješavanje ključnih problema, ali i dugoročnu viziju za unapređenje turističke ponude i infrastrukture.

ODBOR UDRUŽENJA ŠUMARSTVA, DRVNE INDUSTRIJE, GRAFIČKE I IZDAVAČKE DJELATNOSTI

PROGRAM RAZVOJA INDUSTRIJE PRERADE DRVETA I PROIZVODNJE NAMJEŠTAJA

U okviru sjednice Odbora šumarstva, drvne industrije, grafičke i izdavačke djelatnosti, 27. septembra održan je okrugli sto posvećen početku izrade Programa razvoja industrije prerade drveta i proizvodnje namještaja za period od 2025. do 2028. godine, sa akcionim planom za 2025. i 2026. godinu.

Cilj ovog događaja je bio da se napravi presjek stanja u šumarstvu i drvnoj industriji, ali i da se prikupe relevantni stavovi i sugestije ključnih aktera iz ove oblasti, kako bi se izradio kvalitetan program koji će doprinijeti rastu i razvoju ovog sektora.

Darko Stojanović, generalni direktor Direktorata za šumarstvo, lovstvo i drvnu industriju kazao je da se danas industrija prerade drveta i proizvodnje namještaja u Crnoj Gori suočava s brojnim izazovima. Istakao je da postoji preko 540 privrednih društava koja se bave ovom djelatnošću, ali da trenutni podaci ukazuju na značajnu neravnotežu između uvoza i izvoza drvnih proizvoda. Naime, vrijednost izvoza drveta i proizvoda od drveta iznosi svega oko

2,5 miliona eura, dok uvoz iznosi čak 120 miliona eura. Kazao je da je posebno nepovoljna situacija u sektoru namještaja, gdje uvoz značajno prevazilazi izvoz.

– Nadam se da će ovaj program dati odgovore i smjernice kako da promijenimo trenutni odnos i unaprijedimo ovu industriju u Crnoj Gori. Očekujemo vaše sugestije i komentare kako bismo kreirali dokument koji će biti primjenljiv i koji neće ostati samo mrtvo slovo na papiru – zaključio je Stojanović.

Goran Đalović, načelnik Direkcije za drvnu industriju, osvrnuo se na trenutno stanje drvne industrije u Crnoj Gori i naglasio ključne izazove i perspektive ovog sektora.

Prema njegovim riječima, jedan od glavnih problema je neadekvatno iskorišćavanje kapaciteta za prerađu drveta, što ukazuje na potrebu za efikasnijim korišćenjem resursa. Postojeća preduzeća se suočavaju s izazovima u osiguravanju potrebnih sirovina i pristupu tržištu, što zahtijeva bolju koordinaciju sa sektorom šumarstva.

– Privrednicima iz sektora šumarstva i drvoprerade mora da se omogući izlazak na tržište EU i to je posao za državu. Da biste pristupili tom tržištu potrebna je modernizacija vaše proizvodnje i promjena proizvodnih programa – apostrofirao je Đalović.

Posebno je istakao razvoj proizvodnje biomase, koja ima višestruke prednosti, uključujući poboljšanje kvaliteta šuma i ekonomsko valorizovanje drvnog otpada. Naglasio je da se ovaj segment prepoznaje kao ključan za unapređenje sektora i smanjenje negativnog uticaja šumskih požara kroz uklanjanje suvog drvnog materijala.

Prof. dr **Branko Glavonjić**, stručnjak u oblasti drvne industrije, predstavio je nacrt Programa razvoja prerade drveta i proizvodnje namještaja u Crnoj Gori za period 2025-2028.

Ovaj Program ima za cilj unapređenje drvne industrije kroz povećanje finalizacije i valorizacije drvne sirovine, jačanje izvoza proizvoda sa visokom dodatnom vrijednošću i podršku domaćem tržištu, kazao je Glavonjić.

OU SAOBRAĆAJA

PRODUŽITI ROK ZA PRIJAVU ROBE CARINSKOJ ISPOSTAVI



Rok za prijavu robe carinskoj ispostavi od 24 sata je prekratak i prevoznici traže da se produži, saopšteno je na sjednici Odbora udruženja saobraćaja Privredne komore, održanoj 26. septembra.

Privrednici su u razgovoru s predstavnicima Uprave carina podsjetili da je prošle godine postignut dogovor da se izađe u susret njihovim višegodišnjim zahtjevima po ovom pitanju i rok produži na 72 sata. Međutim, najnovija odluka Uprave carina je ponovo smanjila navedeni rok na 24 sata, što, kako ističu, onemogućava da vozač iskoristi obavezni 48-satni odmor, zatim blokira njegov dalji rad te proizvođači gubitke za kompaniju.

Naglasili su da ne traže produženje rokova iz hira, već iz stvarne potrebe kako bi omogućili kontinuitet poslovanja i održali efikasnost. Istakli su da trenutna praksa ograničava njihov rad i uzrokuje nepotrebne zastoje.

Predstavnik Uprave carine **Dragan Perović** je ukazao da je rok za prijavu od 24 sata određen zbog uvođenja novog NCTS-a, usklađivanja sa EU konvencijom gdje se navodi da rok za prijavu robe mora da bude usklađen sa veličinom carinskog područja, te kako bi se spriječile zloupotrebe. On je naglasio da postoji mogućnost produženja roka za prijavu robe po opravdanim pojedinačnim zahtjevima.

Nakon sučeljavanja stavova, predstavnici Uprave carina su pozvali privrednike na sastanak sljedeće nedjelje gdje će se dalje razmotriti zahtjev privrede u cilju kompromisa da se rok za prijavu robe produži na 48 sati.

Irena Popović, Uprava carina govorila je o tarifi usluga prevoza tereta, koje bi pomogle u formiranju carinske vrijednosti robe.

Navela je da će ovi podaci značajno smanjiti mogućnosti zloupotreba prilikom deklarisanja transportnih tro-

škova i omogućiti jedinstvenu primjenu carinskih propisa.

S tim u vezi, dogovoren je sastanak Uprave carina sa predstavnicima Privredne komore i prevoznicima u cilju iznalaženja najboljeg rješenja po ovom pitanju.

Na kraju, predstavnik Ministarstva saobraćaja, **Bojan Radoman** izvjestio je o pozivu za nabavku korišćenih autobusa za potrebe Vlade Tunisa, istakavši da je važno osigurati sve potrebne uslove za uspješnu realizaciju nabavke, uključujući tehničke specifikacije vozila, usklađenost sa međunarodnim standardima i transparentnost u postupku.

Sjednicu je vodio predsjednik Odbora **Igor Banović**, a u radu su pored članova, učestvovali i potpredsjednik Privredne komore, **Pavle D. Radovanović** i sekretar Odbora, **Aleksandar Mitrović**.

PROMOVISANO TREĆE IZDANJE INICIJATIVE TOP WOMEN BUSINESS MONTENEGRO (TWBM)

POVEĆAN BROJ ŽENSKIH PREDUZEĆA ZA VIŠE OD 20%

Razvijanjem ženskog preduzetništva, stvaraju se preduslovi za otvaranje novih radnih mjesta i razvoj inovacija, što doprinosi razvoju društva u cjelini, kazao je potpredsjednik Privredne komore Crne Gore Dragan Kujović

Učešće ženskih preduzeća u ukupnom broju preduzeća u Crnoj Gori u toku 2023. godine povećano je za više od 20 odsto u odnosu na godinu ranije, saopšteno je na konferenciji za novinare na kojoj je promovisano treće izdanje inicijative Top Women Business Montenegro (TWBM).

Inicijativa je i ove godine okupila partnere iz privatnog i javnog sektora, kao i međunarodnih organizacija. Značaj TWBM-a ponovo su, kao institucionalni partneri, prepoznali Sekretarijat Savjeta za konkurentnost (SCC), Privredna komora Crne Gore (PKCG), kao i Program Ujedinjenih nacija za razvoj (UNDP) u Crnoj Gori, ali i NLB Banka koja je treću godinu za redom generalni pokrovitelj inicijative. Partneri ovogodišnje inicijative su Mikrokreditna finansijska institucija Alter Modus i kompanija Idea CG.

Mr Ljiljana Burzan-Nikolić, izvršna direktorica TWBM-a i Agencije za kreativne komunikacije BI Communication koja je lansirala Inicijativu, kazala je da osim što je broj ženskih preduzeća i dalje u porastu, u prethodnoj godini je registrovan značajan rast od preko 20%.

„S obzirom na to da je rast značajno veći od rasta ukupnog broja preduzeća, ove godine, prvi put od kako pratimo, imaćemo rast učešća ženskih preduzeća u ukupnom broju preduzeća. Druga značajna informacija koju mogu podijeliti je da se među novim ženskim preduzećima značajan broj odnosi na strane državljanke. Nažalost, ovaj dio nijesmo mogli preciznije analizirati, s obzirom na to da podaci o zemlji porijekla žena koje su osnovale ili vode ova preduzeća nijesu javni. Ipak, smatramo da je korisno ukazati na tu činjenicu koja bi donosiocima odluka mogla biti važna pri kreiranju

politika u ovoj oblasti”, istakla je Burzan-Nikolić.

Prema njenim riječima, rano je za zaključak da je navedeni rast stabilan i da je rezultat sistemске podrške ženskom preduzetništvu u Crnoj Gori, ali vjerujemo da je tako i da će ovo biti početak dugoročno pozitivnog trenda. „Kompletne nalaze analize prezentiraćemo na panel-diskusiji zakazanoj za 29. oktobar”, naglasila je Burzan-Nikolić.

„Žensko preduzetništvo je najbrže rastuća kategorija u preduzetničkom svijetu koje je zahvatilo podjednako sve zemlje, bez obzira na stepen ekonomskog razvoja. Razvijanjem ženskog preduzetništva, stvaraju se preduslovi za otvaranje novih radnih mjesta i razvoj inovacija, što doprinosi razvoju društva u cjelini“, kazao je potpredsjednik Privredne komore Crne Gore (PKCG), Dragan Kujović.

On je kazao da PKCG samostalno i kroz partnerske projekte kao što je i TWBM, nastoji da dodatno osnaži i učestvuje u razvoju ženskog preduzetništva i na taj način omogućiti stvaranje nove vrijednosti u crnogorskoj ekonomiji.

Ekaterina Paniklova, stalna predstavica UNDP-a u Crnoj Gori, poručila je da napredak u biznisu, kao i u bilo kojoj drugoj oblasti, nije moguć bez korišćenja punog potencijala svih ljudskih resursa.

„Dok u Crnoj Gori žene čine približno 43% zaposlenog stanovništva, zauzimaju ipak samo 20% rukovodećih pozicija. Ova razlika naglašava potrebu za kontinuiranim naporima da se smanji rodni jaz u liderstvu i preduzetništvu. Kako bismo zaista napredovali, ključno je da iskoristimo puni spektar ljudskog kapitala. U UNDP-u, posvećenost dostizanju rodne rav-

nopravnosti više je od slavljenja dostignuća. Aktivno radimo na uklanjanju barijera sa kojima se žene suočavaju u digitalnim i STEM oblastima, kroz kreiranje regionalnih mreža, mentorstvo i promociju pristupa resursima. Na ovaj način ne samo da podstičemo snaženje mreže žena u STEM-u, već i pomažemo Crnoj Gori da se pozicionira kao lider u industrijama budućnosti. Obezbeđivanje jednakih prilika za žene u ovim oblastima, od ključnog je značaja za pokretanje inovacija i ekonomskog napretka”, istakla je Paniklova.

Šefica Sekretarijata Savjeta za konkurentnost Marija Šuković kazala je da raznovrsnost aktivnosti SCC-a na najbolji način oslikava koliko je tema horizontalna, tj. zahtijeva djelovanje u više sektora i resora, ali i koliko zahtijeva uključenost i podršku raznih zainteresovanih strana kako bi rezultati bili vidljivi i opipljivi.

„Kako bismo prepoznali i uklonili barijere, a zatim radili na definisanju politika i stra-

tegija, neophodna je saradnja javnog i privatnog sektora, uz podršku međunarodnih institucija i donatora“, kazala je Šuković.

Ekspertkinja za strateški marketing i komunikacije u NLB Banci, Jelena Vujović kazala je da u NLB banci vjeruju da TWBM inicijativa na sistematičan, odgovoran i profesionalan način afirmiše i promovise žensko preduzetništvo.

„Ovo su vrijednosti za koje se zalaže NLB Banka koja je prije tri godine lanisrala kreditnu liniju Žene u biznisu uz podršku Evropske banke za obnovu i razvoj sa ciljem da podstakne žene preduzetnice da ojačaju samopouzdanje i pokažu da su sposobne za vođenje uspješnih preduzeća. Danas, gotovo 100 realizovanih biznis ideja i više od tri miliona plasiranih sredstava potvrđuju, ne samo ispravnost odluke, već predstavljaju važan doprinos oslobađanju ženskog potencijala za razvoj crnogorske ekonomije“, istakla je Vujović.





**DR MARIJA MARKOČ, IZVRŠNA DIREKTORICA KUĆE MASLINA
DOO BAR**

**NOVI DOM
POLJOPRIVREDE I
MASLINARSTVA**

Kuća maslina će povezati crnogorsku poljoprivredu, u prvom redu maslinarstvo, sa sektorom turizma, ugostiteljstva i kulture i učiniti da mladi ljudi požele da se ovom djelatnošću posvete kao svojoj profesiji; ohrabriti žene i ugrožene kategorije društva da se osamostale i realizuju svoje preduzetničke ideje proširenjem asortimana proizvoda u ovom sektoru; smanjiti viškove domaćeg maslinovog ulja na tržištu; dovesti regionalne i svjetske stručnjake iz oblasti maslinarstva u Bar i u Crnu Goru; promovisati proširenje zasada pod maslinama i pružiti prvu sveobuhvatnu ponudu agroturističkog doživljaja, a sve sa ciljem vraćanja maslinarstvu statusa koje mu i pripada – „zlatna grane crnogorske poljoprivrede“, istakla je u intervjuu za Glasnik izvršna direktorica Kuće maslina dr **Marija Markoč**.

Kuća maslina otvorila je svoja vrata u junu ove godine. Za početak, recite nam nešto više o tome kako je započeo ovaj projekat. Kakvi su vaši prvi utisci o reakcijama maslinara i posjetilaca?

M. Markoč: Kamen temeljac za izgradnju kapitalnog i dugoočekivanog objekta u srcu Starog Bara postavljen je u oktobru 2019. godine, kada je započeto sa izgradnjom ovog multifunkcionalnog centra, zahvaljujući Vladi Crne Gore, resornom ministarstvu, Opštini Bar i lokalnom udruženju maslinara, kao začetnicima ove plemenite, a inovativne poljoprivredne ideje. Iako su turbulentne prilike na društvenoj sceni Crne Gore uslovile da „Kuća maslina“ postane plijen politikanstva, Skupština opštine Bar je napravila zamajac u valorizaciji ovog prostora, formirajući preduzeće od javnog interesa, društvo sa ograničenom odgovornošću – „Kuća maslina“ DOO Bar. Od aprila, novoformiranom društvu je dodijeljena još jedna veoma važna i odgovorna uloga – uprava nad Spomenikom prirode „Stablo Stare masline (*Olea europaea L.*) na Mirovici u Baru“. Srce „Kuće maslina“ je prodajno – izložbeni salon sa više od 500 poljoprivredno – prehrambenih proizvoda i ručno izrađenih suvenira od prirodnih materijala, koji pričaju priče vrijednih crnogorskih seljaka i zanatlija, od juga do sjevera našeg bisera Mediterana. Reakcije maslinara, ostalih poljoprivrednih proizvođača, ali i svih turista i posjetilaca su veoma pozitiv-

ne, te svakog dana su sve uvjereniji u činjenicu da je ovo njihov dom i jezgro poljoprivrede u kom su ispoštovani svi međunarodni standardi i koji kvalitetom može parirati svjetskim centrima u oblasti ekološke poljoprivredne proizvodnje i prodaje prehrambenih proizvoda koji promovisu autohtona bogatstva crnogorske sofre.

Kuća maslina je najavljena kao centar okupljanja maslinara, ali i drugih poljoprivrednih proizvođača. Koliko je važna ova zajednička platforma za razmjenu iskustava, znanja i unapređenje saradnje među proizvođačima?

M. Markoč: U „Kući maslina“ nalazi se prostor specijalno dizajniran za potrebe svih maslinara, poljoprivrednih proizvođača, umjetnika, edukatora, preduzetnika, startupova i digitalnih nomada. „Klub maslinara“ opremljen je za sve one koji žele da rade na razvoju i promociji specifičnih znanja i vještina. Ovdje možete pronaći prijatno mjesto za rad, inspiraciju za bolju kreativnost, motivaciju za stvaranje i širenje mreže kontakata. „Klub maslinara“ osmišljen je za sve koji žele da kreiraju ili promovisu svoju djelatnost u mirnom i profesionalnom ambijentu, estetski uklopljenom u Stari Bar, sa akcentom na inovativnost i multifunkcionalnost. „Kuća maslina“ je idealan prostor za održavanje radionica, seminara, obuka, treninga, informativnih dana, stručnih i naučnih skupova, degustacija maslinovih ulja i ostalih domaćih proizvoda, ali i za organizaciju brojnih kulturno-umjetničkih događaja i posjeta za turiste i sve ljubitelje masline i maslinovog ulja. Radom „Kuće maslina“ povećava se znanje i informisanost lokalnih proizvođača, te podiže svijest potrošača o značaju ovih proizvoda vrhunskog kvaliteta. „Kuća maslina“ mjesto je okupljanja maslinara, ali i drugih poljoprivrednih proizvođača, idealan prostor praktične obuke učenika i studenata poljoprivrednih i prehrambenih fakulteta, te stručna jedinica koja će u saradnji sa naučnim i istraživačkim centrima u zemlji i regionu sticati nova i inovativna znanja i vještine koje će doprinijeti proizvodnji maslinovog ulja što boljeg kvaliteta i u što većim količinama. Uprava „Kuće maslina“ će nastojati da crnogorsko maslinovo ulje plasira na domaće i inostrano tržište i učini ga konkurentnim među svjetskim

uljima kojima možemo parirati kvalitetom, ali i da zaštititi, promovise i u potpunosti valorizuje autohtonu sortu Žuticu i maslinovo ulje koje se dobija njenom preradom, da obezbijedi kontinuiranu ponudu sertifikovanog bezvirusnog sadnog materijala autohtonih crnogorskih sorti i da elemente tradicije sačuva od zaborava, spajajući tradicionalno sa modernim.

Koje su ključne tehnološke inovacije implementirane u procesu prerade maslina i proizvodnje ulja? Koliko su važne ove inovacije za kvalitet i sigurnost proizvoda?

M. Markoč: U savremenoj literaturi često možemo pročitati da su ekstra-djevičanska maslinova ulja bogata fenolnim jedinjenjima, koja značajno utiču na zdravstvenu dobrobit potrošača. Međutim, nijesu sva ekstra-djevičanska maslinova ulja ista po količini i sastavu fenolnih jedinjenja. Količina fenola u maslinovom ulju zavisi od svih karika u lancu maslinarsko-uljarske proizvodnje. Najvažnije agrotehničke operacije koje određuju sadržaj fenolnih jedinjenja u maslinovom ulju su zaštita od bolesti i štetočina, ali i berba i transport plodova. Ipak, tehnološki postupci u proizvodnji maslinovog ulja od presudnog su značaja za prisustvo i stabilnost fenola u krajnjem proizvodu. Ono što ide u prilog većini crnogorskih maslinjaka, poznatih po stogodišnjim i hiljadugodišnjim stablima sorte Žutica i njenih klonova, je to da su naučna istraživanja potvrdila da maslinova ulja dobijena preradom plodova autohtonog sortimenta, ubranih sa starih, održavanih stabala, ističu po visokom sadržaju fenolnih jedinjenja raznolikog sastava. Prerada maslina je kroz istoriju doživjela pravu revoluciju. Čovjek je prvenstveno prerađivao divlje plodove maslina, poznate po tome što nemaju odrvenjelu košticu, pa su mogli biti gnječeni bez prethodnog mljevenja. Kada je riječ o sadržaju fenolnih jedinjenja u maslinovom ulju, utvrđeno je da mljevenje plodova maslina kamenim mlinovima negativno utiče na količinu ovih jedinjenja. S druge strane, mlinovi čekićari, konusni, zupčasti i mlinovi sa diskovima daju bolje rezultate. Tokom procesa malaksacije, odnosno miješanja maslinovog tijesta, neophodno je da bude temperatura dovoljno niska, kako bi onemogućila proces enzimatске transformacije polifenola, usljed

dejstva enzima peroksidaza i fenoloksidaza. S tim u vezi, proces malaksacije nikako ne smije prelaziti 28°C. S druge strane, temperatura ne smije biti ni suviše niska, niti se spuštati ispod 24°C, s obzirom da enzimi glukozidaza i esteraza, koji omogućavaju biotransformaciju fenola oleuropeina nijesu aktivni na nižim temperaturama. Temperaturni opseg tokom cijelog procesa treba da se kreće u uskom rasponu od 25°C do 28°C. Osim temperature, veoma je važna i dužina miješanja maslinovog tijesta. Iako duža malaksacija omogućava veći procenat izdvajanje maslinovog ulja u kasnijim fazama proizvodnje, te se preporučuje da trajanje iste bude od 45 do 60 minuta, za optimalan sadržaj i sastav polifenola u maslinovom ulju je optimalna dužina malaksacije oko 30 minuta. Centrifugalnim postupkom u dvije faze omogućava se proizvodnja maslinovog ulja prirodnog sastava, sa većim sadržajem antioksidanasa i odgovarajućih organoleptičkih svojstava. Takvo ulje je i boljeg kvaliteta i stabilnije u odnosu na procese oksidacije, dok je i sama ekstrakcija učinkovitija,

odnosno postiže se bolje iskorištenje ulja. Otpadne vode su smanjene u odnosu na druge sisteme ekstrakcije, pa je ovaj način prerade ekološki orijentisan. Centrifugalnim postupkom u dvije faze omogućava se proizvodnja maslinovog ulja prirodnog sastava, s većim sadržajem antioksidanasa i odgovarajućih organoleptičkih svojstava. Takvo ulje je i boljeg kvaliteta i stabilnije u odnosu na procese oksidacije, dok je i sama ekstrakcija učinkovitija, odnosno postiže se bolje iskorištenje ulja. Otpadne vode su smanjene u odnosu na druge sisteme ekstrakcije, pa je ovaj način prerade ekološki orijentisan. Adekvatno čuvanje maslinovog ulja podrazumijeva skladištenje na temperaturi od oko 18°C, udaljeno od izvora svjetlosti, toplote, kiseonika i vlažnosti. Maslinovo ulje se čuva u tankovima od inertnih materijala, po mogućnosti u kontrolisanoj atmosferi.

Osim proizvodnje ulja, Kuća maslina je mjesto gdje se vrši pakovanje i etiketiranje. Kako ovaj proces pomaže malim proizvođačima maslinovog ulja da

plasiraju svoje proizvode?

M. Markoč: Znatne količine maslinovog ulja u Crnoj Gori i dalje se prodaju neadekvatno upakovane i označene. Takođe, na etiketama crnogorskih maslinovih ulja često se nalaze navodi da je "maslinovo ulje lijek" (lažno informisanje potrošača), da je dobijeno postupkom rafinacije (zbunjivanje potrošača), izostavljena je informacija o tome da li je u pitanju monosortno ili višesortno maslinovo ulje (kupaž), koja tehnologija je korištena za izdvajanje maslinovog ulja. Zatim, brojna maslinova ulja na deklaracijama ne posjeduju informaciju o nutritivnom sastavu, o tome gdje je i kada isto proizvedeno, te do kada ga je najbolje upotrebljavati, odnosno kako ga adekvatno čuvati. Iako je proizvodnja maslinovog ulja značajno unaprijeđena u prethodnim decenijama, i dalje se na domaćem tržištu prodaju brojna ulja koja ne odgovaraju propisanim parametrima kvaliteta usljed prerade maslina u neadekvatno vrijeme (suviše kasna berba i prerada), upotrebom zastarelih sistema prerade



(kameni mlinovi koji aktiviraju oksidacione procese i utiču na kvarenje maslinovog ulja), prerada maslina na temperaturi iznad 27°C uz upotrebu tople vode, neadekvatnim čuvanjem (plastična ambalaža, providna staklena ambalaža, nehermetičko zatvaranje ambalaže, čuvanje maslinovog ulja na suncu ili na temperaturama iznad 18°C), miješanje domaćeg maslinovog ulja sa uvoznim maslinovim uljem slabijeg kvaliteta i slično. U svemu navedenom će usluga prerade i pakovanja maslinovih ulja, čak i manjih količina – za hobiste i zaljubljenike u maslinu i maslinovo ulje, doprinijeti poboljšanju sveukupnog kvaliteta maslinovog ulja na crnogorskom tržištu.

Kuća maslina nije samo centar za preradu, već i mjesto za edukaciju, radionice i seminare. Možete li nam reći koje edukativne aktivnosti su do sada organizovane i šta planirate u budućnosti?

M. Markoč: Ove jeseni nas očekuje niz zanimljivih i važnih događaja u „Kući maslina“, koja je sve češće prepoznata kao savršeno mjesto koje istovremeno daje omaž ambijentalnoj cjelini Starog Bara, kao i promoviše ekološke vrijednosti i održivi razvoj. S tim u vezi, planirano je obilježavanje Međunarodnog dana žena u ruralnoj zajednici, te dvodnevno obilježavanje Dana nematerijalne kulturne baštine opštine Bar, u okviru kojih će biti prezentovane barske narodne nošnje, ali i lokalna glasila kao što su „Glas Mrkojevića“, „Zupci Times“ i „Spičanska slikovnica“. Takođe, u okviru ove manifestacije biće dati doprinos čuvanju od zaborava određenih religijskih običaja. Nakon toga, uslijediće tribina pod nazivom „Žene aktivistkinje u Crnoj Gori“, a potom i „Veče Crnogorske sofere“ u okviru kojeg će biti dodijeljene nagrade za najbolje kratke priče o maslini, u saradnji sa Portal Analitikom. Takođe, u saradnji sa JU Kulturni centar Bar, slijedi organizacija Festivala dječjeg stvaralaštva i stvaralaštva za djecu „Susreti pod Starom maslinom“, regionalne manifestacije kojoj će „Kuća maslina“ dati inovativan karakter. Slijedi nam i Hakaton, takmičenje za srednjoškolce, za koje vjerujemo da su pokretači promjena u crnogorskoj poljoprivredi, a u saradnji sa Inovaciono-preduzetničkim centrom „Tehno-polis“ i Naučno-tehnološkim parkom Crne Gore. Međunarodni dan masline

obilježićemo organizacijom okruglog stola sa proizvođačima maslinovog ulja, ali i premijernom promocijom filma „Bubulj“ produkcije, pod divnim nazivom „Ukusi kulture“. Centralna manifestacija mjeseca masline u „Kući maslina“ biće XXII Maslinijada, najznačajnija poljoprivredno-turistička manifestacija u Crnoj Gori, u okviru koje će biti dodijeljene prestižne nagrade za najbolja ekstra-djevičanska maslinova ulja, najuspješniji rod, najbolji mladi maslinjak, najbolje revitalizovani stari maslinjak, najbolje održavani maslinjak, kao i za sveukupni doprinos crnogorskom maslinarstvu. Sve će biti praćeno druženjem i zabavnim, kulturno-umjetničkim programom.

Jedan od vaših važnih ciljeva je povezivanje maslinarstva sa sektorima turizma, ugostiteljstva i kulture. Kako Kuća maslina doprinosi kreiranju jedinstvene agro-turističke ponude koja kombinuje autentičnost maslinarstva i turističke potencijale Bara?

M. Markoč: Fraza kojom se Crnogorci naročito vole pohvaliti strancima, kada im žele predstaviti svoju zemlju u najboljem svijetu, je ona da u jednom danu možete uživati u planinskim vrhovima okupanim snijegom, ali i uživati na jedinstvenoj morskoj i jezerskoj obali. Upravo ova mogućnost doprinosi ostvarenju cjelogodišnje, tzv. „365“ turističke ponude. Razvojem ruralnog turizma, Crna Gora smanjuje prisutan jaz između nepravedno zapostavljenog sjevernog regiona i sve više urbanizacijom ugroženog juga. Temelj ruralnog turizma svake lokalne zajednice čine prirodna dobra i kulturno-istorijske vrijednosti tog kraja. Autentična gastronomija i tradicionalno kulinarsvo se, kroz razvoj ruralnog turizma, čuvaju od zaborava, ali i predstavljaju neraskidivu nit koja privlači posjetioce iz svih djelova svijeta, i najvažnije – stvara želju za ponovnim povratkom. Održivi ruralni turizam je vakcina protiv depopulacije crnogorskih sela. Zahvaljujući dugo očekivanom početku rada Kuće maslina u Starom Baru, oleoturizam je nova niša turističke ponude Bara. Maslinarski ili uljni turizam, kako ga još u regionu zovu, oleoturizam na Mediteranu predstavlja jednu od najbrže rastućih turističkih niša. U najširem značenju

termina, obuhvata sve ono što se radi na polju uzgajanja maslina i proizvodnje maslinovog ulja, a što može privući pažnju savremenog turista – od gastronomije do smještaja i zdravstvenih tretmana, uključujući i dublje razumijevanje specifične kulture-životne filozofije svijeta maslinara.

Pomenuli ste i saradnju sa naučnim i istraživačkim institucijama. Koji su konkretni projekti ili istraživanja u planu, i kako će doprinijeti razvoju maslinarstva?

M. Markoč: Uprava „Kuća maslina“ djeluje odgovorno, inicirajući inovativne, ali i strateški važne aktivnosti na polju maslinarstva i proizvodnje maslinovog ulja. Prvenstveno želim da istaknem da je „Kuća maslina“ prepoznata od strane Međunarodnog savjeta za maslinu (IOC – Madrid, Španija) krovne svjetske institucije u ovoj oblasti poljoprivrede, kao stecište crnogorskog maslinarstva i proizvodnje maslinovog ulja, kao i ključna tačka okupljanja proizvođača. Uprava „Kuća maslina“ je potpisala memorandume, tj. pisma namjere o saradnji sa Mediteranskim agronomskim institutom u Hanji (Krit, Grčka), sa kompanijom „13. jul – Plantaže“ AD Podgorica, renomiranim Centrom za ekotoksikološka ispitivanja (CETI DOO Podgorica), ali i sa Naučno-tehnološkim parkom Crne Gore i sa Inovaciono – preduzetničkim centrom Tehno-polis, sa sjedištem u Nikšiću. Kroz navedena partnerstva smo inicirali izradu nove rejonizacije maslinarskih geografskih proizvodnih područja u Crnoj Gori, obezbijedili hemijsku analizu kvaliteta maslinovog ulja za naše proizvođače po posebno povoljnim uslovima, dogovorili aktivnosti u oblasti podizanja preduzetničke svijesti mladih u kreiranju inovativnih rješenja iz oblasti poljoprivrede i zaštite životne sredine. Takođe, u saradnji sa Centrom za klimatske promjene, sa sjedištem na Univerzitetu Donja Gorica, utvrdili smo zajedničke pravce djelovanja i mehanizme saradnje na polju valorizacije nusproizvoda iz uzgoja maslina i proizvodnje maslinovog ulja (rješavanje problema odlaganja komine i vegetativne vode). Fondacija Biznis centar iz Bara je od prvog radnog dana partner naše institucije, te smo kroz realizaciju projekta „Visoka tehnologija za održiv razvoj autohtonih sorti masline i inovacije u tradicionalnom lancu vrijed-

nosti hrane“ imali priliku da ugostimo regionalne stručnjake iz ove oblasti. U tom maniru će se nastaviti i u narednom periodu, s obzirom da smo identifikovali Fond za inovacije Crne Gore kao partnera koji značajno može unaprijediti stepen energetske efikasnosti našeg centra. Takođe, neizostavna saradnja, protkana kroz cjelokupnu našu djelatnost je sa Biotehničkim fakultetom Univerziteta Crne Gore, kao krovne naučno-istraživačke ustanove iz oblasti maslinarstva.

Kuća maslina nudi mogućnosti i za edukaciju studenata i mladih u oblasti poljoprivrede. Kako planirate motivisati mlade ljude da se bave maslinarstvom kao profesijom? Takođe, spominjete i važnu ulogu žena i ugroženih kategorija društva u razvoju ovog sektora. Kakve konkretne aktivnosti imate u planu da podržite njihov preduzetnički duh?

M. Markoč: „Kuća maslina“ uputila je Ministarstvu prosvjete, nauke i inovacija Crne Gore, ali i svim osnovnim i srednjim školama na teritoriji Opštine Bar, pismo namjere o saradnji, u okviru kojeg smo istakli namjeru da želimo da doprinesemo edukativnim aktivnostima, s obzirom da smo uvjereni u važnost podizanja znanja i svijesti o ovoj tematici već od najmlađeg uzrasta. Takođe, u novembru planiramo organizaciju događaja (hakatona)

na temu „Mladi – pokretači promjena u crnogorskoj poljoprivredi“, u kojem će učestvovati učenici Srednje ekonomsko-ugostiteljske škole iz Bara, kao i učenici Srednje stručne škole, koja svake godine iznjedri generaciju svršenih srednjoškolaca, poljoprivrednih tehničara. Sve naše aktivnosti, ali i direktna savjetodavna podrška zainteresovanoj omladini djeluje stimulatивно. Takođe, „Kuća maslina“ je partner Sekretarijata za privredu Opštine Bar, koji svake godine raspisuje javni konkurs za dodjelu bespovratnih finansijskih sredstava mladim poljoprivrednicima. Kada je riječ o podsticanju žena, smatram da sam lično odgovorna da dam svoj doprinos i individualni pečat ovoj priči, kako bih prvenstveno svojim primjerom podstakla profesionalni razvoj žena u našem društvu, njihovo ekonomsko osnaživanje i leaderske sposobnosti. U tom dugu, „Kuća maslina“ će organizovati niz događaja u narednom periodu, kao što su „Dani nematerijalne kulturne baštine“, u okviru kojeg će biti prezentovane sve tradicionalne barske nošnje, odjevni predmeti naših hrabrih i vrijednih pretkinja. Takođe, u „Kući maslina“ će biti obilježen Međunarodni dan žena u ruralnoj zajednici, kao omaž heroinama crnogorske zemlje, ali i upriličiti tribina na temu „Žene aktivistkinje u Crnoj Gori“, u saradnji sa NVU Roditeljska snaga i Sekretarijatom za sport i mlade Opštine Bar.

Ulaganja u opremanje i razvoj Kuće maslina su značajna. Koji su ključni izazovi s kojima se suočavate u narednom periodu i kako ih planirate prevazići? Na koji način planirate da doprinesete dugoročnom razvoju maslinarstva u Crnoj Gori?

M. Markoč: Nakon što u saradnji sa Opštinom Bar i Ministarstvom poljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede Crne Gore uspješno okončamo proces nabavke linije za proizvodnju maslinovih ulja mehaničkom metodom hladnog centrifugiranja, priča „Kuća maslina“ postaće holistički doživljaj za sve koji njeguju kulturu života sa maslinom. „Kuća maslina“ će povezati crnogorsku poljoprivredu, u prvom redu maslinarstvo, sa sektorom turizma, ugostiteljstva i kulture i učiniti da mladi ljudi pozele da se ovom djelatnošću posvete kao svojoj profesiji; ohrabriti žene i ugrožene kategorije društva da se osamostale i realizuju svoje preduzetničke ideje proširenjem asortimana proizvoda u ovom sektoru; smanjiti viškove domaćeg maslinovog ulja na tržištu; dovesti regionalne i svjetske stručnjake iz oblasti maslinarstva u Bar i u Crnu Goru; promovisati proširenje zasada pod maslinama i pružiti prvu sveobuhvatnu ponudu agroturističkog doživljaja, a sve sa ciljem vraćanja maslinarstvu statusa koje mu i pripada – „Zlatna grane crnogorske poljoprivrede“.

Ovo će biti mjesto gdje se susreću tradicija i inovacija, pružajući prostor za razvoj, saradnju i promociju autohtonih crnogorskih proizvoda



DR MARIJA MARKOČ, KUĆA MASLINA DOO BAR, EXECUTIVE DIRECTOR

A NEW HOME OF AGRICULTURE AND OLIVE GROWING

The House of Olives will connect Montenegrin agriculture, primarily olive growing, with the sectors of tourism, hospitality and culture, encouraging young people to dedicate to this field as their future profession. It aims to empower women and marginalized groups in society to become independent and realize their entrepreneurial ideas by expanding the range of products in this sector. Moreover, it aims to reduce the surplus of domestic olive oil on the market, attract regional and global experts in olive growing to Bar and Montenegro, promote the expansion of olive groves and provide the first comprehensive agrotourism experience, in order to restore the status, which the olive growing deserves - "the golden branches of the Montenegrin agriculture", emphasized CEO of the House of Olives, **Marija Markoč**, PhD. in her interview for Glasnik.

The House of Olives opened its doors in June this year. First we would appreciate if you could tell us more about beginnings of this project? What are your first impressions of the feedback from olive growers and visitors?

M. Markoč: The cornerstone for the construction of this capital and long-awaited facility in the heart of Old Bar was laid in October 2019, when the construction of this multifunctional centre began, thanks to the Government of Montenegro, the relevant ministry, the Municipality of Bar and the local olive growers' association, who

were the initiators of this noble and innovative agricultural idea. Although turbulent circumstances in Montenegro's social scene caused the House of Olives to become a target of political manoeuvring, the Bar Municipal Assembly made a breakthrough in valorising this space by forming a public interest company, limited liability company – the House of Olives Bar. Since April, the newly formed company has been assigned another very important and responsible role – the management of the Natural Monument: "The Old Olive Tree (*Olea europaea* L.) in Mirovica, Bar". The heart of the House of Olives is a showroom featuring more than 500 agricultural and food products, along with handmade souvenirs made from natural materials, which tell the stories of hardworking Montenegrin farmers and craftsmen, from the south to the north of our Mediterranean gem. The feedback from olive growers, other agricultural producers, as well as all tourists and visitors, have been very positive. Every day, they are increasingly convinced that this is their home and the core of agriculture, which meets all international standards and has the quality which, as they consider, can compete with global centres in the field of organic agricultural production and the sale of food products that promote the indigenous wealth of Montenegrin cuisine.

The House of Olives has been announced as a gathering centre for olive growers, as well as other agricultural producers. How important is this shared platform for

exchanging experiences, knowledge and improving cooperation among producers?

M. Markoč: The House of Olives has a space specially designed for the needs of all olive growers, agricultural producers, artists, educators, entrepreneurs, start-ups and digital nomads. The "Olive Growers' Club" is equipped for those who want to work on developing and promoting specific knowledge and skills. Here, you can find a pleasant place to work, inspiration for better creativity and motivation to create and expand your network of contacts. The "Olive Growers' Club" is designed for everyone who wants to create or promote their activity in a peaceful and professional environment, aesthetically incorporated into the Old Bar, with an emphasis on innovation and multifunctionality. The House of Olives is an ideal place for holding workshops, seminars, training sessions, information days, professional and scientific gatherings, tastings of olive oils and other local products, as well as organizing numerous cultural and artistic events and visits for tourists and all olive and olive oil enthusiasts. The operation of the House of Olives increases the knowledge and awareness of local producers and raises consumers' awareness of the significance of these high-quality products. The House of Olives is a gathering place for olive growers, as well as other agricultural producers and an ideal place for practical training of pupils and students from the faculties of agriculture and food production. It will also serve as a professional unit that

cooperates with scientific and research centres in the country and the region to acquire new and innovative knowledge and skills, which will contribute to the production of higher quality olive oil in larger quantities. The management of the House of Olives will strive to place Montenegrin olive oil in both domestic and foreign markets, making it competitive to the world best oils, since we have an enviable quality. Moreover, it aims to protect, promote and fully valorise the indigenous variety Žutica and the olive oil obtained from its processing, ensure a continuous supply of certified virus-free planting material of indigenous Montenegrin varieties and preserve elements of tradition from being forgotten by merging the traditional with the modern.

What are the key technological innovations implemented in the olive processing and oil production? How important are these innovations for the quality and safety of the products?

M. Markoč: Contemporary literature often states that extra virgin olive oils are rich in phenolic compounds, which significantly affect the health benefits for consumers. However, not all extra virgin olive oils are the same in terms of

the quantity and composition of these phenolic compounds. The amount of phenols in olive oil depends on every link in the olive oil production chain. The most important agrotechnical operations that determine the content of phenolic compounds in olive oil are protection against diseases and pests, as well as the harvesting and transportation of the fruit. Nevertheless, the technological processes in olive oil production are crucial for the presence and stability of phenols in the final product.

What goes in favour of the majority Montenegrin olive groves, known for their hundred-year-old and thousand-year-old trees of the Žutica variety and its clones, is that scientific research has confirmed that olive oils obtained from the processing of indigenous varieties, harvested from old, maintained trees, are characterized by a high content of phenolic compounds with diverse composition. The processing of olives has undergone a true revolution throughout history. People processed wild olive fruits, known for lacking a hard pit, so that they could be pressed without prior grinding. When it comes to the content of phenolic compounds in olive oil, it has been found that grinding the olive fruits in stone mills adversely affects the quantity of these compoun-

ds. On the other hand, hammer mills, cone mills, gear mills and disc mills yield better results.

During the malaxation process, i.e. the mixing of olive paste, it is essential to keep the temperature sufficiently low to prevent the enzymatic transformation of polyphenols due to the effects of the enzymes peroxidase and phenoloxidase. In this regard, the malaxation process should never exceed 28°C. However, the temperature should not be too low, or go below 24°C, since the glucosidase and esterase enzymes, which allow the biotransformation of oleuropein phenols, are not active at lower temperatures. The temperature ranges throughout the entire process should be maintained within a narrow span of 25°C to 28°C. In addition to temperature, the duration of mixing the olive paste is also very important. Although longer malaxation allows for a higher percentage of olive oil extraction in later stages of production, the recommended duration should be between 45 to 60 minutes, while for optimal content and composition of polyphenols in olive oil, optimal malaxation duration is around 30 minutes.

The two-phase centrifugal process enables the production of olive oil with



a natural composition, with a higher content of antioxidants and appropriate organoleptic properties. Such oil is of better quality and more stable against oxidation processes, while the extraction itself is also more efficient, resulting in better oil utilization. Wastewater is reduced compared to other extraction systems, making this processing method environmentally friendly. Proper storage of olive oil involves keeping it at a temperature of around 18°C, away from sources of light, heat, oxygen and humidity. Olive oil should be stored in tanks made of inert materials, preferably in a controlled atmosphere.

In addition to oil production, the House of Olives is a place where packaging and labelling take place. How does this process help small olive oil producers to market their products?

M. Markoč: Significant quantities of olive oil in Montenegro continue to be sold inadequately packaged and labelled. Moreover, labels on the Montenegrin olive oil often contain statements claiming “olive oil to be a medicine” (misleading consumers) and obtained through refining (confusing consumers). They also lack information on whether it is single-varietal or multi-varietal olive oil (blended), as well as the technology used for extracting the olive oil. Furthermore, many olive oils do not include information about their nutritional composition on the labels, the place and time of production, as well as their best-before date and proper storage methods on their labels.

Although olive oil production has been significantly improved in recent decades, numerous oils still sold on the domestic market do not meet the prescribed quality parameters due to the processing of olives at inappropriate times (too late harvesting and processing), the use of outdated processing systems (stone mills that activate oxidation processes and affect the spoilage of olive oil), processing olives at temperatures above 27°C with the use of hot water, inadequate storage (plastic packaging, clear glass packaging, non-hermetically sealed containers, storing olive oil in sunlight or at temperatures above 18°C), mixing domestic olive oil with imported lower-quality olive oil and similar issues. In addition, the processing and packaging service for

olive oils, even in smaller quantities - for hobbyists and olive oil enthusiasts - will contribute to improving the overall quality of olive oil in the Montenegrin market.

The House of Olives is not only a processing centre, but also a place for organizing education, workshops and seminars. Could you tell us what educational activities have been organized so far and what you plan for the future?

M. Markoč: This autumn, we are expecting a series of interesting and important events at the House of Olives, which is increasingly recognized as the perfect place that simultaneously pays tribute to the overall ambient of Stari Bar, while promoting ecological values and sustainable development. In this regard, we plan to celebrate the International Women’s Day in rural communities and a two-day celebration of the Day of Intangible Cultural Heritage of the Bar Municipality, during which traditional Bar costumes will be presented, as well as local publications such as “Glas Mrkojevića”, “Zupci Times” and “Spičanska slikovnica”.

Moreover, this event will contribute to preserving certain religious customs from being forgotten, which will be followed by a panel discussion titled “Women Activists in Montenegro” and then an “Evening of Montenegrin Cuisine”, during which awards will be given for the best short stories about olives, in cooperation with the Portal Analitika. In cooperation with the Public Institution Cultural Centre Bar, we will also organize the Festival of Children’s Creativity and Art for Children “Encounters under the old olive tree”, a regional event that will give an innovative character to the House of Olives.

We will also host a Hackathon, a competition for high school students, whom we believe are the drivers of change in the Montenegrin agriculture, in cooperation with the Innovation and Entrepreneurship Centre “Technopolis” and the Science and Technology Park of Montenegro. We will mark the International Olive Day by organizing a round table with olive oil producers and premiere promotion of the film directed by “Bubulj” production under the wonderful title “Tastes of Culture”. The central event of the olive month at the House of Olives will be the XXII

Maslinijada, the most significant agricultural and tourist event in Montenegro, where prestigious awards will be given for the best extra virgin olive oils, the most successful yield, the best young olive grove, the best revitalized old olive grove, the best-maintained olive grove and for the overall contribution to Montenegrin olive growing. All these events will be accompanied by social gatherings and an entertaining cultural-artistic program.

One of your important goals is to connect olive growing with the sectors of tourism, hospitality and culture. How does the House of Olives contribute to creating a unique agro-tourism offer which combines the authenticity of olive growing and the tourist potential of Bar?

M. Markoč: A phrase that Montenegrins particularly enjoy boasting to foreigners when they want to present their country in the best light is that in one day, you can enjoy snow-capped mountain peaks as well as the unique sea and lake coast. This opportunity contributes to achieving a year-round or so called 365 tourist offer. By developing rural tourism, Montenegro is reducing the existing gap between the unfairly neglected northern region and the southern region increasingly spoilt by urbanization.

The foundation of rural tourism in any local community consists of the natural resources and cultural-historical values of that area. Authentic gastronomy and traditional culinary arts are saved from oblivion through the development of rural tourism and they also represent an inseparable link, which attracts visitors from all over the world - and most importantly - creates a desire for their return. Sustainable rural tourism is a vaccine against the depopulation of Montenegrin villages.

Thanks to the long-awaited start of operations of the House of Olives in Stari Bar, oleotourism has become a new niche in Bar’s tourist offer. Olive or oil tourism, as it is also referred to in the region, oleotourism in the Mediterranean represents one of the fastest-growing tourist niches. In the broadest sense, the term encompasses all factors and activities of olive cultivation and olive oil production which can attract the attention of modern tourists - from

gastronomy to accommodation and wellness treatments, including a deeper understanding of the specific culture and life philosophy of the world of olive growers.

You mentioned cooperation with scientific and research institutions. What specific projects or research are planned and how will they contribute to the development of olive growing?

M. Markoč: The management of the House of Olives acts responsibly, initiating innovative and strategically important activities in the field of olive growing and olive oil production. First and foremost, I want to highlight that the House of Olives has been recognized by the International Olive Council (IOC – Madrid, Spain), the umbrella global institution in this area of agriculture, as a hub for Montenegrin olive growing and olive oil production, as well as a key gathering point for producers.

The management of the House of Olives has signed memorandums, or letters of intent for cooperation, with the Mediterranean Agronomic Institute in Chania (Crete, Greece), the company “13. jul – Plantaže” AD Podgorica, a renowned Centre for Ecotoxicological Testing (CETI DOO Podgorica), as well as with the Scientific and Technological Park of Montenegro and the Innovation and Entrepreneurship Centre Tehnopolis, based in Nikšić.

Through these partnerships, we have initiated the development of new zoning for geographical production areas for olives in Montenegro, secured chemical analysis of olive oil quality for our producers under particularly favourable conditions and agreed on activities in the field of raising entrepreneurial awareness among youth of creating innovative solutions in agriculture and environmental protection. Moreover, in cooperation with the Centre for Climate Change at the University of Donja Gorica, we have established common action paths and cooperation mechanisms for valorising by-products from olive cultivation and olive oil production (addressing the issues of disposing of pomace and vegetable water).

The Business Centre Foundation from Bar has been our partner since our first day of operation. Through the imple-

mentation of the project “High Technology for Sustainable Development of Indigenous Olive Varieties and Innovations in the Traditional Food Value Chain”, we have had the opportunity to host regional experts in this field. This approach will continue in the future, as we have identified the Innovation Fund of Montenegro as a partner that can significantly improve the energy efficiency of our centre. Furthermore, an indispensable cooperation integrated throughout all our activities is with the Biotechnical Faculty of the University of Montenegro, as the leading scientific-research institution in the field of olive growing.

The House of Olives offers opportunities for educating students and young people in agriculture. How do you plan to motivate young people to get engaged in olive growing as a profession? You also mention the important role of women and vulnerable groups in developing this sector. What specific activities have you planned to support their entrepreneurial spirit?

M. Markoč: The House of Olives has sent a letter of intent to the Ministry of Education, Science and Innovation of Montenegro, as well as to all elementary and secondary schools in the Municipality of Bar, expressing our desire to contribute to educational activities. We are convinced of the importance of raising knowledge and awareness on this subject from a young age. Moreover, in November, we are planning to organize an event (hackathon) on the theme “Youth – Drivers of Change in Montenegrin Agriculture”, which will involve students from the Secondary School of Economics and Hospitality in Bar, as well as students from the Secondary Vocational School, which produce a new generation of agricultural technicians every year. All our activities, along with direct advisory support for interested youth, act as an encouragement.

Moreover, the House of Olives is a partner of the Secretariat for the Economy of the Municipality of Bar, which announces an annual public competition for awarding non-refundable financial support to young farmers. Regarding the encouragement of women, I feel personal responsibility to give contribution to and leave my mark on

this activity, primarily by setting an example to encourage the professional development of women in our society, their economic empowerment and leadership skills. In this spirit, the House of Olives will organize a series of events in the coming period, such as the “Days of Intangible Cultural Heritage”, where all traditional Bar costumes, including garments of our brave and hardworking female ancestors, will be presented.

Moreover, the House of Olives will celebrate the International Rural Women’s Day, as a tribute to the heroines of Montenegrin land and will host a panel discussion on the topic “Women Activists in Montenegro”, in cooperation with the NGO Roditeljska snaga and the Secretariat for Sports and Youth of the Municipality of Bar.

Significant investments have been made in equipping and developing the House of Olives. What are the key challenges you face in the coming period and how do you plan to overcome them? How do you intend to contribute to the long-term development of olive growing in Montenegro?

M. Markoč: Once we successfully complete the process of acquiring a production line for olive oil extraction using the cold mechanical centrifugation method, in cooperation with the Municipality of Bar and the Ministry of Agriculture, Forestry and Water Management of Montenegro, the story of the House of Olives will become a holistic experience for all who cherish the culture of life with olives. The House of Olives will connect Montenegrin agriculture, primarily olive growing, with the tourism, hospitality and cultural sectors, inspiring young people to dedicate themselves to this profession. It will encourage women and vulnerable groups to become independent and realize their entrepreneurial ideas by expanding the range of products in this sector. It will reduce surplus of domestic olive oil on the market, bring regional and global olive-growing experts to Bar and Montenegro, promote the expansion of olive groves and offer the first comprehensive agro-tourism experience. All these activities aim to restore the status which olive growing deserves - “the golden branch of Montenegrin agriculture.”

PRIVREDNICI RAZMOTRILI NACRT ZAKONA O ENERGETICI



Razmatranje Nacrta Zakona o energetici u okviru postupka javne rasprave bilo je u fokusu tematske sjednice Odbora udruženja energetike i rudarstva održane, 13. septembra u proširenom sastavu.

Zvezdan Vujović, direktor Direktorata za elektroenergetiku, predstavio je ključne novine ovog zakona koje, između ostalog, uključuju: pravilo o operatoru tržišta; obavezu održavanja naftnih rezervi; proširenje nadležnosti regulatornih tijela; regionalni koordinacioni centar; energetska zajednica građana; ugovor sa dinamičnim određivanjem cijene električne energije i alat za poređenje ponuda snabdjevača.

– Novi zakon proširuje nadležnosti regulatora u sektorima elektrodistribucije, prenosa, te omogućava saradnju s državama članicama EU i Energetske zajednice, uz definisanje ključnih pojmova kao što su energetska siromaštvo, aktivni kupci i agregacija. Ove izmjene ciljaju na integraciju crnogorskog tržišta s tržištem EU i na osiguranje stabilnog snabdijevanja energijom kroz uspostavljanje pravednog i kon-

kurentnog tržišta – istakao je Vujović.

Posebno je apostrofirao osnivanje Regionalnog koordinacionog centra, koji predstavlja tijelo zaduženo za koordinaciju aktivnosti operatora prenosnih sistema u određenom evropskom regionu u cilju unapređenja sigurnosti i koordinacije rada prenosnih sistema.

On je takođe istakao uspostavljanje pametnog sistema mjerenja gdje je operator distributivnog sistema dužan da definiše tehničke zahtjeve za uvođenje ovog sistema i sprovede ekonomsku procjenu svih dugoročnih troškova i koristi za tržište i pojedinog kupca, ili da definiše koji oblik pametnog sistema mjerenja je ekonomski opravdan i isplativ i u kom vremenskom okviru je izvodljiva njegova distribucija.

Tokom diskusije, učesnici u raspravi su između ostalog ocijenili da bi tekst Nacrta trebalo pojednostaviti, izuzimanjem odredbi za oblasti koje bi se mogle adekvatnije regulisati podzakonskim aktima uvažavajući interes privrede i građana. Obrazloženje zakona nije dovoljno detaljno, tvrde oni, s obzirom na obim i obuhvat teksta

Nacrta. Smatraju i da terminologija koja se koristi u tekstu nije precizno definisana, pa su tako, na primjer, mišljenja da se termin “Energetska zajednica građana” predstavlja u Nacrtu kao svojevrсна komercijalna organizacija umjesto udruženja za ostvarivanje njihovih prava. Smatraju i da je Nacrt u koliziji sa Zakonom o rudarstvu, te da adekvatno ne razrađuje pitanje eksploatacije uglja u svrhu proizvodnje električne energije i toplote. Čuli su se i predlozi da se drvna masa uvrsti u energetska bilans i prateće izvještaje, kao i da je nelogično da potrošači plaćaju povrat za investicije koje neće biti u funkciji još nekoliko godina.

Takođe, istakli su da nije definisano ko polaže ispite za rad na benzinskim pumpama i zašto je potrebna licenca za prodavce goriva, stoga ovo pitanje treba dodatno razmotriti.

Kako na tržištu postoje različite oktanske vrijednosti benzina, privrednici smatraju da je neophodno definisati pojam osnovnog proizvoda.

STVORITI KONKURENTNO OKRUŽENJE ZA ELEKTRONSKU TRGOVINU

Apostrofirana je važnost organizovanja kontinuiranih edukativnih događaja i radionica, kako bi se unaprijedile vještine i znanja u ovoj oblasti, te promovisanja regulacije pravnog okvira u cilju podrške rastu e-plaćanja i tržišta e-trgovine



Privredna komora Crne Gore je, u saradnji sa E-commerce Asocijacijom Crne Gore i Balkan eCommerce Alliance (BECA), organizovala 20. septembra okrugli sto na temu „Elektronska trgovina u Crnoj Gori: Izazovi, prilike i buduću trendovi“.

Cilj je bio da se okupe ključni akteri iz oblasti e-trgovine, uključujući predstavnike javnog sektora, kompanije i pojedince iz Crne Gore, kako bi zajedno diskutovali o trenutnom statusu elektronske trgovine, identifikovali ključne izazove i prilike, te analizirali trendove koji će u bliskoj budućnosti oblikovati ovaj segment ekonomije.

Prema riječima voditeljke **Nade Rakočević**, sekretarke Odbora udruženja ICT u Privrednoj komori, Crna Gora je još 2013 godine prepoznala potrebu zakonskog uređenja ove oblasti donoseći Zakon o elektronskoj trgovini.

- Nažalost, ovaj Zakon nije mijenjan od tada,

iako su svi aspekti koji se odnose na eTrgovinu jako promijenili. S obzirom da se radi o poslovnom modelu koji se oslanja na informacione tehnologije, a znamo kakvim ubrzanim tempom one napreduju, inoviranje ili čak donošenje novog Zakona o eTrgovini je neophodnost i aktivnost koju bi trebalo što prije započeti – rekla je Rakočević.

Ivan Bošković, predsjednik E-commerce Asocijacije Crne Gore kazao je da je okrugli sto prvi u nizu ovakvih događaja, koji za cilj imaju da okupe sve privrednike, preduzetnike i kompanije koje se bave elektronskom trgovinom, kako bi razgovarali o logistici, regulatornom uređenju i edukaciji.

On je predstavio Asocijaciju e-commerce u Crnoj Gori, istakavši da je njena misija povezivanje preduzeća, preduzetnika i stručnjaka iz industrije kako bi unaprijedili razvoj e-trgovine.

- Težimo stvaranju dinamične zajednice gdje

članovi mogu dijeliti uvide, učiti jedni od drugih i saradivati na inicijativama koje donose uspjeh na digitalnom tržištu – kazao je on.

Bošković je takođe apostrofirao važnost organizovanja kontinuiranih edukativnih događaja i radionica, kako bi se unaprijedile vještine i znanja u ovoj oblasti, te promovisanja regulacije pravnog okvira u cilju podrške rastu e-plaćanja i tržišta e-trgovine uopšte.

Tokom diskusije učesnici su istakli da, iako je zakonski okvir za e-trgovinu uglavnom usklađen sa evropskim standardima, njegova implementacija je nedovoljna. Posebno su ukazali na problem neadekvatne primjene zakona o zaštiti potrošača, zakona o unutrašnjoj trgovini, elektronskoj trgovini, kao i elektronskom potpisu, što stvara nejasnoće i nesigurnost među trgovcima i potrošačima. Takođe, poreska politika često ne odgovara potrebama digitalnog tržišta, što dodatno otežava poslovanje.

Ukazali su i na prisutnost neregistrovanih e-trgovina koje posluju preko društvenih mreža i izbjegavaju plaćanje poreza, stvarajući nelojalnu konkurenciju. Nedostatak fiskalizacije online prodaje i nedovoljna inspekcijaska kontrola omogućavaju da nelegalne aktivnosti ostanu van domašaja nadležnih organa. Posebno su istaknuti problemi vezani za prekograničnu trgovinu i prodaju nelegalnih proizvoda.

Učesnici su posebno naglasili potrebu za razvijanjem svijesti o značaju e-trgovine, kako

među potrošačima, tako i među preduzećima. Ukazano je da e-trgovina predstavlja ključan segment modernog poslovanja, koji ne samo da omogućava veći pristup tržištu, već i pruža brojne pogodnosti kao što su jednostavniji način kupovine, ušteda vremena i novca, kao i mogućnost globalnog poslovanja.

Međutim, istaknuto je da u Crnoj Gori postoji nizak nivo digitalne pismenosti i nedovoljna informisanost o prednostima online trgovine. Potrošači često imaju nedostatak povjerenja u sigurnost digitalnih transakcija, dok mnoga mala i srednja preduzeća ne koriste u potpunosti potencijale e-trgovine zbog nedostatka resursa, znanja ili straha od nepoznatog.

Učesnici su zaključili da je ključno uložiti u edukaciju i informisanje, kako bi se podigla svijest o prednostima i bezbednosti online kupovine. Takođe, potrebne su obuke za preduzetnike kako bi bolje razumjeli tehnologije i poslovne modele koji e-trgovinu čine efikasnim i profitabilnim kanalom. Samo kroz sveobuhvatno podizanje svesti moguće je stvoriti povoljnije okruženje za razvoj e-trgovine i jačanje njenog uticaja na domaću ekonomiju.

Poručili su da su neophodne ozbiljne reforme koje bi obuhvatile unapređenje primjene zakona, povećanje svijesti potrošača, digitalizaciju administrativnih procesa i pojačanu borbu protiv sive ekonomije, sve u cilju stvaranja sigurnog i konkurentnog okruženja za e-trgovinu u Crnoj Gori.

BREND – JEDNA OD VAŽNIJIH IMOVINA KOMPANIJA

Privredna komora Crne Gore je 25. septembra organizovala seminar „Kreiranje i upravljanje brendom kao faktor razvoja i konkurentnosti u Crnoj Gori“.

Seminar je obuhvatio problematiku analize identitetskih i percepcijskih obilježja i osobnosti brenda u procesu njegovog profilisanja i pozicioniranja, te kreiranje optimalnih strategijskih odgovora za dugoročno upravljanje brendom i njegovom vrijednošću, sa krajnjim ciljem da se brend vremenom usmjeri sa nacionalnog na globalno područje.

– Danas ćemo poseban akcenat staviti na analizu nivoa razvoja koncepta brenda u Crnoj Gori, te šanse i ograničenja sa kojima se suočava crnogorska privreda i društvo u ovom pogledu. Namjera da se, kroz različite aspekte obrade, pokaže da je u savremenom (digitalnom) dobu brend jedna od najvrijednijih imovina kompanija – istakla je **Marga Koković** iz Sektora za obrazovanje i kvalitet u PKCG.

Predavač je bio dr **Boban Melović**, profesor na Univerzitetu Crne Gore, rukovodilac na Katedri za Menadžment i marketing na Eko-

nomskom fakultetu i član Naučnog odbora Univerziteta Crne Gore. Autor ili koautor je pet knjiga, više poglavlja u međunarodnim monografijama i velikog broja naučnih i stručnih radova iz oblasti marketinga, menadžmenta, preduzetništva, brenda i turizma. Posjeduje WorldSkills Europe Expert Certificate. Dvostruki je dobitnik Priznanja Univerziteta Crne Gore za postignute rezultate i posebne doprinose u razvoju naučno-istraživačkog rada i međunarodnog pozicioniranja (2019, 2020).

Melović se tokom svog predavanja osvrnuo na ključnu ulogu brend menadžmenta u modernom poslovnom okruženju, naglašavajući da je brend postao jedan od najvažnijih faktora u borbi za potrošače.

– Brend danas predstavlja jednu od najvrijednijih imovina kompanija, a njegovo efikasno upravljanje može značajno doprinijeti dugoročnom uspjehu i tržišnoj poziciji preduzeća, bilo na domaćem ili globalnom tržištu – istakao je on.

Naglasio je da je cilj seminara da ukaže na važnost kreiranja i upravljanja brendom, naročito u Crnoj Gori, gdje mnoge kompanije tek razvijaju svijest o značaju ovog poslovnog koncepta.

– Iako crnogorski privrednici prepoznaju važnost brenda, mnoge kompanije su još uvijek u fazi razvoja koncepta brend menadžmenta – rekao je Melović, istakavši da postoji značajan prostor za unapređenje, posebno u

korišćenju digitalnih tehnologija i strategija za pozicioniranje brenda na međunarodnom nivou.

On je naveo da, kreirati uspješan brend, koji može da se sa vodećim svjetskim brendovima ravnopravno uključi u borbu za potrošače, na domaćem tržištu, ali i na drugim tržištima, postaje ključ uspjeha savremenog poslovanja. Stoga je namjera da se, kroz različite aspekte obrade, pokaže da je u savremenom, digitalnom dobu brend jedna od najvrijednijih imovina kompanija.

Posebno je istakao sektore koji imaju ključnu ulogu u crnogorskoj privredi, naglasivši napredak turističkog u izgradnji jakih brendova, ali i sve veći značaj IT sektora, poljoprivrede i proizvodnje prehrambenih proizvoda.

Prema njegovim riječima, dok su neka tržišta u regionu već uspostavila jake brendove sa međunarodnom prepoznatljivošću, značajan broj crnogorskih kompanija tek razvija svijest o tome koliko je brend važan u borbi za potrošače, posebno na globalnom nivou. Međutim, uz ubrzani razvoj digitalnih tehnologija, Crna Gora ima potencijal da smanji taj zaostatak.

– Da bi se postigli bolji rezultati na polju brendiranja važna je i institucionalna podrška u koju se moraju uključiti vlade, privredne komore i druge resorne institucije država, ali i privrednici jer su svi na istom zadatku – zaključio je Melović.



RAJO RAŠOVIĆ, VLASNIK SIRARE CIJEVNA

SIRARA CIJEVNA – SNAGA PORODIČNE TRADICIJE

Rajo Rašović, vlasnik renomirane Sirare Cijevna, predstavlja jednog od najznačajnijih proizvođača sira u Crnoj Gori. Njegova posvećenost kvalitetu i inovacijama izgradila je prepoznatljiv brend koji osvaja povjerenje kupaca širom zemlje. U ekskluzivnom intervjuu za Glasnik, govori o svojim počecima u poljoprivredi, stručnom usavršavanju u Njemačkoj, te o teškim izazovima koje je morao prevazići kako bi izgradio uspješnu siraru. Osim toga, najavljuje planove za proširenje poslovanja na proizvodnju mesa i pšenice, kao i svoj stav o ključnim problemima sa kojima se suočavaju domaći poljoprivrednici, poput nedostatka radne snage i nepravdanih poreskih opterećenja.

Gospodine Rašoviću, možete li nam reći nešto o tome kako ste započeli svoj put u poljoprivredi i kako je izgledalo vaše stručno usavršavanje u oblasti proizvodnje sira? Koji su bili najveći izazovi na početku vašeg rada i kako ste ih prevazišli?

R. Rašović: Završio sam Poljoprivredni fakultet u Beogradu davne 1994. godine, kao jedan od najboljih studenata generacije. Poljoprivredom smo se moja porodica i ja bavili od početka devedesetih, prvenstveno uzgajanjem povrća, a nakon toga, spletom okolnosti došao sam u poziciju da kroz saradnju s njemačkom organizacijom SGW pokrenem siraru, ali sam morao osigurati početni kapital. Krenuli smo

Fokus nam je uvijek na vrhunskom kvalitetu, a ne kvantitetu, i to naši kupci prepoznaju



u ozbiljan posao, uz pomoć jednog profesora sa Drezdenskog univerziteta koji mi je bio mentor. Da nije bilo njege, vjerovatno danas ne bih bio ovdje.

Bio sam na specijalizaciji u okolini Berlina, gdje sam radio u univerzitetskoj sirari. Tamo postoji zanimljiv sistem – ako želiš raditi u toj oblasti, moraš proći praksu u trajanju od namjanje tri mjeseca. To su bile mini-proizvodnje, od kefira do sira, na površinama od 500 do 1.000 kvadrata. Ovo iskustvo je bilo veoma značajano za mene, ali nakon toga sam morao naučiti kako da radim finansijske analize,

Prve tri godine bile su vrlo teške. Niko nije htio da nam proda mlijeko, a i kad bismo ga nabavili, često bismo ga morali prosuti jer proizvod nije dobrog kvaliteta. Bilo je trenutaka kad je sve izgledalo kao potpuni promašaj, ali smo bili uporni. S vremenom smo postigli vrhunski kvalitet proizvoda, i to je sada ono što nas vodi – kvalitet, a ne kvantitet. Danas mlijeko otkupljujemo od porodice Rakić, iz jednog dijela Tuzi i Donje Zete, a naš sir prodajemo u većim marketima poput Volija, Lakovića, manjim prodavnicama, restoranima, i jednom dijelu pijačnih prodavaca.

Možete li nam objasniti proces proizvodnje vašeg sira i šta je to što ga čini posebnim?

R. Rašović: Ključ uspjeha naše proizvodnje leži u vrhunskoj sirovini i brznoj obradi. Sva suština je u tome da mlijeko od muže dovedemo do naše sirare u roku od pola sata. To je presudno za kvalitet sira jer svježina mlijeka značajno utiče na krajnji proizvod. Još jedan važan faktor je ishrana i način držanja krava. Naše krave nisu na silaži, niti su vezane, što znači da žive u prirodnijim uslovima i dobijaju bolju ishranu, a to direktno utiče na kvalitet mlijeka.

Što se tiče same proizvodnje, radimo po najvišojim standardima. Naučio sam da ne mogu napraviti sir od bilo kakvog mlijeka – mora biti svježe, domaće, i po specifičnim kriterijumima. To je velika razlika u odnosu na masovnu industrijsku proizvodnju. Zato nemamo problema da prodamo naš sir, a reklama nam praktično nije potrebna. Naš sir otkupljuju renomirani lanci poput Volija, Lakovića i MiAnje, kao i pojedini prodavci na

pijacama. Prodajemo ga širom Crne Gore, od Ulcinja do Herceg Novog, a saradujemo i sa restoranima, iako to često izbjegavamo zbog specifičnih zahtjeva.

Naš proizvod nosi naziv “Crnogorsko prirodno sušeni sir Cijevna”, i ponosni smo na kvalitet koji smo postigli. Fokus nam je uvijek na vrhunskom kvalitetu, a ne kvantitetu, i to naši kupci prepoznaju.

Kako se nosite sa izazovima koje vam postavlja trenutna stopa PDV-a na sir i koliko bi vam značilo ukidanje ili smanjenje poreza na domaće proizvode?

R. Rašović: Problem sa PDV-om nam predstavlja ogroman teret. Svi koristimo istu sirovinu, mlijeko, a jogurt ima stopu PDV-a od 7%, dok je PDV na sir čak 21%. To je isti problem koji pogađa sve proizvođače sira, ne samo mene. Taj porezni pritisak otežava poslovanje, jer je sir proizvod koji zahtijeva puno rada, vremena i kvalitetnih sirovina, a razlika u poreznim stopama dodatno smanjuje našu maržu. Kada bi se PDV na domaće mliječne proizvode smanjio, to bi nam mnogo značilo. Povećala bi se konkurentnost domaćih proizvoda i mogla bi se poboljšati dostupnost naših sireva na policama trgovina širom Crne Gore.

Koliko je kampanja koju sprovodi Privredna komora Crne Gore, “Snaga je u svima nama”, odnosno “Za naš razvoj, kupujmo naše” važna za promociju domaćih proizvoda i njihov uspjeh na tržištu?

R. Rašović: Od izuzetne je važnosti za razvoj domaćih proizvođača, uključujući i nas. Ona ne samo da podiže svijest kod potrošača o kvalitetu domaćih proizvoda, već jača i lokalnu ekonomiju. Kada se kupuju domaći proizvodi, novac ostaje u zemlji, podržavaju se lokalni poljoprivrednici i proizvođači, što dalje doprinosi otvaranju novih radnih mjesta i očuvanju tradicionalnih vještina.

Za nas je promocija crnogorskih proizvoda ključna, jer na taj način možemo približiti kvalitet i autentičnost naših proizvoda širem tržištu. Takođe, veoma je važno da domaći proizvodi budu jasno istaknuti u trgovinama, na vidljivim mjestima, kako bi potrošači mogli prepoznati i birati kvalitetnu domaću robu. Takva podrška olakšava nam put

do krajnjeg potrošača i omogućava da naši proizvodi postanu prepoznatljiviji kao simboli domaćeg kvaliteta.

Uz veći fokus na promociju domaćih proizvoda, potrošači se sve više okreću lokalnoj ponudi, što nam daje dodatni podsticaj za dalji razvoj i unapređenje proizvodnje. Kampanja ovog tipa je, dakle, neophodna za jačanje domaće ekonomije i stvaranje veće prisutnosti domaćih brendova na tržištu.

Čestitamo na nedavnom priznanju koje je Sirara Cijevna zavrijedila na Novosadskom sajmu poljoprivrede. Možete li nam reći nešto više o priznanju i njegovoj važnosti za Vaše dalje poslovanje? Kakvu ulogu imaju sajmovi u promociji crnogorskih poljoprivrednih proizvoda, i smatrate li da su i dalje ključni u savremenom tržištu?

R. Rašović: Sajmovi su dugo vremena bili jedan od glavnih načina za promociju poljoprivrednih proizvoda, uključujući i naše. Oni pružaju priliku proizvođačima da direktno komuniciraju s potrošačima, ali i sa potencijalnim poslovnim partnerima. Sajmovi su važni jer omogućavaju degustacije i stvaranje ličnih veza s kupcima, što je često presudno za izgradnju povjerenja.

Međutim, smatram da digitalizacija polako preuzima primat. Sve više se okrećemo online promociji i prodaji, jer su potrošači postali naviknuti na digitalne platforme, gdje mogu lako pretraživati, upoređivati i naručivati proizvode. Digitalni marketing omogućava da se domaći proizvodi predstavljaju široj publici, i to na efikasan način. Sajmovi su i dalje važni, ali mislim da će u budućnosti digitalne kampanje i e-trgovina postajati sve relevantniji kanali za promociju i prodaju crnogorskih poljoprivrednih proizvoda.

Možete li nam reći više o kapacitetima vaše sirare i koliko je važna uloga porodice u vašem svakodnevnom poslovanju?

R. Rašović: Naša sirara proizvodi između tri i četiri tone sira mjesečno, što zahtijeva oko 30.000 do 40.000 litara mlijeka. Radimo gotovo svakodnevno, osim nedjelje, i zapošljavamo tri adnika. Ipak, moram istaći da je uloga moje porodice u ovom poslu nezamjenjiva, oni su direktno uključeni u proizvodnju i bez njihove pomoći ovaj posao ne bi bio moguć. Sirarstvo

je zahtjevan posao, ali činjenica da radimo zajedno kao porodica daje nam dodatnu snagu i posvećenost. Uspjeli smo razviti porodičnu tradiciju i time osigurati kvalitetan i prepoznatljiv proizvod, što nam je prioritet u svakodnevnom radu. Nadam se da će moji sinovi i poslije mene nastaviti da se bave ovom djelatnošću.

Kako se situacija sa kju groznicom odražava na sektor sisarstva i konkretno na poslovanje Sirare-kooperative Cijevna?

R. Rašović: Kada je u pitanju kju groznica, za sada nemamo problema u našoj proizvodnji. Ova bolest može uticati na zdravlje stoke i ljudi koji dolaze u kontakt sa zaraženim životinjama, ali mi u Sirari-kooperativi Cijevna nemamo poteškoća jer se pridržavamo strogih standarda u proizvodnji. Ključni faktor u borbi protiv kju groznice, kao i protiv drugih bakterija, jeste pasterizacija mlijeka.

Kod nas je pasterizacija obavezan korak. Bez termičke obrade mlijeka, ne bismo mogli da napravimo sir prema propisima i standardima kvaliteta.

Pasterizacijom se uništavaju sve bakterije, uključujući one koje uzrokuju kju groznicu, tako da je naš proizvod sterilan i bezbjedan za upotrebu. Sa pasterizacijom se kju groznica jednostavno ubija. Ako ne pasterizujem mlijeko, ne mogu ni da napravim sir.

Ovaj proces termičke obrade omogućava nam da proizvodimo bez straha od bilo kakvih posljedica koje bi kju groznica mogla da izazove. Zahvaljujući ovim postupcima, naš posao teče nesmetano, a mi smo sigurni da naši proizvodi zadovoljavaju sve zdravstvene i kvalitativne standarde.

Kakvi su planovi za budućnost sirare Cijevna? Imate li u planu proširenje asortimana?

R. Rašović: Naši planovi su prilično ambiciozni i uključuju značajno proširenje kapaciteta. Trenutno razmatramo širenje naše proizvodnje, ne samo u okviru mliječnih proizvoda, već i u novim pravcima. Na prvom mjestu, planiram da započnemo sa proizvodnjom mesa, prvenstveno svinjskog, jer smatramo da postoji velika potražnja i potencijal na tržištu. Pored toga,

namjeravamo da se bavimo proizvodnjom pšenice, čime bismo dodatno diversifikovali naš asortiman i ojačali prisustvo u poljoprivrednom sektoru.

Svi ovi planovi iziskuju pažljivo održavanje trenutnog nivoa kvaliteta koji smo postigli u proizvodnji sira. Naši proizvodi su prepoznatljivi i visokokvalitetni, i važno je da, čak i sa proširenjem, ne kompromitujemo standarde po kojima nas prepoznaju. Vjerujem da budućnost leži u poljoprivredi, posebno za zemlju kao što je Crna Gora, koja ima prirodne resurse i potencijale za razvoj ovog sektora.

Međutim, suočavamo se sa velikim izazovom – nedostatkom radne snage. Sve manje ljudi je voljno da se bavi poljoprivredom i proizvodnjom, što otežava realizaciju ovih planova. Ipak, vjerujem da uz odgovarajuću podršku i motivaciju možemo prevazići ovaj problem i ostvariti svoje ciljeve. Poljoprivreda je ključna za ekonomski razvoj, i naše aktivnosti su usmjerene ka tome da doprinesemo jačanju ovog sektora u Crnoj Gori.



RAJO RAŠOVIĆ, OWNER OF CIJEVNA DAIRY

CIJEVNA DAIRY – THE STRENGTH OF FAMILY TRADITION

Our focus is always on top quality, not quantity, and our customers recognize that

Rajo Rašović, owner of the renowned Cijevna Dairy, is one of the most prominent cheese producers in Montenegro. His dedication to quality and innovation has built a recognized brand that earns the trust of customers across the country. In this exclusive interview for *Glasnik*, he talks about his beginnings in agriculture, professional training in Germany, and the tough challenges he had to overcome to establish a successful dairy. He also discusses plans to expand into meat and wheat production and shares his views on the key issues facing local farmers, such as the labor shortage and unfair tax burdens.

Mr. Rašović, could you tell us about how you started your journey in agriculture and what your professional training in cheese production was like? What were the biggest challenges at the beginning of your career, and how did you overcome them?

R. Rašović: I graduated from the Faculty of Agriculture in Belgrade back in 1994, as one of the top students in my class. My family and I had been involved in agriculture since the early 1990s, primarily growing vegetables. Then, due to a series of circumstances, I found myself in a position to start a dairy in cooperation with the German organization SGW, but I had to secure initial capital. We embarked on a serious venture, with the help of a professor from the University of Dresden, who served as my mentor. Without him, I probably wouldn't be where I am today.

I specialized near Berlin, where I worked at a university dairy. There, they have an interesting system – if you want to work in this field, you must complete an internship of at least three months. These were small-scale productions, from kefir to cheese, on spaces ranging from 500 to 1,000 square meters. This experience was very significant for me, but after that, I had to learn how to conduct financial analyses.

The first three years were very tough. No one wanted to sell us milk, and when we did manage to get it, we often had to throw it away because the product wasn't good enough. There were moments when everything seemed like a total failure, but we were persistent. Over time, we achieved top product quality, and that's what drives us now – quality, not quantity. Today, we buy milk from the Rakić family in parts of Tuzi and Donja Zeta, and we sell our cheese in larger markets like Voli, Laković, smaller shops, restaurants, and some market vendors.

Can you explain the cheese production process and what makes your cheese special?

R. Rašović: The key to our success lies in top-quality raw materials and quick processing. The essence is to get the milk from milking to our dairy within half an hour. This is crucial for the cheese's quality because the freshness of the milk significantly affects the final product. Another important factor is the diet and conditions of the cows. Our cows are not fed silage nor are they tied up, which means they live in more natural conditions and receive better nutrition, directly affecting milk quality.

As for the production itself, we adhere to the highest standards. I've learned that I can't make cheese from just any milk – it has to be fresh, local, and meet specific criteria. This is a big difference compared to mass industrial production. That's why we don't have any trouble selling our cheese, and we practically don't need advertising. Our cheese is purchased by reputable chains like Voli, Laković, and MiAnje, as well as some market vendors. We sell it across Montenegro, from Ulcinj to Herceg Novi, and we collaborate with restaurants, though we often avoid this due to specific demands.

Our product is called "Montenegrin Natural Aged Cheese Cijevna," and we are proud of the quality we've achieved. Our focus is always on

top quality, not quantity, and our customers recognize that.

How do you cope with the challenges posed by the current VAT rate on cheese, and how would lowering or eliminating the tax on domestic products impact you?

R. Rašović: The problem with VAT is a huge burden. We all use the same raw material, milk, yet yogurt has a VAT rate of 7%, while the VAT on cheese is as high as 21%. This is the same issue affecting all cheese producers, not just me. That tax pressure makes it difficult to do business because cheese is a product that requires a lot of work, time, and quality raw materials, and the difference in tax rates further reduces our margin. If the VAT on domestic dairy products were reduced, it would mean a lot to us. It would increase the competitiveness of local products and improve the availability of our cheeses on store shelves across Montenegro.

How important is the campaign by the Montenegrin Chamber of Commerce, “Strength is in All of Us,” or “For Our Growth, Buy Local,” for promoting domestic products and their success in the market?

R. Rašović: It’s extremely important for the development of local producers, including us. It not only raises consumer awareness about the quality of local products but also strengthens the local economy. When local products are purchased, money stays in the country, supporting local farmers and producers, which further contributes to creating new jobs and preserving traditional skills.

For us, the promotion of Montenegrin products is crucial because it allows us to bring the quality and authenticity of our products closer to a broader market. It’s also very important that domestic products are clearly highlighted in stores, in visible locations, so that consumers can recognize and choose quality local goods. Such support helps us reach the end consumer and enables our products to become recognized as symbols of local quality.

With greater focus on promoting domestic products, consumers are increasingly turning to local offerings, which gives us an additional boost for further development and production improve-

ment. Campaigns of this kind are therefore essential for strengthening the domestic economy and creating greater visibility for local brands in the market.

Congratulations on the recent recognition Cijevna Dairy received at the Novi Sad Agricultural Fair. Could you tell us more about the award and its importance for your future business? What role do fairs play in promoting Montenegrin agricultural products, and do you think they remain key in the modern market?

R. Rašović: Fairs have long been one of the main ways to promote agricultural products, including ours. They provide an opportunity for producers to communicate directly with consumers, but also with potential business partners. Fairs are important because they allow for tastings and the creation of personal connections with customers, which is often crucial for building trust.

However, I believe digitalization is gradually taking over. We are increasingly turning to online promotion and sales, as consumers have become accustomed to digital platforms where they can easily browse, compare, and order products. Digital marketing allows local products to be presented to a wider audience, and in an efficient way. Fairs remain important, but I think that in the future, digital campaigns and e-commerce will become increasingly relevant channels for promoting and selling Montenegrin agricultural products.

Could you tell us more about the capacity of your dairy, and how important is the role of your family in your daily business operations?

R. Rašović: Our dairy produces between three and four tons of cheese per month, which requires about 30,000 to 40,000 liters of milk. We work almost every day, except Sundays, and employ three workers. However, I must emphasize that the role of my family in this business is irreplaceable—they are directly involved in production, and without their help, this business wouldn’t be possible. Cheesemaking is demanding work, but the fact that we work together as a family gives us additional strength and commitment. We’ve managed to develop a family tradition, ensuring a high-quality, recognizable

product, which is our priority in daily operations. I hope my sons will continue this business after me.

How has the situation with Q fever affected the dairy sector and specifically the operations of Cijevna Dairy Cooperative?

R. Rašović: So far, we haven’t had any problems in our production related to Q fever. This disease can affect the health of livestock and people in contact with infected animals, but we at the Cijevna Dairy Cooperative don’t face difficulties because we adhere to strict production standards. The key factor in combating Q fever, as well as other bacteria, is milk pasteurization.

In our production, pasteurization is mandatory. Without heat-treating the milk, we wouldn’t be able to make cheese according to regulations and quality standards. Pasteurization kills all bacteria, including those that cause Q fever, so our product is sterile and safe to use. With pasteurization, Q fever is simply eliminated. If I don’t pasteurize the milk, I can’t make cheese.

This heat treatment process allows us to produce without fear of any consequences that Q fever might cause. Thanks to these procedures, our business runs smoothly, and we are confident that our products meet all health and quality standards.

What are the future plans for Cijevna Dairy? Do you plan to expand your product range?

R. Rašović: Our plans are quite ambitious and include a significant expansion of capacity. We are currently considering expanding our production, not only in dairy products but also in new directions. First and foremost, we plan to start meat production, primarily pork, because we believe there is a large demand and potential in the market. In addition, we plan to grow wheat, further diversifying our range and strengthening our presence in the agricultural sector.

All these plans require carefully maintaining the current level of quality, which remains our number one priority. For us, the most important thing is that our customers recognize and trust the Cijevna Dairy brand. Quality has brought us this far, and I believe it will continue to drive our growth.

IZAZOVI KONKURENCIJE U TRANSPORTU I LOGISTICI



Privredna komora organizovala je 6. septembra seminar na temu „Efikasna konkurencija – posebni izazovi u sektorima transporta i logistike“.

Ovo predavanje dio je projekta pod nazivom „Povećanje kapaciteta institucija za usklađivanje i implementaciju EU acquis-a u oblasti konkurentnosti i inovacija“ koji sprovodi EPRD konzorcijum.

– Politika i pravo konkurencije imaju poseban značaj i na područjima koja su za ekonomiju i društvo od izuzetne važnosti i bez kojih se ne može zamisliti normalno funkcionisanje, a to se posebno odnosi na sektore transporta i logistike – istakao je u uvodnom obraćanju Aleksandar Mitrović, sekretar Odbora udruženja saobraćaja u PKCG.

Na području transporta i time povezanih usluga Crna Gora nije pošteđena određenih izazova, kako na području klasične konkurencije, tako i državnih pomoći. Ulaganja u modernizaciju željezničkog transporta, istovremeno povezanih sa dramskim transportom, posebne okolnosti u vezi sa pomorskim transportom i pravilima EU, poštovanje obaveza za lučke usluge, pomorski transport i povezanim agencijskim uslugama, i

posebna pravila u avio transportu kao i pravila u sektoru logistike su samo neke od tema, koje su predstavljene na ovom seminaru.

Predavač je bio **Andrej Plahutnik**, vođa projekta i senior ekspert za konkurenciju.

On je tokom predavanja posebno naglasio da tržišni učesnici, poput kompanija i država, mogu ograničiti konkurenciju na različite načine.

Kako je istakao, tržišni učesnici često ulaze u ograničavajuće sporazume, zloupotrebljavaju dominantnu poziciju ili se bave koncentracijama koje isključuju efikasnu konkurenciju. S druge strane, naglašava on, država može doprinijeti narušavanju tržišnih uslova kroz ulazne barijere, diskriminaciju i netransparentnu politiku državnih pomoći.

– Ovi faktori direktno utiču na tržišnu dinamiku i stvaraju prepreke za efikasnu konkurenciju, a ključni za razumijevanje tržišne borbe i moraju se adresirati na sistematičan način – naglasio je on.

Plahutnik je takođe govorio o osnovnim principima politike konkurencije, uključujući zabranu ograničavajućih sporazuma i zloupotrebu dominantnog položaja. Pored toga, istakao je

važnost kontrole državnih pomoći i koncentracija (preuzimanje kontrole, pojedinačne ili zajedničke nad drugim preduzećem), naglašavajući da konkurencija mora biti ravnopravna i poštena za sve učesnike na tržištu. On je napomenuo da politika konkurencije ne smije podržavati diskriminaciju, već mora osigurati pravedne uslove.

Jedna od važnih tema bila je i zloupotreba dominantnog položaja kroz različite oblike kao što su dogovori o cijenama, namještene ponude u javnim nabavkama (bid-rigging), te održavanje maloprodajnih cijena (RPM). Plahutnik je naveo da se ovi oblici narušavanja konkurencije moraju efikasno otkriti i sankcionisati, a ključnu ulogu u tome ima program imuniteta koji podstiče otkrivanje kartela.

– Jedan od najefikasnijih načina za borbu protiv kartela je kroz programe imuniteta, koji omogućavaju preduzećima da sarađuju sa vlastima u zamjenu za ublažavanje kazni – poručio je on.

Kada je riječ o državnoj pomoći, Plahutnik je predstavio pet osnovnih pra-

vila koja su važna za njenu pravilnu primjenu. Istakao je da državna pomoć mora biti izuzetak, vremenski ograničena, regresivna i usmjerena na razvoj.

– Pomoć ne smije služiti za održavanje statusa quo, već mora podsticati konkurentnost kompanija na tržištu. Konkurencija je pravilo, dok pomoć može biti isključivo u izuzetnim slučajevima – naglasio je on.

Govoreći o relevantnim tržištima, Plahutnik je objasnio da se tržišta definišu na osnovu zamjenjivosti proizvoda i usluga, kao i geografskih područja gdje učesnici na tržištu djeluju pod sličnim uslovima konkurencije. Kontrola koncentracija je neophodna kako bi se spriječile one koje bi značajno narušile tržišnu efikasnost. Iako stvaranje ili jačanje dominantnog položaja nije samo po sebi razlog za zabranu koncentracije, Plahutnik je naveo da države moraju pažljivo pratiti takve procese kako bi se očuvala fer konkurencija.

Kroz primjere iz prakse, kao što su koncesije u transportu i državne pomoći u drumskom i željezničkom saobraćaju,

on je pokazao kako pravilan pristup konkurenciji može značajno unaprijediti poslovno okruženje i ojačati tržišne uslove.

– Crna Gora mora nastaviti sa harmonizacijom zakonodavstva sa EU acquis-om i graditi administrativne kapacitete kako bi osigurala primjenu konkurent-ske politike na terenu – zaključio je Plahutnik.

Nakon predavanja, uslijedila je diskusija tokom koje su učesnici imali priliku da postave pitanja koja su se odnosila na konkretne izazove u primjeni pravila konkurencije u transportnom sektoru, uključujući specifične situacije u Crnoj Gori. Razmatrane su teme kao što su strategije za prepoznavanje i borbu protiv kartela u različitim granama transporta, kao i primjena državnih pomoći u skladu sa EU pravilima.

Andrej Plahutnik pružio je detaljne odgovore i dodatna objašnjenja, naglašavajući važnost transparentnosti i stalne evaluacije konkurentskih praksi kako bi se osiguralo efikasno tržišno okruženje.

KVALITETNA SARADNJA PRIVREDE I UPRAVE CARINA

Veoma kvalitetnu dosadašnju saradnju Privredne komore Crne Gore i Uprave carina moguće je dodatno unaprijediti ocijenjeno je 17. septembra tokom sastanka predsjednice PKCG dr Nine Drakić i v.d. direktorice UC Maje Vučinić.

Predsjednica Drakić je posebno apostrofirala kvalitetnu komunikaciju predstavnika Uprave carina s privrednicima na sjednicama odbora udruženja Privredne komore i prilikom edukativnih aktivnosti koje pripremaju poslovnu zajednicu za nova rješenja u carinskom sistemu i izmjenu regulative.

U fokusu razgovora, između osta-

log, bilo je i pitanje skraćanja vremena tranzita, uspostavljanje Novog kompjuterizovanog carinskog tranzitnog sistema – NCTS koji će doprinijeti pojednostavljenju carinskih postupaka i usklađivanju sa EU pravilima koje regulišu ovu oblast, boljoj valorizaciji potencijala slobodnih zona za poslovanje privrede.

U radu sastanka učestvovali su predstavnici Uprave carina – koordinatori Dragan Perović i Alban Siništaj, kao i sekretari odbora udruženja saobraćaja i špedicije PKCG Aleksandar Mitrović i Filip Vujović.



STRUČNO DA POSTANE KLJUČNO



Okrugli sto „Odnos modularizovanih obrazovnih programa i tržišta rada: potrebe i izazovi“, organizovan je 23. septembra u Privrednoj komori Crne Gore u saradnji sa Centrom za stručno obrazovanje.

U pozdravnoj riječi, predstavnica PKCG **Marga Koković** istakla je da stručno obrazovanje, prilagođeno savremenim proizvodnim procesima, podstiče inovacije i konkurentnost u kompanijama, omogućavajući učenicima da aktivno učestvuju u razvoju svoje karijere od samog početka. Privredna komora Crne Gore, u saradnji sa partnerskim organizacijama, a naročito sa CSO, u proteklom periodu radila je na promociji stručnog obrazovanja i unapređenju razvoja saradnje privrede i obrazovnog sistema, te učestvovala u izradi legislative, standarda zanimanja, programa obrazovanja, realizaciji dualnog obrazovanja, međunarodnih projekata iz ove oblasti, studijskih posjeta učenika i profesora...

– U cilju stimulanja učenika za upis u dualni oblik obrazovanja, Privredna komora dodjeljuje stipendije učenicima prvih razreda, a tokom protekle školske 2023/2024. godine dodijelila

je stipendije za 36 učenika – navela je Koković.

Ona je upoznala učesnike skupa sa projektom EmployVET Izgradnja kapaciteta u oblasti programa radno zasnovanog učenja čiji je cilj uključivanje poslodavaca u izgradnju i rezilijentnost stručnog obrazovanja.

Gordana Bošković, zamjenica direktorice CSO, istakla je da im je u fokusu što veće približavanje stručnog obrazovanja školama i privredi kako bi se napravila njegova simbioza sa tržištima rada i znanja.

– “Stručno” zaista želimo da bude “ključno” kao što poznati slogan kaže, a za to je potrebna simbioza svih stakeholdera u ovom procesu. Želja nam je što veća transparentnost CSO i što više povratnih informacija od stakeholdera kako bismo kreirali obrazovne programe po zahtjevima privrede – rekla je ona.

Apelovala je na direktore srednjih stručnih škola da se njihove obrazovne institucije i učenici više uključe u takmčenja u vještinama kako bi se dodatno podsticala izvrsnost u ovim oblastima.

Mirjana Popović, rukovoditeljka Odjeljenja za razvoj kvalifikacija u stručnom obrazovanju, predstavila je CSO, aktivnosti koje sprovodi uz poseban fokus na aktuelno istraživanje o modularizovanim obrazovnim programima.

Ona je kazala da stručno obrazovanje u Crnoj Gori predstavlja važan dio obrazovnog sistema koji omogućava učenicima da steknu praktična i teorijska znanja potrebna za rad u različitim zanimanjima.

– Ovaj nivo obrazovanja priprema učenike za neposredan ulazak na tržište rada ili za nastavak obrazovanja na višim nivoima – rekla je ona.

Učesnici okruglog stola, predstavnici škola i privrede, tokom diskusije su iznijeli iskustva u radu sa modularizovanim obrazovnim programima, te izazovima u njihovoj implementaciji. Između ostalog, oni su razmotrili prilagođenost stručnog obrazovanja tržištu rada, stepen povezanosti s poslodavcima, neophodnost promocije ovog vida obrazovanja, modernizacije opreme i tehnologije, profesionalnog razvoja nastavnika i druga pitanja.

PRVA KONFERENCIJA O DUALNOM VISOKOM OBRAZOVANJU U CRNOJ GORI



Privredna komora Crne Gore je učestvovala na prvoj konferenciji o dualnom visokom obrazovanju u Crnoj Gori, koja je realizovana u okviru završne faze projekta „Jačanje kapaciteta za implementaciju dualnog obrazovanja u crnogorskom visokom obrazovanju – DUALMON“. Na konferenciji su predstavljeni najvažniji ishodi projekta Dualmon i izložena iskustva ključnih aktera, postignuti rezultati i planovi za održivost projekta, te date preporuke i smjernice za dalju implementaciju ovog vida obrazovanja u Crnoj Gori.

Takođe, konferencija je pružila jedinstvenu priliku za umrežavanje i razmjenu iskustava između fakulteta, poslovnih partnera i relevantnih institucija, čime se dodatno osnažuje zajednička vizija za razvoj visokog dualnog obrazovanja u Crnoj Gori. Kroz diskusiju i razmjenu ideja, učesnici su imali priliku da sagledaju mogućnosti

koje ovaj model pruža, uključujući promjene u zakonodavstvu i održivost projekta.

Projekat DUALMON je, pored Crne Gore, uključio tri partnerske zemlje (Austrija, Slovenija i Srbija), četiri fakulteta Univerziteta Crne Gore, više od 15 kompanija i više od 40 studenata koji su učestvovali u pilotiranju, kao i institucije poput Agencije za kontrolu i obezbjeđenje kvaliteta visokog obrazovanja, Privrednu komoru Crne Gore i druge. Učesnici konferencije su čuli vrijedna iskustva kompanija, profesora i studenata uključenih u dualne obrazovne programe, naglašavajući pozitivan uticaj na razvoj vještina i zapošljivost.

Konferencija je završena otvorenim dijalogom, koji je omogućio učesnicima da razmijene mišljenja i razgovaraju o budućnosti dualnog obrazovanja u Crnoj Gori.

Organizacija ove konferencije predstavlja izuzetno važan korak ka jačanju saradnje između akademske zajednice i privrede, čime se osigurava unapređivanje kvaliteta visokog obrazovanja i veća zapošljivost mladih.

YOUNG ENERGY EUROPE U CRNOJ GORI

MEMORANDUM O SARADNJI S
NJEMAČKO-SRPSKOM PRIVREDNOM
KOMOROM

Kao dio šire inicijative koja obuhvata više evropskih zemalja, potpisan je Memorandum o saradnji između Njemačko-srpske privredne komore i Privredne komore Crne Gore, čime je zvanično započeta realizacija projekta Young Energy Europe u Crnoj Gori za naredne tri godine.

Alexander Markus, izvršni član Upravnog odbora Njemačko-srpske privredne komore, istakao je važnost obuke tzv. energetske skauta, profesionalaca iz kompanija i organizacija, koji će kroz ovaj program steći napredna znanja u oblasti energetske efikasnosti i optimizacije resursa.

„Održivost je ključni deo modernog poslovanja. Kroz projekat Young Energy Europe edukujemo energetske skaute o energetske efikasnosti, osnažujući ih da smanje ekološki otisak i doprinesu održivom razvoju. Kompanije uključene u program imaju priliku da postanu lideri u smanjenju emisije CO₂ i ostvarivanju dugoročnih ekoloških ušteda. U Srbiji smo već obučili

127 skauta, koji su smanjili emisiju za skoro 50 tona CO₂, i taj uspeh želimo da prenesemo i na Crnu Goru“, poručio je Markus.

Tanja Radusinović, direktorka sektora za projekte Privredne komora Crne Gore istakla je da potpisivanje Memoranduma o saradnji predstavlja važan korak ka unapređenju energetske efikasnosti i zelenoj tranziciji u Crnoj Gori i da, kako je rekla, otvara nove mogućnosti za implementaciju inovativnih rješenja i jačanje našeg zajedničkog doprinosa očuvanju životne sredine.

“Ovaj čin simbolizuje našu čvrstu opredijeljenost da podržimo projekte poput Young Energy Europe, koji imaju za cilj edukaciju novih generacija energetske stručnjaka i unapređenje kapaciteta za uštedu energije u kompanijama širom Crne Gore. Posvećenost Privredne komore Crne Gore širenju svijesti svog članstva o značaju zelene tranzicije, kao i pružanju savjetodavne podrške na tom putu, nesumnjivo nas je preporučilo za partnera Nje-

mačko-srpskoj privrednoj komori za realizaciju aktivnosti vezanih za važna pitanja održivog razvoja i klimatske zaštite”, poručila je Radusinović.

Projekat je dio Evropske klimatske inicijative (EUKI) i finansira se od strane njemačkog Saveznog ministarstva za ekonomiju i zaštitu klime (BMWK). Njemačko-srpska privredna komora preuzela je rukovodstvo nad projektom 2021. godine, zajedno sa još sedam evropskih zemalja učesnica. Od 2024. godine, Crna Gora se pridružuje ovoj inicijativi, uz zemlje poput Sjeverne Makedonije, Bosne i Hercegovine, Litvanije, Letonije i Estonije.

Podršku ovom projektu pruža i Ministarstvo energetike Crne Gore, što dodatno potvrđuje njegov značaj za ekološki i privredni napredak zemlje.

Nakon završetka obuka, skauti će pred stručnim žirijem predstaviti projekte energetske efikasnosti koje su razvili u svojim kompanijama i dobiti sertifikat energetskog skauta koji izdaje Njemačka industrijska i trgovinska komora (DIHK) iz Berlina.

PSIHOLOŠKA PROCJENA- KLJUČ USPJEHA U SELEKCIJI I RAZVOJU KADROVA



Privredna komora Crne Gore organizovala je 19. septembra seminar “Psihološka procjena-ključ uspjeha u selekciji i razvoju kadrova”.

Prema riječima Marge Koković, predstavnice Sektora za obrazovanje i kvalitet u PKCG, poslovni ambijent u Crnoj Gori je izazov kako za kompanije tako i za zaposlene, s obzirom na to da na njega utiču različiti činioci.

-Nalazimo se u pretpristupnom periodu za ulazak u EU, znatan je uticaj fluktuacije radne snage, pojavljuju se nova zanimanja i specijalizacije. Da bi uskladili zahtjeve i razvoj organizacija, bilo firmi, bilo institucija, sa svjetskim trendovima, potrebno je da, osim posvećenosti politikama razvoja, posvetiti pažnju ljudima, njihovoj motivaciji i efikasnosti, procjeni njihovih kompetencija – istakla je Koković.

Tokom seminara, učesnici su imali priliku da razgovaraju o značaju uvođenja procjene ličnosti i sposobnosti zaposlenog od strane psihologa.

Više o temi, govorila je doc. dr sci. **Nevenka Pavličić**, spec. psiholog, koja je doktorica psiholoških nauka iz oblasti HR-a, specijalistkinja kliničke psihologije, REBT (racionalno-emotivne i bihevioralne terapije) terapeutkinja i HR konsultantkinja. Predavačica je na univerzitetima u Crnoj Gori (UCG i UDG) i okruženju (Univerzitet Travnik) iz oblasti primijenjene psihologije u biznisu, zdravstvu i menadžmentu. Istraživačica i procjenjivačica za institucije iz oblasti bankarstva, hotelijerstva i turizma, bezbjednosti u domaćim i multinacionalnim kompanijama u Evropi. U periodu od 2006-2021 realizovala je preko 35 vrsta treninga i edukacija za zaposlene.

Pavličić je u svom izlaganju posebno istakla značaj ljudskih resursa i njihovog upravljanja u savremenim poslovnim okruženjima, s fokusom na trenutnu ekonomsku situaciju u Crnoj Gori i zemljama regiona. Ova situacija, prema njenim riječima, ne samo da je dovela do promjena u pravilima poslovanja i korporativnoj kulturi, već je i značajno uticala na promjenu u načinu na koji se shvata ulo-

ga ljudskih potencijala u poslovnom uspjehu.

– Upravljanje ljudskim resursima postalo je ključni segment organizacije rada u svakoj firmi, od pažljivog izbora kadrova, preko formiranja efikasnih timova, do kontinuiranog usavršavanja zaposlenih – istakla je Pavličić.

Ona je naglasila da kvalitetna selekcija kadrova predstavlja, ne samo prvi korak ka uspjehu, već i prevenciju potencijalnih problema u radu, što može doprinijeti stvaranju pozitivne radne atmosfere i povećanju efikasnosti.

– Dobra selekcija predstavlja prevenciju mogućih kasnijih problema i nezadovoljstva, kako zaposlenih, tako i poslodavaca – kazala je ona.

Pavličić je takođe govorila o složenosti procesa selekcije kadrova, naglašavajući da je neophodno da se kandidati biraju ne samo na osnovu stručnih kompetencija, već i na osnovu osobina ličnosti koje će omogućiti skladnu radnu komunikaciju i uspješan timski rad.

Kako je istakla, efikasnost selekcije mjeri se rezultatima izabranih kandidata na poslu i dužinom njihovog staža u organizaciji.

Pored toga, ukazala je na značaj angažovanja neutralnih profesionalaca u procesu selekcije, posebno u okruženju koje je često opterećeno korupcijom i nepotizmom.

– Angažovanje neutralnog profesionalca omogućava da primljeni kandidat bude selektovan isključivo na osnovu svojih ličnih kvaliteta, bez pritisaka i uticaja van sfere profesionalnog – naglasila je.

Ona je istakla da su ovakve inicijative najčešće preduzimaju kompanije koje žele inovacije i dinamične promjene u svojim timovima, kao što su bankarske institucije, obrazovne ustanove, ili preduzeća koja posluju na međunarodnom tržištu.

Na kraju, Pavličić je zaključila da je proces objektivne selekcije ključan za uspjeh svake organizacije, te da je rad sa ljudima, njihova pravilna selekcija i profesionalni razvoj osnova za unapređenje radne efikasnosti i korporativne atmosfere u svakoj firmi koja teži dugoročnom uspjehu.

**IVAN BOŠKOVIĆ,
DIREKTOR KOMPANIJE ITAS**

AI VELIKA PRILIKA ZA CRNU GORU

Uticaj vještačke inteligencije na zapošljavanje je složen jer automatizacija može smanjiti potrebu za određenim manuelnim aktivnostima, dok otvara prilike za nova zanimanja i vještine. Ključne vještine budućnosti uključuju sposobnost rada s tehnologijom, poznavanje podataka i algoritama, kreativno razmišljanje i rješavanje problema. Iako je teško predvidjeti koja će radna mjesta postojati, sigurno je da će digitalna pismenost i sposobnost prilagođavanja promjenama postati još važniji. AI ne zamjenjuje radnike, već mijenja njihove uloge i zahtjeva nove kompetencije – istakao je u intervjuu za Glasnik, direktor kompanije ITAS, **Ivan Bošković**.

Vaša kompanija ITAS lider je u primjeni vještačke inteligencije u poslovanju. Možete li nam ukratko objasniti kako je AI transformisao vaše poslovne procese?

I.Bošković: ITAS je prošao kroz značajnu transformaciju, od klasične IT firme do kompanije koja teži izvrsnosti u praktičnoj primjeni vještačke inteligencije. Naš poslovni model sada se dominantno oslanja na tržišne inovacije koje disruptuju postojeću ravnotežu. Inovacije ne podrazumijevaju samo razvoj novih proizvoda i usluga, već i uvođenje novih metoda razvoja i naprednih servisa. Oslanjanje na alate vještačke inteligencije omogućilo nam je bržu i efikasniju transformaciju, koja bi bez tih tehnologija bila znatno sporija ili čak nemoguća.

Tokom nedavne obuke koju je organizovala Privredna komora Crne Gore, govorili ste o ključnim aspektima AI. Koje su po vama najvažnije prednosti AI tehnologije za kompanije danas?

I.Bošković: Tokom obuke u organizaciji Privredne komore Crne Gore, istakao sam da AI tehnologija omogućava kompanijama automatizaciju ponavljajućih zadataka, bržu i precizniju obradu podataka, kao i unapređenje korisničkog iskustva. AI pomaže u donošenju bolje informisanih odluka kroz napredne analitike i predviđanje trendova. Istakao bih da je ključna prednost ta što vještačka inteligencija omogućava kompanijama da neuporedivo brže optimizuju procese i tako reaguju na tržišne promjene.

S obzirom na vaš bogat prethodni rad u oblastima softverskog razvoja i platnih sistema, kako biste uporedili primjenu AI u privatnom sektoru i u finansijskim institucijama?

I.Bošković: U finansijskim institucijama, primjena novih tehnologija uključujući i AI je često na visokom nivou zbog potrebe za obradom velikih količina podataka, visokih standarda sigurnosti i poštovanja regulatornih zahtjeva. AI se koristi za prevenciju prevara, analizu kreditnog rizika, personalizaciju usluga klijentima i automatizaciju brojnih internih procesa. Finansijski sektor ima motivaciju i resurse da inve-

Vidimo sve veći interes i napredak u korišćenju vještačke inteligencije za poboljšanje operativne efikasnosti, korisničkog iskustva i inovacija u proizvodima i uslugama



stira u napredne AI sisteme kako bi ostao konkurentan i usklađen sa međunarodnim standardima. S druge strane, u privatnom sektoru, primjena AI varira u zavisnosti od industrije i veličine kompanije. Iako mnoge privatne kompanije prepoznaju vrijednost AI tehnologija, često nedostaju resursi ili stručnost za njihovu potpunu implementaciju. Međutim, vidimo sve veći interes i napredak u korišćenju AI za poboljšanje operativne efikasnosti, korisničkog iskustva i inovacija u proizvodima i uslugama. Dakle, dok finansijske institucije u Crnoj Gori trenutno vode u implementaciji AI zbog specifičnih potreba i mogućnosti, vjerujem da će i ostatak privatnog sektora ubrzano pratiti ovaj trend kako se svijest o prednostima vještačke inteligencije bude širila.

Koji su najveći izazovi s kojima se kompanije suočavaju prilikom implementacije AI rješenja?

I.Bošković:Na prvo mjesto bih stavio nedostatak kvalitetnih podataka i prikupljanje relevantnih informacija, jer ako u fazi razvoja i treniranja AI modela koristimo loše podatke ne možemo dobiti upotrebljive odgovore sistema. Nekada su visoki troškovi uvođenja i održavanja AI sistema, takođe bili prepreka što na sreću više nije slučaj. Razvoj se značajno ubrzao u proteklih par godina a troškovi značajno smanjili, međutim manjak stručnjaka sa potrebnim znanjima i dalje je značajna prepreka. Postoji i zabrinutost oko sigurnosti i etičkih pitanja, kao što su zaštita privatnosti i pristrasnost u algoritmima. Na kraju, mnoge kompanije se suočavaju sa otporom prema promjenama unutar organizacije što je zamka u koju upadne veliki broj projekata.

Kako biste savjetovali kompanije koje su na početku svog AI puta? Koji bi bili prvi koraci u implementaciji AI tehnologija?

I.Bošković:Ključno je prvo razumjeti kako ova tehnologija može donijeti koristi u specifičnom kontekstu. Prvi korak je jasno identifikovanje poslovnih procesa koji su često repetitivni, manualni ili kritični za operativnu efikasnost. Ovi procesi su idealni kandidati za automatizaciju putem vještačke inteligencije. Naredni korak je obezbijediti kva-

litetne podatke. Kompanije često imaju mnoštvo podataka, ali nisu svi relevantni ili upotrebljivi za treniranje AI modela. Važno je procijeniti koje podatke posjedujete i da li su adekvatno strukturirani za analizu. Pored toga, kompanije trebaju da uzmu u obzir tehnološku spremnost za integraciju AI sistema. Važno je procijeniti rizike i usklađenost sa postojećim softverskim rješenjima, kao i pripremiti plan za upravljanje promjenama unutar organizacije, jer uvođenje AI često mijenja radne procese i zahtjeva prilagođavanje. Nekada je za kompanije vrlo izazovno da ove korake odrade samostalno i upravo iz tog razloga mi smo razvili naš trening program, koji pomaže menadžmentu i zaposlenima da razumiju ključne AI koncepte i prilike a potom kroz analizu poslovnih procesa, procjenjujemo tehnološku izvodljivost i organizacionu spremnost, te pružamo jasne smjernice za implementaciju AI tehnologije koja će donijeti operativne i finansijske koristi.

Govoreći o etičkim i društvenim implikacijama AI tehnologija, koje mjere ITAS preduzima kako bi osigurao odgovornu upotrebu AI u poslovanju?

I.Bošković:ITAS se veoma ozbiljno odnosi prema etičkim i društvenim implikacijama vještačke inteligencije. Kao kompanija koja blisko saraduje sa partnerima iz Belgije, obavezni smo da se uskladimo sa novom AI Act regulativom koja je usvojena na nivou Evropske unije. Ovaj zakon postavlja jasne okvire za sigurnu i odgovornu upotrebu AI tehnologija, naročito u pogledu zaštite podataka, transparentnosti algoritama i sprječavanja pristrasnosti. Naši AI projekti prolaze rigorozne provjere kako bi se osiguralo poštovanje najviših etičkih standarda.

Kakav je uticaj AI na zapošljavanje i koje su nove vještine ključne za radnike u budućnosti?

I.Bošković:Uticaj vještačke inteligencije na zapošljavanje je složen jer automatizacija može smanjiti potrebu za određenim manualnim aktivnostima, dok otvara prilike za nova zanimanja i vještine. Ključne vještine budućnosti uključuju sposobnost rada s tehnologijom, poznavanje podataka

i algoritama, kreativno razmišljanje i rješavanje problema. Iako je teško predvidjeti koja će radna mjesta postojati, sigurno je da će digitalna pismenost i sposobnost prilagođavanja promjenama postati još važniji. AI ne zamjenjuje radnike, već mijenja njihove uloge i zahtjeva nove kompetencije.

Koji su to sektori poslovanja, po vašem mišljenju, najpogodniji za primjenu vještačke inteligencije i zašto? Šta je po Vama ključno prilikom biranja projekata za implementaciju AI u kompanijama? Kako prepoznati pravu priliku?

I.Bošković:Sektori najpogodniji za primjenu vještačke inteligencije uključuju IT, finansije, zdravstvenu zaštitu, logistiku, proizvodnju i maloprodaju. Ovi sektori imaju velike količine podataka i složene procese koji mogu biti automatizovani ili optimizovani putem AI tehnologija. Ključno je da kompanije prilikom biranja AI projekata identifikuju one poslovne procese koji su repetitivni, vremenski zahtjevni ili inherentno nose veliku mogućnost greške. Prava prilika se prepoznaje tamo gdje AI može donijeti najbrži povrat investicije, povećati efikasnost i poboljšati korisničko iskustvo uz minimalan rizik.

Kako vidite ulogu vještačke inteligencije u razvoju crnogorske ekonomije u narednim godinama?

I.Bošković:Primjena AI u Crnoj Gori može imati dvostruki uticaj. S jedne strane, vještačka inteligencija može unaprijediti postojeće sektore naše ekonomije i povećati kvalititet i konkurentnost. Sa druge strane, AI može biti velika prilika za Crnu Goru, posebno jer je razvoj ove tehnologije još nije dostigao svoj vrhunac. Crna Gora ima šansu da pronađe svoju nišu, razvije visoke kompetencije i postane prepoznata na globalnom tržištu. Ključ za to je pravovremeno uspostavljanje nacionalne strategije, regulatornog okvira i stimulativnih mjera.

Ukoliko se to postigne, Crna Gora bi mogla iskoristiti AI kao pokretač inovacija i ekonomskog rasta, posebno u sektorima kao što su turizam, energika i slični.

IVAN BOŠKOVIĆ, DIRECTOR OF THE COMPANY ITAS

AI AS A GREAT OPPORTUNITY FOR MONTENEGRO



We are witnessing an increasing interest and progress in the use of artificial intelligence aimed at improvement of operational efficiency, customer experience and product and service innovations.

The impact of artificial intelligence on employment is complex, given that automation can reduce the need for certain manual activities, while opening up opportunities for new jobs and skills. The key skills for the future include the ability to work with technology, knowledge of data and algorithms, creative thinking, and problem-solving. Although, being difficult to predict which jobs will exist, it is certain that digital literacy and the ability to adapt to changes will become even more important. AI does not replace workers, but changes their roles and requires new competencies, says **Ivan Bošković**, director of ITAS, in the interview for *Glasnik*.

Your company ITAS is a leader in the application of artificial intelligence in business. Could you briefly explain how AI has transformed your business processes?

I. Bošković: ITAS has undergone significant transformation, from a classic IT

company to the one striving for excellence in the practical application of artificial intelligence. Our business model now predominantly relies on market innovations, which disrupt the existing balance. Innovations do not only entail the development of new products and services, but also the introduction of new methods of development and advanced services. Relying on AI tools has enabled us to achieve faster and more efficient transformation, which would have been much slower or even impossible without these technologies.

During a recent training organized by the Chamber of Economy of Montenegro, you spoke about key aspects of AI. In your opinion, what are the most important advantages of AI technology for companies today?

I. Bošković: During the training organized by the Chamber of Economy of Montenegro, I emphasized that AI technology allows companies to automate repetitive tasks, process data

faster and more accurately, and improve the customer experience. AI helps in making better-informed decisions through advanced analytics and trend forecasting. I would point out that the key advantage of artificial intelligence lies in enabling companies to optimize processes much faster, thus allowing them to respond to market changes more effectively.

Given your extensive previous experience in software development and payment systems, how would you compare the application of AI in the private sector and financial institutions?

I. Bošković: In financial institutions, the application of new technologies, including AI, is often at a high level due to the need for processing large amounts of data, high security standards and compliance with regulatory requirements. AI is used for fraud prevention, credit risk analysis, service personalization for clients and the automation

of numerous internal processes. The financial sector has both the motivation and resources to invest in advanced AI systems in order to stay competitive and aligned with international standards.

On the other hand, in the private sector, the application of AI varies depending on the industry and the size of the company. Although many private companies recognize the value of AI technologies, they often lack the resources or expertise for full implementation. However, we are seeing an increasing interest and progress in using AI to improve operational efficiency, customer experience, and product and service innovations.

Therefore, while financial institutions in Montenegro are currently leading in AI implementation due to specific needs and capabilities, I believe that the rest of the private sector will quickly follow this trend as awareness of the advantages of artificial intelligence increases.

What are the biggest challenges faced by companies when implementing AI solutions?

I. Bošković: First and foremost, I would emphasize the lack of quality data and the collection of relevant information. If bad data is used during the development and training phase of AI models, the system cannot provide usable answers. In the past, the high costs of introducing and maintaining AI systems were also a barrier, but fortunately, that is no longer the case. The development has been significantly accelerated over the past few years, while the costs have been substantially decreased; however, the shortage of experts with the necessary knowledge remains a major obstacle. There is also concern about security and ethical issues, such as privacy protection and algorithmic bias. Last but not least, many companies face resistance to changes within their organizations, which is a trap that many projects fall into.

What is your advice to the companies which are just starting their AI journey? What would be the first steps in implementation of AI technologies?

I. Bošković: The key is, first of all, to understand how this technology can bring benefits in a specific context. The

first step is to clearly identify business processes, which are often repetitive, manual or critical for operational efficiency. These processes are ideal candidates for automation through artificial intelligence.

The next step is to ensure the availability of quality data. Companies often have a lot of data, but not all is relevant or usable for AI models training. It's important to assess what data you have and whether it is adequately structured for analysis.

Moreover, companies need to consider their technological readiness for the integration of AI systems. It is important to evaluate the risks and compatibility with the existing software solutions and to prepare a plan for managing changes within an organization, as the introduction of AI often changes operational processes and requires adaptation. Sometimes, it is very challenging for companies to carry out these steps on their own, and this is precisely why we developed our training program, which helps management and employees understand key AI concepts and opportunities. Through business process analysis, we assess technological feasibility and organizational readiness, thus providing clear guidelines for implementing AI technology, which will bring operational and financial benefits.

Speaking of the ethical and social implications of AI technologies, what measures is ITAS taking to ensure the responsible use of AI in business?

I. Bošković: ITAS takes the ethical and social implications of artificial intelligence very seriously. As a company which closely cooperates with partners from Belgium, we are required to comply with the new AI Act regulation adopted by the European Union. This law sets clear frameworks for the safe and responsible use of AI technologies, especially regarding data protection, algorithm transparency and preventing bias. Our AI projects undergo rigorous controls to ensure adherence to the highest ethical standards.

How does AI affect employment and what new skills will be crucial for workers in the future?

I. Bošković: The impact of artificial intelligence on employment is complex, because automation can reduce

the need for certain manual activities, while creating opportunities for new jobs and skills. Key skills for the future include the ability to work with technology, knowledge of data and algorithms, creative thinking, and problem-solving. While being hard to predict which jobs will exist, digital literacy and the ability to adapt to changes will certainly become even more important. AI doesn't replace workers; it changes their roles and demands new competencies.

Which business sectors, in your opinion, are most suitable for the application of artificial intelligence and why? What do you consider key when selecting AI projects for implementation in companies? How can the right opportunity be recognized?

I. Bošković: The sectors most suitable for the application of artificial intelligence include IT, finance, healthcare, logistics, manufacturing, and retail. These sectors deal with large amounts of data and involve complex processes, which can be automated or optimized using AI technologies. When choosing AI projects, it's crucial for companies to identify business processes which are repetitive, time-consuming, or prone to error. The right opportunity is recognized in cases where AI can provide the fastest return on investment, increase efficiency, and improve the customer experience with minimum risk.

What is your perception of the role of artificial intelligence in the development of the Montenegrin economy in the coming years?

I. Bošković: The application of AI in Montenegro can have a double impact. On the one hand, artificial intelligence can enhance the existing sectors of our economy, and improve quality and competitiveness. On the other hand, AI presents a significant opportunity for Montenegro, especially since the development of this technology has not reached its peak yet. Montenegro has the opportunity to find its niche, develop high-level competencies, and become recognized in the global market. The key to achieving this goal lies in establishing a national strategy, regulatory framework, and incentive measures, which would result in utilizing AI as a driver of innovation and economic growth, especially in tourism, energy, and similar sectors.

KONFERENCIJA CROSS REIS

ZNANJA ZA PRELAZAK NA ODRŽIVIJU I CIRKULARNU EKONOMIJU



Panel diskusija posvećena cirkularnoj ekonomiji i održivom razvoju, organizovana je 11. septembra na Ekonomskom fakultetu Univerziteta Crne Gore, u okviru konferencije CROSS-REIS, pod nazivom "Collaborative research and data sharing among widening partners: Visit to Uom".

Konferencija je okupila vodeće stručnjake, istraživače i institucije, kako bi razgovarali o budućnosti regenerativne ekonomije i inovativnih ekosistema, te promovisali prakse koje podstiču ekonomski rast i održivi razvoj kroz preduzetništvo i inovacije. CROSS-REIS projekat finansiran je od strane Evropske unije u okviru programa Horizon Europe 2021-2027, European Excellence Initiative, a Ekonomski fakultet UCG jedan je od partnera.

Tokom konferencije, na panelu koji je vodila doc. Dr Milena Lipovina Božović predstavljene su i institucije sa kojima Ekonomski fakultet ima kvalitetnu i uspješnu saradnju u oblasti cirkularnih praksi, među kojima su Agencija

za zaštitu životne sredine, Eko fond i Privredna komora Crne Gore.

Učestvujući na ovom panelu **Tanja Radusinović**, direktorica Sektora za projekte Privredne komore Crne Gore, predstavila je potencijale za saradnju ove institucije u oblasti cirkularne ekonomije.

Ona je podsjetila na dugu tradiciju, te način organizovanja i djelovanja Komore, kao i širok dijapazon poslova i usluga koje ova asocijacija nudi svom članstvu.

Radusinović je govorila o projektima koje Komora implementira, a koji se finansiraju iz fondova Evropske unije. Riječ je o projektima koji se bave snaženjem veza između privrede i visokoškolskih ustanova, unapređivanjem srednjeg stručnog obrazovanja u cilju stvaranja kadra koji posjeduje znanja i vještine potrebne tržištu rada, inovacijama, plavom i zelenom ekonomijom.

Naglasila je aktivnosti koje su planirane i realizovane u oblasti cirkularne ekonomije, te podsjetila da je Komora bila inicijator kreiranja Mape puta

Crne Gore ka cirkularnoj ekonomiji, te da je i osnovala tematski HUB.

–HUB cirkularne ekonomije ustanovljen u vidu digitalne platforme predstavlja jedinstveni punkt za cirkularne inicijative i rješenja. Namjera je da to bude centar znanja i ekspertize za razmjenu naučenih lekcija, pristupa domaćoj i međunarodnoj cirkularnoj praksi i iskustvima, kao i tekućim aktivnostima i događajima koji se tiču cirkularne ekonomije – istakla je ona.

Prema njenim riječima, Komora je kroz HUB posvećena e – kompanijama koje prolaze kroz složene transformativne procese. To podrazumijeva pružanje smjernica u cilju prevazilaženja izazova u usvajanju cirkularnih praksi.

– Kako kroz aktivnosti HUB-a, tako i na druge načine nastojimo ojačati sektore sa najvećim potencijalom za cirkularne promjene. Naš cilj je da sva preduzeća dobiju neophodna znanja vezana za proces prelaska ka održivijoj i cirkularnoj ekonomiji – zaključila je Radusinović.

IVANA VUJOVIĆ, DIREKTORICA KOMPANIJE MIANJA

OD MALOG PORODIČNOG BIZNISA
DO LIDERA U MESNOJ INDUSTRIJI

Fleksibilnost i prilagodljivost promjeni su dva najveća saveznika uspješnih kompanija i garant vrhunskih rezultata

Nakon još jednog izuzetno uspješnog nastupa na Novosadskom sajmu poljoprivrede, kompanija MiAnja ponosno se vraća sa brojnim nagradama i priznanjima. Ove godine, njihova posvećenost vrhunskom kvalitetu suhomesnatih proizvoda nije prošla neprimijećeno. Najveće priznanje otišlo je „Crnogorskom pršutu rezanom vakuum“, koji je proglašen Šampionom kvaliteta grupe proizvoda. U intervjuu za Glasnik, direktorica kompanije MiAnja **Ivana Vujović**, govorila je o značaju ovih priznanja,

izazovima u sektoru prerađivanja mesa, uticaju turističke sezone na prodaju, i budućim planovima kompanije.

Još jedan Novosadski sajam poljoprivrede je iza nas i još jedan veoma uspješan nastup kompanije MiAnja. Recite nam više o nagradama i priznanjima koje ste dobili na Sajmu i istaknite proizvode koji su ih zavrijedili.

I.Vujović: Na ovogodišnjem Novosadskom sajmu, kao jednoj od prestižnih manifestacija internacionalnog karaktera, naša kompanija je

nagrađena Poveljom Novosadskog sajma za vrhunski kvalitet suhomesnatih proizvoda. Svi proizvodi koji su ocjenjivani su zavrijedili priznanja, pa smo tako dobitnici 4 velike zlatne medalje, 7 zlatnih medalja i srebrne medalje. Među nagrađenim proizvodima istakli bismo „Crnogorski pršut rezani vakuum“ koji je dobio priznanje Šampiona kvaliteta grupe proizvoda.

Kako ocijenjujete važnost učešća Vaše kompanije na ovoj i drugim sajamskim manifestacijama u okruženju i da li ste zadovoljni podrškom Privredne komore Crne Gore prilikom organizovanja nastupa naših izlagača?

I.Vujović: Sajmovi ovakvog tipa predstavljaju dobar način prezentacije kompanije široj javnosti i potencijalnim kupcima. Brojna odličja kojima smo godinama nagrađivani na raznim sajmovima međunarodnog karaktera, odličan su pokazatelj naše predanosti i truda u kreiranju vrhunskog kvaliteta proizvoda i pružaju jasan uvid u razvojni put kompanije. Drago nam je što i Privredna komora Crne Gore uviđa značaj prezentacije domaćih proizvoda i pruža neophodnu, stručnu podršku u promovisanju istih na ovakvim manifestacijama.

Molim Vas, napravite za naše čitaoce kratku retrospektivu porodične kompanije MiAnja, od jednog malog objekta do proizvođača 30.000 pršuta godišnje. U okviru ovog pitanja predstavite nam asortiman proizvoda.

I.Vujović: Razvojni put naše firme otpočeo je 2002.god. Ideja vodilja od samog starta bila je postizanje i održavanje kvaliteta svih proizvoda, da jednim predanim i odgovornim odnosom prema pozivu za koji smo se opredijelili jačamo i u konačnom traširamo put ka ostvarenju naše misije a to je : „Što više kvalitetnih proizvoda to više zadovoljnih potrošača.“

Danas sa ponosom možemo reći da stvari zaista tako i stoje. Proizvodni kapaciteti su znatno uvećani u odnosu na startne, a tehnološki procesi se odvijaju u skladu sa najzahtjevnijim propisima iz oblasti bezbjednosti hrane.

Ističete da proizvodite najbolji pršut. Šta je to što čini pršut prvoklasnog kvaliteta - sastojci, tehnologija, primjena standarda?

I.Vujović: Četvrt vijeka dug put u stvaranju porodičnog biznisa, znanje i veliko iskustvo, dugogodišnje osavremenjavanje tehnoloških procesa, kao i iskren pristup ljudskog faktora na održavanju kvaliteta - to je dobitna kombinacija za sve proizvode koji iz naše proizvodnje izađu na tržište.

Ocijenite aktuelnu situaciju u sektoru prerade mesa - šta su najveći izazovi s kojima se srećete?

I.Vujović: Najveći izazov danas predstavljaju nestabilnost cijena sirovina i manjak kvalifikovane radne snage. Nestabilnost cijena sirovina značajno utiče na troškove proizvodnje, pa samim tim i na cijenu finalnog proizvo-

da, dok manjak radne snage značajno uslovljava obim proizvodnih kapaciteta i mogućnost opskrbljivanja tržišta proizvodima u onoj mjeri u kojoj je to potrebno.

U vrijeme objavljivanja ovog intervjua, špic turističke sezone će biti okončan. U kojoj mjeri „izvozite svoje proizvode na kućnom pragu“ odnosno plasirate ih turistima? Postoji li interesovanje gostiju za MiAnjine „delicije“?

I.Vujović: Naša kompanija, između ostalog, vrši plasman proizvoda i kroz sedam sopstvenih maloprodajnih objekata. Na taj način smo upotpunili sadržaj turističke ponude na nacionalnom nivou, a ujedno učinili naše proizvode dostupnim što većem broju konzumenata, kako iz zemlje tako i iz



inostranstva. Ponosni smo na činjenicu da su naše maloprodaje velikom broju turista nezaobilazna destinacija kada borave u Crnoj Gori.

Nedavno je završena manifestacija „Sajam pršute“ na Cetinju. Koliko je ona značajna za promociju lokalne kulture i proizvoda, i kakvi su vaši utisci o ovogodišnjem događaju?

I. Vujović: MESAP je prepoznat kao jedinstveno mjesto okupljanja najpoznatijih domaćih i inostranih proizvođača pršuta gdje se, osim promocije kvalitetnih proizvoda, razmjenjuju znanja i iskustva i jačaju veze među učesnicima. MESAP je jedna od najvažnijih manifestacija koja promovira prepoznatljivost Cetinja, ne samo kao kulturne prijestonice, već i kao destinacije koja privlači ljude kvalitetnim domaćim proizvodima.

Šta je naredno u poslovanju kompanije MiAnja? Imate li u planu kakve novitete ili proboje na nova tržišta?

I. Vujović: U ovom poslu, kao i svakom drugom, nije dozvoljena stagnacija tako da uvijek postoje planovi za nove pravce djelovanja i razvoja kompanije, proširenje kapaciteta i proboje na nova tržišta. Fleksibilnost i prilagodljivost promjeni su dva najveća saveznika uspješnih kompanija i garant vrhunskih rezultata.

Kao jedna od 6 firmi osnivača Klastera Crnogorski pršut, sa velikim zadovoljstvom i ponosom želim istaći da je naš najpoznatiji proizvod – a to je Crnogorski pršut, u aprilu ove godine postao prvi sertifikovani proizvod u oblasti zaštićenih poljoprivrednih i prehrambenih proizvoda u Crnoj Gori.

Zaista smo ponosni na ovaj uspjeh i nadamo se da ćemo biti uzor i drugim proizvođačima da krenu našim stopama.

Planiramo da ubrzo pokrenemo i postupak sertifikacije kod ovlašćenih institucija EU i da Crnogorski pršut postane prvi crnogorski proizvod koji će ispuniti uslove za dobijanje zaštićene evropske oznake.

IVANA VUJOVIĆ, DIRECTOR OF THE COMPANY MIANJA

FROM A SMALL FAMILY BUSINESS TO A LEADER IN THE MEAT INDUSTRY

After another very successful presentation at the Novi Sad Agricultural Fair, MiAnja proudly returned with numerous awards and recognitions. This year, their commitment to the top quality of cured and smoked meat products did not go unnoticed. The highest recognition went to their “Montenegrin vacuum sliced prosciutto”, which earned the title of the Quality Champion in its product group. In the interview for Glasnik, MiAnja’s director **Ivana Vujović** spoke about the importance of these awards, the challenges in the meat processing sector, the impact of the tourist season on sales and the company’s future plans.

Another Novi Sad Agricultural Fair is behind us and another highly successful presentation for MiAnja. Could you tell us more about the awards and recognitions you received at the Fair and highlight the products which brought you these awards?

I. Vujović: At this year’s Novi Sad Fair, one of the prestigious international events, our company was awarded the Novi Sad Fair Certificate for the excellent quality of cured and smoked meat products. All evaluated products received awards, including four grand gold medals, seven gold medals and silver medals. Among the awarded products, we would highlight our “Montenegrin vacuum sliced prosciutto”, which earned the title of Quality Champion in its product group.

How do you assess the importance of your company’s participation in this and other trade fairs in the region? Are you satisfied with the support provided by the Chamber of Economy of Montenegro in organizing the presentation of our exhibitors?

I. Vujović: The trade fairs of this kind are an excellent way to present the company to the broader public and potential customers. The numerous awards we have received over the years at various international fairs are a great indicator of our dedication and effort in making top-quality products and provide a clear insight into the company’s development path. We are pleased that the Chamber of Economy of Montenegro also recognizes the importance of presenting local products and provides essential, professional support in promoting them at such events.

We would appreciate if you could present your product range and make a brief retrospective for our readers on the MiAnja family business, tracing its path from a small facility to becoming a producer of 30,000 prosciuttos per year?

I. Vujović: The development of our company began in 2002. From the very beginning, our guiding idea has been achieving and maintaining the quality of all our products. With a dedicated and responsible approach to the profession we chose, we have strengthened and ultimately paved the way to fulfil our mission: “The more quality products, the more consumers’ satisfaction”.

Today, we are proud to say that this is indeed the case. Our production capacities have significantly increased compared to the beginning, and our technological processes are carried out in accordance with the most demanding food safety regulations.

You emphasized that your company produces the best prosciutto. What makes a prosciutto high quality rated - ingredients, technology, implementation of standards?



I. Vujović: Quarter-century journeys in building a family business, knowledge and extensive experience, continuous modernization of technological processes as well as a sincere commitment to maintaining quality represent the winning combination for all our products placed on the market.

Could you assess the current situation in the meat processing sector - what are the biggest challenges you are facing?

I. Vujović: The biggest challenges today are the instability of raw material prices and the lack of skilled labour force. Instability of raw material prices affects production costs and, consequently, the price of the final product. The lack of labour force limits production capacity and the ability to supply the market with products to the extent needed.

At the time of this interview's publication, the peak of the tourist season will be over. To what extent do you "export your products to the doorstep" i.e. market them to tourists? Is there interest among guests in MiAnja's "delicacies"?

I. Vujović: Our company, among other

things, markets its products through our own seven retail outlets. In this way we completed the national tourism offer and made our products available to a broader range of consumers, both in Montenegro and abroad. We are proud of our retail stores becoming a must-visit destination for many tourists when they stay in Montenegro.

In your opinion, how significant is the "Prosciutto Fair" for the promotion of local culture and products and what are your impressions of this year's event?

MESAP is recognized as a unique gathering place for the most renowned domestic and international prosciutto producers. In addition to promoting high-quality products, it serves as a platform for exchanging knowledge and experiences as well as strengthening connections between participants. As one of the most important events, MESAP contributes to Cetinje being recognized, not only as a cultural old royal capital but also as a destination attracting people with high-quality local products.

What are the next steps for

MiAnja? Do you have any plans for innovations or expansion into new markets?

I. Vujović: In this business, as in any other, stagnation is not allowed, so there are always plans for new directions and company development, expansion of capacities and winning new markets. Flexibility and adaptability to change are the two greatest allies of successful companies and the guarantee of outstanding results.

As one of the six founding companies of the Montenegrin Prosciutto Cluster, I am delighted and proud to announce that our most famous product - the Montenegrin prosciutto - became the first certified product in the field of protected agricultural and food products in Montenegro in April this year.

We are truly proud of this success and hope to set an example for other producers to follow our footsteps. We plan soon to initiate the certification process with the relevant EU institutions and make Montenegrin prosciutto the first Montenegrin product to meet the requirements for obtaining the European protected designation of origin.

SASTANAK PROJEKTOG TIMA SMART PROJEKTA U DREZDENU



Predstavnica Privredne komore Crne Gore, Marija Milačić od 25. do 27. septembra učestvovala je na sastanku Konzorcijuma projekta SMART – Inovacioni centri za razvoj inovativnog i preduzetničkog razmišljanja sa ciljem da se olakša razvoj održivih pametnih rješenja na Zapadnom Balkanu (Innovation Centres for the Development of Innovative and Entrepreneurial Thinking to Facilitate the Development of Sustainable Smart Solutions in the Western Balkans) i GeNeMe konferenciji na Tehničkom univerzitetu u Drezdenu, Njemačka.

Na sastancima projektnog tima razgovarano je o realizovanim, kao i o budućim aktivnostima u okviru četiri radna paketa.

Kao predstavnica projektnog tima, Marija Milačić je govorila na GeNeMe Pre-konferenciji.

Učestvujući na panel diskusiji na temu „Održiva univerzitetska saradnja između Evrope i Zapadnog Balkana: Putevi ka stvaranju stabilnih akademskih mreža, Milačić je predstavila SMART projekat kao primjer uspješne saradnje između univerziteta u Evropi i Zapadnom Balkanu.

U svom izlaganju, osvrnula se na aktivnosti Privredne komore usmjerene ka jačanju veza sa visokoškolskim ustanovama, ističući Erasmus + program kao odličan okvir za bolje povezivanje privrede sa naukom i razvoj inovacija.

Tokom panela, u diskusiji, predstavljene su prepreke i izazovi sa kojima se suočavaju visokoškolske institucije na Zapadnom Balkanu, kao mogućnosti i predlozi za saradnju između EU i institucija na Zapadnom Balkanu.

MARIO DRAGI URADIO IZVJEŠTAJ O KONKURENTNOSTI EVROPSKE UNIJE

POTREBNO 800 MILIJARDI EURA ZA EVROPSKI „NJU DIL“



Evropskoj uniji je potrebna mnogo bolje usklađena industrijska politika, brže odluke i masovna ulaganja ukoliko želi da u ekonomiji drži korak s rivalima, SAD i Kinom. Ovo se navodi u izvještaju o konkurentnosti EU koji je Mario Dragi napravio na zahtjev predsjednice EK Ursule fon der Lajen.

U fokusu bivšeg šefa Evropske centralne banke i italijan-

skog premijera je kako da EU održi konkurentnost svoje zelene i digitalizovane ekonomije u vrijeme pojačanih globalnih tenzija.

Portal „Politiko“ smatra da izvještaj podsjeća na veliku rekonstrukciju u duhu sovjetske Perestrojke ili američkog “New Deal-a” iz 1930-ih godina.

Ako Evropa ne postane produktivnija, bićemo primorani da biramo. Nećemo moći istovremeno da postanemo lider u novim tehnologijama, svetionik klimatske odgovornosti i nezavisan igrač na svjetskoj sceni

Naime, Dragi zahtjeva ogromna privatna i javna ulaganja kakva u Evropi nijesu viđena od 1960-ih i 1970-ih godina.

„Rast već duže vrijeme usporava u Evropi, ali mi smo to ignorisali... Sada više ne možemo da ignorišemo. Sada su se uslovi promijenili”, istakao je Dragi i dodao “ako Evropa ne postane produktivnija, bićemo primorani da biramo. Nećemo moći istovremeno da postanemo lider u novim tehnologijama, svetionik klimatske odgovornosti i nezavistan igrač na svjetskoj sceni. Nećemo moći da finansiramo naš socijalni model. Moraćemo da smanjimo neka, ako ne i sva, naša ambiciozna nastojanja.”

Trgovinski protekcionizam je u porastu, nema više jeftine energije iz Rusije, blok mora da plaća više svoju odbranu, a populacija se smanjuje, ističe Rojters.

U izvještaju na skoro 400 stranica, Dragi je naveo da je bloku potrebno ulaganje 750-800 milijardi eura godišnje, do 5% BDP-a, što je znatno više čak i od 1-2% BDP-a EU u okviru Maršalovog plana za obnovu Evrope poslije Drugog svjetskog rata. A blok mora djelovati na više frontova.

„Izbor je sljedeći: uraditi ovo ili slijedi spora agonija”, upozorio je Dragi.

U izvještaju se navodi da su zemlje EU već reagovala na nove realnosti, ali je dodao da je njihova efikasnost ograničena nedostatkom koordinacije. Različiti nivoi subvencija među zemljama narušavali su jedinstveno tržište, fragmentacija je ograničavala obim potreban za globalnu konkurenciju, a proces donošenja odluka u EU bio je složen i spor.

U izvještaju se predlaže da se takozvano glasanje kvalifikovanom većinom - umjesto jednoglasnosti - proširi na više oblasti, a kao krajnje rješenje predloženo je da zemljama sličnog stava bude dozvoljeno da samostalno sprovedu neke projekte.

Dok će postojeći nacionalni ili EU izvori finansiranja pokriti dio ogromnih potrebnih investicija, Dragi je rekao da bi mogli biti neophodni novi izvori zajedničkog finansiranja na koje, u prošlosti, niz zemalja na čelu s Njemačkom nije želio da pristane.

Dragi je u izvještaju takođe istakao da bi antimonopolski regulatori EU trebalo da odobravaju spajanja ne samo na osnovu konkurencije unutar granica EU, već i na osnovu toga da li preuzimanje može podstaći inovacije u sektorima kao što je tehnologija. Bezbjednost i otpornost bi takođe trebalo da imaju veću težinu, dodao je.

Izvještaj je takođe sadržao predloge za 10 eko-

nomskih sektora, uključujući energetiku, vještačku inteligenciju, farmaciju i svemir.

Dragi je naveo da, ako bi EU zadržala svoj prosječan rast produktivnosti od 2015. godine, to bi bilo dovoljno samo da se BDP održi konstantnim do 2050. godine. Međutim, bloku je potrebno veće bogatstvo da bi se pokrili troškovi dekarbonizacije, digitalizacije i jačanja odbrane.

Dragijev izvještaj dolazi u trenutku kada pitanja koja je postavio - nedostatak investicija, gubitak jeftine energije i promjena demografije - dovode u pitanje ekonomski model Njemačke, nekadašnjeg motora rasta EU.

Folksvagen, najveći proizvođač automobila u Evropi i jedan od ključnih industrijskih stubova Njemačke, prošle nedjelje je najavio da razmatra mogućnost prvih zatvaranja svojih fabrika u toj zemlji.

Dragi, kojem se pripisuje zasluga za spasavanje eurozone od kolapsa tokom vrhunca grčke dužničke krize 2011. godine, rekao je da ne postoji druga opcija osim sprovođenja dramatičnih reformi. „Moramo napustiti iluziju da samo odugovlačenje može očuvati konsenzus”, rekao je Dragi. „Dostigli smo tačku gdje, bez akcije, moramo ili da ugrozimo našu socijalnu zaštitu, našu životnu sredinu ili našu slobodu.”

Promjena igre ili podupirač za vrata?

Reagujući na izvještaj Dragija o budućnosti evropske konkurentnosti, predsjednik Eurochambresa, **Vladimír Dlouhý**, komentarisao je:

„Izvještaj tačno dijagnostikuje ključne prepreke konkurentnosti, kao što su regulatorna opterećenja za preduzeća, fragmentacija jedinstvenog tržišta, visoki troškovi energije i nedostatak vještina. Takođe je ispravno ukazati na potrebu boljeg usklađivanja na nivou EU ako se neusklađeni pristup održivosti i konkurentnosti tokom prethodnih pet godina treba ispraviti u novom mandatu”, navodi Dlouhý.

Prema njegovim riječima, Mario Draghi identifikuje neka pragmatična, suštinska rješenja koja se mogu brzo implementirati, a koja se odnose na primjer šestomjesečnu pauzu na početku svakog mandata Komisije kako bi se sagledala situacija prije nego što se pređe na nova zakonodavna pitanja, u skladu sa zahtjevima Eurochambresa.

Smatra da je potrebna kako će se ova široka analiza i prioriteta izvještaja odraziti i uskladiti sa ključnim politikama kako bi se osigurao stvaran napredak i oživila konkurentnost Evrope.

EUROCHAMBRES

EKONOMSKI PRIORITETI ZA PERIOD 2024-2029. GODINE

Da bismo vratili Evropi privlačnost poslovne destinacije i sposobnost da pokreće inovacije, EU treba odmah preduzeti koordinirane korake kako bi riješila nedostatak investicija za rast poslovanja i proces dekarbonizacije, te pojednostavila složeni regulatorni okvir. Nova industrijska strategija koja se oslanja na doprinos manjih preduzeća mora biti prioritet narednog mandata EU kako bi se očuvala konkurentnost Evrope i osigurala ekonomska stabilnost.

Tokom posljednjih nekoliko godina, višestruke krize uticale su na predu-

zeća i testirale otpornost evropskih preduzetnika. Kao što je naglašeno u izvještaju Marija Dragija pod nazivom „Budućnost evropske konkurentnosti“, mnogo toga još treba biti urađeno kako bi se diversifikovali evropski lanci snabdijevanja, olakšala uska grla u proizvodnji i komercijalizaciji roba i usluga, te osigurala makroekonomska stabilnost, dinamizam i konkurentnost EU područja.

Akcije u okviru novog mandata EU trebale bi nastojati dalje koordinisati države članice kako bi Evropa ponovo postala dinamični lider u inovacijama i

Eurochambres poziva Evropsku komisiju, Savjet i Evropski parlament da temeljnije obнове svoje obaveze za podršku MSP, stimulišu ekonomsku stabilnost i rast, pruže preduzetnički prostor i slobodu za inovacije i osiguraju dugoročnu globalnu konkurentnost Novim evropskim sporazumom o konkurentnosti



solidna proizvodna sila. Institucije EU moraju brzo djelovati kako bi zatvorile jaz u konkurentnosti između Evrope i drugih ekonomskih blokova. EU donosioci odluka ne mogu se osloniti na dosadašnji uspjeh Evrope kao proizvodne baze kako bi prevazišli sporiji rast EU. Dio rješenja bio bi efikasnija upotreba instrumenata finansiranja, posebno u podršci istraživanjima, razvoju i inovacijama (R&D&I), što je ključno da bi Evropa postala lider u najsavremenijim tehnologijama i inovacijama.

Evropa se suočava s važnim barijerama u investicijama za rast inovativnih kompanija, što ih prisiljava da se presele tamo gdje je prijelaz od izuma do komercijalizacije bolje podržan.

Na osnovu odgovora od 40.000 poduzetnika širom Evrope, godišnja *Eurochambres* Ekonomska Anketa registrovala je pristup pristupačnoj energiji i sirovinama kao glavnu prepreku širom Evrope. Ove ranjivosti imaju snažne posljedice na produktivnost malih i srednjih preduzeća (MSP), koja, umjesto toga, trebaju pozitivan i predvidljiv okvir kako bi napredovala, ulagali u zelene tehnologije, digitalizovali svoje proizvodne procese i iskoristili ekonomiju obima.

Eurochambres poziva Evropsku komisiju, Savjet i Evropski parlament da temeljnije obnove svoje obaveze za podršku MSP-ovima, stimuliraju ekonomsku stabilnost i rast, pruže preduzetnički prostor i slobodu za inovacije i osiguraju dugoročnu globalnu konkurentnost s Novim evropskim sporazumom o konkurentnosti.

U daljem tekstu prenosimo neke od ključnih preporuka Eurochambresa.

Jačanje konkurentnosti Evrope i nje-ne privlačnosti kao poslovne destinacije kroz robusnu horizontalnu industrijsku politiku:

Evropska industrijska politika trebalo bi da smanji prepreke na jedinstvenom tržištu i ojača konkurentnost evropske industrijske baze smanjenjem birokratije, izgradnjom potrebne infrastrukture, stvaranjem otvorenih tržišta, ubrzanjem postupaka izdavanja dozvola i promovisanjem inovacija – ukratko, pružanjem preduzećima konkurentnog poslovnog okvira.

Za povećanje konkurentnosti EU, nove zakonodavne inicijative trebale bi ciljati na poboljšanje sposobnosti preduzeća

da izvoze, unaprijede nivoe produktivnosti i privuku investicije, kako unutar EU, tako i iz stranih ekonomija.

Buduće akcije trebale bi se fokusirati na horizontalne potrebe postojećih industrijskih ekosistema kako bi se zadovoljili prioriteti konkurentnosti i održivosti, stavljajući MSP-ove u središte strategije za industrijsku transformaciju. Ovaj okvir mora podsticati privatno-javna partnerstva za investicije, stvarati prostor za inovacije, nove proizvode i usluge, tržišta i poslovne modele, kao i nove profile i radna mjesta. Mehanizam Važnih projekata od zajedničkog evropskog interesa (IP-CEIs) ima potencijal da razvije velike i prekogranične industrijske projekte u strateškim područjima. Međutim, bolja koordinacija između Komisije i država članica garantovala bi brže obavijesti, dok bi manje birokratski postupci izbjegli nepotrebna kašnjenja.

Na osnovu jedinstvenog doprinosa MSP evropskoj ekonomiji, očekuju se dodatni naponi kako bi se ojačalo njihovo učešće u dinamičnim ekosistemima evropske industrijske politike, posebno u nacionalnim i regionalnim politikama podrške industriji. Zatvaranje postojećeg informacijskog jaza između donosioca odluka u EU i preduzeća na terenu ključno je za jačanje povjerenja poduzetnika u politike EU. Mreža komora najbolje je pozicionirana da podrži donosioca odluka EU u premošćavanju ovog jaza i podstakne veće učešće preduzetnika.

Povećati produktivnost MSP i pionirski duh preduzetnika:

Evropska komisija treba da nastavi podržavati manja preduzeća kako bi iskoristila potencijal jedinstvenog tržišta, smanjila regulatorno opterećenje i poboljšala pristup vještinama i finansiranju. *Eurochambres* stoga poziva na dodatne napore u sprovođenju mjera predloženih u okviru Paketa pomoći MSP i daljnju usklađenost njegovih ciljeva s Komunikacijom o „Dugoročnoj konkurentnosti EU s pogledom na 2030.“ te predloženim ključnim pokazateljima performansi (KPI).

Rizici u domaćim i spoljnim lancima snabdijevanja i prepreke u strateškim sektorima trebaju biti riješeni kako bi se ohrabrila preduzeća da istražuju strana tržišta i internacionalizuju svoje poslovanje. Države članice trebale bi se takođe fokusirati na dobre okvirne uvjete za mlada preduzeća i za nasljeđivanje

poslovanja. MSP je posebno potreban prostor za preduzetništvo kako bi bili kreativni i inovativni. Ovo je ključni uvjet za razvoj i rast poslovanja. Kao ključni pružatelj usluga, mreža privrednih komora i industrije potpuno je posvećena podršci akcijama usmjerenim na uspjeh evropskih preduzeća. Jače sinergije između institucija na svim nivoima upravljanja i mreže komora osigurale bi efikasnu provedbu novih mjera podrške za milione poduzetnika.

Donijeti zakonodavstvo prilagođeno MSP i procijeniti uticaj na konkurentnost EU:

Oko 80% inicijativa predstavljenih u Programu rada Komisije relevantno je za MSP, ali samo oko polovina procjena učinka značajno se fokusira na ove kompanije. MSP test je ključni alat za izradu zakona iz perspektive 99,2% preduzeća u Evropi. Nažalost, procjene *Eurochambresa* o primjeni MSP testa od strane Evropske komisije pokazale su značajne nedostatke u njegovoj provedbi, što povećava rizik da zakonodavne inicijative stvaraju prekomjerno i nepotrebno opterećenje za MSP-ove. Još uvijek postoji značajan prostor za poboljšanje ako želimo isporučiti proporcionalno regulatorno okruženje koje ispunjava obavezu „Think Small First“.

Procjene učinka su ključne za dizajniranje novog zakonodavstva. Da bi ispunile svoju svrhu, procjene učinka uvijek trebaju izvjestiti o jasnim i detaljnim analizama troškova i koristi te iznijeti rezultate MSP testa. Iako su poboljšanja u primjeni MSP testa – sada sistematičnija – dobrodošla, sve inicijative koje MSP filter identificira kao „relevantne“ ili „visoko relevantne“ za MSP-ove uvijek trebaju predvidjeti potpune procjene učinka.

Regulativa se često spominje kao glavna prepreka za poslovanje u EU. Poruka iz poslovne zajednice je da se birokratija značajno povećala u posljednje tri godine. Zbog velikog broja novih pravila EU u okviru Evropskog zelenog dogovora, očekuje se da će talas birokratskih zahtjeva dodatno rasti. Iako jedno zakonodavno rješenje može biti – do određene mjere – bezopasno, kumulativno regulatorno opterećenje na preduzeća predstavlja veliki teret. Ovo se posebno odnosi na MSP, jer oni često nemaju vlastite pravne odjele i uobičajeno ne mogu identifikovati izvore opterećenja zbog izvještavanja ili usklađenosti. Kao rezultat, preduzetnici često



“ As like-minded partners in turbulent geopolitical times, we should ensure stronger cooperation on foreign policy, ease mobility and minimize regulatory burden by fully implementing the Trade and Cooperation Agreement ahead of its upcoming review. ”

VLADIMÍR DLOUHÝ
President of Eurochambres

www.eurochambres.eu



zavise od vanjske podrške za usklađenost, što vodi ka vremenski zahtjevnim procedurama i dodatnim troškovima.

Najavljeni potpredsjednik za pojednostavljenje trebao bi napraviti inventar postojećih obaveza izvještavanja – uz podršku svih članova Kolegija povjerenika – kako bi smanjenje od 25% postalo opipljivo. Treba obezbijediti jasnu metodologiju za identifikaciju i procjenu troškova, zajedno sa punom posvećenošću svih političkih donosilaca odluka i jasnim vremenskim okvirom za uklanjanje tih troškova. Implementacija principa „Jedan ulaz, jedan izlaz“ do sada je dala vrlo ograničene rezultate i svakako nije olakšala teret na preduzeća. Eurochambres stoga poziva na obavezni i obavezujući pristup „Jedan ulaz, dva izlaza“ za sve pravne akte EU kako bi se osiguralo da se zakonodavni teret na preduzeća značajno smanji tokom vremena.

Zakonodavstvo treba ostvarivati ciljeve na isplativ i efikasan način, te minimizirati nenamjerne posljedice i nepotrebne troškove usklađenosti za preduzeća. Stoga Komisija treba pojačati napore u pregledu postojećeg zakonodavnog okvira kako bi uklonila suvišna ili neraszmjerna regulatorna opterećenja, s posebnim prioritetom na MSP-ove i one ekonomske sektore koji su ključni za konkurentnost Evrope. U okviru ex-post evaluacija, zakonodavci trebaju

ostati budni i ocijeniti da li nametanje određene regulative i dalje opravdava svoje troškove, razumjeti da li su se pojavile nenamjerne posljedice kroz vrijeme, i procijeniti da li koristi zakonodavstva i dalje nadmašuju troškove. Komisija ne smije ignorisati dinamičke efekte regulative i njen uticaj na inovacije, produktivnost i potencijalna ograničenja rasta kompanija iz EU. Bez ovih pregleda, zakonodavni okvir EU će nastaviti da raste u dužini i složenosti.

Eurochambres poziva Komisiju da uspostavi jedinstveni evropski portal za nacionalne i evropske obaveze izvještavanja preduzeća. Takav portal bi trebao sadržavati harmonizovane obrasce za izvještavanje i informacije kako bi se smanjila neusklađenost i neizvjesnost. Sve države članice trebaju u potpunosti koristiti ovaj portal i osigurati njegovo usvajanje na nacionalnom nivou. Na nivou EU, ovaj portal bi služio kao baza podataka za pojednostavljenje zakonodavstva prikupljanjem podataka i informacija u vezi sa poteškoćama u izvještavanju.

**DIVERSIFIKACIJA IZVORA
FINANSIRANJA ZA
EVROPSKE KOMPANIJE I
UNAPREĐENJE DIGITALNE
I FINANSIJSKE PISMENOSTI
PREDUZETNIKA**

Evropa mora ostati privlačna za strane i domaće investitore. Da bi se to postiglo, EU i države članice trebaju obezbijediti podsticaje za korporativne investicije, poreske olakšice za MSP-ove, olakšati preusmjeravanje privatnih investicija u startapove i rastuće kompanije, kao i pristup rizičnom kapitalu. Pored toga, EU i države članice trebaju olakšati učešće MSP-ova u javnim nabavkama kroz bolje sprovođenje principa Direktive o javnim nabavkama i konsolidaciji postojećeg okvira.

Programi finansiranja EU često nisu poznati, ili se proces prijavljivanja doživljava kao previše komplikovan. Stoga bi EU trebala uspostaviti standardizovane i digitalizovane procese prijavljivanja i finansiranja kako bi se pojednostavila procedura podnošenja aplikacija. Redovne razmjene s kompanijama o njihovim iskustvima u vezi sa programima finansiranja EU neophodne su kako bi se prevazišle postojeće informacione barijere.

Digitalni alati se razvijaju brzim tempom, što stvara i prilike i izazove za preduzetnike. Mnoga MSP imaju poteškoća da prate tehnološki napredak koji utiče na njihov potencijal za rast. Donosioci politika EU trebali bi promovirati pojednostavljen pristup finansiranju kroz lako dostupne procedure kreditiranja, programe digitalne i finansijske pismenosti – koristeći stručnost i

ponudu lokalnih privrednih komora i industrijskih udruženja – te saradnju između tradicionalnih finansijskih institucija i novih fintech platformi.

Paralelno s tim, s pojačanom elektronskom fakturacijom kroz projekat „PDV u digitalnom dobu“ biće potrebno podizanje svijesti među kompanijama i pružanje pomoći u implementaciji odgovarajućih rješenja kako bi se ispunili ovi novi zahtjevi. Pomoć bi se najprije trebala pružiti kroz podizanje svijesti, a zatim kroz podršku u integraciji rješenja prilagođenih potrebama poslovanja.

Nedostatak dubokih, integriranih tržišta kapitala u EU predstavlja ključnu prepreku konkurentnosti Evrope, jer ograničava prekogranično dijeljenje rizika i diverzifikaciju i proširenje izvora finansiranja za evropske kompanije. Trebalo bi unaprijediti ambiciju Unije tržišta kapitala kako bi se otključalo finansiranje za jači rast u Evropi, posebno za zelenu i digitalnu tranziciju. Ubrzanje integracije finansijskog tržišta omogućilo bi bolji i brži pristup privatnom kapitalu. U bankarskom sektoru, trebamo – pod uslovom da se preostali regulatorni koraci sprovedu u svim državama članicama – dovršiti posljednji stup za postizanje Evropske bankarske unije: Evropsku shemu osiguranja depozita, koja bi eliminisala trenutnu finansijsku fragmentaciju. Međutim, mora se osigurati da se održe diferencirane bankarske strukture koje nude MSP odgovarajuće opcije finansiranja.

Pojednostavljeni propisi na evropskom tržištu sekjuritizacije su važan preduslov za stvaranje investicionih prilika i omogućavanje bankama da oslobode kapital. Osim toga, trebamo razviti tržišne infrastrukture i panevropske finansijske instrumente te osigurati lakši pristup finansijskim informacijama.

UNAPRIJEDITI DIJALOG S POSLOVNIM ORGANIZACIJAMA, POSEBNO S PREDSTAVNICIMA MSP

Eurochambres poziva Evropsku komisiju da ispuni svoje obećanje iz 2019. godine i imenuje EU opunomoćenika za MSP kao apsolutni prioritet novog mandata. Ova uloga bi trebala podržavati važne koordinacione ovlasti unutar svih službi Komisije, pristup kabinetima komesara, aktivnu ulogu u

procjenama Odbora za regulativni nadzor (RSB) i diskusijama unutar platforme Fit for Future (F4F) i mreže opunomoćenika za MSP. EU opunomoćenik za MSP bi također trebao osigurati da sve procjene uticaja uključuju temeljit test za MSP.

Eurochambres ponovo ističe važnost mreže opunomoćenika za MSP, platforme Fit for Future, i Industrijskog foruma u osiguravanju zakonodavstva prilagođenog MSP. U tom smislu, Eurochambres snažno podržava nastavak rada tih mreža tokom mandata EU od 2024. do 2029. Uključivanje predstavnika država članica i poslovnih organizacija je ključno za podršku naporima Komisije da pojednostavi zakone EU, osigura koherentnost politika EU s dugoročnim strateškim ciljevima i procijeni rizike i potrebe industrije. Eurochambres pozdravlja napore u analizi otpornosti određenih lanaca snabdjevanja, posebno u područjima gdje je evropska industrijska proizvodnja opala, npr. u poluprovodnicima ili dizajnu čipova, te ključnim tehnologijama kao što su sajber sigurnost, računarstvo u oblaku i na ivici, i skladištenje podataka.

OSIGURATI DA POLITIKE EU PRODIRU U REGIONALNA I LOKALNA PODRUČJA UZ PODRŠKU MREŽE KOMORA

Naredni budžet EU treba više da odražava potrebe preduzetnika koji posluju u perifernim područjima i na lokalnom nivou, jer oni odlučno doprinose lokalnom rastu i stvaranju radnih mjesta. Koheziona politika stoga treba da ostane glavna investiciona politika EU, ciljajući sve regione i gradove unutar Unije, podržavajući zapošljavanje, konkurentnost, ekonomski rast i sinergije između aktera na svim nivoima upravljanja.

Privredne komore su vodeći partneri na lokalnom nivou za predviđanje transformacija i mogućih sinergija (cjelovito učenje, stručno obrazovanje, veze između preduzeća i univerziteta, lokalni klasteri, itd.), jer su u veoma bliskom kontaktu sa regionalnom poslovnim zajednicom.

Privredne komore i Mreža preduzetništva Evrope (EEN) igraju ključnu ulogu u savjetovanju preduzetnika, podsticanju poslovnog rasta i inovacija, te pretvaranju politika u svakodnevnu

realnost. Komisija bi trebala poboljšati saradnju s mrežom komora i pružiti potrebnu podršku – kako finansijsku, tako i u vidu kadrova – da bi se postigli strateški ciljevi EEN-a u jačanju preduzetničkog ekosistema. Budžet dodijeljen EEN-u u okviru Programa jedinstvenog tržišta (SMP COSME) treba značajno revidirati u svjetlu uticaja visoke inflacije i novih izazova s kojima se suočavaju MSP-ovi.

Također bi bilo korisno više horizontalne saradnje i sinergije između različitih programa i instrumenata finansiranja EU za MSP, uključujući inicijative poput EIC akceleratora (Evropski savjet za inovacije) i Evropskih digitalnih inovacionih habova (EDIH).

PRIZNATI ULOGU MID-CAP KOMPANIJA I OSIGURATI POZITIVAN ISHOD REVIZIJE DEFINICIJE MSP-A U EU

S obzirom na ulogu evropskih mid-cap kompanija koje se nalaze na pragu tržišnog liderstva u određenim sektorima, one su najbolje pozicionirane da premoste tehnološki i produktivni jaz između inovativnih i dinamičnih MSP i manjeg broja velikih kompanija.

Budući da su lokalno prisutne i međunarodno aktivne, mid-cap kompanije imaju potencijal da ojačaju evropsku stratešku autonomiju i osnaže globalne lance vrijednosti ograničavajući rizik od prebacivanja proizvodnje van Evrope.

EU definicija malih mid-cap kompanija mora uzeti u obzir izazove i prilike Industrije 4.0, s procesima digitalizacije i automatizacije koji donose strukturne promjene u poslovne modele tehnološki vođenih kompanija.

Povećanje pragova iz definicije MSP iz 2003. godine, kako bi se obuhvatile male mid-cap kompanije (npr. do 500 zaposlenih), ne bi smjelo ograničiti ili ometati pristup MSP-ova subvencijama i mogućnostima finansiranja EU, koje su namijenjene manjim kompanijama. Trebalo bi razmotriti prilagođene izuzetke i pristup programima finansiranja za male mid-cap kompanije.

Pored toga, zakonodavni okvir treba težiti uravnoteženijem i proporcionalnijem administrativnom opterećenju za (male) mid-cap kompanije, u poređenju s trenutnim složenim pravilima koja su kreirana za velike kompanije.



KENNETH ROGOFF

DA LI JE KAPITALIZAM ZAISTA UZROK GLOBALNE NEJEDNAKOSTI?

Knjiga francuskog ekonomiste T. Piketija „Kapital u 21. vijeku”, koja je 2014. postala međunarodna senzacija, duboko je uticala na debatu o nejednakosti i pretvorila autora u superzvijezdu. Piketi je bio u pravu kada je naglasio da je politički argument o preraspodjeli prihoda skoro u potpunosti fokusiran na unutrašnje, domaće probleme. Ali njegova centralna teza - da kapitalizam neizbježno vodi ka rastućoj nejednakosti - propada kada se upoređi situacija osiromašenih farmera u Vijetnamu i relativni komfor srednje klase u Francuskoj.

U stvari, tokom proteklih 40 godina, ekonomski rast u Aziji i Centralnoj i Istočnoj Evropi, potaknut trgovinom, doveo je do možda najdramatičnijeg smanjenja nejednakosti između zemalja u zabilježenoj historiji.

Pa ipak, zapadni posmatrači se gotovo uvijek ograničavaju samo na velike riječi kada je u pitanju oko 85% svjetske populacije koja živi na globalnom jugu.

Dok filantropi poput Bila Gejtsa daju značajna sredstva za poboljšanje života u Africi, većina fondacija i institucija ostaje fokusirana na smanjenje nejednakosti unutar zemalja. Iako su oba razloga vrijedna divljenja, politički analitičari često zanemaruju činjenicu da, prema globalnim standardima, siromaštvo u razvijenim ekonomijama praktično ne postoji.

Poljoprivrednici u Indiji, naravno, nemaju uticaja na izbore u SAD ili Evropi, u kojima je posljednjih godina postojala tendencija da se fokus usmjerava ka unutra, a ne prema spolja. Danas kandidati ne pobjeđuju na izborima obećavajući da će pomoći Africi, a kamoli Južnoj Aziji ili Južnoj Americi. Ove promjene pomažu da se objasni zašto je Piketijevo uokvirivanje nejednakosti kao unutrašnjeg problema toliko

snažno odjeknulo među američkim progresivcima i, indirektno, kod pokreta MAGA (Učinimo Ameriku ponovo velikom) bivšeg predsjednika Donalda Trampa.

Ovo tumačenje, međutim, ignoriše stotine miliona ljudi koji žive u klimatski ugroženim zemljama u razvoju. I uprkos trajnim posljedicama kolonijalizma, evropske zemlje ili Japan ne pokazuju mnogo apetita za plaćanje reparacija bivšim kolonijama.

Pozitivno je što Svjetska banka i MMF preduzimaju značajne korake da pomognu zemljama u razvoju. Ali njihovi resursi i mandati su ograničeni, a bogate zemlje imaju tendenciju da podržavaju samo mjere i inicijative koje odgovaraju njihovim sopstvenim interesima.

Ipak, postoji jedna oblast u kojoj, izgleda, postoji širok konsenzus: potreba za klimatskim akcijama. Imajući ovo na umu, dugo sam predlagao stvaranje svjetske karbonske banke koja bi podržala zelenu tranziciju u zemljama u razvoju pružajući im tehničku pomoć i veliko finansiranje vezano za klimu (po mogućnosti kroz grantove, a ne zajmove).

Kao što sam nedavno pisao, finansiranje kroz grantove je posebno važno zbog još jedne velike reforme globalnog kapitalizma: privatnim povjericima treba zabraniti da pred sudovima razvijenih zemalja tuže države dužnike koje ne ispunjavaju obaveze. Da bi privukle privatno finansiranje, zemlje u razvoju bi morale da izgrade kredibilne pravosudne sisteme i druge sopstvene institucije. Dok to ne urade, finansijski jaz će morati da se premosti.

Smanjenje globalnog siromaštva zahtijeva veću otvorenost i manje trgovinskih barijera. Fragmentacija globalne ekonomije, koju podstiču geopolitičke tenzije i populistički politi-

čari koji se zalažu za trgovinska ograničenja, ozbiljna je pretnja za ekonomske izgledе najsiromašnijih zemalja svijeta. Rizik da se politička nestabilnost u ovim regionima prelije na bogatije zemlje raste vrlo brzo. To se već odražava na sve oštrije debate o migracijama u ovim zemljama.

Razvijene ekonomije imaju tri opcije, od kojih se nijedna ne fokusira samo na unutrašnju nejednakost. Prvo, one mogu da ojačaju svoju sposobnost da upravljaju migracionim pritiscima i suprotstave se režimima koji nastoje da destabilizuju globalni poredak. Drugo, mogu da povećaju podršku zemljama sa niskim prihodima, posebno onima koje mogu da izbjegnu građanski rat. Na kraju, mogu da pošalju svoje građane da pomognu zemljama sa niskim prihodima. Mnoge vlade već eksperimentišu sa nacionalnim programima koji ohrabruju diplomce da provedu godinu dana u siromašnim i ugroženim oblastima kao, na primjer, nastavnici ili građevinski radnici.

Slanje zapadnih studenata u zemlje u razvoju (čak i nakratko) omogućilo bi da barem privilegovani aktivisti u univerzitetima nauče više o ekonomskim teškoćama sa kojima se suočava veliki dio svjetske populacije, kao i da sami, iz prve ruke, vide kako žive ljudi u zemljama koje su još uvijek nove u kapitalizmu. Takva iskustva bi pomogla mladim ljudima da bolje razumiju svjetske probleme, ali i krize koje, u krajnjem, mogu uticati i na njihove živote.

Autor je profesor ekonomije i javnih politika na Univerzitetu Harvard, dobitnik nagrade Deutsche Bank za finansijsku ekonomiju i bivši glavni ekonomista MMF.

Izvor: Project Syndicate/Vijesti



AUTO-PUTEM PROŠLO 2,34 MILIONA VOZILA

Auto-putem Princeza Ksenija je od početka godine prošlo skoro 2,34 miliona vozila, pokazuju podaci sa sajta Monteputa, javlja Mina biznis.

Auto-putem je u prošloj godini prošlo 2,29 miliona vozila, a u 2022. godini, od njegovog otvaranja sredinom jula, ukupno 1,14 miliona vozila.

Prioritetna dionica auto-puta Bar-Bojljare otvorena je svečano 13. jula 2022. godine, a narednog dana je puštena u saobraćaj.

Izvor: Pobjeda

MARY BARRA, NAJMOĆNIJA ŽENA U BIZNISU

Fortune je objavio izdanje za 2024. godinu sa listom koja uključuje 100 vodećih poslovnih žena iz oblasti finansija, tehnologije, zdravstva, telekomunikacija, maloprodaje, energetike i drugih industrija.

Mary Barra, izvršna direktorka General Motorsa, predvodi listu, a slijede je Karen Lynch, izvršna direktorka CVS Health-a, i Jane Fraser, izvršna direktorka Citigroupa.

Mary Barra je pionirka u automobilskoj industriji. Među 55 žena koje trenutno predvode Fortune 500 kompanije, Barra je jedna od samo devet koje su na poziciji izvršne direktorke deset godina ili više. Pod njenim vođstvom, GM je prošle godine ostvario najbolji učinak u 17 godina, sa prihodima od 171,8 milijardi dolara i profitom od 10,1 milijardi dolara.

Izvor: Bankar



DRŽAVA KOJA JE „DOBILA DŽEK POT“

Gvajana je južnoamerička zemlja koja trenutno bilježi najveći ekonomski rast. Otkako su prije devet godina otkrivena velika nalazišta nafte, Gvajanu je 'pogodio' privredni bum neslućenih razmjera.

Sudeći po navodima američkog koncerna Exxon, količina nafte koju bi se moglo eksploatirati s do sada poznatih područja u kojima su otkrivene rezerve crnog zlata procjenjuje se na oko jedanaest milijardi barela. A to sve zajedno ima uticaj na lokalnu ekonomiju, piše Deutsche Welle.

Statistički portal Statista, koji se oslanja na brojke Međunarodnog monetarnog fonda (MMF) i Svjetske banke, objavio je kako bi se bruto domaći proizvod (BDP) s 4,62 milijardi eura u 2019. godini mogao učetrorostručiti do 2029., na 29,3 milijardi eura.

– To je kao da je zemlja dobila na lotu – kazala je u intervjuu za BBC Diletta Doretta, predstavnik Svjetske banke za Gvajanu i Surinam.

Izvor: Poslovni.hr

JEDNOROZI VRIJEDNI 3,8 TRILIONA DOLARA

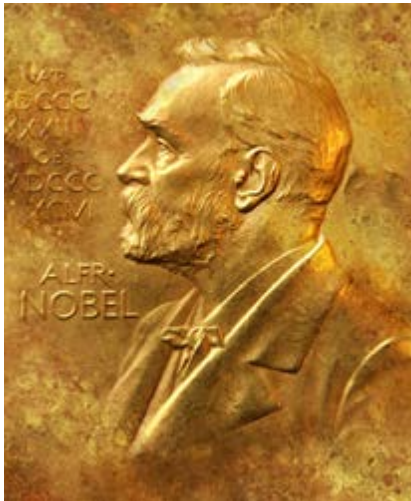
Ukupna vrijednost svjetskih unicorn kompanija iznosi 3,8 triliona dolara, što je poređenja radi, više od BDP-a Indije.

Unicorn kompanija je privatni startup čija je vrijednost veća od milijardu dolara. Termin je 2013. godine osmislila Aileen Lee.

Kineski razvijatelj TikToka, ByteDance, vrijedi preko 225 milijardi dolara. Drugi na listi je SpaceX Elona Muska s procjenom od 200 milijardi dolara.

Izvor: Bankar





DODIJELJENA NOBELOVA NAGRADA ZA EKONOMIJU

Kraljevska švedska akademija nauka u Stokholmu objavila je da će Nobelovu nagradu za ekonomske nauke 2024. dobiti **Daron Asemoglu** i **Sajmon Džonson** sa Tehnološkog instituta u Masačusetsu i Džejms Robinson sa Univerziteta u Čikagu.

Nagrada im je dodijeljena "za studije o tome kako se institucije formiraju i utiču na prosperitet".

Komitet je naveo da je istraživanje Asemoglua, Džonsona i Robinsona pokazalo zašto se „u društvima sa pravnom nesigurnošću i institucijama koje eksploatišu stanovništvo ne stvara nikakav rast ili promjena na bolje“. Jedno od objašnjenja za razlike u prosperitetu među zemljama koje su ponudili ovogodišnji dobitnici nagrada bila je vrsta društvenih institucija uvedena kada je zemlja kolonizovana, prenosi Teletrejder.

Izvor: b92.net

LAGARD: EVROPI POTREBNE VEĆE BANKE

Evropi su potrebne veće i snažnije banke koje mogu konkurisati američkim i kineskim rivalima, izjavila je predsjednica Evropske centralne banke, Kristin Lagard.

„Prekogranična spajanja – banke koje se mogu takmičiti u obimu, dubini i opsegu s drugim institucijama širom svijeta, uključujući američke i kineske banke – su, po mom mišljenju, poželjna“, izjavila je Lagard u Evropskom

ZAŠTO ČOKOLADA POSTAJE LUKSUZ?

Više od pet eura, negdje i šest, potrebno je izdvojiti za veliku čokoladu u Podgorici, Sarajevu ili Beogradu, nakon što su posljednjih mjeseci cijene u maloprodaji drastično porasle.

U glavnim gradovima Crne Gore, Bosne i Hercegovine, Srbije cijene čokolada se kreću od 1,25 eura koliko je u Sarajevu potrebno izdvojiti za malu čokoladu poznatog stranog proizvođača, do skoro šest i po eura, koliko u Podgorici košta uvozna čokolada od 270 grama iz Hrvatske, objavio je RSE.

Zbog porasta cijena kakao zrna na svjetskom tržištu, koje u posljednjih godinu dana obaraju rekorde, čokolada je drastično poskupila i u prodavnicama Zapadnog Balkana. Ključni uzrok

skupih čokolada u cijelom svijetu je cijena zrna kakaa, glavne sirovine za proizvodnju čokolade, koja je počela drastično da raste krajem prošle godine. Za nju su odgovorni loši vremenski uslovi kod najvećih proizvođača na zapadu Afrike, bolesti i rušenje stabala. Trenutno, cijena je nešto viša od šest hiljada dolara po toni, što je duplo više nego prije godinu dana.

Izvor: *Pobjeda*



SPOLJNOTRGOVINSKA RAZMJENA 3,09 MILIJARDI

Ukupna spoljnotrgovinska robna razmjena Crne Gore u prvih osam mjeseci, prema preliminarnim podacima Monstata, iznosila je 3,09 milijardi eura, što je 3,1 odsto više u odnosu na isti period prošle godine.

Iz Monstata je saopšteno da je izvezena roba vrijedna 383,1 miliona eura,

što je 19,4 odsto manje u odnosu na uporedni period. Uvoz je iznosio 2,71 milijardu eura i veći je 7,4 odsto.

- Pokrivenost uvoza izvozom iznosila je 14,2 odsto i manja je u odnosu na isti period prošle godine kada je iznosila 18,9 odsto - navodi se u saopštenju.

U strukturi izvoza najviše su zastupljena mineralna goriva i maziva u iznosu od 85,6 miliona eura, koje čine električna energija 63,2 miliona eura i ostalo.

U strukturi uvoza najviše su zastupljeni mašine i transportni uređaji u iznosu od 662,4 miliona eura, koje čine drumaska vozila 249,9 miliona eurai ostalo.

Izvor: *Pobjeda*

parlamentu.

Lagard je rekla da spajanja nose određene rizike, ali da bi privatni sektor trebao odlučiti da li dogovor ima smisla.

„Prekogranična spajanja, ako rezultiraju većim i agilnijim institucijama, koje imaju veću skalu i dubinu, donose mnoge koristi“, rekla je Lagard, i dodala: „Naravno, to nije bez rizika, ali je na privatnom sektoru da procijeni sve to i odluči da li to ima smisla ili ne“.

Izvor: *Bankar*



POPULARNA FRANCUSKA INFLUENSERKA BORAVILA U CRNOJ GORI

OVDJE SE NE OSJEĆAŠ KAO GOST, VEĆ KAO PRIJATELJ

Studijska posjeta francuske influencerke predstavlja značajan korak ka jačanju prisustva Crne Gore na francuskom tržištu



U organizaciji Nacionalne turističke organizacije Crne Gore, poznata francuska influencerka Manon Pasquier (Manon Paskije) boravila je u našoj zemlji od 12. do 16. septembra. Prema njenim riječima prirodne ljepote, kulturno istorijske znamenitosti i tradicionalno gostoprimstvo krase Crnu Goru.

„Ovo putovanje je više od turističke avanture, bilo je to otkrivanje zemlje izuzetne raznolikosti – od mirnih jezera do impozantnih planina. Navikla sam da putujem, ali nikada nisam vidjela mjesta poput ovih u Crnoj Gori”, poručila je francuska influencerka koja broji oko četiri miliona pratilaca na društvenim mrežama.

Program posjete obuhvatio je Kolašin i Nacionalni park Biogradska gora, Virpazar i Skadarsko jezero, Podgoricu, te Cetinje gdje je obišla Mauzolej na Lovčenu i Dvorac kralja Nikole.

„Svaka građevina i svaka staza na Cetinju priča priču o jednom narodu koji je ponosan na svoju tradiciju”, kazala je Manon.

Popularna influencerka je obišla selo Lipovo gdje je imala priliku da uživa u lokalnim specijalitetima i druženju sa mještanima.

„Ovdje se ne osjećaš kao gost, već kao prijatelj. Ljudi u Lipovu su me primili sa toliko topline i srdačnosti, a ukus domaćih crnogorskih proizvoda je nešto što neću zaboraviti”, kazala je ona.

Francusku influencerka najviše je osvojila vožnja brodom po Skadarskom jezeru. „Bilo je jedinstveno iskustvo boraviti na tako mirnom i lijepom mjestu. Jezero je ostavilo na mene snažan utisak zbog netaknute prirode i raznih ptica koje su dodatno obogatile ovo mjesto”, istakla je Manon.

Posljedni dan bio je rezervisan za vožnju biciklom, što joj je omogućilo

da istraži Podgoricu i doživi grad iz potpuno novog ugla.

Studijska posjeta francuske influencerke predstavlja značajan korak ka jačanju prisustva Crne Gore na francuskom tržištu koja uživa veliku popularnost na društvenim mrežama, sa više od 3,4 miliona pratilaca na TikToku i preko 400.000 pratilaca na Instagramu, gdje redovno dijeli svoja iskustva sa putovanja.

Ovo je dio šire strategije promocije naše zemlje u Francuskoj koja uključuje velike marketinške kampanje i učešće na prestižnim događajima, te je u toku predstavljanje Crne Gore na sajmu turizma Top Resa u Parizu.

Pored NTO CG, podršku u organizaciji studijske posjete francuske influencerke pružili su: lokalne turističke organizacije Kolašina, Bara i Cetinja, Nacionalni parkovi Crne Gore, kao i hotel Swissotel.



Usmjeravamo kompanije ka **održivijim** poslovnim modelima

Prilagođavamo **digitalna rješenja** potrebama preduzeća

Obezbeđujemo da preduzeća budu **sprema za investitore** i imaju pristup pravim izvorima finansiranja

Predstavljamo kompanije **poslovnim partnerima**



Razvijamo poslovnu agilnost i **otpornost** na izazove, kao što su poremećaji u lancu snabdijevanja



Omogućavamo preduzećima da iskoriste mogućnosti **jedinstvenog EU tržišta**



Inovativne ideje vodimo do komercijalnog uspjeha



Pomažemo preduzećima da pristupe međunarodnim tržištima **izvan Evrope**

Mala i srednja preduzeća dobijaju besplatnu podršku od preko 450 partnera Mreže u preko 40 zemalja širom svijeta. Zahvaljujući našoj stručnosti, **SVAKOG DANA**

835

malih preduzeća dobija pomoć za inovacije i rast na međunarodnom nivou

525

preduzeća dobija specijalizovana uputstva i obuku

112

preduzeća ostvaruje benefite od detaljnih savjeta naših stručnjaka

5

preduzeća potpiše partnerske sporazume

Rezultat je 92% zadovoljnih klijenata!

Otkrijte na koji način #EEN pruža podršku!

een.ec.europa.e

Pratite nas na



#EENis15



Za naš razvoj,
kupujmo naše.



PRIVREDNA
KOMORA
CRNE GORE

SNAGA
je u svima nama

snagajeousvimanama.com