



**URUČENE GODIŠNJE NAGRADE
PRIVREDNE KOMORE CRNE GORE**

**SNAŽNA PRIVREDA
TEMELJ PROSPERITETA**



PRIVREDNA
KOMORA
CRNE GORE

SNAGA
je u svima nama

SLUŠAJMO NAŠE

UTORKOM OD 12:30h

U saradnji sa
Privrednom komorom Crne Gore
donosimo inspirativne priče
i korisne informacije
o privredi i biznisu.

Urednica i voditeljka: Ana Ašanin

antena **M**

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 Drobňak

Naslovna strana:

Dejan Kalezić

Grafička obrada i priprema:

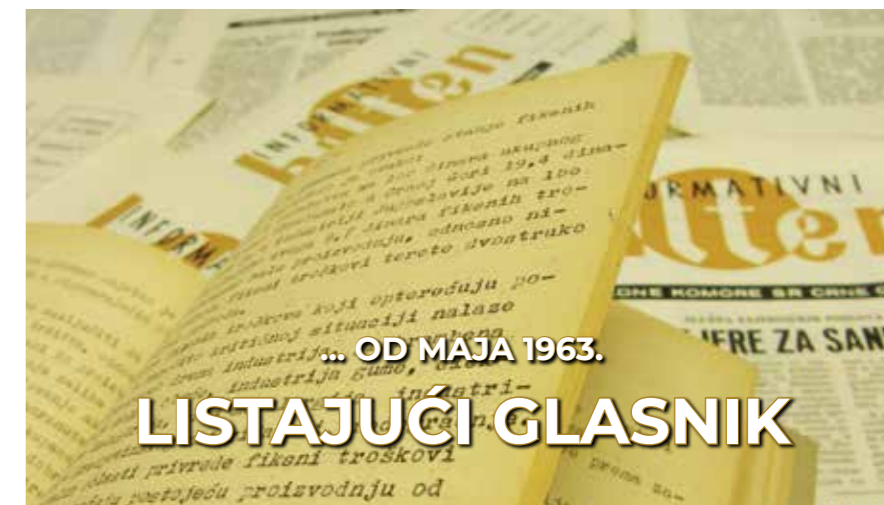
Štamparija Obod, Cetinje

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>



1993.

PREDSTAVLJENI NOVI PROIZVODI NIKŠIĆIH METALURGA

Na inicijativu DD Institut za crnu metalurgiju Holding kompanijr Željezara Nikšić, a u organizaciji privrednih komora Crne Gore i Srbije, 2. decembra 1993. godine, u Privrednoj komori Jugoslavije u Beogradu nikšićki metalurzi su predstavili poslovnim ljudima tri svoja nova proizvoda: termohromal žicu za grejne elemente (grejače), elemente ložišta termo-energetskih postrojenja (rost uređaji za kotlove) i osteomatske materijale (elementi za spoljašnje fiksatore koji se koriste u liječenju strelnih preloma bez upotrebe gipsanih obloga), pisao je *Glasnik* 1993.

Novi proizvodi nikšićkih metalurga izum su domaćih stručnjaka i naučnika. Izrađeni su od domaćih sirovina i materijala, u saradnji sa našim proizvođačima, ao što su Valjanonica bakra i aluminijuma iz Sevojna i dr.

Sva tri proizvoda su vrhunskog kvaliteta (zadovoljavaju sve međunarodne standarde) što, u uslovima sankcija, predstavlja poseban uspjeh, a obzirom na to da je za njihovu proizvodnju onemogućena bilo kakva nabavka kvalitetnog materijala iz uvoza.

2007.

HIDROELEKTRANE NA MORAČI I KOMARNICI – STRATEGIJA RAZVOJA ENERGETIKE DO 2025.

Od svih razmatranih scenarija iskorišćavanja hidropotencijala Crne Gore, Strategija predviđa takozvani Scenario “umjerene izgradnje” – N2, kao najoptimalniji i prema kojem se, u periodu do 2025. godine planira izgradnja većih hidroelektrana na Morači ukupne snage 238,4 megavata koje bi proizvođile 693,7 gigavat časova godišnje i hidroelektrane Komarnice snage 168 megavata koja bi proizvođila 231,8 , gigavat časova godišnje.

Strategija predviđa upotrebu obnovljivih izvora energije bar u visini od 20 odsto ukupne potrošnje primarne energije do 2020/2025 godine. Svi scenariji predviđaju znatno povećanje proizvodnje lignita i hidroenergije. Takođe, predviđeno je da poraste učešće derivata nafte na oko 40 odsto, toplotne energije na oko 12 odsto, te opadanja učešća električne energije na oko 40 odsto.

Povećanje priliva direktnih investicija (stranih i domaćih) u energetski sektor Crne Gore jedan je od glavnih ciljeva Strategije.



Stevan Milić, Azmont Investments

Dugoročno održiv razvoj i kontinuirano podizanje standarda luksuza u Crnoj Gori cilj je naše kompanije.



Uroš Mirković, Trony Network

Rezultat nije stvar sreće nego sistema, discipline i dugoročnog pristupa.



Sanja Čalasan, Industrija piva i sokova „Trebjesa“

Kompanija koja postavlja standarde u kvalitetu, inovacijama i odgovornom poslovanju.



Vera Vujanović, Mivex Food

Crna Gora ima značajan potencijal u sektoru proizvodnje zdrave i organske hrane.



Selma Hadži, Uljara Lučka

Poslovni ambijent u Crnoj Gori se transformiše u pravcu koji podržava visokotehnoška i održiva rješenja.

glasnik

Privredne komore Crne Gore

- 6 Snažna privreda temelj prosperiteta
Uručene godišnje nagrade Privredne komore Crne Gore
- 12 Afirmacija Portonovog kao vodeće lux destinacije Jadrana
Stevan Milić, izvršni direktor za komercijalne poslove Azmont Investments
- 15 Promoting Portonovi as the top Adriatic luxury destination
Stevan Milić, Executive Director for Commercial Affairs at Azmont Investments
- 18 Poslovni rezultati kao odraz inženjerske preciznosti i vizije
Uroš Mirković, izvršni direktor kompanije Trony Network
- 21 Business results as a reflection of engineering precision and vision
Uroš Mirković, CEO of Trony
- 23 Posvećeni kvalitetu, inovacijama i odgovornom poslovanju
Sanja Čalasan, izvršna direktorica Industrije piva i sokova „Trebjesa“
- 25 Committed to quality, innovation, and responsible business conduct
Sanja Čalasan, executive director of the Brewery and Soft Drinks Industry „Trebjesa“
- 28 Kvalitet ispred kvantiteta kao trajni standard poslovanja
Vera Vujanović, vlasnica kompanije Mivex Food
- 31 Quality over quantity as a lasting business standard
Vera Vujanović, owner of the company Mivex Food
- 34 Snaga prirode pretočena u vrhunski kvalitet
Selma Hadži, izvršna direktorica Uljare Lučka
- 37 The power of nature transformed into premium quality
Selma Hadži, Lučka Olive Oil Mill
- 40 Crna Gora može da bude centralno mjesto za razvoj startupova
Sandra Kordić, izvršna direktorica Digital Den huba
- 44 Montenegro has the potential to become a leading startup hub
Sandra Kordić, CEO of Digital Den Hub
- 48 Unapređujemo kvalitet života u društvenoj zajednici
Tamás Kamarási, predsjednik Upravnog odbora CKB banke
- 52 Committed to improving the quality of life in a society
Tamás Kamarási, President of the Board of Directors of CKB Bank
- 55 Cilj je bankarstvo s manje papirologije i čekanja, a više praktičnih rješenja
Martin Leberle, predsjednik Upravnog odbora NLB Banke AD Podgorica
- 57 The Goal Is Banking with Less Paperwork and Waiting, and More Practical Solutions
Martin Leberle, President of the Management Board of NLB Bank AD Podgorica
- 60 Konkurentnost traži ulaganje u znanje, kadrove i digitalne alate
Ana Radonjić, izvršna direktorica kompanije ENTEXT
- 62 Competitiveness requires investment in knowledge, digital tools, and quality personnel
Ana Radonjić, Executive Director of the company ENTEXT

- 64 Dolazi vrijeme znanja, tehnologije i proizvodnje
Vukić Stanić, osnivač kompanije Remid Vis
- 68 The time of knowledge, technology, and production is coming
Vukić Stanić, founder of Remid Vis
- 71 Privredna komora ostaje snažan oslonac crnogorskoj privredi
Zasjedala Skupština PKCG
- 72 Održan prvi Forum izvršnih direktora
Biznis lideri o ključnim ekonomskim temama
- 76 Otvorene komunikacije grade dugoročni poslovni rezultat
PRO PR konferencija u Podgorici
- 79 Za 24 kompanije iz Crne Gore 1,5 miliona eura grantova
EmBRACE
- 80 Kupujmo naše!
Nagradna igra Privredne komore Crne Gore
- 82 Od regulatornog okvira do ključnih biznis odluka
Prvi Samit korporativnog prava
- 84 Važna promocija crnogorskog građevinarstva
Crnogorske kompanije na sajmu SEEBBE u Beogradu
- 86 Veliko interesovanje za crnogorske proizvode
Crnogorski privrednici na sajmu u Mostaru
- 89 Interesovanje turskih investitora pretočiti u konkretne projekte
- 90 Intenzivirati privrednuseradnju Crne Gore i Rumunije
Sastanak Drakić-Cotîrleț
- 91 Osnovana Balkanska gejming federacija
Industrija se ujedinila protiv nelegalnog tržišta
- 92 Ukratko iz PKCG
- 94 Ozvaničeno strateško partnerstvo sa JA MNE
Potpisan memorandum o saradnji
- 95 Svečano uručena uvjerenja u Srednjoj medicinskoj školi
Prekvalifikacije
- 96 Održana radionica „Single Market Highway – EU – Crna Gora“
- 98 Mladi preduzetnici nosioci budućeg ekonomskog razvoja
LEADER obuka u Privrednoj komori Crne Gore
- 100 Brend nova poslovna realnost
Između percepcije, iskustva i povjerenja
- 102 Kultura kao nova konkurentna prednost
Organizaciona kultura: nevidljiva sila iza vidljivih rezultata
- 104 Održan prvi LinkUp događaj
Gdje ideje susreću prilike
- 105 RECONNECT: Inovativna rješenja za održivu budućnost
plave ekonomije
- 106 Interreg Europe – Evropske politike za jačanje međuregionalne saradnje
- 107 Jačanje pristupa finansiranju kroz regionalnu saradnju
FINNO 2026 – Access to Finance Forum
- 108 KRATKE VIJESTI
- 110 Podrška jačanju evropske industrijske baze
Eurochambres
- 111 Makroekonomski pokazatelji
Sektor za istraživanja i analize PKCG
- 114 Na početku i kraju sezone preko 200.000 noćenja
EXIT to Montenegro



Sandra Kordić, DigitalDen hub

Crna Gora ima potencijal da bude centralno mjesto u regionu za razvoj startupova, ali ključ je u tome da sistem bude brži.



Tamás Kamarási, CKB

Liderstvo nema punu vrijednost ako ga ne dijelite sa zajednicom u kojoj poslujete.



Martin Leberle, NLB Banka AD Podgorica

Poseban fokus banke biće na podršci projektima koji doprinose ekonomskom rastu.



Ana Radonjić, ENTEXT

Fokus kompanije biće na daljem rastu, modernizaciji poslovanja i jačanju tržišne pozicije kroz više razvojnih pravaca.



Vukić Stanić, Remid Vis

Dolazi vrijeme u kojem se ponovo prepoznaje značaj znanja, tehnologije i proizvodnje.



**URUČENE GODIŠNJE NAGRADE
PRIVREDNE KOMORE
CRNE GORE**

**SNAŽNA PRIVREDA TEMELJ
PROSPERITETA**



Nagradom Privredne komore se iskazuje posvećenost i uvažavanje pregalaštva privrednika i potvrđuje rad ove jedinstvene institucije koja 98 godina objedinjava crnogorsku privredu, štiti njene interese i zalaže se za dostizanje vrijednosti koje su garant dugoročnog prosperiteta zemlje

Povodom obilježavanja Dana Privredne komore Crne Gore, u Vili Gorica su svečano dodijeljene godišnje nagrade ove asocijacije – najznačajnija privredna priznanja u državi.

Nagrade je uručio predsjednik Crne Gore mr Jakov Milatović u prisustvu predstavnika Vlade, institucija, diplomatskog kora i privrede, a laureati su: Azmont Investments iz Herceg Novog i Trony Network iz Kotora za uspješno poslovanje u sektoru usluga; Industrija piva i sokova Trebjesa iz Nikšića i Mivex Food iz Pljevalja za uspješno poslovanje u sektorima obuhvaćenim industrijskom politikom; Crnogorska komercijalna banka za društvenu odgovornost, Llucka Organic Extra Virgin Olive Oil iz Tuzi i DigitalDen Hub iz Podgorice za inovativnost; Martin Leberle, predsjednik Upravnog odbora NLB Banke za unapređenje

menadžmenta, Ana Radonjić, izvršna direktorica kompanije ENTEXT iz Podgorice, za žene u biznisu i Vukić Stanić, osnivač firme Remid Vis DOO Podgorica, za poseban doprinos razvoju privrede i afirmaciji Komore.

Govoreći o važnosti Nagrade, predsjednica Privredne komore dr Nina Drakić je kazala da se njome iskazuje posvećenost i uvažavanje pregalaštva privrednika i potvrđuje rad Komore, kao jedinstvene institucije koja 98 godina objedinjava crnogorsku privredu, štiti njene interese i zalaže se za dostizanje vrijednosti koje su garant dugoročnog prosperiteta zemlje.

„Poštovani dobitnici nagrada, ostajete upisani na mjestu kojem pripadate, šaljući poruke mnogim drugima da vam se pridruže. Želim da uputim čestitke svim kompanijama i pojedincima koji su bili kandidati za ovogodišnju



nagradu, čiji poslovni rezultati zavrđuju pažnju i poštovanje cjelokupnog društva“, kazala je Drakić uz jasnu poruku: „Kupujmo domaće, vjerujemo da je Snaga u svima nama i da Dobro potiče iz Crne Gore“.

U osvrtu na važan jubilej – dvije decenije obnove nezavisnosti Crne Gore, predsjednica Drakić je kazala da je krovna crnogorska poslovna asocijacija, tokom skoro vijeka postojanja, svjedok razvoja crnogorske privrede – od zanatstva i trgovine u početnoj fazi, do savremenih prilika koje donosi vrijeme novih industrija, uz digitalnu transformaciju i zelenu ekonomiju.

„Bez snažne i razvijene privrede nema jakih institucija, a bez internacionalizacije naših preduzeća nema ni Crne Gore u društvu razvijenih zemalja. Naša sposobnost da se prilagodimo, da izazove sagledavamo kao prilike, da saradujemo i da mislimo unaprijed ključni su faktori konkurentnosti i stabilnosti“, kazala je Drakić.

Prema njenim riječima, analize Komore pokazuju da osnovni preduslov održivog rasta u narednom periodu





Odluka je utemeljena na jasno utvrđenim kriterijumima: ostvareni rezultati, kontinuitet rasta, inovativnost, ali prije svega – doprinos razvoju crnogorske ekonomije i društva u cjelini

mora biti nastavak strukturnih reformi koje su garant predvidljivog poslovnog i investicionog ambijenta, te intenzivna realizacija infrastrukturnih projekata.

„Razvoj ne možemo graditi na kratkoročnim ciklusima, već nam je potrebna jasna krovna strategija razvoja, koja će predstavljati društveni i ekonomski konsenzus“, istakla je ona.

Predsjednik Crne Gore mr Jakov Milatović kazao je da je postojeći model rasta iscrpljen, te da je ključna riječ ovog trenutka „reforme“.

„Previše puta su donošene odluke koje nijesu bile u najboljem ekonomskom interesu države. Ali reforma nije parola. Reforma je niz konkretnih odluka“, istakao je on.

Predsjednik Milatović naveo je da će u septembru biti predstavljena ekonomska publikacija povodom 20 godina od obnove nezavisnosti Crne Gore.

„Taj dokument biće mapa puta za novi model rasta, sa konkretnim mjerama za ubrzanje ekonomskog razvoja. Želim da vas pozovem da budete dio tog procesa. U narednim mjesecima otvorićemo prostor za dijalog sa privredom, kako bismo zajedno definisali mjere koje su realne, primjenjive i koje daju rezultat“, kazao je predsjednik Crne Gore.

Objasnilo je Odluku Odbora za dodjelu Nagrade Privredne komore saopštio je predsjednik Skupštine PKCG Stevan Karadaglić. Prema njegovim riječima, ove nagrade nijesu samo priznanje za ostvareni uspjeh, već i potvrda vrijednosti koje Komora želi da afirmiše – odgovorno poslovanje, posvećenost razvoju i spremnost da se ide korak dalje u stvaranju nove vrijednosti za društvo.

„Odluka je utemeljena na jasno utvrđenim kriterijumima: ostvareni rezultati, kontinuitet rasta, inovativnost, ali prije svega – doprinos razvoju crnogorske ekonomije i društva u cjelini. Posebno smo cijenili sposobnost laureata da u izazovnim okolnostima pokažu stabilnost, jasnu viziju i dugoročnu orijentaciju ka održivom razvoju i stvaranju trajnih vrijednosti. Upravo u tom spoju rezultata i odgovornosti, ali i hrabrosti da se razvijaju nove ideje i pomjeraju granice, leži razlog zbog kojeg su baš ovi laureati danas pred nama“, rekao je Karadaglić.

U ime laureata zahvalio je Stevan Milić, izvršni direktor za komercijalne poslove kompanije Azmont Investments. On je istakao da Nagrada predstavlja veliko priznanje i značajnu potvrdu da posvećen rad, jasna vizija i odgovorno poslovanje daju rezultate, a istovremeno, obavezuje da se nastavi da podizanjem



standarda i doprinosa razvoju privrede Crne Gore. „Posebno želim da istaknem značaj Privredne komore Crne Gore kao platforme koja povezuje privredu, podstiče saradnju i omogućava razmjenu znanja i iskustava. U vremenu dinamičnih globalnih promjena, takva podrška je od izuzetne važnosti za sta-

bilan i održiv razvoj. Vjerujem da je snažna i konkurentna ekonomija temelj dugoročnog prosperiteta svake države. Zato je na svima nama, privredi, institucijama i pojedincima, da zajednički radimo na stvaranju ambijenta koji podstiče investicije, inovacije i održivi rast“, rekao je Milić.

STEVAN MILIĆ, IZVRŠNI DIREKTOR ZA KOMERCIJALNE POSLOVE
AZMONT INVESTMENTS

AFIRMACIJA PORTONOVOG KAO VODEĆE LUX DESTINACIJE JADRANA



Dugoročno održiv razvoj i kontinuirano podizanje standarda luksuza u Crnoj Gori cilj je kompanije Azmont Investments, lauerata Nagrade Privredne komore za uspješno poslovanje.

Sa **Stevanom Milićem**, izvršnim direktorom za komercijalne poslove ove kompanije, razgovarali smo o rekordnim rezultatima koje su postigli, važnosti priznanje krovne poslovne asocijacije, biznis ambijentu i ambicioznim planovima afirmacije riziorta Portonovi kao vodeće luksuzne destinacije Jadrana.

Gospodine Miliću, Azmont Investments je dobitnik prestižne Nagrade Privredne komore za uspješno poslovanje. Molimo Vas da nam kažete da li je bilo izazovno u prethodnoj godini ostvariti rezultat kojim ste zavrjedili ovo značajno priznanje?

S. Milić: Izuzetno smo ponosni na ovo prestižno priznanje, koje za nas predstavlja potvrdu da strateški pravac razvoja i svakodnevne aktivnosti koje sprovodimo daju konkretne i mjerljive rezultate.

Prethodna godina bila je najuspješnija od početka poslovanja. Značajno smo premašili sve planirane prodajne ciljeve, ostvarili rekordne finansijske

rezultate i dodatno učvrstili poziciju Portonovog kao jedne od vodećih luksuznih destinacija u regionu. Posebno nas ohrabruje kontinuirani rast interesovanja međunarodnih kupaca i gostiju, što potvrđuje da kvalitet i dugoročna vizija nalaze svoje mjesto na globalnom tržištu.

Šta za Vas/Vašu kompaniju znači Nagrada Privredne komore? Kako ocjenjujete ulogu i značaj krovne asocijacije crnogorske privrede?

S. Milić: Nagrada Privredne komore Crne Gore za nas ima poseban značaj, jer dolazi od institucije koja predstavlja krovnu organizaciju domaće privrede i prepoznaje primjere uspješnog i odgovornog poslovanja.

Crna Gora je relativno malo tržište, zbog čega je razmjena znanja, iskustava i dobrih praksi između kompanija od izuzetne važnosti. Upravo u tome vidimo ključnu ulogu Privredne komore, kao platforme koja povezuje privredu i podstiče dijalog, ali i kao partnera koji, u saradnji sa Vladom Crne Gore, treba aktivno da doprinosi stvaranju poslovnog ambijenta koji je predvidiv, stabilan i podsticajan za sve privredne subjekte.

Od samog početka smo aktivan član i smatramo da ovakve inicijative dodatno jačaju ukupnu konkurentnost tržišta.

Crna Gora je relativno malo tržište, zbog čega je razmjena znanja, iskustava i dobrih praksi između kompanija od izuzetne važnosti. Upravo u tome vidimo ključnu ulogu Privredne komore, kao platforme koja povezuje privredu i podstiče dijalog, ali i kao partnera koji, u saradnji sa Vladom Crne Gore, treba aktivno da doprinosi stvaranju poslovnog ambijenta koji je predvidiv, stabilan i podsticajan za sve privredne subjekte.

Poseban fokus ostaje na daljem razvoju i međunarodnom pozicioniranju Portonovi marine, koja kroz kontinuirana unapređenja usluge i operacija, kao i brojna međunarodna priznanja, među kojima se izdvaja i najnoviji Platinum status dodijeljen od strane The Yacht Harbour Association (TYHA) dodatno učvršćuje svoju poziciju na globalnoj nautičkoj mapi

Ocijenite ambijent za poslovanje u Crnoj Gori.

S. Milić: Poslovanje u današnjem globalnom kontekstu nosi brojne izazove, posebno za kompanije koje posluju internacionalno i djeluju u segmentu luksuza, gdje su očekivanja tržišta visoka i konstantno evoluiraju.

Crna Gora, kao zemlja u procesu evropskih integracija, dodatno prolazi kroz transformaciju koja donosi brojne prilike ali i izazove. Ono što iz godine u godinu prepoznajemo kao ključnu oblast za unapređenje jeste infrastruktura, prije svega saobraćajna povezanost i razvoj avio-linija, koji su od presudnog značaja za dalji rast turizma i investicija. U susret ljetnjoj sezoni, jasno je da će upravo ovi segmenti biti među najvećim izazovima, ali i prioritetima za dalji razvoj.

Pored toga, smatramo da je za dalji napredak ključno raditi na unapređenju komunikacije između privrede i državnih institucija, definisanju jasne vizije i strategije razvoja crnogorske ekonomije, kao i obezbjeđivanju predvidivog poslovnog ambijenta koji omogućava dugoročno planiranje i stabilno poslovanje.

Koji su planovi Vaše kompanije za naredni period?

S. Milić: U narednom periodu nastavljamo sa ambicioznim planovima, sa jasnim fokusom na unapređenje kvaliteta usluge i dalju afirmaciju

Portonovog kao vodeće luksuzne destinacije na Jadranu.

Radimo na dodatnom unapređenju ponude i iskustva za naše rezidente i goste, uključujući i određene strukturne promjene unutar samog rizorta, koje će omogućiti još veći nivo ekskluzivnosti i personalizovanog doživljaja.

Poseban fokus ostaje na daljem razvoju i međunarodnom pozicioniranju Portonovi marine, koja kroz kontinuirana unapređenja usluge i operacija, kao i brojna međunarodna priznanja, među kojima se izdvaja i najnoviji Platinum status dodijeljen od strane The Yacht Harbour Association (TYHA), dodatno učvršćuje svoju poziciju na globalnoj nautičkoj mapi.

Istovremeno, izuzetno važan segment destinacije predstavlja hotel One&Only Portonovi sa svjetski priznatim Chenot Espace Medical Spa centrom, koji je već snažno pozicioniran kao jedna od vodećih ultra-luksuznih destinacija u regionu i šire. Očekujemo nastavak njegovog uspjeha i dodatno jačanje reputacije na međunarodnom tržištu.

Takođe, očekujemo nova otvaranja u okviru retail segmenta, koja će dodatno obogatiti ponudu destinacije i biti atraktivna kako međunarodnim gostima, tako i lokalnoj zajednici.

Naš cilj ostaje isti: dugoročno održiv razvoj i kontinuirano podizanje standarda luksuza u Crnoj Gori.

STRATEŠKE INVESTICIJE MIJENJAJU RAZVOJNU SLIKU ZEMLJE

Kompanija **Azmont Investments** je pokazala kako strateške investicije mogu suštinski mijenjati razvojnu sliku jedne zemlje. Kroz realizaciju kompleksnih projekata u turizmu i rekreativnim aktivnostima, Azmont Investments je značajno unaprijedio investicioni ambijent i doprinio snažnijem pozicioniranju Crne Gore na mapi luksuznog turizma.

Posebno se izdvaja projekat Portonovi, kao jedan od najznačajnijih investicionih poduhvata u savremenoj ekonomiji zemlje. Ovaj projekat postao je simbol transformacije destinacije i primjer kako se dugoročna vizija pretvara u konkretne razvojne rezultate.

U okviru ovog kompleksa posluje ultraluksuzni resort One&Only, prvi u Evropi, koji je ove godine dobio prestižno Forbes Travel Guide priznanje od pet zvjezdica, čime je dodatno potvrđen najviši međunarodni standard kvaliteta.

Finansijski rezultati kompanije svjedoče o visokom nivou efikasnosti i uspješnom upravljanju složenim investicionim poduhvatima. Istovremeno, kontinuirano unapređenje operativnog upravljanja i razvoj dodatnih sadržaja stvaraju snažne multiplikativne efekte na turizam i prateće djelatnosti.

Kroz ovakav pristup, kompanija aktivno doprinosi ne samo rastu turističkog sektora, već i ukupnoj ekonomskoj dinamici i atraktivnosti zemlje kao investicione destinacije. Na taj način, Azmont Investments ne samo da implementira projekat, već i širi razvojni potencijal cijele destinacije, uz odgovoran odnos prema lokalnoj zajednici i stvaranje dugoročne vrijednosti.

Iz obrazloženja Odluke o dodjeli Nagrade PKCG



Photo: D. Kalezić

STEVAN MILIĆ, EXECUTIVE DIRECTOR FOR COMMERCIAL AFFAIRS AT AZMONT INVESTMENTS

PROMOTING PORTONOVI AS THE TOP ADRIATIC LUXURY DESTINATION

Montenegro is a relatively small market, which makes the exchange of knowledge, experience, and good practices between companies extremely important. In this segment, we perceive the key role of the Chamber of Economy of Montenegro as a platform that connects the business community and encourages dialogue. The Chamber is also regarded as a partner that, in cooperation with the Government of Montenegro, should actively contribute to creating a predictable, stable, and encouraging business environment for all business entities.

Long-term sustainable development and the continuous raising of luxury standards in Montenegro are the goals of Azmont Investments, the laureate of the Chamber of Economy Award for Successful Business Operation.

Stevan Milić, executive director for commercial affairs at Azmont, discusses the record results achieved, the importance of the award presented by the leading business association, the business environment, and the ambitious plans for promoting the Portonovi resort as the top Adriatic luxury destination.

We significantly exceeded all planned sales targets, achieved record financial results, and further strengthened Portonovi's position as one of the leading luxury destinations in the region

Mr. Milić, Azmont Investments is a winner of the prestigious Chamber's Award for Successful Business Operations. Could you please tell us whether it was challenging in the past year to achieve the results that brought you this significant recognition?

S. Milić: We are extremely proud of this prestigious recognition, which serves as a confirmation that the strategic development direction and the activities that we conduct daily, are delivering tangible and measurable results.

The past year was the most successful one since the beginning of our operations. We significantly exceeded all planned sales targets, achieved record financial results, and further strengthened Portonovi's position as one of the leading luxury destinations in the region. We are especially encouraged by the continuous growth in interest from international customers and guests, which confirms that quality and a long-term vision are finding their place in the global market.

What does the Chamber of Economy Award mean to you and your company? How do you perceive the role and contribution of the umbrella organization representing Montenegro's business community?

S. Milić: The Chamber of Economy of Montenegro Award holds special significance for us, as it is presented by an institution that represents the umbrella organization of the national business community and recognizes examples of successful and responsible business practices.

Montenegro is a relatively small market, which makes the exchange of knowledge, experience, and good practices between companies extremely important. In this segment, we perceive the key role of the Chamber of Economy of Montenegro as a platform that connects the business community and encourages dialogue. The Chamber is also regarded as a partner that, in cooperation with the Government of Montenegro, should actively contribute to creating a predictable, stable, and encouraging business environment for all business entities.

We have been an active member of the Chamber from the very beginning, and from our point of view, such initiatives further strengthen the overall competitiveness of the market.

We would appreciate it if you could assess the business environment in Montenegro?

S. Milić: Doing business in today's global context brings numerous challenges, particularly for companies operating internationally and

within the luxury segment, where market expectations are high and constantly evolving.

Montenegro, as a country in the process of European integration, is undergoing a transformation that opens up numerous opportunities, but poses challenges as well. A key area consistently identified as one requiring improvement is infrastructure, primarily transport connectivity and the development of air routes, which are crucial for the further growth of tourism and investment. As the summer season approaches, these segments will clearly remain among the biggest challenges, but also key priorities for future development.

In addition, we consider that further progress depends on improving communication between the business sector and public authorities, defining a clear vision and strategy for the development of the Montenegrin economy, and ensuring a predictable business environment that enables long-term planning and stable operations.

What are your company's plans for the upcoming period?

S. Milić: In the upcoming period, we will continue with ambitious plans, with a clear focus on enhancing service quality and further positioning Portonovi as the Adriatic top luxury destination.

We are doing our best to enhance the offer and experience for our residents and visitors, including some structural changes within the resort, which will ensure an even higher level of exclusivity and a more personalized experience.

A particular focus remains on the continued development and international positioning of Portonovi Marina, which, through ongoing service and operational improvements, as well as numerous international recognitions such as the recent Platinum status awarded by The Yacht Harbour Association (TYHA), further strengthens its position on the global nautical map.

At the same time, an extremely important component of the destination is the One&Only Portonovi hotel with the world-renowned Chenot Espace Medical Spa center, which is already strongly positioned as one of the leading ultra-luxury destinations in the region and beyond. We expect its continued success and further strengthening of its international reputation.

We also anticipate the opening of new retail facilities, which will further enrich the destination's offer and attract both international guests and the local community.

Our goal remains unchanged: long-term sustainable development and the continuous raising of luxury standards in Montenegro.



STRATEGIC INVESTMENTS TRANSFORM THE DEVELOPMENT LANDSCAPE OF THE COUNTRY

Azmont Investments has demonstrated that strategic investments can fundamentally transform the development landscape of a country. Azmont Investments has been implementing complex projects in tourism and real estate, thus significantly improving the investment environment and contributing to a stronger positioning of Montenegro on the luxury tourism map.

The Portonovi project stands out as one of the most significant investment ventures in the country's modern economy. It has become a symbol of destination transformation and an example of how long-term vision is turned into concrete development outcomes.

Within this complex, there is the ultra-luxury One&Only resort, the first in Europe, which this year received the prestigious five-star rating from the Forbes Travel Guide, thus further confirming the highest international standards of quality.

The company's financial results reflect a high level of efficiency and successful management of complex investment projects. At the same time, continuous improvements in operational management and the development of additional amenities are creating strong multiplier effects on tourism and related industries.

Through this approach, the company actively contributes not only to the growth of the tourism sector, but also to the overall economic dynamics and attractiveness of the country as an investment destination. In this way, Azmont Investments not only implements the project, but also enhances the development potential of the entire destination, maintaining a responsible relationship with the local community and creating long-term value.

Extract from the Reasoning of the Decision on the Chamber of Economy of Montenegro Award

UROŠ MIRKOVIĆ, IZVRŠNI DIREKTOR KOMPANIJE TRONY NETWORK

POSLOVNI REZULTATI KAO ODRAZ INŽENJERSKE PRECIZNOSTI I VIZIJE

Tržište je zahtjevno, konkurencija globalna, a očekivanja klijenata rastu brže nego ikad. U takvim okolnostima, rezultat nije stvar sreće nego sistema, discipline i dugoročnog pristupa

Lauerat Nagrade Privredne komore Crne Gore za uspješno poslovanje u sektoru usluga, **Uroš Mirković**, izvršni direktor kompanije Trony Network, za Glasnik govori o izazovima savremenog tržišta, značaju sistemskog i dugoročnog pristupa, kao i projektima koji su obilježili prethodnu godinu. U intervjuu otkriva kako strateška partnerstva, razvoj sopstvenih proizvoda i povezivanje sa akademskom zajednicom doprinose održivom rastu, ali i zašto digitalna transformacija u Crnoj Gori još uvijek ne ostvaruje svoj puni potencijal.

Dobitnici ste Nagrade PKCG za uspješno poslovanje u sektoru usluga. Molimo Vas da nam kažete da li je bilo izazovno u prethodnoj godini ostvariti rezultat kojim ste zavrijedili ovo značajno priznanje?

U. Mirković: Ako bih rekao da nije bilo izazovno, to ne bi bilo tačno. Vrijeme u kom živimo ne prašta improvizaciju. Tržište je zahtjevno, konkurencija globalna, a očekivanja klijenata rastu brže nego ikad.

U takvim okolnostima, rezultat nije stvar sreće nego sistema, discipline i dugoročnog pristupa.

Posebno bih izdvojio saradnju sa Expo Grupom kao ključni stub našeg rasta i razvoja. Riječ je o kompleksnom poslovnom sistemu koji obuhvata maloprodaju, distribuciju i logistiku, sa desetinama objekata i velikim operativnim zahtjevima. Naša uloga nije bila samo tehnička, već suštinski inženjerska: razumjeti procese, optimizovati ih i implementirati rješenja koja imaju direktan uticaj na efikasnost i profitabilnost.

Takvi projekti zahtijevaju ozbiljan nivo odgovornosti, ali i povjerenja i upravo ta vrsta partnerstva pravi razliku između "isporuke softvera" i stvarnog poslovnog efekta.

Drugi važan segment je EMBRACE projekat, koji predstavlja iskorak ka razvoju sopstvenih rješenja i proizvoda. To je pravac u kojem želimo da gradimo dugoročnu vrijednost, a manje

zavisnosti od projektnog rada, više fokus na razvoj skalabilnih i tržišno relevantnih platformi.

Takođe, želim posebno da istaknem saradnju sa prof. Radomirom Stojanovićem kroz aktivnosti i projekte u okviru MANT-a. Ta saradnja ima i stručnu i širu društvenu dimenziju, jer bez povezivanja akademije i privrede nema ozbiljnog tehnološkog razvoja.

Šta za Vas/Vašu kompaniju znači Nagrada Privredne komore? Kako ocjenjujete ulogu i značaj krovne asocijacije crnogorske privrede?

U. Mirković: Nagrada Privredne komore ima težinu jer dolazi od institucije koja ima pregled nad cjelokupnom privredom.

Za nas, ovo priznanje nije cilj sam po sebi, već potvrda da radimo stvari na pravi način.

Privredna komora ima važnu ulogu, posebno u povezivanju privrednih subjekata, artikulaciji zajedničkih interesa i kreiranju platforme za dijalog između privrede i države.

Cijenimo napore koje Komora ulaže u razvoj poslovnog ambijenta i smatramo da njen značaj može biti još veći, posebno u kontekstu ubrzanja digitalne transformacije i modernizacije poslovanja u Crnoj Gori.

Ocijenite ambijent za poslovanje u Crnoj Gori.

U. Mirković: Iz ugla naše inženjerske struke i razvoja softverskih rješenja, ambijent je i dalje veoma izazovan. Glavni problem nije nedostatak tehnologije, već nedovoljno razumijevanje njene stvarne vrijednosti.

I privreda i javna uprava još uvijek u velikoj mjeri posmatraju digitalizaciju kao trošak, a ne kao investiciju koja direktno utiče na produktivnost, kontrolu i rast.

Dok se taj mindset ne promijeni, bićemo u situaciji da potencijal postoji ali se ne koristi u punom kapacitetu.





Dragana Vukšić, operativna direktorica Trony Network

Foto: D. Kalezić

Sa druge strane, upravo takvo okruženje stvara prostor za one koji su spremni da razmišljaju dugoročno i rade sistemski.

Koji su planovi Vaše kompanije za naredni period?

U. Mirković: Plan je jednostavan, ali nimalo lak za realizaciju. Nastavljamo sa rastom kroz projekte koji imaju stvarni poslovni uticaj, uz dodatni fokus na razvoj sopstvenih proizvoda i platformi.

Želimo da gradimo rješenja koja nisu vezana za jedno tržište ili jednog klijenta, već imaju širi potencijal primjene.

Takođe, planiramo da intenziviramo saradnju sa javnim i državnim institucijama, jer smatramo da bez ozbiljne digitalne transformacije javnog sektora nema ni dugoročno održivog razvoja privrede.

Na kraju, naš fokus ostaje isti, inženjerski pristup, sistemsko razmišljanje i konkretni rezultati. Sve ostalo je marketing.

PRIMJER RAZVOJA IZGRAĐENOG NA ZNANJU

Trony Network predstavlja primjer savremene tehnološke kompanije koja je svoj razvoj gradila na znanju, inovacijama i sposobnosti prilagođavanja tržištu. Tokom svog razvoja, kompanija je iz segmenta maloprodaje izrasla u pouzdanog partnera u oblasti IT i infrastrukturnih rješenja, pružajući usluge koje unapređuju poslovne procese i tehnološki razvoj svojih klijenata.

Ovakav razvojni put svjedoči o jasno definisanoj strategiji i sposobnosti da se pravovremeno prepoznaju potrebe savremenog digitalnog okruženja. Posebno se izdvaja saradnja sa vodećim privrednim subjektima u Crnoj Gori i regionu, kroz implementaciju savremenih sistema za upravljanje poslovanjem i analizu podataka, modernizaciju IT infrastrukture i jačanje sajber bezbjednosti.

Kroz ove projekte, kompanija aktivno doprinosi unapređenju efikasnosti i konkurentnosti svojih partnera, gradeći reputaciju pouzdanog subjekta od ključnog značaja za stabilno i efikasno funkcionisanje savremenih poslovnih sistema.

Stabilni finansijski rezultati potvrđuju održivost poslovnog modela, dok kontinuirano ulaganje u razvoj kadrova i internih kapaciteta doprinosi jačanju domaće IT ekspertize. Njihov rad ima širi značaj, jer direktno utiče na ubrzanje digitalne transformacije i razvoj savremene privrede.

Iz obrazloženja Odluke o dodjeli Nagrade PKCG



UROŠ MIRKOVIĆ, CEO OF TRONY

BUSINESS RESULTS AS A REFLECTION OF ENGINEERING PRECISION AND VISION

The laureate of the Award of the Chamber of Economy of Montenegro for Successful Business Operation in the services sector, **Uroš Mirković**, CEO of the company Trony, speaks for Glasnik about the challenges of the modern market, the importance of a systematic and long-term approach, as well as the projects that marked the previous year. In the interview, he reveals how strategic partnerships, the development of its own products, and cooperation with the academic community contribute to sustainable growth, and why digital transformation in Montenegro still has not reached its full potential.

Your company is a winner of the Chamber of Economy of Montenegro Award for Successful Business Operation in the services sector. Could you please tell us whether it

was challenging in the past year to achieve the results that brought you this significant recognition?

U. Mirković: If I said it was not challenging, that would not be true. The time we live in does not tolerate improvisation. The market is demanding, competition is global, and clients' expectations are growing faster than ever. In such circumstances, results are not a matter of luck, but rather the systems, discipline, and a long-term approach.

I would particularly highlight our cooperation with Expo Group as a key pillar of our growth and development. This complex business system encompasses retail, distribution, and logistics, with dozens of facilities and significant operational demands. Our role was not merely technical, but fundamentally engineering-oriented, involving the understanding and optimization

The market is demanding, competition is global, while clients' expectations are growing faster than ever. In such circumstances, results are not a matter of luck, but rather the systems, discipline, and a long-term approach

of processes, while implementing solutions with a direct impact on efficiency and profitability.

Such projects require a high level of responsibility as well as trust, and it is precisely this kind of partnership that makes the difference between “software delivery” and real business impact.

Another important segment is the EMBRACE project, which represents a step forward towards developing our own solutions and products. This is the direction we want to take: to build long-term value, reduce dependence on project-based activities, and focus more on developing scalable, market-relevant platforms.

I would also like to highlight our cooperation with Prof. Radomir Stojanović related to activities and projects within MANT. This cooperation has both a professional and a broader social dimension, because without connecting academia and industry, there is no serious technological development.

What does the Chamber of Economy Award mean to you and your company? How do you perceive the role and contribution of the umbrella organization representing Montenegro's business community?

U. Mirković: The Chamber of Economy Award carries particular significance, because it comes from an institution that has a comprehensive overview of the entire business community.

We do not perceive this award as our ultimate goal, but as a confirmation that we do things the way they should be done.

The Chamber of Economy plays an important role, especially in connecting business entities, articulating shared interests, and creating a platform for dialogue between the business sector and the state.

We appreciate the efforts the Chamber invests in the development of the business environment, and we believe its influence can be even greater, particularly in the context of accelerating digital transformation and modernizing business operations in Montenegro.

Could you please share your views on the business environment in Montenegro?

U. Mirković: From the perspective of our engineering profession and software development, the environment remains highly challenging. The main issue is not a lack of technology, but an insufficient understanding of its true value.

Both the business sector and public administration still largely perceive digitalization as a cost, rather than as an investment that directly impacts productivity, control, and growth. As long as this mindset does not change, we will remain in a situation where the potential exists but is not fully utilized.

On the other hand, such an environment creates opportunities for individuals willing to think long-term and act systematically.

What are the company's plans for the upcoming period?

U. Mirković: The plan is simple, but not easy. We will continue growing through projects with real business impact, while focusing more on developing our own products and platforms. We want solutions that go beyond a single market or client and have broader use.

We also plan to deepen cooperation with the public sector and authorities, as we believe that without its true digital transformation, sustainable economic growth cannot be achieved. Our focus remains the same: engineering, systems thinking, and concrete results. The rest is just marketing.

A DEVELOPMENT MODEL BUILT ON KNOWLEDGE

Trony Network represents an example of a modern technology company that has built its development on knowledge, innovation, and the ability to adapt to market demands. Over the course of its growth, the company has evolved from the retail segment into a reliable partner in the field of IT and infrastructure solutions, providing services that enhance business processes and support the technological advancement of its clients.

Such a development trajectory reflects a clearly defined strategy and the capacity to timely recognize the needs of the contemporary digital environment. Of particular note is its cooperation with leading business entities in Montenegro and the region, through the implementation of advanced systems for business management and data analytics, the modernization of IT infrastructure, and the strengthening of cybersecurity.

Through these projects, the company actively contributes to improving the efficiency and competitiveness of its partners, building a reputation as a reliable entity of key importance for the stable and efficient functioning of modern business systems.

Extract from the Reasoning of the Decision on the Chamber of Economy of Montenegro Award



Foto: D. Kalezić

SANJA ČALASAN, IZVRŠNA DIREKTORICA INDUSTRIJE PIVA I SOKOVA „TREBJESA“

POSVEĆENI KVALITETU, INOVACIJAMA I ODGOVORNOM POSLOVANJU

U godini vrijednog kompanijskog jubileja - obilježavanja 130 godina pivarske tradicije, Industriji piva i sokova „Trebjesa“ dodijeljeno je prestižno priznanje – Nagrada Privredne komore Crne Gore za uspješno poslovanje u kategoriji srednjih i velikih preduzeća. Naša sagovornica tim povodom bila je izvršna direktorica kompanije Sanja Čalasan koja posebno ističe da je ostvarenje njihovog poslovnog rezultata u izazovnoj godini za crnogorsku privredu zahtijevalo visok nivo prilagodljivosti, odgovornog upravljanja i jasnog strateškog fokusa.

„Vođeni snažnom tradicijom i jubilejom koji obilježavamo, ali i jasnom vizijom budućnosti, cilj nam je da „Trebjesa“ i u narednim godinama ostane kompanija koja postavlja standarde u kvalitetu, inovacijama i odgovornom poslovanju“, rekla je Čalasan.

Industrija piva i sokova „Trebjesa“ dobitnica je prestižne, godišnje Nagrade Privredne komore Crne Gore. Čestitamo! Molimo da ocijenite da li je bilo izazovno u prethodnoj godini ostvariti rezultat kojim ste zavrijedili ovo značajno priznanje?

S. Čalasan: Prethodna godina bila je izazovna za cjelokupnu privredu, posebno imajući u vidu izražene inflatorne pritiske kao i osjetljivost tržišta na promjene cijena. U takvom okruženju, ostvariti stabilan i pozitivan poslovni rezultat zahtijevalo je visok nivo prilagodljivosti, odgovornog upravljanja i jasnog strateškog fokusa.

Pivara „Trebjesa“ uspjela je da zadrži stabilnu profitabilnost i dodatno učvrsti svoju lidersku poziciju na tržištu. Fokusirali smo se na kvalitet proizvoda, unapređenje partnerskih odnosa sa kupcima, efikasnu kontrolu troškova, kao i na kontinuirane investicije i inovacije.

Privredna komora Crne Gore ima nezamjenjivu ulogu kao krovna asocijacija koja povezuje privredu i institucije, zastupa interese poslovne zajednice i doprinosi unapređenju poslovnog ambijenta

Posebno bih izdvojila aktivnosti usmjerene na modernizaciju proizvodnje i unapređenje energetske efikasnosti, posebno ističući projekte koji doprinose smanjenju ekološkog otiska. Paralelno, radili smo i na širenju asortimana.

Ovakav balans između operativne efikasnosti, investicija i razvoja omogućio nam je da ostvarimo rezultate koji su prepoznati ovim značajnim priznanjem. Posebno nam je zadovoljstvo što ono predstavlja i kontinuitet uspješnosti, imajući u vidu da je Pivara „Trebjesa“ prvu nagradu Privredne komore Crne Gore dobila još daleke 1970. godine.

Šta za Vas/Vašu kompaniju znači Nagrada Privredne komore? Kako ocjenjujete ulogu i značaj krovne asocijacije crnogorske privrede?

S. Čalasan: Nagrada Privredne komore Crne Gore za nas predstavlja značajno priznanje koje potvrđuje da su naši rezultati, ali i način na koji poslujemo, prepoznati od strane relevantne institucije i šire poslovne zajednice.

Ujedno, ono je i potvrda dugoročnog opredjeljenja kompanije ka kvalitetu, odgovornom poslovanju, investicijama i razvoju zaposlenih. Istovremeno, predstavlja i dodatnu motivaciju da nastavimo sa unapređenjem poslovanja i postavljanjem viših standarda.

Privredna komora Crne Gore ima nezamjenjivu ulogu kao krovna asocija-

cija koja povezuje privredu i institucije, zastupa interese poslovne zajednice i doprinosi unapređenju poslovnog ambijenta. Posebno je značajna njena uloga u kreiranju dijaloga između javnog i privatnog sektora, kao i u promociji dobrih poslovnih praksi i uspješnih kompanija.

Smatram da je posebno vrijedna i njena uloga u afirmaciji i promociji domaćih proizvoda i crnogorskih brendova, kroz inicijative i projekte kao što su „Dobro iz Crne Gore“ i „Snaga je u svima nama“. Takve aktivnosti doprinose jačanju povjerenja u domaću proizvodnju i dodatno promovisu kvalitetne crnogorske proizvode, kako je i Nikšićko kao najstariji crnogorski brend.

Molimo da za naš časopis ocijenite ambijent za poslovanje u Crnoj Gori.

S. Čalasan: Poslovni ambijent u Crnoj Gori karakterišu specifičnosti male i otvorene ekonomije, što znači da su globalni ekonomski trendovi, poput inflacije i poremećaja u lancima snabdijevanja, često brzo i direktno reflektovani na domaće tržište.

Za privredu je od ključnog značaja postojanje stabilnog i predvidivog regulatornog okvira, posebno u oblasti poreske politike.

Istovremeno, proces evropskih integracija donosi dodatne izazove, ali i značajne prilike, prije svega kroz una-

pređenje standarda, transparentnosti i konkurentnosti. Smatram da je važno da poslovni ambijent nastavi da se razvija u pravcu podrške investicijama, inovacijama i domaćoj proizvodnji, kako bi se dodatno ojačala ukupna konkurentnost ekonomije.

Koji su planovi Vaše kompanije za naredni period?

S. Čalasan: U narednom periodu fokus kompanije biće na daljem jačanju leaderske pozicije. Ova, 2026. godina za nas ima poseban značaj jer obilježavamo 130 godina tradicije pivarstva, što predstavlja snažan podsjetnik na vrijednosti koje negujemo, ali i dodatni podsticaj za budući razvoj. Jubilej vidimo kao priliku da kroz inovacije, unapređenje asortimana i jačanje odnosa sa kupcima i potrošačima dodatno učvrstimo poziciju Nikšićkog.

Inovacije ostaju jedan od fokusa našeg razvoja, i upravo smo u ovom mjesecu lansirali naš naše novo pivo Alter.

Posebnu pažnju nastavićemo da posvećujemo razvoju zaposlenih i unapređenju radnog okruženja.

Vođeni snažnom tradicijom i jubilejom koji obilježavamo, ali i jasnom vizijom budućnosti, cilj nam je da „Trebjesa“ i u narednim godinama ostane kompanija koja postavlja standarde u kvalitetu, inovacijama i odgovornom poslovanju.

SNAGA U TRADICIJI I KVALITETU

„Trebjesa“ predstavlja vodećeg proizvođača piva u Crnoj Gori i jedan od najprepoznatljivijih domaćih brendova. Njena snaga ogleda se u dugoj tradiciji, ali i u sposobnosti da tu tradiciju kontinuirano neguje i prilagođava savremenim tržišnim uslovima. Kontinuirana ulaganja u modernizaciju proizvodnih procesa i unapređenje tehnologije dodatno su osnažila njenu konkurentsku poziciju.

Poseban fokus stavljen je na očuvanje visokih standarda kvaliteta i odgovorno upravljanje resursima. Time Trebjesa potvrđuje opredjeljenost ka održivom razvoju i dugoročnoj stabilnosti poslovanja.

Ove godine kompanija obilježava izuzetan jubilej - 130 godina postojanja, što predstavlja rijedak i vrijedan kontinuitet u industrijskoj proizvodnji, ali i potvrdu stabilnosti, kvaliteta i povjerenja koje je Trebjesa gradila kroz generacije. Takva dugovječnost svjedoči o sposobnosti kompanije da kroz različite ekonomske i društvene okolnosti očuva stabilnost i kontinuirano razvija svoje kapacitete, što je potvrđeno i tokom prethodne godine, kada je dodatno unaprijedila efikasnost poslovanja, razvila proizvodni portfolio i proširila prisustvo na regionalnim tržištima.

Uticao ove kompanije prevazilazi samu industriju – ona snažno doprinosi razvoju poljoprivrede, distributivnih lanaca i ukupne ekonomske aktivnosti, dok kao stabilan poslodavac daje značajan doprinos domaćoj ekonomiji i razvoju zajednice.

Iz obrazloženja Odluke o dodjeli Nagrade PKCG

SANJA ČALASAN, EXECUTIVE DIRECTOR OF THE BREWERY AND SOFT DRINKS INDUSTRY “TREBJESA”

COMMITTED TO QUALITY, INNOVATION, AND RESPONSIBLE BUSINESS CONDUCT

In the year of a significant company jubilee, marking 130 years of brewing tradition, the Brewery and Soft Drinks Industry “Trebjesa” was awarded a prestigious recognition: the Award of the Chamber of Economy of Montenegro for Successful Business Performance in the category of medium-sized and large enterprises. On this occasion, we interviewed the company’s executive director, **Sanja Čalasan**, who particularly emphasized that achieving the business results in a challenging year for the Montenegrin business sector required a high level of adaptability, responsible management, and a clear strategic focus.

“Driven by a strong tradition and the jubilee we are celebrating, along with a clear vision for the future, we remain committed to ensuring that “Trebjesa” continues to set standards in quality, innovation, and responsible business in the upcoming period”, says Čalasan.

The Brewery and Soft Drinks Industry “Trebjesa” is a winner of the prestigious annual award of the Chamber of Economy of Montenegro. We take this opportunity to extend our congratulations! Could you please tell us whether it was challenging in the past year to achieve the results that brought you this significant recognition?

S. Čalasan: The previous year posed significant challenges for the entire business community, particularly in light of strong inflationary pressures and market sensitivity to price fluctuations. In such conditions, achieving stable and positive results required a high degree of adaptability, responsible management, and a clear strategic focus.

“Trebjesa” Brewery managed to sustain stable profitability while further reinforcing its market leadership. Our focus remained on product quality, strengthening partnerships with customers, efficient cost management, and continuous investment and innovation.

I would especially emphasize initiatives aimed at production modernization and improvement of energy efficiency, particularly projects contributing to mitigating our environmental footprint. At the same time, we also worked on broadening our product range.

Such a balanced approach to operational efficiency, investment, and development enabled us to achieve results recognized with this prestigious award. We take special pride in the fact that this award also reflects a long-standing tradition of success, given that “Trebjesa” Brewery received its first award of the Chamber of Economy of Montenegro back in 1970.

What does the Chamber of Economy Award mean to you and your company? How do you perceive the role and contribution of the umbrella organization representing Montenegro’s business community?

S. Čalasan: The Chamber of Economy of Montenegro Award is an important recognition for our company, confirming that both our performance and business practices are recognized by the relevant institution and the broader business community.

It also reaffirms the company’s long-term commitment to quality, responsible business, investment, and employee development, while being an additional encouragement to further enhance our operations and raise standards.

The Chamber of Economy of Montenegro plays an irreplaceable role as the umbrella association connecting businesses and institutions, advocating for the interests of the business community, and contributing to the improvement of the business environment. The Chamber plays a significant role in facilitating dialogue between the public and private sectors, as well as in promoting good business practices and successful companies.

I would also emphasize its important contri-

The Chamber of Economy of Montenegro plays an irreplaceable role as an umbrella association that connects the business community and institutions, represents the interests of the business sector, and contributes to improving the business environment



Photo: D. Kalezic

tribution to the affirmation and promotion of homemade products and the Montenegrin brands, as reflected in initiatives and projects such as “Good from Montenegro (Dobro iz Crne Gore)” and “The Strength Lies Within All of Us (Snaga je u svima nama)”. These activities help strengthen trust in local production and highlight quality national products, such as Nikšičko, as the oldest Montenegrin brand.

We would appreciate it if you could assess the business environment in Montenegro?

S. Čalasan: The business environment in Montenegro is defined by the specifics of a small and open economy, with global economic trends such as inflationary pressures and supply chain disruptions, which are rapidly and directly reflected in the domestic market.

The business community finds a stable and predictable regulatory framework, particularly in the area of tax policy, crucially important.

At the same time, the European integration process poses additional challenges, but also opens up considerable opportunities, especially in terms of enhancing standards, transparency, and competitiveness. It is important for the business environment to keep strengthening support for investments, innovation, and do-

mestic production in order to further empower the overall competitiveness of the economy.

What are your company’s plans for the upcoming period?

S. Čalasan: Looking ahead, the company will remain focused on further strengthening its leadership position. The year 2026 holds particular significance for us, as we mark 130 years of brewing tradition, which serves both as a reminder of our core values and as an encouragement for future development. We perceive this jubilee as an opportunity to further reinforce the position of Nikšičko by introducing innovations, improving the range of products, and strengthening relationships with customers and consumers.

Innovation continues to be one of the key focuses of our development, and this month, we introduced our new beer, Alter.

We will also keep a strong focus on employee development and the continuous improvement of the working environment.

Driven by a strong tradition and the jubilee we are celebrating, along with a clear vision for the future, we remain committed to ensuring that “Trebjesa” continues to set standards in quality, innovation, and responsible business in the upcoming period.

The business environment in Montenegro is defined by the specifics of a small and open economy, with global economic trends such as inflationary pressures and supply chain disruptions, which are rapidly and directly reflected in the domestic market

STRENGTH IN TRADITION AND QUALITY

“Trebjesa” is the leading beer producer in Montenegro and one of the most recognizable domestic brands. Its strength lies in a long-standing tradition, as well as in its ability to continuously nurture and adapt that tradition to modern market conditions. Ongoing investments in the modernization of production processes and technological upgrades have further strengthened its competitive position.

A particular focus is placed on maintaining high quality standards and responsible resource management. In this way, Trebjesa reaffirms its commitment to sustainable development and the long-term stability of its operations.

This year, the company marks an exceptional milestone—130 years of existence—representing a rare and valuable continuity in industrial production, as well as a testament to the stability, quality, and trust that Trebjesa has built over generations. Such longevity demonstrates the company’s ability to maintain stability and continuously develop its capacities through various economic and social circumstances. This was further confirmed in the previous year, when it enhanced operational efficiency, expanded its product portfolio, and strengthened its presence in regional markets.

The company’s impact extends beyond the industry itself—it significantly contributes to the development of agriculture, distribution chains, and overall economic activity, while as a stable employer it makes a substantial contribution to the domestic economy and community development.

Extract from the Reasoning of the Decision on the Chamber of Economy of Montenegro Award

VERA VUJANOVIĆ, VLASNICA KOMPANIJE MIVEX FOOD

KVALITET ISPRED KVANTITETA KAO TRAJNI STANDARD POSLOVANJA



Foto: D. Kalezić

Crna Gora ima značajan potencijal u sektoru proizvodnje zdrave i organske hrane, ali je neophodno unaprijediti saradnju između privrede i institucija, te raditi na podizanju svijesti o značaju zdrave ishrane

Kompanija Mivex Food iz Pljevalja, dobitnik Nagrade Privredne komore Crne Gore za uspješno poslovanje u kategoriji preduzetnika, mikro i malih privrednih društava, već godinama gradi stabilnu poziciju na međunarodnom tržištu, oslanjajući se na kvalitet, razvoj i strateška ulaganja. Iako su globalni izazovi značajno uticali na poslovni ambijent, kompanija je uspjela da realizuje planirane aktivnosti, proširi proizvodni asortiman, unaprijedi kapacitete i dodatno ojača saradnju sa inostranim partnerima. Ovo priznanje dolazi kao potvrda dosadašnjeg rada i podsticaj za dalji razvoj, uz fokus na inovacije, digitalizaciju i jačanje sopstvenog brenda na globalnom tržištu.

Dobitnici ste Nagrade PKCG. Molimo Vas da nam kažete da li je bilo izazovno u prethodnoj godini ostvariti rezultat kojim ste zavrijedili ovo značajno priznanje? (navedite koje aktivnosti/rezultate ste realizovali/postigli)

V. Vujanović: Da budemo potpuno iskreni, prethodna godina je bila mnogo izazovna. Globalna dešavanja su se odrazila i na poslovni ambijent u našoj zemlji, što je dodatno usložnilo uslove poslovanja. Uprkos svemu tome, uspjeli smo da odgovorimo na sve postavljene ciljeve koje smo sebi postavili. Tokom godine smo razvili nove proizvode i proširili paletu postojećih, uspostavili saradnju sa novim kupcima i



investirali u novu opremu, čime smo dodatno unaprijedili naše proizvodne kapacitete. Sve aktivnosti koje smo planirali su u potpunosti realizovane, što je rezultovalo stabilnim rastom i jačanjem naše pozicije na tržištu. Upravo ti rezultati predstavljaju osnov za dobijanje ovog značajnog priznanja.

Šta za Vas/Vašu kompaniju znači Nagrada Privredne komore? Kako ocjenjujete ulogu i značaj krovne asocijacije crnogorske privrede?

V. Vujanović: Nagrada Privredne komore Crne Gore za nas predstavlja značajno priznanje i potvrdu dosadašnjeg rada. Posebno nam je drago što je naš trud prepoznat i na nacionalnom nivou, jer smo kao kompanija već duže vrijeme prisutni i priznati na evropskom tržištu. Drago nam je da nas je neko konačno prepoznao i u našoj državi, jer smo mi odavno priznati u Evropi. Ovo priznanje nam je snažan podsticaj da nastavimo sa daljim razvojem, unapređenjem proizvodnje i jačanjem pozicije na tržištu. Kada je riječ o ulozi Privredne komore, za nas je Privredna komora bila važan partner i most koji nas povezuje sa mogućnostima za razvoj, projektima i institucionalnom podrškom. Kroz njeno djelovanje imali smo priliku da se informišemo, apliciramo za različite programe i iznesemo izazove sa kojima se suočavamo, koji su dalje komunicirani ka nadležnim institucijama. Posebno cijenimo njenu ulogu u okupljanju privrednika, promociji domaćih proizvoda i jačanju vidljivosti crnogorske privrede.

Smatramo da je za dalji razvoj privrede neophodna koordinacija i saradnja svih relevantnih institucija, jer se održivi rezultati mogu postići isključivo kroz zajedničko djelovanje.

Ocijenite ambijent za poslovanje u Crnoj Gori.

V. Vujanović: Kada govorimo iz ugla našeg iskustva, moramo istaći da je ambijent za poslovanje u Crnoj Gori za nas prilično izazovan i ne tako pozitivan. Činjenica da oko 95% naše proizvodnje i poslovanja plasiramo na tržište Evropske unije i Amerike, dok se svega oko 5% odnosi na domaće tržište, dovoljno govori o uslovima u kojima poslujeemo.

Vidljivost naših proizvoda u Crnoj Gori u prodaji je pod direktnim uticajem volje politike marketa, na šta teško možemo uticati. Izazovi su takođe izraženi u oblasti administrativnih procedura i usluga nadležnih institucija. Kao primjer možemo navesti proces carinjenja, koji je od izuzetnog značaja za našu djelatnost, s obzirom na to da radimo sa kvarljivom robom visoke vrijednosti. Nemogućnost da robu carinimo u optimalnim rokovima, odnosno u trenutku kada je to neophodno, direktno utiče na kvalitet proizvoda i pouzdanost isporuke. Na tržištu Evropske unije, gdje su rokovi precizno definisani u satima i minutima, kašnjenja od jednog ili više dana mogu imati značajne posljedice po poslovanje.

Sa druge strane, smatramo da Crna Gora ima značajan potencijal, posebno u sektoru proizvodnje zdrave i organske hrane. Da bi se taj potencijal u potpunosti iskoristio, neophodno je unaprijediti saradnju između privrede, institucija i stručnih organizacija, kao i raditi na podizanju svijesti o značaju zdrave ishrane i domaće proizvodnje.





Koji su planovi Vaše kompanije za naredni period?

V. Vujanović: U narednom periodu, primarni fokus naše kompanije biće usmjeren na jačanje prisustva na inostranim tržištima kroz plasman proizvoda pod sopstvenim brendom. Naš cilj je da, pored postojećeg izvoza, dodatno razvijemo segment retail brendiranih pakovanja i pozicioniramo naš brend u zemljama van Crne Gore. Pored toga, planiramo da nastavimo sa ulaganjima u digitalizaciju i uvođenje vještačke inteligencije u sve segmente poslovanja. Iako su određena rješenja već implementirana, kako u proizvodnji tako i u administrativnim procesima, naš cilj je da dodatno unaprijedimo

efikasnost, kontrolu i pratljivost procesa proizvodnje i kvaliteta proizvoda putem vještacke inteligencije.

Poseban akcenat i u narednom period, kao i do sada, ostaje na kvalitetu. Naši proizvodi su u potpunosti prirodni, bez bilo kakvih aditiva, boja i nepotrebne prerade, odabrani i pakovani pažljivom ručnom selekcijom i upravo taj princip želimo da zadržimo i dodatno unaprijedimo.

Od samog početka poslovanja vodimo se pristupom da je kvalitet ispred kvantiteta, i taj standard ostaje kao jedan od naših ključnih prioriteta.

LOKALNI RESURSI PRETVORENI U ODRŽIV POSLOVNI MODEL

Poslovni model kompanije Mivex Food zasniva se na otkupu sirovina iz lokalnog okruženja i njihovoj daljoj preradi, čime se podstiče razvoj ruralnih područja i jačaju lokalni lanci snabdijevanja. Takvim pristupom, kompanija istovremeno unapređuje sopstveno poslovanje i doprinosi razvoju lokalne ekonomije i ukupne privredne aktivnosti u sjevernom regionu.

Mivex Food predstavlja primjer kako se lokalni resursi mogu pretvoriti u održiv i konkurentan poslovni model. Kompanija posluje u oblasti prerade voća, povrća i šumskih plodova, sa fokusom na proizvode visoke dodatne vrijednosti, uz očuvanje autentičnosti i prepoznatljivosti proizvoda.

U složenim tržišnim uslovima kompanija pokazuje stabilnost, fleksibilnost i sposobnost prilagođavanja, uz kontinuirano unapređenje proizvodnih procesa i očuvanje kvaliteta proizvoda.

Iz obrazloženja Odluke o dodjeli Nagrade PKCG

VERA VUJANOVIĆ, OWNER OF THE COMPANY MIVEX FOOD

QUALITY OVER QUANTITY AS A LASTING BUSINESS STANDARD





Photo: D. Kalezić

Montenegro has significant potential in the production of healthy and organic food, but it is necessary to improve cooperation between the business sector and institutions, as well as to raise awareness of the importance of healthy nutrition

Mivex Food from Pljevlja, the winner of the Chamber of Economy of Montenegro Award for Successful Business Performance in the category of entrepreneurs, micro and small enterprises, has been building a stable position on the international market for years, relying on quality, development, and strategic investments. Despite the significant impact of global challenges on the business environment, the company has managed to implement its planned activities, expand its product range, improve capacities, and further strengthen cooperation with international partners.

This award comes as confirmation of the work done so far and an encouragement for further development, with a focus on innovation, digitalization, and strengthening our own brand in the global market.

You are a winner of the Chamber of Economy of Montenegro Award. Could you please tell us whether it was challenging in the past year to achieve the results that brought you this significant recognition?

V. Vujanović: To be completely honest, the past year was very challenging. Global developments affected the business environment in our country as well, which made business conditions more complicated. Despite all of this, we managed to respond to all the objec-

tives we had set for ourselves. During the year, we developed new products and expanded the range of existing ones, established cooperation with new customers, and invested in new equipment, thereby further improving our production capacities. All planned activities were fully implemented, resulting in stable growth and a strengthened market position.

These results represent the foundation for winning this important recognition.

What does the Chamber of Economy Award mean to you and your company? How do you perceive the role and contribution of the umbrella organization representing Montenegro's business community?

V. Vujanović: The Award presented by the Chamber of Economy of Montenegro represents an important recognition for us and a confirmation of our work so far. We are glad to be finally recognized in our own country as well, since we have long been recognized in Europe. This recognition is a strong encouragement for us to continue further development, improve production, and strengthen our market position.

Regarding the role of the Chamber of Economy of Montenegro, it has been an important partner to us and a bridge connecting us with development opportunities, projects, and in-

stitutional support. Its activities provide us with the opportunity to stay informed, apply for various programs, and present the challenges we face, which have been further communicated to the relevant institutions. We especially appreciate its role in bringing the business community together, promoting homemade products, and strengthening the visibility of the Montenegrin business sector.

We believe that further economic development requires necessary coordination and cooperation among all relevant institutions, as sustainable results can only be achieved through joint action.

We would appreciate it if you could assess the business environment in Montenegro?

V. Vujanović: Our experience shows that the business environment in Montenegro is quite challenging and not particularly favourable for us. The fact that around 95% of our production and business is placed on the European Union and American markets, while only about 5% refers to the domestic market, clearly reflects the conditions in which we do business.

The challenges are most pronounced in the area of administrative procedures and the services of competent institutions. As an example, we can mention the customs clearance process, which is of crucial importance for our activity, given that we work with perishable, high-value goods. The inability to clear goods within optimal timeframes and at the moment when it is necessary directly affects product quality and delivery reliability.



In the EU market, where deadlines are defined precisely in hours and minutes, delays of one or more days can have significant consequences for business operations. The visibility of our products in the Montenegrin market is also directly affected by market-related policy decisions, which we can hardly impact on.

On the other hand, we believe that Montenegro has significant potential, particularly in the production of healthy and organic food. Full utilization of this potential requires better cooperation between the business sector, institutions, and professional organizations, as well as raised awareness of the impor-

tance of healthy nutrition and domestic production.

What are your company's plans for the upcoming period?

V. Vujanović: In the upcoming period, our company will primarily focus on strengthening our presence in international markets through the placement of products under our own brand. Our goal is to further develop, in addition to existing exports, the segment of retail branded packaging and to position our brand in markets beyond Montenegro.

In addition, we plan to continue investing in digitalization and the introduction of artificial intelligence across all segments of our business. Although certain solutions have already been implemented in both production and administrative processes, our aim is to further improve efficiency, control, and traceability of production processes and product quality through artificial intelligence.

A special emphasis in the coming period, as before, will remain on quality. Our products are completely natural, without any additives, colours, or unnecessary processing, carefully selected and packaged through meticulous manual selection. This is the principle we aim to preserve and further improve.

From the very beginning of our business operations, we have been guided by the principle: quality comes before quantity, and this standard remains one of our key priorities.

LOCAL RESOURCES TRANSFORMED INTO A SUSTAINABLE BUSINESS MODEL

The business model of Mivex Food is based on sourcing raw materials from the local environment and their further processing, thereby fostering the development of rural areas and strengthening local supply chains. Through this approach, the company simultaneously enhances its own operations while contributing to the development of the local economy and overall economic activity in the northern region.

Mivex Food represents an example of how local resources can be transformed into a sustainable and competitive business model. The company operates in the processing of fruits, vegetables, and forest products, with a focus on high value-added products, while preserving the authenticity and recognizability of its offerings.

In complex market conditions, the company demonstrates stability, flexibility, and an ability to adapt, alongside continuous improvement of production processes and the maintenance of product quality.

Extract from the Reasoning of the Decision on the Chamber of Economy of Montenegro Award

SELMA HADŽI, IZVRŠNA DIREKTORICA ULJARE LUČKA

SNAGA PRIRODE PRETOČENA U VRHUNSKI KVALITET

Nagrada Privredne komore je vrhunska institucionalna verifikacija. Ona potvrđuje da je naša orijentacija ka visokoj tehnologiji ispravna i da Crna Gora prepoznaje inovativne iskorake, kazala je u intervjuu za Glasnik Selma Hadži, izvršna direktorica Uljare Lučka, laureata prestižnog priznanja krovne asocijacije crnogorske privrede za inovativnost.

Lučka je specijalizovano porodično gazdinstvo za uzgoj maslina i proizvodnju visoko-kvalitetskog crnogorskog ekstra djevičanskog maslinovog ulja. Dobitnici su brojnih prestižnih nagrada i priznanja za vrhunski kvalitet ekstra djevičanskog maslinovog ulja, ali i za melem od maslinovog ulja i smilja.

Dobitnici ste Nagrade PKCG - čestitamo. Molimo Vas da nam kažete da li je bilo izazovno u prethodnoj godini ostvariti rezultat kojim ste zavrijedili ovo značajno priznanje?

S. Hadži: Put do priznanja za inovativnost u sektoru koji se tradicionalno vezuje za prošlost, predstavljao je za Uljaru Lučka izazov transformacije poljoprivrede u visoku tehnologiju. Prethodna godina bila je kruna našeg višegodišnjeg istraživanja kako da snagu prirode iz naših maslinjaka u Tuzima pretočimo u naučno dokazan kvalitet koji nas je pozicionirao kao zvanično najbolje maslinovo ulje u Crnoj Gori i jedno od najnagrađivanijih u čitavom regionu.

Ključni rezultat koji nas je izdvojio jeste implementacija "WatchedOlives" AI digitalnog asistenta – revolucionarnog sistema zasnovanog na vještačkoj inteligenciji koji smo razvili u saradnji sa naučnicima sa Univerziteta Crne Gore. Ovaj sistem nam omogućava da predvidimo kvalitet i hemijski sastav ulja još tokom same prerade, koristeći napredne algoritme za analizu vizuelnih karakteristika ploda. Naša tehnologija se sastoji iz dva segmenta: mobilne aplikacije koja maslinarima omogućava analizu ploda direktno u maslinjaku, i industrijskog uređaja za mlin koji u realnom vremenu vrši kontinuiranu vizuelnu analizu, detektuje strane objekte i prati rad mašina.

Takođe, inovaciju smo zaokružili razvojem ekstrakta lista masline, čime smo dokazali da se kroz naučni pristup nusproizvodi pretvaraju u vrhunske antioksidanse. Ovi rezultati su dokaz da digitalizacija i poljoprivreda u Crnoj Gori mogu stvoriti proizvod koji dominira regionalnim i svjetskim takmičenjima.

Šta za Vas/Vašu kompaniju znači Nagrada Privredne komore? Kako ocjenjujete ulogu i značaj krovne asocijacije crnogorske privrede?

S. Hadži: Za Uljaru Lučka, Nagrada Privredne komore je vrhunska institucionalna verifikacija. Ona potvrđuje da je naša orijentacija ka visokoj tehnologiji ispravna i da Crna Gora prepoznaje inovativne iskorake. Kao kompanija koja ponosno nosi titulu proizvođača najboljeg ulja u državi, ovo priznanje PKCG doživljavamo kao pečat na sav trud koji ulažemo u brendiranje Crne Gore kao destinacije vrhunskog kvaliteta.

Ulogu Privredne komore vidimo kao ključni stub stabilnosti našeg ekonomskog sistema. Ona je decenijama most između privrede, nauke i države. Značaj PKCG je nemjerljiv u promociji domaćeg kvaliteta, jer nam pomaže da crnogorsku inovativnost i naša brojna regionalna priznanja brendiramo kao stratešku prednost. PKCG nam omogućava da kao privrednici nastupamo jedinstveno, štiteći interese domaćih proizvođača na putu ka evropskom tržištu.

Molimo da ocijenite ambijent za poslovanje u Crnoj Gori.

S. Hadži: Poslovni ambijent u Crnoj Gori se transformiše u pravcu koji podržava visokotehnološka i održiva rješenja. Naš primjer pokazuje da je moguće iz Crne Gore postići rezultate koji zadivljuju svjetsku naučnu zajednicu. Naime, naše Premium ulje je sertifikovano od strane Svjetskog instituta za maslinu u Atini kao jedno od najboljih na planeti, sa rekordnim nivoom polifenola od 1167 mg po kilogramu ulja.

Ulogu Privredne komore vidimo kao ključni stub stabilnosti našeg ekonomskog sistema. Ona je decenijama most između privrede, nauke i države.



Sa ponosom najavljujemo da će se ove godine proizvodi Uljare Lučka naći na policama svih bolje snabdjevenih marketa širom Crne Gore, čime vrhunski kvalitet činimo dostupnim domaćim potrošačima

Ovakav uspjeh je rezultat ambijenta koji podstiče saradnju privrede i akademije. Ipak, da bismo zadržali status najnagrađivanijeg ulja u regionu, neophodno je nastaviti rad na digitalizaciji i dodatno olakšati pristup fondovima za istraživanje i razvoj (R&D). Crna Gora ima potencijal da bude "zeleni tehnološki hub", a podrška inovacijama u agraru je najbrži put do tog cilja.

Koji su planovi Vaše kompanije za naredni period?

S. Hadži: Naši planovi su neraskidivo vezani za razvoj oleoturizma, edukaciju, ali i snažnu tržišnu ekspanziju. Centralni dio naše ponude je naša savremena degustaciona sala (degustacija) u sklopu Uljare Lučka. To je moder-

ni edukativni centar opremljen digitalnom tehnologijom, gdje će posjetioci moći da uče o benefitima ekstra djevičanskog ulja i vide vještačku inteligenciju na djelu.

Što se tiče dostupnosti naših proizvoda, sa ponosom najavljujemo da će se ove godine proizvodi Uljare Lučka naći na policama svih bolje snabdjevenih marketa širom Crne Gore, čime vrhunski kvalitet činimo dostupnim domaćim potrošačima. Naša vizija za naredni period je jasna: nakon učvršćivanja pozicije na domaćem tržištu, planiramo izvoz određenih količina našeg premium ulja na tržište Evropske unije, gdje sertifikat iz Atine i naš inovativni pristup imaju izuzetnu vrijednost. Cilj nam je da Uljara Lučka postane sinonim za crnogorsku izvrsnost koja uspješno spaja hiljadugodišnju tradiciju sa tehnologijom 21. vijeka.

INOVACIJE INTERGRISANE U TRADICIJU

Kompanija **Lučka Olive Oil DOO** predstavlja izuzetan primjer kako se inovacije mogu uspješno integrisati u tradicionalnu proizvodnju i podići njen kvalitet i konkurentnost na viši nivo. Poseban iskorak ostvaren je kroz razvoj tehnoloških rješenja zasnovanih na vještačkoj inteligenciji, u saradnji sa akademskom zajednicom, čime je potvrđeno da i tradicionalne grane proizvodnje mogu biti prostor za primjenu najsavremenijih tehnologija.

Primjenom ovih rješenja omogućena je napredna analiza proizvodnih procesa i unapređenje kontrole kvaliteta u realnom vremenu, što predstavlja izuzetan primjer integracije nauke, i privrede. Uvođenjem savremenih tehnologija kompanija ne samo da podiže standarde kvaliteta i efikasnosti, već i značajno unapređuje održivost proizvodnje i racionalno korišćenje resursa.

Posebno je značajan razvoj inovativnog proizvoda – ekstrakta lista masline, kojim se nusproizvodi transformišu u proizvode visoke dodate vrijednosti. Ovakav pristup, zasnovan na principima cirkularne ekonomije, potvrđuje da inovacije mogu biti snažan alat za potpunu valorizaciju resursa, smanjenje otpada i otvaranje novih tržišnih potencijala, čime Lučka Olive Oil ne unapređuje samo sopstveno poslovanje, već doprinosi i modernizaciji agroindustrije i jačanju konkurentnosti domaćih proizvoda.

Iz obrazloženja Odluke o dodjeli Nagrade PKCG



SELMA HADŽI, LUČKA OLIVE OIL MILL

THE POWER OF NATURE TRANSFORMED INTO PREMIUM QUALITY

The Chamber's Award represents the highest institutional recognition. It confirms that our high-technology orientation is the right choice and that Montenegro acknowledges innovative progress, says **Selma Hadži**, CEO of Lučka Olive Oil Mill, in the interview for Glasnik. This company is a laureate of the prestigious Award for Innovation presented by Montenegro's leading business association.

Lučka is a specialized family-run estate for olive cultivation and the production of high-quality Montenegrin extra virgin olive oil. The company has won numerous prestigious awards and recognitions for the exceptional quality of its extra-virgin olive oil and for its olive oil and immortelle-based balm.

You are a winner of the Chamber of Economy of Montenegro Award. We take this opportunity to extend our congratulations! Could you please tell us whether it was challenging in the past year to achieve the results that brought you this significant recognition?

S. Hadži: For Lučka Olive Oil Mill, the journey to achieving the Award for Innovation in a sector traditionally associated with the past was paved with the challenges of transforming agriculture into a high-technology process. The past year represented the peak of our year-long research on how to turn the power of nature from our olive groves in Tuzi into scientifically proven quality that positions our product as the best olive oil in Montenegro and among the most awarded in the entire region.

We perceive the role of the Chamber of Economy of Montenegro as a key pillar of stability in our economic system. For decades, it has been a bridge between the business community, science, and the state



The key result that distinguished us is the implementation of the “WatchedOlives” AI digital assistant – a revolutionary system based on artificial intelligence, developed in cooperation with scientists from the University of Montenegro. This system allows us to predict the quality and chemical composition of the oil during its processing, using advanced algorithms for analysing the visual characteristics of the fruit. Our technology consists of two segments:

- ❖ a mobile application which allows olive growers to analyse fruit directly in the olive grove, and
- ❖ an industrial device for the mill which performs continuous real-time visual analysis, detects foreign objects, and monitors machine operations.

Moreover, we rounded off this innovation by developing an olive leaf extract, thus demonstrating how a scientific approach can help transform by-products into premium antioxi-

idants. These results serve as a confirmation that digitalization and agriculture in Montenegro can create a product that sets standards in regional and global competitions.

What does the Chamber of Economy Award mean to you and your company? How do you perceive the role and contribution of the umbrella organization representing Montenegro’s business community?

S. Hadži: Lučka Olive Oil Mill perceives the Chamber’s Award as the highest institutional recognition. It confirms that our high-technology orientation is the right choice and that Montenegro acknowledges innovative progress. As a company honoured to be named the country’s best olive oil producer, we consider this Award to be a seal for all our efforts invested in branding Montenegro as a premium quality destination.

According to us, the Chamber of Economy of Montenegro is a key pillar of stability in our economic system. For decades, it has been a bridge between the business community, science, and the state. The significance of the Chamber is immeasurable in promoting domestic quality, as it helps us brand Montenegrin innovation and our numerous regional awards as a strategic advantage. The Chamber provides the business community with the opportunity to act together, thus protecting the interests of domestic producers on the path to European markets.

We would appreciate it if you could assess the business environment in Montenegro?

S. Hadži: Montenegro’s business environment is undergoing a transformation that assumes embracing high-tech and sustainable solutions. Our story illustrates that Montenegro is capable of achieving results that earn recognition from the worldwide scientific community. For example, our Premium olive oil has been certified by the World Olive Institute in Athens as one of the best in the world, with a record-breaking polyphenol content of 1,167 mg per kilogram.

This achievement is a result of an environment that fosters cooperation between the business sector and academia. However, to maintain our position as the most-awarded olive oil in the region, we must continue digitalizing processes and facilitate access to research and development (R&D) funding. Montenegro has the potential to become a “green tech hub,” and supporting innovation in agriculture is the fastest way to reach this goal.



Photo: D. Kalezić

Lučka Olive Oil DOO represents an outstanding example of how innovation can be successfully integrated into traditional production, elevating its quality and competitiveness to a higher level

What are your company’s plans for the upcoming period?

S. Hadži: Our plans are closely linked to the development of olive oil tourism, education, and a strong market expansion. At the core of our offering is our modern tasting room within Lučka Olive Oil Mill. This educational centre, equipped with digital technology, allows visitors to learn about the benefits of extra-virgin olive oil and witness artificial intelligence in action.

Regarding product availability, we are proud to announce that this year Lučka Olive Oil

Mill products will be on the shelves of all well-stocked supermarkets across Montenegro, making premium quality accessible to domestic consumers. Our vision for the coming period is clear: after consolidating our position on the domestic market, we plan to export selected quantities of our premium oil to the European Union, where our certificate from Athens and innovative approach carry exceptional value. Our goal is for Lučka Olive Oil Mill to become synonymous with Montenegrin excellence, successfully combining a thousand-year tradition with 21st-century technology.

INNOVATIONS INTEGRATED INTO TRADITION

Lučka Olive Oil DOO represents an outstanding example of how innovation can be successfully integrated into traditional production, elevating its quality and competitiveness to a higher level. A particularly significant step forward has been achieved through the development of technological solutions based on artificial intelligence, in cooperation with the academic community, demonstrating that even traditional sectors can serve as a platform for the application of cutting-edge technologies.

The implementation of these solutions has enabled advanced analysis of production processes and improved real-time quality control, representing an exceptional example of the integration of science and industry. By introducing modern technologies, the company not only raises standards of quality and efficiency, but also significantly enhances the sustainability of production and the rational use of resources.

Of particular importance is the development of an innovative product—olive leaf extract—through which by-products are transformed into high value-added products. Such an approach, grounded in the principles of the circular economy, confirms that innovation can be a powerful tool for the full valorization of resources, waste reduction, and the creation of new market opportunities. In this way, Lučka Olive Oil not only advances its own business operations, but also contributes to the modernization of the agro-industry and the strengthening of the competitiveness of domestic products.

Extract from the Reasoning of the Decision on the Chamber of Economy of Montenegro Award

SANDRA KORDIĆ, IZVRŠNA DIREKTORICA DIGITAL DEN HUBA

CRNA GORA MOŽE DA BUDE CENTRALNO MJESTO ZA RAZVOJ STARTAPOVA

Privredna komora može imati još konkretniju funkciju u povezivanju velikih kompanija i startapova, kroz otvaranje prostora za pilot projekte, saradnju na razvoju proizvoda ili direktno uključivanje startapova u lance dobavljača. To su stvari koje startapovima najviše znače, a koje se kod nas još uvijek dešavaju sporadično

Crna Gora ima potencijal da bude centralno mjesto u regionu za razvoj startapova, ali ključ je u tome da sistem bude brži, jednostavniji i više usmjeren na praktične rezultate, ocjenjuje u intervjuu Sandra Kordić, izvršna direktorica Digital Den huba, laureata Nagrade Privredne komore Crne Gore za inovativnost.

„Vidimo pozitivan trend – sve više kompanija i institucija počinje se uključuje i gleda na inovacije kao na realnu poslovnu priliku, a ne samo kao na eksperiment. Međutim, administracija, procesi i brzina donošenja odluka često ne prate tempo u kojem startupi moraju da rade. Ako startap čeka nekoliko mjeseci na nešto što mu treba odmah, on već gubi korak sa tržištem. Drugi veliki izazov je pristup kapitalu. I dalje nemamo dovoljno aktivnih investicionih fondova i privatnog kapitala koji razumije rane faze razvoja kompanija“, ocjenjuje Kordić.

Digital Den je dobitnik Nagrade PKCG. Molimo Vas da nam kažete da li je bilo izazovno, posebno u prethodnoj godini, ostvariti rezultat kojim ste zavrijedili ovo značajno priznanje?

S. Kordić: Prethodna godina jeste bila intenzivna, ali to je tempo na koji smo navikli još od samog osnivanja.

Tokom 2025. nastavili smo sa Montenegro Technology and Startup Bridge (MTSB) projektom, koji već četiri godine unazad realizujemo uz podršku State Departmenta i Ambasad SAD u Crnoj Gori. U suštini, to je program kroz koji vodimo startapove iz regiona direktno na američko tržište – i to kroz više država – kroz akceleratorijske programe, povezivanje sa mentorima, investitorima, univerzitetima, inkubatorima i biznis habovima, a za najspremnije i kroz otvaranje sestrinskih kompanija u SAD-u.

Paralelno smo tokom prošle godine pokrenuli i Startup Readiness Program uz podršku EBRD-a, gdje radimo sa timovima na osno-

vama – validacija ideje, tržište, model i pitch, a one najspremnije vodimo i korak dalje. Na toj osnovi smo u septembru lansirali i MTSB Europe, u partnerstvu sa Lovćen bankom, kroz koji startapove povezujemo sa evropskim tržištem.

Ono što nam je važno – ne radimo samo edukaciju, nego konkretan „push“ ka tržištu. Startapovi prolaze kroz ozbiljan rad i vrlo brzo dolaze u situaciju da razgovaraju sa investitorima i partnerima van regiona.

Od kraja 2022. počeli smo aktivno da koristimo benefite Zakona o podsticajnim mjerama za razvoj istraživanja i inovacija, gdje smo imali medijatorsku ulogu između startapova i investitora. Kroz to je više od 20 startapova iz našeg portfolija obezbijedilo višemilionsku podršku za dalji razvoj. To je možda i najkonkretniji rezultat – da stvari ne ostaju na priči, nego dolaze do realnog finansiranja sa ciljem daljeg napretka.

Uz sve to, nastavili smo da širimo mrežu partnera – od univerziteta do investicionih fondova – što našim startapovima otvara vrata koja sami teško mogu da otvore.

Tako da jeste bilo zahtjevno, ali kad imate ovakve rezultate, to je zapravo najbolji dio posla.

Šta za Vas/Vašu kompaniju znači Nagrada Privredne komore? Kako ocjenjujete ulogu i značaj krovne asocijacije crnogorske privrede?

S. Kordić: Ova nagrada nam pokazuje da se startapovi i inovacije sve više prepoznaju kao dio realne ekonomije, a ne samo kao „pilot projekti“ ili izolovane inicijative.

Mi dolazimo iz dijela tržišta koji je dugo bio van fokusa – rane faze kompanija, razvoj ideja, izlazak na strana tržišta. Zato je važno kada Privredna komora, kao institucija koja okuplja najveće kompanije u zemlji, prepoznata i taj segment kao relevantan.





Foto: D. Kalezić

Za nas je ovo potvrda da model koji gradimo funkcioniše – a to je vrlo konkretno: uzeti startup iz Crne Gore ili regiona, „nahraniti“ ga pre-seed investicijom i omogućiti mu da razgovara sa investitorima u SAD-u ili Evropi, da testira proizvod na tim tržištima i, u nekim slučajevima, tamo i registruje firmu. To je nivo na kojem mjerimo rezultat.

Što se tiče uloge Privredne komore, mislimo da može imati još konkretniju funkciju u povezivanju velikih kompanija i startupova. Na primjer, kroz otvaranje prostora za pilot projekte, saradnju na razvoju proizvoda ili direktno uključivanje startupova u lance dobavljača. To su stvari koje startupovima najviše znače, a koje se kod nas još uvijek dešavaju sporadično.

Ako se takve veze sistemski razvijaju, efekat nije samo na startupovima, nego i na tradicionalnim kompanijama koje kroz to dobijaju pristup novim tehnologijama i načinima rada.

Ocijenite ambijent za poslovanje startupova u Crnoj Gori.

S. Kordić: Ambijent za poslovanje u Crnoj Gori jeste napravio određeni pomak, posebno kada govorimo o startupovima. Najkonkretniji primjer je Zakon o podsticajnim mjerama za razvoj istraživanja i inovacija, koji je prvi put omogućio da startupovi dođu do ozbiljnijih sredstava kroz investicije i donacije. Mi smo to direktno vidjeli kroz naš rad – više od 20 startupa je kroz taj mehanizam došlo do finansiranja, što ranije praktično nije bilo moguće u ovom obimu.

Međutim, kada pređemo sa zakona na praksu, stvari i dalje znaju da budu spore. Administracija, procesi i brzina donošenja odluka često ne

prate tempo u kojem startupi moraju da rade. Ako startap čeka nekoliko mjeseci na nešto što mu treba odmah, on već gubi korak sa tržištem.

Drugi veliki izazov je pristup kapitalu. I dalje nemamo dovoljno aktivnih investicionih fondova i privatnog kapitala koji razumije rane faze razvoja kompanija. Zakon je otvorio vrata, ali je potrebno još aktera na tržištu da bi sistem zaista funkcionisao kako treba.

S druge strane, vidimo pozitivan trend – sve više kompanija i institucija počinje da se uključuje i da gleda na inovacije kao na realnu poslovnu priliku, a ne samo kao na eksperiment.

Po nama, sljedeći korak je da se sistem dodatno pojednostavi i ubrza, i da se mnogo više radi na povezivanju startupova sa postojećom privredom – kroz konkretne saradnje, pilot projekte i zajednički razvoj proizvoda.

Crna Gora ima potencijal da bude centralno mjesto u regionu za razvoj startupova, ali ključ je u tome da sistem bude brži, jednostavniji i više usmjeren na praktične rezultate.

Koji su planovi Digital Den huba za naredni period?

S. Kordić: Fokus nam je da dodatno pojačamo rad sa startupovima od najranije faze, ali na način koji ih brže vodi ka tržištu.

I ove godine krećemo sa pre-acceleracijskim programom, kroz koji radimo sa timovima na validaciji ideje, tržištu i prvim klijentima. To nam je baza iz koje biramo najspremnije startupe za drugu godinu MTSB Europe programa, gdje ih dalje povezujemo sa evropskim tržištem, mentorima i investitorima.

Paralelno širimo aktivnosti i van regiona kroz saradnju sa partnerima iz Jordana, gdje započinjemo implementaciju programa kroz koji startupima pomažemo da postanu investiciono spremni i izađu na EU i US tržište. Ovo je ujedno i naše prvo širenje na tržište Azije, i pravac koji planiramo dalje da razvijamo.

Nastavljamo i rad sa univerzitetima, jer nam je važno da što ranije uključimo mlade timove i napravimo pipeline novih startupa koji dolaze spremniji na tržište.

Saradnja sa američkim ekosistemom ostaje jedan od ključnih pravaca, samo je sada dodatno produbljujemo kroz konkretnije programe i partnere, uključujući i CLDP, gdje je fokus na direktnom radu sa startupima i pristupu tržištu.

Ukratko, ne mijenjamo pravac – samo ga širimo: više startupa, više tržišta i više konkretnih rezultata.



DOPRINOS RAZVOJU TEHNOLOŠKOG PREDUZETNIŠTVA

Kompanija **Digital Den Hub DOO** djeluje kao ključna inovaciona platforma koja povezuje startape, investitore, akademsku zajednicu i međunarodne partnere, sa ciljem razvoja konkurentnog i održivog inovacionog ekosistema. Kroz ovakav model djelovanja, kompanija uspješno prevazilazi lokalne okvire i stvara snažnu vezu između domaćih ideja i globalnih tržišta.

Kroz programe akceleracije, mentoringa i podrške razvoju startapa, Digital Den Hub aktivno doprinosi razvoju tehnološkog preduzetništva i jačanju kapaciteta inovativnih kompanija. Posebno se izdvaja program Montenegro Technology and Startup Bridge, koji predstavlja važan iskorak ka internacionalizaciji crnogorskog startap ekosistema i njegovom povezivanju sa globalnim tržištem, naročito sa Sjedinjenim Američkim Državama.

Ovim pristupom domaćim inovativnim kompanijama omogućava se pristup znanju, kapitalu i međunarodnim partnerstvima, što je od ključnog značaja za razvoj moderne i konkurentne ekonomije. Istovremeno, kroz saradnju sa obrazovnim institucijama, kompanija doprinosi razvoju preduzetničkih i tehnoloških kompetencija, posebno među mladima, čime gradi temelje budućeg inovacionog razvoja Crne Gore.

Iz obrazloženja Odluke o dodjeli Nagrade PKCG

SANDRA KORDIĆ, CEO OF DIGITAL DEN HUB

MONTENEGRO HAS THE POTENTIAL TO BECOME A LEADING STARTUP HUB

The Chamber of Economy can play an even more concrete role in connecting large companies and startups by creating opportunities for pilot projects, cooperation on product development, or by directly integrating startups into supply chains. These are the most valuable opportunities for startups, which are happening occasionally in our environment.

Montenegro has the potential to become a central hub in the region for startup development, but the key lies in creating a system that would be faster, simpler, and more focused on practical results, says **Sandra Kordić**, CEO of the Digital Den hub. The company is a laureate of the Award for Innovation presented by the Chamber of Economy of Montenegro.

- We are witnessing a positive trend. An increasing number of companies and institutions are getting involved and beginning to perceive innovation as a real business opportunity, not just as an experiment. However, administration, processes, and the speed of decision-making often do not keep up with the pace at which startups need to operate. If a startup must wait several months for something it needs urgently, it is falling behind the market. Another major challenge is access to capital. We still do not have enough active investment funds or private capital that support the early stages of company development, Kordić states.

Digital Den is a winner of the Chamber of Economy of Montenegro Award. Could you please tell us whether it was challenging over the past year to achieve the results that earned you this significant recognition?

S. Kordić: The previous year was indeed intense, but it is a pace we have been used to since the very beginning.

During 2025, we continued the Montenegro Technology and Startup Bridge (MTSB) project, which we have been implementing for four consecutive years thanks to the support of the State Department and the U.S. Embassy in Montenegro. Generally, this program brings regional startups straight to the American market, across several states, through accelerator programs, mentorship support, investors, and partnerships with universities, incubators, and support in establishing sister companies in the USA for the readiest ones.

At the same time, over the past year, we also launched the Startup Readiness Program with the support of the EBRD, where we work with teams on the fundamentals, including idea validation, market, business model, and pitch, while helping the most promising ones take the step further. On this basis, MTSB Europe was launched in September in partnership with Lovćen Bank, helping startups establish connections within the European market.

A key priority for us is to go beyond education and ensure a concrete “push” to market. Startups undergo a serious amount of work and quickly reach the stage of engaging with international investors and partners.

Since the end of 2022, we have started actively utilizing the benefits of the Law on Incentive Measures for Research and Innovation, where we acted as an intermediary between startups and investors. As a result, more than 20 startups from our portfolio have secured multi-million-dollar funding to support their further development.

In parallel, we have continued to expand our network of partners, ranging from universities to investment funds, thereby opening doors which startups would otherwise find difficult to access independently.

While the process has been demanding, such results ultimately represent the most rewarding aspect of our work.

What does the Chamber of Economy Award mean to you and your company? How do you perceive the role and contribution of the umbrella organization representing Montenegro’s business community?

S. Kordić: This award shows that startups and innovation are increasingly being recognized as part of the real economy, rather than just “pilot projects” or isolated initiatives.

We come from a segment of the market that has long been overlooked, including ear-



ly-stage companies, idea development, and expansion into international markets. Therefore, it is important that the Chamber of Economy, as an institution that brings together the country's largest companies, recognizes this segment as relevant.

For us, this award confirms the effectiveness of our model, which is highly practical: take a start-up from Montenegro or the region, boost it with a pre-seed investment, enable negotiating with investors in the USA and Europe, facilitate product testing in those markets, and, in some cases, support them to establish a company abroad. This is the level at which we measure the results.

As for the Chamber of Economy, it can play an even more concrete role in connecting large companies and startups by creating opportunities for pilot projects, cooperation on product development, or directly by integrating startups into supply chains. These are the most valuable opportunities for startups, which are happening occasionally in our environment.

If these links are developed in a structured way, the impact extends beyond startups, since traditional companies may also benefit by gaining access to new technologies and new ways of working.

We would appreciate it if you could assess the business environment of startups in Montenegro?

S. Kordić: The business environment in Montenegro has undergone certain progress, especially when it comes to startups. The most concrete example is the Law on Incentive Measures for the Development of Research and Innovation, which, for the first time, enabled startups to access more substantial funding through investments and grants. We have experienced this directly in our work, over 20 startups have secured funding through this mechanism, which was practically impossible at this scale before.

However, even when we move from legislation to practice, things can still be slow. Administration, processes, and the speed of decision-making often do not keep up with the pace at which startups need to operate. If a startup must wait several months for something it needs urgently, it is falling behind the market. Another major challenge is access to capital. We still do not have enough active investment funds or private capital that support the early stages of company development. The law has opened the door, but more market actors are needed for the system to operate properly.

On the other hand, we are witnessing a positive trend, more companies and institutions are getting involved and beginning to perceive innovation as a real business opportunity, not just as an experiment.

In our opinion, the next step is to further simplify and accelerate the system, and to work much more on connecting startups with the existing business sector through concrete cooperation, pilot projects, and joint product development.

Montenegro has the potential to become a central hub in the region for startup development, but the key lies in creating a system that would be faster, simpler, and more focused on practical results.

What are the plans of Digital Den Hub for the upcoming period?

S. Kordić: Our focus is to further strengthen our work with startups at the earliest stage, in a way that enables them to reach the market more quickly.

This year, we are launching a pre-acceleration program, through which we work with teams on idea validation, market access, and reaching their first customers. This serves as our base for selecting the most prepared startups for the second year of the MTSB Europe program, where we further connect them with the European market, mentors, and investors.

In parallel, we are expanding our activities beyond the region through cooperation with partners in Jordan, where we are launching a program designed to help startups become investment-ready and gain access to EU and US markets. This also marks our first step into the Asian market, a direction we plan to further develop.

We are also continuing our cooperation with universities, as it is important for us to engage young teams early and build a pipeline of new startups that enter the market better prepared.

Cooperation with the USA ecosystem remains one of our key priorities, and we are now deepening it through more concrete programs and partners, including CLDP, with a focus on direct work with startups and market access.

In short, we are not changing direction, but expanding it: more startups, more markets, and more concrete results.



CONTRIBUTION TO THE DEVELOPMENT OF TECHNOLOGICAL ENTREPRENEURSHIP

Digital Den Hub DOO operates as a key innovation platform that connects startups, investors, the academic community, and international partners, with the aim of developing a competitive and sustainable innovation ecosystem. Through this model, the company successfully transcends local boundaries and creates a strong link between domestic ideas and global markets.

Through acceleration programs, mentoring, and support for startup development, Digital Den Hub actively contributes to the growth of technological entrepreneurship and the strengthening of capacities of innovative companies. Of particular note is the Montenegro Technology and Startup Bridge program, which represents a significant step toward the internationalization of Montenegro's startup ecosystem and its integration with the global market, particularly with the United States.

This approach enables domestic innovative companies to access knowledge, capital, and international partnerships, which are essential for the development of a modern and competitive economy. At the same time, through cooperation with educational institutions, the company contributes to the development of entrepreneurial and technological competencies, especially among young people, thereby laying the foundations for the future innovation-driven development of Montenegro.

Extract from the Reasoning of the Decision on the Chamber of Economy of Montenegro Award

TAMÁS KAMARÁSI, PREDSDJEDNIK UPRAVNOG ODBORA CKB BANKE

UNAPREĐUJEMO KVALITET ŽIVOTA U DRUŠTVENOJ ZAJEDNICI

Crnogorska komercijalna banka, članica OTP Group, dobitnica je prestižne Nagrade Privredne komore Crne Gore za društvenu odgovornost. Uspješno poslovanje u izazovnoj godini praćeno je konkretnim ulaganjima, vrijednim skoro milion eura, u projekte koji imaju jasan cilj - da unaprijede kvalitet života u zajednici.

„Vjerujemo da liderstvo nema punu vrijednost ako ga ne dijelite sa zajednicom u kojoj poslujete. Zbog svega toga, ova nagrada nije iznenađenje, ali jeste potvrda da pristup koji smo odabrali daje rezultate“, kazao je predsjednik Upravnog odbora CKB banke **Tamás Kamarási**.

Dobitnici ste Nagrade Privredne komore Crne Gore. Možete li nam reći nešto više o aktivnostima kojima ste u prethodnoj godini doprinijeli društvenoj zajednici?

T. Kamarási: Prošla godina je bila zahtjevnija na više nivoa, ali upravo takvo okruženje najpreciznije pokazuje koliko je jedan sistem stabilan, koliko su procesi postavljeni kvalitetno i koliko je tim spreman da odgovori na promjene koje dolaze brzo i često bez najave. U takvim okolnostima, rezultat nije posljedica jedne odluke, već kontinuiteta i discipline u svakodnevnom radu.

U bankarstvu se liderstvo ne mjeri onim što kažete, već onim što isporučujete, i to svaki dan. U našem slučaju, to znači da paralelno unapređujemo digitalne servise, pojednostavljujemo procese za klijente, jačamo upravljanje rizicima i istovremeno ostajemo pouzdan partner zajednici u kojoj poslujemo.

Rezultat zbog kojeg smo prepoznati nije došao iz jedne inicijative niti iz jednog projekta. On je zbir odluka koje smo donosili dosljedno, vodeći računa da svaka od njih ima dugoročan efekat. Posebno je važno to što smo taj rezultat pratili konkretnim ulaganjima u društvo. U proteklom periodu uložili smo skoro milion eura u projekte koji imaju jasan cilj, da unaprijede kvalitet života u zajednici.

Kroz partnerstva sa Paraolimpijskim komiteom Crne Gore, Crvenim krstom, institucijama

kulture poput Crnogorskog narodnog pozorišta i Muzeja savremene umjetnosti, ali i kroz brojne inicijative u oblasti obrazovanja i zaštite životne sredine, željeli smo da budemo prisutni tamo gdje podrška ima stvarni efekat. To nije pristup koji se aktivira povremeno, već način na koji razumijemo svoju ulogu.

Uz to, kroz ESG strategiju dodatno smo strukturirali način na koji donosimo odluke, kako mjerimo uticaj i kako planiramo buduće aktivnosti. Za nas je važno da poslovni rast ima jasan smisao, a ima ga samo ako je povezan sa širim društvenim napretkom.

Prošle godine smo u ovom izdanju davali naš osvrt kao dobitnici nagrade za najuspješnije poslovanje u Crnoj Gori. Danas smo tu sa priznanjem za društveno odgovorno poslovanje. Za nas je to prirodan nastavak istog pristupa. Vjerujemo da liderstvo nema punu vrijednost ako ga ne dijelite sa zajednicom u kojoj poslujete. Zbog svega toga, ova nagrada nije iznenađenje, ali jeste potvrda da pristup koji smo odabrali daje rezultate.

Šta za Vas i Vašu kompaniju znači Nagrada Privredne komore? Kako ocjenjujete ulogu i značaj ove institucije?

T. Kamarási: Nagrada Privredne komore ima posebnu vrijednost jer dolazi iz sistema koji najbolje razumije kontekst u kojem poslujemo. To je priznanje koje ne dolazi samo na osnovu finansijskih pokazatelja, već uzima u obzir i način na koji kompanija posluje, koliko je odgovorna i kakav trag ostavlja u društvu.

Za nas je to važna potvrda da ono što radimo ima širi značaj i da je prepoznato od strane poslovne zajednice. Istovremeno, ovakvo priznanje nosi i jasnu obavezu. Ono podrazumijeva da standard koji ste postavili morate ne samo održati, već i dodatno unaprijediti.

Uloga Privredne komore u tom procesu je važna. Kao krovna asocijacija, ona ima kapacitet da povezuje kompanije, inicira dijalog i doprinese kreiranju stabilnijeg i predvidivijeg poslovnog okruženja. U vremenu kada se tržište brzo mijenja, takva platforma je neophodna.

Za nas je Nagrada važna potvrda da ono što radimo ima širi značaj i da je prepoznato od strane poslovne zajednice. Istovremeno, ovakvo priznanje nosi i jasnu obavezu. Ono podrazumijeva da standard koji ste postavili morate ne samo održati, već i dodatno unaprijediti





Dino Redžepagić član Odbora direktora CKB

Foto: D. Kalezić

Posebno je važno što kroz ovakva priznanja Komora afirmiše vrijednosti koje su ključne za održiv razvoj, a to su odgovornost, dugoročno razmišljanje i aktivan odnos prema zajednici. To šalje jasnu poruku o tome kakvo poslovanje treba da bude standard.

Za CKB, ovo priznanje dodatno potvrđuje da smo na dobrom putu, ali i da imamo odgovornost da nastavimo da budemo među onima koji postavljaju standarde, ne samo u bankarskom sektoru, već i šire.

Kako ocjenjujete ambijent za poslovanje u Crnoj Gori?

T. Kamarási: Poslovni ambijent u Crnoj Gori danas karakteriše dinamičnost i proces promjena koji donosi i nove prilike i nove izazove. To potvrđuju i projekti koji su već realizovani uz podršku međunarodnih partnera i koji su donijeli konkretne benefite, kako za ekonomiju, tako i za kvalitet života u zajednici.

Međutim, potencijal sam po sebi nije dovoljan. Danas se države aktivno takmiče za investitore i u toj konkurenciji prednost imaju oni koji nude stabilnost, jasna pravila i efikasne institucije. Upravo to su ključni faktori koji utiču na odluke investitora i njihovu spremnost da dugoročno ostanu na jednom tržištu.

S jedne strane, približavanje Evropskoj uniji, unapređenje regulatornog okvira i usklađivanje sa evropskim standardima stvaraju temelje za stabilniji i predvidiviji sistem. To je važno za sve kompanije koje planiraju dugoročno, jer omogućava sigurnije donošenje investicionih odluka i razvoj novih proizvoda i usluga.

S druge strane, tržište postaje sve konkurentnije. Pojava novih igrača, posebno u digitalnom segmentu, dodatno podiže očekivanja klijenata. Danas se brzina, jednostavnost i dostupnost podrazumijevaju. To mijenja način na koji banke funkcionišu i ubrzava transformaciju cijelog sektora.

U takvom okruženju, prednost imaju oni koji su spremni da brzo reaguju, ali i da zadrže visok nivo odgovornosti u poslovanju. Za nas je to kombinacija koju smatramo ključnom.

Istovremeno, važno je nastaviti rad na unapređenju poslovnog okruženja kroz dalju digitalizaciju, smanjenje administrativnih opterećenja i jačanje institucionalne efikasnosti. To su elementi koji direktno utiču na konkurentnost ekonomije u cjelini.

Mi u takvom ambijentu vidimo prostor za dalji razvoj, ali i jasnu odgovornost da budemo dio rješenja i doprinesemo njegovom unapređenju.

Koji su planovi Vaše kompanije za naredni period?

T. Kamarási: U narednom periodu fokus ostaje na nekoliko jasno definisanih pravaca.

Prvi je dalja digitalizacija i pojednostavljenje svakodnevnog bankarstva. Naš cilj je da klijentima omogućimo da što više stvari završe brzo, jednostavno i sigurno, bez potrebe za dolaskom u filijalu. To podrazumijeva kontinuirano unapređenje mobilnih i online servisa, ali i promjenu načina na koji dizajniramo korisničko iskustvo.

Drugi pravac je razvoj odnosa sa klijentima kroz savjetodavni pristup. Kako se rutinske transakcije sve više prebacuju na digitalne kanale, otvara se prostor da se zaposleni u filijalama fokusiraju na ono što donosi dodatnu vrijednost, a to su savjeti, podrška i dugoročno planiranje sa klijentima.

Treći pravac odnosi se na dalji razvoj ESG aktivnosti i društvene odgovornosti. Nastavićemo da ulažemo u projekte koji imaju konkretan uticaj na zajednicu, ali i da unapređujemo interne procese kako bi odgovornost bila sastavni dio svake poslovne odluke. U tom kontekstu, posebno mjesto ima naš Volonterski klub, koji pokazuje koliko su zaposleni spremni da lično doprinesu promjenama.

Na kraju, ostajemo posvećeni stabilnom i odgovornom rastu. To znači da ćemo nastaviti da jačamo poziciju na tržištu, uz istovremeno očuvanje visokih standarda u upravljanju rizicima i kvalitetu usluge.

I u narednom periodu ćemo nastaviti našu misiju i živjeti bankarstvo koje čini Crnu Goru najboljim mjestom za život i rad.

Sa istom vjerom. I sa još više odgovornosti.

Tu smo.

Kroz programe finansijske edukacije, podršku mladima i ulaganja u inkluziju, banka aktivno doprinosi razvoju ljudskog kapitala, stvarajući temelje za odgovorno i finansijski pismeno društvo

DUGOROČNI DOPRINOS DRUŠTVU

CKB kroz svoje poslovanje pokazuje snažnu i dosljednu posvećenost razvoju društvene zajednice, integrišući principe odgovornog poslovanja u sve segmente svog djelovanja. Kao jedna od vodećih finansijskih institucija, banka ne posmatra svoju ulogu samo kroz finansijske rezultate, već i kroz dugoročni uticaj na društvo u kojem posluje.

Poseban segment njenog djelovanja odnosi se na razvoj partnerstava sa obrazovnim, kulturnim i sportskim institucijama, kao i organizacijama civilnog društva. Kroz ove aktivnosti, banka aktivno doprinosi jačanju društvene kohezije i unapređenju kvaliteta života u zajednici.

Posebno se izdvajaju projekti podrške obrazovnim institucijama kroz unapređenje uslova za učenje i rad, kao i inicijative usmjerene na razvoj mladih talenata. Istovremeno, kroz saradnju sa zdravstvenim ustanovama, banka doprinosi unapređenju dostupnosti i kvaliteta zdravstvenih usluga, dok podrška kulturnim i sportskim manifestacijama dodatno obogaćuje društveni život zajednice.

Kroz programe finansijske edukacije, podršku mladima i ulaganja u inkluziju, banka aktivno doprinosi razvoju ljudskog kapitala, stvarajući temelje za odgovorno i finansijski pismeno društvo. U oblasti zaštite životne sredine, CKB razvija zelene finansijske proizvode i podržava projekte energetske efikasnosti, čime aktivno doprinosi održivom razvoju i smanjenju negativnog uticaja na životnu sredinu.

Njeno poslovanje karakteriše i snažna briga o zaposlenima, kroz unapređenje radnih uslova, promociju jednakih mogućnosti i razvoj inkluzivnog radnog okruženja, čime dodatno jača organizacionu kulturu zasnovanu na povjerenju i odgovornosti.

Iz obrazloženja Odluke o dodjeli Nagrade PKCG



**TAMÁS KAMARÁSI, PRESIDENT OF THE BOARD OF DIRECTORS
OF CKB BANK**

COMMITTED TO IMPROVING THE QUALITY OF LIFE IN A SOCIETY

For us, the Award is an important confirmation that our work carries broader relevance and is recognized by the business community. At the same time, such recognition brings clear responsibility. It sets a standard that must not only be maintained, but continuously improved.

Crnogorska komercijalna banka, a member of OTP Group, is the winner of the prestigious Chamber of Economy of Montenegro Award for Corporate Social Responsibility. Successful operations in a challenging year were accompanied by concrete investments, worth nearly one million euros, in projects with a clear goal – to improve the quality of life in the community.

“In our opinion, leadership does not have full value unless it is shared with the community. This is why this award is not a surprise, but it is a meaningful confirmation that the path we have chosen delivers results”, said **Tamás Kamarási**, President of the Board of Directors of CKB Bank.

You are a winner of the Chamber of Economy of Montenegro Award. Could you please tell us whether it was challenging in the past year to achieve the results that brought you this significant recognition?

T. Kamarási: Being recognized with the Chamber of Economy of Montenegro Award reflects a year that was demanding on multiple levels. Environments like this show how resilient a system is, how well processes are structured, and how prepared a team is to respond to change that often comes quickly and without warning. In such circumstances, results are not driven by a single decision, but by consistency and discipline in everyday work. In banking, leadership is not defined by what is said, but by

what is delivered, every single day. For us, this means continuously improving digital services, simplifying processes for clients, strengthening risk management, and at the same time remaining a reliable partner to the community in which we operate.

The recognition we have received is not the result of a single initiative or project. It is the outcome of a series of decisions made consistently, with a clear focus on long-term impact. An important part of that approach is our commitment to society. Over the past period, we have invested close to one million euros in projects aimed at improving quality of life in Montenegro.

Through partnerships with the Paralympic Committee of Montenegro, the Red Cross, cultural institutions such as the Montenegrin National Theatre and the Museum of Contemporary Art, as well as numerous initiatives in education and environmental protection, we have chosen to be present where support creates real impact. This is not an occasional effort, but a way of understanding our role.

At the same time, through our ESG strategy, we have further structured how we make decisions, how we measure impact, and how we plan future activities. For us, business growth must have a clear purpose, and it only does when it contributes to broader social progress.

Last year, we shared our perspective as the recipient of the award for the most successful business performance in Montenegro. This year, we are here with recognition for socially responsible business. For us, this is a natural continuation of the same approach. Leadership does not have full value unless it is shared with the community. This is why this award is not a surprise, but it is a meaningful confirmation that the path we have chosen delivers results.

What does the Chamber of Economy Award mean to you and your company? How do you perceive the role and contribution of the umbrella organization representing Montenegro's business community?

T. Kamarási: The Chamber of Economy Award holds particular value because it comes from within the system that best understands the environment in which we operate. It is a recognition that goes beyond financial performance and reflects how a company conducts its business, how responsible it is, and what kind of impact it leaves on society. For us, it confirms that our work carries broader relevance and is recognized by the business community. At the same time, such recognition brings respon-

sibility. It sets a standard that must not only be maintained, but continuously improved. The role of the Chamber of Economy in this process is significant. As a central association, it connects companies, encourages dialogue, and contributes to building a more stable and predictable business environment. In a time of rapid change, such a platform is essential.

It is especially important that through these recognitions, the Chamber promotes values that are key to sustainable development, responsibility, long-term thinking, and an active relationship with the community. This sends a clear message about the standards that should define modern business.

For CKB, this recognition confirms that we are on the right path, while also reinforcing our responsibility to continue setting standards, not only within the banking sector, but more broadly.

We would appreciate it if you could assess the business environment in Montenegro?

T. Kamarási: The business environment in Montenegro is defined by a dynamic pace of change, bringing both new opportunities and new challenges. This is evident through projects already implemented with the support of international partners, delivering tangible benefits to both the economy and quality of life.

At the same time, potential alone is not sufficient. Countries actively compete for investors, and those that offer stability, clear rules and efficient institutions have a clear advantage. These remain key factors influencing investment decisions and long-term commitment to a market.

On one side, the country's progress toward European Union membership, improvements in the regulatory framework, and alignment with European standards are creating the foundations for a more stable and predictable system. This is important for companies with long-term plans, as it enables more confident investment decisions and the development of new products and services.

On the other side, the market is becoming increasingly competitive. The entry of new players, particularly in the digital space, is raising client expectations. Speed, simplicity, and accessibility are no longer differentiators, they are expected. This is reshaping how banks operate and accelerating transformation across the sector.

In such an environment, those who can respond quickly while maintaining a high level

For us, business growth must have a clear purpose, and it only does when it contributes to broader social progress

of responsibility have a clear advantage. This balance remains central to our approach.

At the same time, continued progress is needed in further digitalization, reducing administrative burdens, and strengthening institutional efficiency. These elements directly impact the competitiveness of the economy as a whole.

Within this context, we see clear opportunities for growth, along with a responsibility to be part of the solution and contribute to further improvement of the business environment.

What are your company's plans for the upcoming period?

T. Kamarási: In the period ahead, our focus remains on several clearly defined priorities.

The first is further digitalization and simplification of everyday banking. Our goal is to enable clients to complete as many services as possible quickly, simply, and securely, without the need to visit a branch. This includes continuous improvements in mobile and online services, as well as a different approach to designing customer experience.

The second priority is strengthening client relationships through an advisory approach.

As routine transactions increasingly move to digital channels, space opens for employees in branches to focus on what creates additional value, providing guidance, support, and long-term financial planning.

The third priority relates to the continued development of ESG activities and social responsibility. We will continue investing in projects with a clear and measurable impact on the community, while also strengthening internal processes so that responsibility remains embedded in every business decision. In this context, our Volunteer Club plays an important role, demonstrating the readiness of our employees to contribute personally to positive change.

Finally, we remain committed to stable and responsible growth. This means strengthening our market position while maintaining high standards in risk management and service quality.

We will continue with our mission, to live banking that makes Montenegro the best place to live and work.

With the same belief. And with even greater responsibility.

We will be present.

STRONG COMMITMENT TO THE COMMUNITY WELFARE

Through its operations, CKB demonstrates a strong and consistent commitment to the development of the community, integrating the principles of responsible business conduct across all segments of its activities. As one of the leading financial institutions, the bank does not view its role solely through financial results, but also through its long-term impact on the society in which it operates.

A particularly important segment of its activities relates to the development of partnerships with educational, cultural, and sports institutions, as well as civil society organizations. Through these initiatives, the bank actively contributes to strengthening social cohesion and improving the quality of life within the community.

Notably, projects supporting educational institutions through the improvement of learning and working conditions stand out, as well as initiatives aimed at fostering young talent. At the same time, through cooperation with healthcare institutions, the bank contributes to enhancing the availability and quality of healthcare services, while support for cultural and sporting events further enriches the social life of the community.

Through financial education programs, support for youth, and investments in inclusion, the bank actively contributes to the development of human capital, laying the foundations for a responsible and financially literate society. In the area of environmental protection, CKB develops green financial products and supports energy efficiency projects, thereby actively contributing to sustainable development and reducing negative environmental impact.

Its operations are also characterized by a strong focus on employees, through the improvement of working conditions, the promotion of equal opportunities, and the development of an inclusive working environment, further strengthening an organizational culture based on trust and responsibility.

Extract from the Reasoning of the Decision on the Chamber of Economy of Montenegro Award



Foto: D. Kalezić

MARTIN LEBERLE, PREDsjedNIK UPRAVNOG ODBORA NLB BANKE AD PODGORICA

CILJ JE BANKARSTVO S MANJE PAPIROLOGIJE I ČEKANJA, A VIŠE PRAKTIČNIH RJEŠENJA

Crna Gora ima realne, snažne prednosti: potencijal za investicije, dobru poziciju, prostor za infrastrukturni razvoj i prirodnu povezanost sa regionom. Istovremeno, poslovni ambijent se može i treba dalje unapređivati kroz veću pravnu sigurnost, predvidivost regulative i efikasnije administrativne procedure. To su faktori koji možda ne zvuče spektakularno, ali prave razliku između „interesantne“ i „investiciono ozbiljne“ destinacije. Ovo je u intervjuu za Glasnik istakao **Martin Leberle**, predsjednik Upravnog odbora NLB Banke AD Podgorica, laureat Nagrade Privredne komore za unapređenje menadžmenta.

Ovo priznanje Leberle doživljava kao potvrdu da su način upravljanja, strateška usmjerenost i profesionalni standardi NLB banke prepoznati

kao relevantan doprinos razvoju ekonomskog ambijenta u Crnoj Gori.

„U narednom periodu, poseban fokus NLB banke biće na podršci projektima koji doprinose ekonomskom rastu, kao i na modernizaciji platnih i operativnih rješenja u skladu sa evropskim standardima. Naš cilj je jednostavan: bankarstvo sa manje papira, manje čekanja i više konkretnih rješenja“, rekao je Leberle.

Gospodine Leberle, molimo Vas da prokomentarišete da li je bilo izazovno u prethodnoj godini ostvariti rezultat kojim ste zavrijedili prestižnu Nagradu Privredne komore za unapređenje menadžmenta?

M. Leberle: Prethodna godina bila je zahtjevnija u svakom smislu — od promjenljivog tržišnog

Iz mog evropskog profesionalnog iskustva, privredne komore vidim kao ključnu sponu između privrede i institucija – kao mehanizam koji omogućava da se energija i potencijal biznisa pretvore u konkretne rezultate, ali i kao svojevrsni navigacioni sistem koji pomaže kompanijama da razumiju promjene i pravovremeno se prilagode

okruženja i regulatornih zahtjeva, do ubrzanih tehnoloških promjena i visokih internih očekivanja, ali i očekivanja klijenata. Upravo u takvim okolnostima menadžment dolazi do izražaja: kada treba očuvati stabilnost, a istovremeno ubrzati razvoj.

U NLB Banci smo radili upravo to — gradili organizaciju koja rezultate proizvodi sistemski, stabilno i dosljedno. Ostvarili smo snažne i uravnotežene rezultate uz kontinuirano jačanje povjerenja klijenata. Poseban fokus bio je na digitalnoj transformaciji i razvoju rješenja koja nijesu inovacija radi inovacije, već konkretan odgovor na potrebe klijenata — jednostavnija, brža i dostupnija bankarska iskustva koja se jasno prepoznaju na tržištu.

Za mene je, međutim, važnije kako smo do tih rezultata došli — kroz jasne procese, odgovorno donošenje odluka, snažnu timsku saradnju i digitalna rješenja koja imaju stvarnu vrijednost za klijente. Ovo priznanje zato doživljam prije svega kao potvrdu kvaliteta rada cijelog tima, jer održivi rezultati u menadžmentu nikada nisu individualni — oni su uvijek rezultat sistema koji funkcioniše.

Šta za Vas i Vašu kompaniju znači Nagrada Privredne komore? Kako ocjenjujete ulogu i značaj krovne asocijacije crnogorske privrede?

M. Leberle: Nagrada Privredne komore Crne Gore za mene i za NLB Banku ima poseban značaj jer dolazi od institucije

koja okuplja i predstavlja ključne aktere crnogorske privrede. Takvo priznanje doživljavamo kao potvrdu da su naš način upravljanja, strateška usmjerenost i profesionalni standardi prepoznati kao relevantan doprinos razvoju ekonomskog ambijenta u Crnoj Gori.

Iz mog evropskog profesionalnog iskustva, privredne komore vidim kao ključnu sponu između privrede i institucija — kao mehanizam koji omogućava da se energija i potencijal biznisa pretvore u konkretne rezultate, ali i kao svojevrsni navigacioni sistem koji pomaže kompanijama da razumiju promjene i pravovremeno se prilagode. Posebno na našem putu ka Evropskoj uniji, Privredna komora ima presudnu ulogu u pripremi privrede za „evropsku ligu šampiona“ — ne samo za učešće, već i za stvarne pobjede.

Kako ocjenjujete ambijent za poslovanje u Crnoj Gori?

M. Leberle: Crna Gora ima realne, snažne prednosti: potencijal za investicije, dobru poziciju, prostor za infrastrukturni razvoj i prirodnu povezanost sa regionom. Istovremeno, poslovni ambijent se može i treba dalje unapređivati kroz veću pravnu sigurnost, predvidivost regulative i efikasnije administrativne procedure. To su faktori koji možda ne zvuče spektakularno, ali prave razliku između „interesantne“ i „investiciono ozbiljne“ destinacije.

Dobra vijest je da postoji jasna svijest o potrebi unapređenja poslovne klime i većeg nivoa dijaloga između privrede i institucija. Ako želimo ubrzati razvoj, ključ je kontinuitet: stabilna pravila igre, jasni rokovi i fokus na reforme koje olakšavaju rad i domaćim preduzećima i investitorima. Na kraju, kapital najviše cijenjeni dvije stvari: povjerenje i predvidivost — a one se grade dugoročno i dosljedno.

Koji su planovi Vaše kompanije za naredni period?

M. Leberle: U narednom periodu NLB Banka će nastaviti da jača svoju ulogu pouzdanog partnera građanima i privredi Crne Gore. Naši prioriteti ostaju stabilan rast, dalja digitalna transformacija, unapređenje korisničkog iskustva i kontinuirano ulaganje u razvoj ljudi.

Poseban fokus biće na podršci projektima koji doprinose ekonomskom rastu, kao i na modernizaciji platnih i operativnih rješenja u skladu sa evropskim standardima. Naš cilj je jednostavan: bankarstvo sa manje papira, manje čekanja i više konkretnih rješenja — i za građane i za kompanije.

Kao dio NLB Grupe, nastavicemo da koristimo regionalno znanje i iskustvo, uz jasan lokalni fokus — doprinos stabilnosti finansijskog sistema, jačanju povjerenja i stvaranju uslova da Crna Gora bude konkurentna i uspješna na evropskom tržištu.

MEĐUNARODNI LIDER S JASNOM VIZIJOM

Martin Leberle je iskusan međunarodni bankarski lider, čije vođstvo karakteriše jasna vizija, snažan fokus na rezultate i sposobnost sprovođenja kompleksnih organizacionih promjena. Pod njegovim rukovodstvom, NLB Banka prošla je kroz sveobuhvatnu transformaciju koja je značajno unaprijedila njeno poslovanje i tržišnu poziciju.

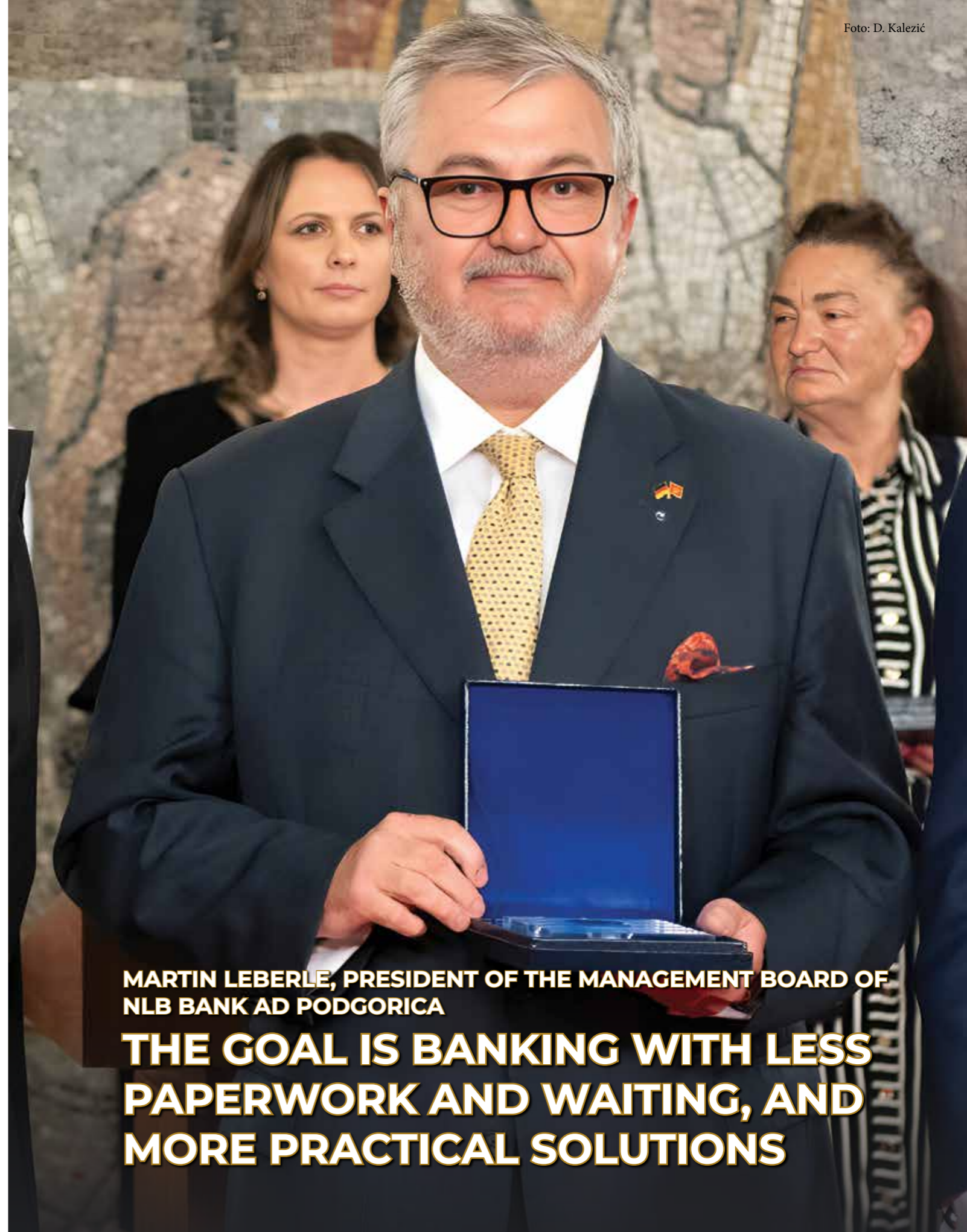
Poseban doprinos ogleda se u digitalizaciji poslovanja i unapređenju korisničkog iskustva, čime su bankarske usluge postale dostupnije, efikasnije i prilagođene savremenim potrebama klijenata. Istovremeno, optimizacija internih procesa doprinijela je povećanju operativne efikasnosti i stabilnosti sistema.

Jedan od najzahtjevnijih i najznačajnijih procesa u njegovom mandatu bila je uspješna integracija Komercijalne banke, čime je dodatno ojačana tržišna pozicija NLB Banke i obezbijeđen kontinuitet poslovanja uz visok nivo organizacione stabilnosti.

Rezultati ovakvog upravljanja potvrđeni su kroz rast ključnih finansijskih pokazatelja, stabilnost poslovanja i visok nivo profitabilnosti. Pored toga, njegov menadžerski pristup doprinosi razvoju moderne organizacione kulture zasnovane na odgovornosti, agilnosti i orijentaciji ka klijentima.

Snažan fokus na razvoj zaposlenih i unapređenje timskog rada dodatno jača kapacitete organizacije i stvara temelje za dugoročan rast i razvoj banke i cjelokupnog finansijskog sektora.

Iz obrazloženja Odluke o dodjeli Nagrade PKCG



MARTIN LEBERLE, PRESIDENT OF THE MANAGEMENT BOARD OF NLB BANK AD PODGORICA

THE GOAL IS BANKING WITH LESS PAPERWORK AND WAITING, AND MORE PRACTICAL SOLUTIONS



Photo: D. Kalezić

From my European professional experience, I perceive chambers of economy as a key link between the business sector and institutions, as a mechanism that enables the energy and potential of business to be transformed into tangible results. It should also serve as a kind of navigation system that helps companies understand changes and adapt on time.

Montenegro possesses real, strong advantages: investment potential, a good position, opportunities for infrastructure development, and natural connectivity with the region. At the same time, the business environment can and should be further improved through greater legal certainty, regulatory predictability, and more efficient administrative procedures. These factors may not sound spectacular, but they make the difference between an “interesting” and an “investment-ready” destination.

This was highlighted in the interview for Glasnik by **Martin Leberle**, President of the Board of Directors of NLB Bank AD Podgorica, a laureate of the Chamber of Economy Award for Improvement of Management.

Mr. Leberle sees this recognition as confirmation of NLB Bank’s meaningful contribution to Montenegro’s economic development through its management approach, strategic direction, and professional standards.

“In the coming period, NLB Bank will place special focus on supporting projects which contribute to economic growth, as well as on modernizing payment and operational solutions in line with European standards. Our goal is simple: banking sector with less pa-

perwork, less delays and more concrete solutions”, said Leberle.

Mr Leberle, could you please comment on whether it was challenging in the past year to achieve the results that brought you this significant Award of the Chamber of Economy of Montenegro for improvement of management?

M. Leberle: The past year was demanding in every respect - from a changing market environment and regulatory requirements to rapid technological advancement and high internal as well as clients’ expectations. Precisely such circumstances bring the management to the forefront: when stability must be preserved while development is accelerated.

At NLB Bank, this is exactly what we did - we built an organization that delivers results systematically, consistently, and sustainably. We achieved strong and balanced results while continuously strengthening client trust. A special focus was placed on digital transformation and the development of solutions that are not innovation for its own sake, but a concrete response to client needs - simpler, faster, and more accessible banking experiences clearly recognized in the market.

However, I consider the way we achieved these results more important, as we did it through clear processes, responsible decision-making, strong teamwork, and digital solutions that deliver real value to clients. Therefore, I perceive this recognition primarily as a confirmation of the quality of the entire team’s work, because sustainable management results are never individual - they are always the outcome of an operational system.

What does the Chamber of Economy Award mean to you and your company? How do you perceive the role and contribution of the umbrella organization representing Montenegro’s business community?

M. Leberle: The Chamber of Economy of Montenegro Award holds special significance for both NLB Bank and me, as it comes from an institution that brings together and represents key stakeholders of the Montenegrin business community. We perceive this recognition as confirmation of NLB Bank’s meaningful contribution to Montenegro’s economic development through its management approach, strategic direction, and professional standards.

Based on my European professional experience, I perceive chambers of economy as a key link between the business sector and institutions, serv-

ing as a mechanism that turns business energy and potential into tangible results. It should also serve as a kind of navigation system that helps companies understand changes and adapt on time. Especially on our path toward the European Union, the Chamber of Economy of Montenegro plays a crucial role in preparing the businesses for the “European Champions League” - not only to participate, but to achieve real victories.

We would appreciate it if you could assess the business environment in Montenegro?

M. Leberle: Montenegro possesses real, strong advantages: investment potential, a good position, opportunities for infrastructure development, and natural connectivity with the region. At the same time, the business environment can and should be further improved through greater legal certainty, regulatory predictability, and more efficient administrative procedures. These factors may not sound spectacular, but they make the difference between an “interesting” and an “investment-ready” destination.

The good news is that there is growing awareness of the need to improve the business environment and enhance dialogue between businesses and institutions. If we strive for faster development, continuity is key: stable

rules, clear deadlines, and reforms that make doing business easier for both local companies and investors. In the end, capital values two aspects above all: trust and predictability, which are built consistently over the long term.

What are your company’s plans for the upcoming period?

M. Leberle: In the upcoming period, NLB Bank will continue to strengthen its role as a reliable partner to the citizens and the business community of Montenegro. Our priorities remain stable growth, further digital transformation, enhancement of the customer experience, and continuous investment in people development.

NLB Bank will place special focus on supporting projects that contribute to economic growth, as well as on modernizing payment and operational solutions in line with European standards. Our goal is simple: a banking sector with less paperwork, fewer delays, and more concrete solutions for both citizens and companies.

As part of the NLB Group, we will continue to utilize regional knowledge and experience, with a clear local focus - contributing to the stability of the financial system, strengthening trust, and creating conditions for Montenegro to be competitive and successful in the European market.

AN INTERNATIONAL LEADER WITH A CLEAR VISION

Martin Leberle is an experienced international banking leader whose leadership is characterized by a clear vision, a strong results-oriented focus, and the ability to implement complex organizational changes. Under his leadership, NLB Banka underwent a comprehensive transformation that significantly improved its operations and market position.

A particularly notable contribution is reflected in the digitalization of operations and the enhancement of customer experience, making banking services more accessible, efficient, and aligned with the modern needs of clients. At the same time, the optimization of internal processes has contributed to increased operational efficiency and system stability.

One of the most demanding and significant processes during his mandate was the successful integration of Komercijalna Banka, further strengthening NLB Banka’s market position and ensuring business continuity with a high level of organizational stability.

The results of such management are reflected in the growth of key financial indicators, business stability, and a high level of profitability. In addition, his managerial approach contributes to the development of a modern organizational culture based on accountability, agility, and customer orientation.

A strong focus on employee development and the enhancement of teamwork further strengthens the organization’s capacities and lays the foundation for the long-term growth and development of the bank and the overall financial sector.

Extract from the Reasoning of the Decision on the Chamber of Economy of Montenegro Award

ANA RADONJIĆ, IZVRŠNA DIREKTORICA KOMPANIJE ENTEXT



KONKURENTNOST TRAŽI ULAGANJE U ZNANJE, KADROVE I DIGITALNE ALATE

Žene su kroz istoriju Crne Gore često nosile veliki teret porodice i društva, a njihov doprinos poslu, zajednici i razvoju zemlje nije uvijek bio dovoljno vidljiv, zato ovo priznanje doživljam i kao dio tog procesa da se naš doprinos prepoznaje i uvažava

Laureat prestižne godišnje Nagrade Privredne komore Crne Gore za žene u biznisu je Ana Radonjić, izvršna direktorica društva za proizvodnju i promet roba i usluga ENTEXT iz Podgorice.

Ona u intervjuu za Glasnik ističe poseban značaj priznanja krovne poslovne asocijacije koja decenijama predstavlja relevantan okvir i podršku razvoju privrede u Crnoj Gori.

„Značajno je da je ova nagrada došla u godini kada kompanija ENTEXT obilježava 35 godina poslovanja, a ja 25 godina rada u njoj, pa ovo priznanje za mene ima i profesionalnu i ličnu vrijednost. Ono zaokružuje sve ono što smo u jednoj dobroj sinergiji, zajedno gradili godinama“, rekla je Ana Radonjić.

Dobitnici ste Nagrade PKCG. Molimo Vas da nam kažete da li je bilo izazovno u prethodnoj godini ostvariti rezultat kojim ste zavrijedili ovo značajno priznanje?

A. Radonjić: Svakako da jeste. Poslovna 2025. godina bila je zahtjevna i dinamična, ali istovremeno veoma važna za dalji razvoj naše kompanije. U takvom ambijentu nije dovoljno ostvariti rezultat, već ga ostvariti na zdravim osnovama, uz jasne prioritete i odgovoran odnos prema ljudima, tržištu i budućem razvoju firme.

Tokom prethodne godine ENTEXT je nastavio snažan razvojni ciklus. Radili smo na pripremi novog salona u Baru, razvoju novog logističkog objekta, transformaciji KARE salona u multi-

brand koncept namještaja ENTEXT Living, kao i na otvaranju ENTEXT Design Hub-a. Paralelno sa tim, radimo na daljoj profesionalizaciji poslovanja.

Iza svakog priznanja, pa i ovog, stoji kontinuirani rad, ozbiljan tim i posvećenost razvoju kompanije kroz duži period. ENTEXT danas ima više od 100 zaposlenih, a u 2025. godini ostvario je rekordnih 17,4 miliona eura prihoda. Posebnu težinu i značaj cijelom ostvarenju daje i činjenica da priznanje dolazi od strane Privredne komore Crne Gore, institucije koja već decenijama predstavlja relevantan okvir i podršku razvoju privrede u Crnoj Gori.

Kako doživljavate značaj Nagrade Privredne komore? Kako ocjenjujete ulogu i značaj krovne asocijacije crnogorske privrede?

A. Radonjić: U našem poslovnom okruženju ima dosta uspješnih žena koje mogu da ponesu ovo priznanje. Ove godine ono je pripalo meni, pa me to obavezuje da ga u budućem radu opravdam. Žene su kroz istoriju Crne Gore često nosile veliki teret porodice i društva, a njihov doprinos poslu, zajednici i razvoju zemlje nije uvijek bio dovoljno vidljiv, zato ovo priznanje doživljam i kao dio tog procesa da se naš doprinos prepoznaje i uvažava.

Značajno je da je ova nagrada došla u godini kada kompanija ENTEXT obilježava 35 godina poslovanja, a ja 25 godina rada u njoj, pa ovo priznanje za

mene ima i profesionalnu i ličnu vrijednost. Ono zaokružuje sve ono što smo u jednoj dobroj sinergiji, zajedno gradili godinama.

U posljednjih nekoliko godina Komora je, po mom utisku, više prisutna u svakodnevnim pitanjima koja muče privredu. Značajno je ojačana uloga Komore kao aktivnog sagovornika institucija, kroz inicijative koje su bile usmjerene na konkretna unapređenja uslova poslovanja. Posebno bih istakla i značaj edukacija i obuka koje Komora organizuje za privredu, jer one pomažu firmama da prate promjene, unaprijede znanja zaposlenih i budu konkurentniji na tržištu.

Ocijenite ambijent za poslovanje u Crnoj Gori.

A. Radonjić: Ambijent za poslovanje u Crnoj Gori ima određeni potencijal, ali i dalje postoji potreba za većom stabilnošću, boljom efikasnošću i jasnijom predvidljivošću u praksi. Privreda se danas u velikoj mjeri prilagođava čestim promjenama i zahtijeva brzo reagovanje i donošenje odluka u uslovima koji nijesu uvijek jednostavni.

Iz perspektive kompanije koja posluje više od tri decenije, pokazuje se da su stabilniji propisi, brže administrativne procedure, jasnija pravila poslovanja i snažnija podrška investicijama ključni za dalji razvoj. Važno je i kontinuirano ulaganje u znanje zaposlenih, digitalne alate i kvalitet kadrova, jer bez toga nema dugoročne konkurentnosti.

I pored svih izazova, postoji prostor za napredak, naročito kada kompanije imaju dugoročan pristup, ulažu u razvoj, zapošljavaju i grade stabilne partnerske odnose. Takav način poslovanja bi trebalo dodatno prepoznati i podsticati.

Koji su planovi Vaše kompanije za naredni period?

A. Radonjić: U narednom periodu fokus ENTEXT-a biće na daljem rastu, modernizaciji poslovanja i jačanju tržišne pozicije kroz više razvojnih pravaca.

Jedan od ključnih koraka je otvaranje novog salona u Baru, planirano za drugi kvartal 2026. godine. Paralelno s tim, radimo na razvoju logističkih kapaciteta kroz izgradnju novog objekta za skladištenje robe, kao i na unapređenju internih procesa i izvještavanja. Takođe, razvijamo ENTEXT Design Hub i dodatno jačamo segment enterijerskih i projektnih rješenja, kao i ponudu u dijelu namještaja i savremenih prodajnih formata.

Naš cilj nije samo rast u brojkama, već dalji razvoj kompanije kao pouzdanog partnera investitorima, arhitektama, izvođačima i krajnjim kupcima. Jednako važno je i stalno unapređenje kvaliteta usluge, kao i dostupnost i brzina odgovora na potrebe tržišta, jer vjerujemo da se povjerenje gradi kroz svakodnevnu praksu i dosljednost u radu. Vjerujem da je upravo to jedan od ključnih temelja našeg dosadašnjeg i budućeg razvoja.

PRIMJER ODGOVORNOG LIDERSTVA

Ana Radonjić predstavlja primjer savremenog i odgovornog liderstva koje donosi dugoročne i mjerljive rezultate. Njena profesionalna karijera, izgrađena kroz kontinuirano napredovanje unutar kompanije Entext, svjedoči o stručnosti, posvećenosti i jasnoj poslovnoj viziji.

Zahvaljujući njenom rukovođenju, kompanija ostvaruje stabilan rast i razvoj, uz uspješnu modernizaciju poslovanja i jačanje tržišne pozicije. Posebno se izdvaja razvoj projektnog segmenta i unapređenje poslovnog modela, što potvrđuje strateški pristup upravljanju.

Uvođenjem savremenih rješenja, digitalizacijom i razvojem novih prodajnih kanala dodatno je unaprijeđena konkurentnost kompanije i njena prilagodljivost savremenim tržišnim uslovima.

Poseban kvalitet njenog liderstva ogleda se u razvoju zaposlenih i stvaranju motivišućeg i inkluzivnog radnog okruženja, zasnovanog na znanju i povjerenju.

Kroz rezultate koje postiže i vrijednosti koje promovise, Ana Radonjić potvrđuje da uspješno liderstvo počiva na znanju, integritetu i sposobnosti da se ljudi i ideje povežu u održiv i konkurentan poslovni sistem.

Iz obrazloženja Odluke o dodjeli Nagrade PKCG



Photo: D. Kalezić

ANA RADONJIĆ, EXECUTIVE DIRECTOR OF THE COMPANY ENTEXT COMPETITIVENESS REQUIRES INVESTMENT IN KNOWLEDGE, DIGITAL TOOLS, AND QUALITY PERSONNEL

Throughout Montenegro's history, women have often carried a significant burden within families and society, while their contribution to business, community, and the country's development has not always been sufficiently visible. Therefore, I perceive this award as part of the ongoing process in which our contribution is increasingly acknowledged and valued

The laureate of the prestigious annual award of the Chamber of Economy of Montenegro for Women in Business is **Ana Radonjić**, executive director of the production and trade company for goods and services, ENTEXT, from Podgorica.

In the interview for Glasnik, she highlights the special importance of this recognition presented by the umbrella business association, which has for decades represented an important platform and support mechanism for the development of Montenegro's economy.

"It is significant that this award comes in the year when ENTEXT is marking 35 years of business operations, while I am celebrating 25 years of my engagement in the company, so this recognition carries both professional and personal value for me. It rounds off the results that we have achieved together over the years in a strong synergy", says Ana Radonjić.

You are a winner of the Chamber of Economy of Montenegro Award. Could you please tell us whether it was challenging in the past year to achieve the results that brought you this significant recognition?

A. Radonjić: It certainly was. The business year 2025 was demanding and dynamic, but at the same time, very important for the further development of our company. In such an environment, results alone are not sufficient. They must be grounded in solid foundations, guided by clear priorities, and supported by a responsible approach to people, the market, and the company's future development.

During the past year, ENTEXT continued its strong development cycle. We worked on preparing a new showroom in Bar, developing a new logistics facility, transforming the KARE showroom into a multi-brand furniture concept ENTEXT Living, as well as opening the ENTEXT Design Hub. At the same time, we are working on further professionalizing our business operations.

Every recognition, including this one, is a result of continuous work, a dedicated team, and a long-term commitment to the company's development. Today, ENTEXT has over 100 employees and achieved record revenues of EUR 17.4 million in 2025. The special strength and significance of this achievement is further enhanced by the fact that the award is presented

by the Chamber of Economy of Montenegro, an institution that has for decades represented a relevant platform and support for the development of the country's business community.

What does the Chamber of Economy Award mean to you and your company? How do you perceive the role and contribution of the umbrella organization representing Montenegro's business community?

A. Radonjić: There are a lot of successful women in our business environment who could win this recognition. This year, it was awarded to me, which poses an additional obligation to justify it in my future work. Throughout Montenegro's history, women have often carried a significant burden within families and society, while their contribution to business, community, and the country's development has not always been sufficiently visible. Therefore, I perceive this award as part of the ongoing process in which our contribution is increasingly acknowledged and valued.

It is significant that this award comes in the year when ENTEXT is marking 35 years of business operations, while I am celebrating 25 years of my engagement in the company, so this recognition carries both professional and personal value for me. It rounds off the results that we have achieved together over the years in a strong synergy.

My impression is that, in recent years, the Chamber of Economy has become more present in addressing the day-to-

day challenges faced by the business community. Its role as an active interlocutor in dialogue with institutions has been significantly strengthened by submitting initiatives aimed at concrete improvements of business conditions. I would also highlight the importance of the training and educational programmes organized by the Chamber for the business sector, as they help companies keep pace with market trends, improve employees' skills, and become more competitive.

We would appreciate it if you could assess the business environment in Montenegro?

A. Radonjić: The business environment in Montenegro holds certain potential, but there is still a need for greater stability, improved efficiency, and stronger predictability in practice. The business community is increasingly required to adapt to frequent changes, act quickly, and make decisions in conditions that are often far from simple.

From the perspective of a company with over three decades of tradition, it becomes evident that more stable regulations, more efficient administrative procedures, clearer business rules, and stronger investment support are essential for further development. Continuous investment in employees' skills, digital tools, and human capital is equally important, as it is a key to achieving long-term competitiveness.

Despite existing challenges, there are plenty of opportunities for progress,

particularly when companies adopt a long-term perspective, invest in development, create jobs, and build stable partnerships. Such an approach to business should be further recognized and encouraged.

What are your company's plans for the upcoming period?

A. Radonjić: In the period ahead, ENTEXT will focus on further growth, modernization of its operations, and strengthening its market position by taking several development directions.

One of the key steps is the opening of a new showroom in Bar, planned for the second quarter of 2026. At the same time, we are working on developing logistics capacities through the construction of a new storage facility, as well as improving internal processes and reporting. We are also developing the ENTEXT Design Hub and further strengthening the interior design and project solutions segment, along with our furniture offer and modern retail formats.

Our goal is not only growth in numbers, but the continued development of the company as a reliable partner to investors, architects, contractors, and end customers. Equal attention has been devoted to the continuous improvement of service quality, as well as accessibility and speed in responding to market needs. In our opinion, trust is built through daily practice and consistency in work. Therefore, I find this to be one of the key foundations of both our past and future development.

AN EXAMPLE OF RESPONSIBLE LEADERSHIP

Ana Radonjić represents an example of modern and responsible leadership that delivers long-term and measurable results. Her professional career, built through continuous advancement within Entext, reflects expertise, dedication, and a clear business vision.

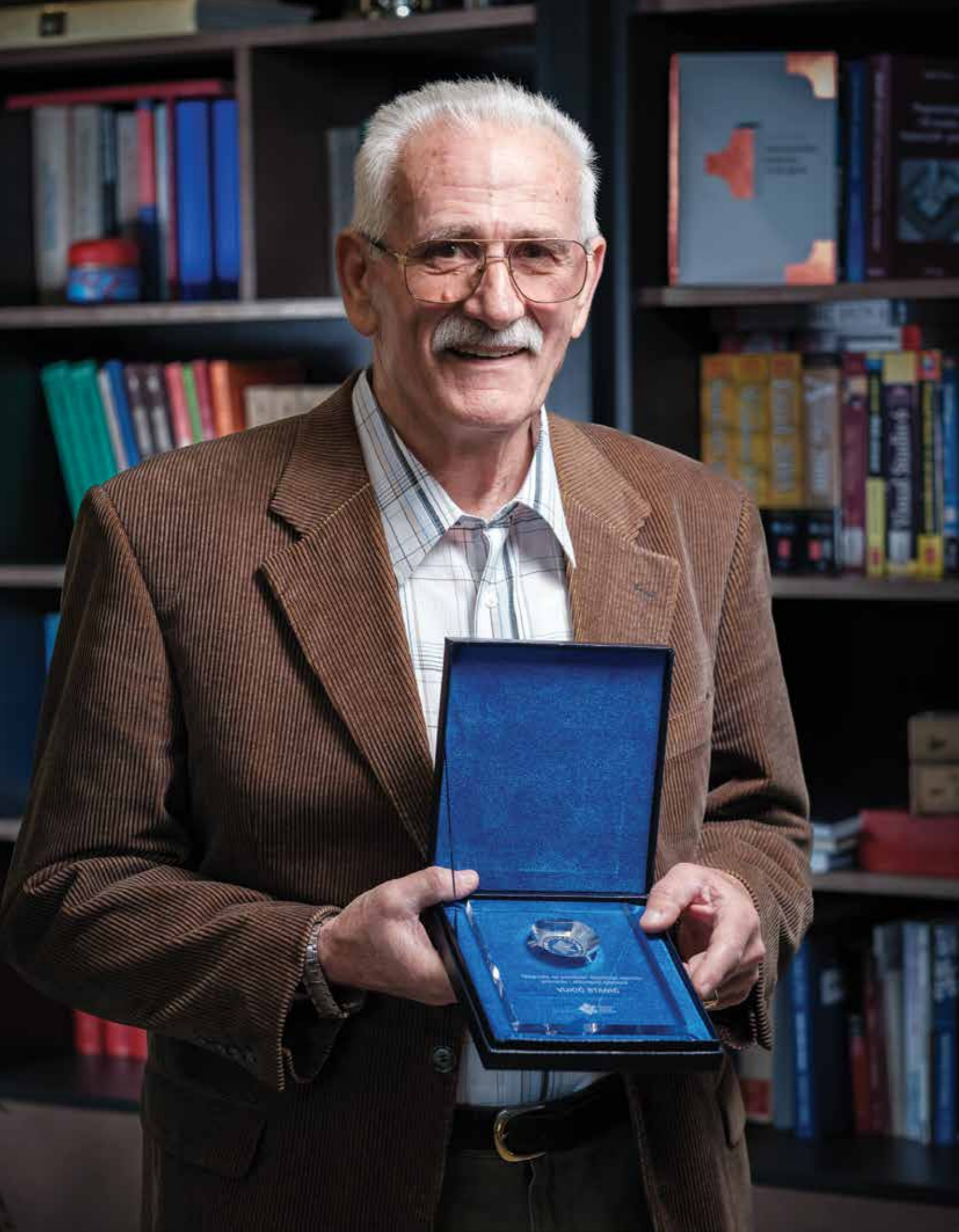
Thanks to her leadership, the company has achieved stable growth and development, alongside the successful modernization of its operations and the strengthening of its market position. Particularly noteworthy is the development of the project segment and the enhancement of the business model, confirming a strategic approach to management.

Through the introduction of modern solutions, digitalization, and the development of new sales channels, the company's competitiveness and adaptability to contemporary market conditions have been further improved.

A distinctive quality of her leadership is reflected in employee development and the creation of a motivating and inclusive working environment, based on knowledge and trust.

Through the results she achieves and the values she promotes, Ana Radonjić demonstrates that successful leadership is grounded in expertise, integrity, and the ability to connect people and ideas into a sustainable and competitive business system.

Extract from the Reasoning of the Decision on the Chamber of Economy of Montenegro Award



VUKIĆ STANIĆ, OSNIVAČ KOMPANIJE REMID VIS

DOLAZI VRIJEME ZNANJA, TEHNOLOGIJE I PROIZVODNJE

Dolazi vrijeme u kojem se ponovo prepoznaje značaj znanja, tehnologije i proizvodnje. Kao da smo shvatili da bez toga nema stabilnog razvoja, rekao je u intervjuu za Glasnik istakao **Vukić Stanić**, osnivač kompanije Remid Vis, laureat Nagrade za poseban doprinos razvoju privrede i afirmaciji Komore.

Prema njegovim riječima, Crnoj Gori nedostaje snažna proizvodna osnova.

„Ni generacije prije nas nijesu imale gotove sisteme, pa su ih stvarale. Nijesu imale razvijenu proizvodnju, pa su je gradile. Nijesu čekale da se sve uslovi sami slože, već su imale hrabrosti da krenu. Crna Gora mora odlučno okrenuti proizvodnji, tehnologiji i stvaranju sopstvene vrijednosti. Ne zato što je to romantična ideja, nego zato što bez toga nema ni ozbiljne ekonomije, ni stabilnosti, ni dugoročne samostalnosti”, kazao je Stanić.

Dobitnik ste priznanja za poseban doprinos razvoju privrede i afirmaciji Komore. Šta za Vas/Vašu kompaniju znači ova nagrada?

V. Stanić: Ova nagrada za mene ima posebnu težinu jer nije priznanje za jedan rezultat ili jedan uspjeh, već potvrda jednog načina rada, razmišljanja i građenja kroz vrijeme.

Kada se pogleda unazad, vidi se da ovo nije priča o jednom trenutku, nego o godinama rada, odlukama, greškama, ponovnim pokušajima i istrajnosti da se ostane u proizvodnji i onda kada to nije bilo ni lako ni isplativo na prvi pogled.

Za mene lično, ovo je potvrda da vrijedi ono u šta sam vjerovao cijeli život — da se znanje mora pretvoriti u rad, a rad u nešto opipljivo, u proizvod, u rješenje, u vrijednost koja ostaje iza čovjeka.

Ali kada sve stavimo na sto, jasno je da je presudan bio i timski rad. Ne samo moj kao osnivača, već svih ljudi koji su kroz godine bili dio ovog puta — ljudi sa kojima sam radio, stvarao i dijelio i dobre i teške trenutke. Nijedna firma se ne gradi sama. Gradi se kroz ljude, kroz povjerenje, zajednički rad i spremnost da se ostane na tom putu i kada je najteže.

Za kompaniju, ova nagrada je potvrda da je pravac koji smo izabrali bio ispravan. Od početka smo birali teži put — da ulažemo u mašine, u znanje i u proizvodnju. U vremenu kada su mnogi išli drugim putem, mi smo ostali u ovom. Zato je ova nagrada i dokaz da takav pristup ima smisla, ali i obaveza da nastavimo istim putem, da budemo još bolji i da ono što smo gradili ne zaustavimo ovdje, nego da ga razvijamo dalje.

Molimo Vas da se za naše čitaoce podsjetite svog poslovnog puta koji je u velikoj mjeri vezan za kompaniju REMID VIS. (Kako je došlo do toga da postanete osnivač i vlasnik privatnog biznisa, koje ste izazove imali tokom karijere i sl.)

V. Stanić: Moj profesionalni put nije počeo kao ideja da napravim firmu, već kao nastavak rada u struci. Formirao sam se u industrijskom sistemu u kojem se proizvodnja učila kroz praksu, disciplinu i odgovornost, i gdje si morao razumjeti proces u cjelini i stajati iza onoga što radiš.

Devedesetih godina dolazi do promjena i slabljenja velikih sistema, a proizvodnja polako gubi mjesto koje je nekada imala. Možda je to bio i najveći izazov — u jednom periodu znanje i proizvodnja nijesu bili u fokusu, sve je bilo okrenuto bržim i lakšim rješenjima, dok proizvodnja traži vrijeme, strpljenje i ozbiljan rad.

U takvim okolnostima, odluka da se ostane u proizvodnji bila je svjesna. Početak je bio skroman — kroz usluge, prvu mašinu i postepeno širenje. Razvoj nije išao brzo, ali je bio stabilan, kroz rad, reinvestiranje i izgradnju kapaciteta, od male radionice do savremenog proizvodnog sistema.

Izazova je bilo mnogo, ali su svi vodili istoj stvari — da bez jasnog stava i upornosti nema opstanka u proizvodnji.

Danas se stvari mijenjaju. Dolazi vrijeme u kojem se ponovo prepoznaje značaj znanja, tehnologije i proizvodnje. Kao da smo shvatili da bez toga nema stabilnog razvoja.

Posebno mi se sviđa ideja koju Komora nosi: snaga u svima nama. A vjerujte mi, ja to nijesam naučio iz rečenica, nego iz rada. Imao sam priliku da radim u sistemima gdje su ljudi zaista bili jedno — gdje se znanje dijelilo, gdje se rad poštovao i gdje je postojalo povjerenje da svako nosi svoj dio odgovornosti. U takvom okruženju nastajale su ozbiljne stvari, ne zato što je neko bio sam jak, nego zato što su ljudi vjerovali jedni drugima i radili zajedno



Slobodan Stanić, izvršni direktor Remid Vis

Foto: D. Kalezić

Zato ovaj put vidim kao kontinuitet — od sistema u kojem sam učio, preko perioda kada je bilo najteže ostati, do danas kada se ponovo otvara prostor da se stvara.

Kako ocjenjujete ulogu i značaj krovne asocijacije crnogorske privrede?

V. Stanić: Privredna komora ima važnu ulogu jer predstavlja mjesto gdje se glas privrede može čuti jasno i objedinjeno. U praksi, to znači da može povezati iskustvo ljudi iz realnog sektora sa onima koji donose odluke i tako doprinosti stvaranju boljeg poslovnog ambijenta.

Njena vrijednost nije samo u predstavljanju, već u tome koliko uspije da prepozna stvarne probleme i pretvori ih u konkretne inicijative. Posebno danas, kada su izazovi kompleksniji, važno je da postoji institucija koja može da poveže privredu, obrazovanje i razvoj.

Vjerujem da Komora ima potencijal da bude još snažniji oslonac razvoju, posebno u dijelu afirmacije proizvodnje, znanja i tehnologije kao ključnih vrijednosti. Jer bez jasnog povezivanja ta tri elementa teško je govoriti o dugoročnom i stabilnom napretku.

U tom smislu, njena uloga nije samo reprezentativna, već razvojna — da prepozna pravac i pomogne da se on pretvori u konkretne rezultate.

Posebno mi se sviđa ideja koju Komora nosi: **snaga je u svima nama**. A vjerujte mi, ja to nijesam naučio iz rečenica, nego iz rada. Imao sam priliku da radim u sistemima gdje su ljudi zaista bili jedno — gdje se znanje dijelilo, gdje se rad poštovao i gdje je postojalo povjerenje da svako nosi svoj dio odgovornosti. U takvom okruženju nastajale su ozbiljne stvari, ne zato što je neko bio sam jak, nego zato što su ljudi vjerovali jedni drugima i radili zajedno.



Vojin Bajčeta, glavni pogonski inženjer

Privredna komora ima važnu ulogu jer predstavlja mjesto gdje se glas privrede može čuti jasno i objedinjeno

Ocijenite ambijent za poslovanje u Crnoj Gori.

V. Stanić: Ako mene pitate, kao nekoga ko dolazi iz proizvodnog sistema, rekao bih da Crna Gora danas još nema ono što joj je najpotrebnije — snažnu proizvodnu osnovu. Nemamo dovoljno ni ljudi, ni znanja, ni sistema koji bi to nosili, ali upravo zato ovo nije pitanje komfora, nego hrabrosti.

Jer ni generacije prije nas nijesu počinjale iz obilja. Nijesu imale gotove sisteme, pa su ih stvarale. Nijesu imale razvijenu proizvodnju, pa su je gradile. Nijesu čekale da se sve uslovi sami slože, već su imale hrabrosti da krenu.

Zato mislim da se Crna Gora mora odlučno okrenuti proizvodnji, tehnologiji i stvaranju

sopstvene vrijednosti. Ne zato što je to romantična ideja, nego zato što bez toga nema ni ozbiljne ekonomije, ni stabilnosti, ni dugoročne samostalnosti.

Pred nama je, po mom mišljenju, jasan zadatak: da budemo dovoljno hrabri da proizvodimo, dovoljno strpljivi da gradimo i dovoljno odgovorni da znanje pretvorimo u trajnu vrijednost. Danas možda nemamo dovoljno, ali to ne znači da ne možemo imati. To samo znači da moramo početi da stvaramo.

Zato ambijent za poslovanje ne posmatram samo kroz propise i uslove, već kroz pitanje da li kao društvo imamo volju da ponovo gradimo ono što traje. Ako tu volju budemo imali, onda će i ambijent postati bolji. Ako je ne budemo imali, sve će ostati na nivou potencijala.

VRIJEDNOST STvorena Znanjem i Radom

Profesionalni put Vukića Stanića predstavlja izuzetan primjer dugogodišnje posvećenosti proizvodnji i industrijskom razvoju, kao i kontinuiteta znanja koje je oblikovalo generacije stručnjaka u Crnoj Gori. Bogato iskustvo stečeno u velikim industrijskim sistemima uspješno je prenio u preduzetništvo, gdje je osnovao kompaniju koja je, zahvaljujući njegovoj viziji i radu, izrasla iz skromnih početaka u stabilan i savremeno tehnološki opremljen proizvodni sistem.

U vremenu značajnih ekonomskih i strukturnih promjena, ostao je dosljedan uvjerenju da se dugoročna vrijednost stvara kroz rad, znanje, razvoj proizvodnih kapaciteta i kvalitet proizvoda. Takav pristup predstavljao je važan doprinos očuvanju industrijske tradicije u periodima kada je proizvodnja bila suočena sa brojnim izazovima.

Poseban značaj njegovog djelovanja ogleda se u prenosu znanja i iskustva na mlađe generacije, kroz svakodnevni rad i saradnju, čime je dao nemjerljiv doprinos razvoju stručnih kompetencija u oblasti mašinske industrije.

Njegov profesionalni i životni put potvrđuje da znanje, rad i dosljednost predstavljaju temelj dugoročnog uspjeha, ali i vrijednosti na kojima počiva razvoj savremene privrede Crne Gore.

Iz obrazloženja Odluke o Nagradi PKCG



VUKIĆ STANIĆ, FOUNDER OF REMID VIS

THE TIME OF KNOWLEDGE, TECHNOLOGY, AND PRODUCTION IS COMING

I particularly like the idea promoted by the Chamber: *strength lies within all of us*. And believe me, this isn't something I learnt from slogans, but from hard work. I had the opportunity to work in systems where people truly acted as one team - where knowledge was shared, work was respected, and everyone was trusted to take responsibility for their part. In such an environment, great achievements were made, not because one individual was strong, but because people trusted each other and worked together

The time is coming when knowledge, technology, and production will regain the recognition they deserve. It seems we have realized that stable growth is not possible otherwise, says **Vukić Stanić**, a founder of Remid Vis, in the interview for Glasnik. He is also the laureate of the Award for Special Contribution to Economic Development and Promotion, presented by the Montenegrin Chamber.

According to him, Montenegro lacks a strong production base.

“The generations before us also did not have ready-made systems; instead, they had to create them. They did not have developed production, so they built one. They did not wait for all conditions to fall into place, but dared to begin. Montenegro must decisively turn toward production, technology, and the creation of its own value. Not because it is a romantic idea, but because these factors are necessary for a serious economy, stability, and long-term independence”, says Stanić.

You are the winner of the Award for Special Contribution to Economic Development and the Promotion of the Chamber. What does this Award mean to you and your company?

V. Stanić: This award carries special significance for me, because it is not a recognition for a single result or success, but rather a confirmation of a way of working, thinking, and growing over time.

Looking back, it is evident that this is not a story of a single moment, but of years of work, decisions, mistakes, repeated attempts, and persistence to remain in production even when it was neither easy nor immediately profitable.

For me personally, this confirms the value of everything I have believed in all my life – that knowledge must be transformed into work, while work needs to be turned into a tangible product, solution, or value we leave behind.

But when all aspects are considered, it is clear that teamwork was also crucial. Not only mine as a founder, but of all the people who have been part of this journey over the years - the people I have worked with, created with, and shared both good and difficult moments with. No company is built alone. It is built through people, through trust, shared effort, and the willingness to be there even at the most difficult times.

For the company, this award confirms that the direction we chose was the right one. From

the very beginning, we chose the more difficult path - to invest in machinery, knowledge, and production. At a time when many chose differently, we stayed on this path. That is why this award also serves as proof that such an approach makes sense, although it also imposes an obligation to continue along the same path, to become even better, and not to stop here, but to keep developing further.

We would appreciate it if you could briefly take our readers through your professional journey that is largely connected to REMID VIS?

V. Stanić: My professional path did not begin as an idea to start a company, but rather as a continuation of work in my field of expertise. I grew up professionally within an industrial system where production was learned through practice, discipline, and responsibility, and where you had to understand the entire process and stand behind your work.

In the 1990s, changes occurred, and large systems began to weaken, while production gradually lost the place it once held. Perhaps that was the greatest challenge - during a certain period, knowledge and production were no longer in focus, and the focus was shifted toward faster and easier solutions, while production requires time, patience, and serious effort.

In such circumstances, the decision to remain in production was a conscious one. The beginnings were modest, which included service provision, the first machine, and gradual expansion. Growth did not come quickly, but it was steady, developed through work, reinvestments, and capacity development, from a small workshop to a modern production system.

There were many challenges, but they all led to the same goal - production cannot survive without a clear vision and persistence.

Today, circumstances are changing. The time is coming when the importance of knowledge, technology, and production will regain the position they deserve. It seems we have realized that stable growth is not possible otherwise

That is why I see this journey as a continuum - from the system in which I learned, through the period when it was hardest to persevere, till today, when new opportunities for creation are arising once again.

How do you perceive the role and contribution of the umbrella organization representing Montenegro's business community?

V. Stanić: The Chamber of Economy plays an important role as a platform where the voice of the business community can be heard clearly and in a unified way. In practice, this means it can connect the experience of people from the real sector with those who make decisions, thereby contributing to creating a better business environment.

Its value lies not only in representation, but in its ability to identify real issues and transform them into concrete initiatives. Especially today, when challenges are more complex, it is important to have an institution that can connect business, education, and development.

I believe the Chamber has the potential to become an even stronger pillar of development, particularly in promoting production, knowledge, and technology as key values. Without a clear connection between these three elements, it is difficult to speak about long-term and stable progress.

Therefore, its role is not only representative, but also development-oriented - to identify direction and help turn it into concrete results.

I particularly like the idea promoted by the Chamber: *strength lies within all of us*. And believe me, this isn't something I learnt from slogans, but from hard work. I had the opportunity to work in systems where people truly acted as one team - where knowledge was shared, work was respected, and everyone was trusted to take responsibility for their part. In such an environment, great achievements were made, not because one individual was strong, but because people trusted each other and worked together.

How would you assess the business environment in Montenegro?

V. Stanić: If you ask me, as someone coming from a production system, I would say that Montenegro still lacks what it needs most today - a strong production base. We do not have enough people, knowledge, or systems to carry it, but precisely for that reason, this is not a question of comfort, but of courage.

The generations before us also did not have ready-made systems; instead, they had to create them. They did not have developed production, so they built one. They did not wait for all conditions to fall into place, but dared to begin. Montenegro must decisively turn toward production, technology, and the creation of its own value. Not because it is a romantic idea, but because these factors are necessary for a serious economy, stability, and long-term independence.

I do not see the business environment only through regulations and conditions, but through the question of whether we, as a society, have the willingness to rebuild what has lasting value



In my opinion, we are faced with a clear task: to be bold enough to produce, patient enough to develop, and responsible enough to turn knowledge into lasting value. Today, what we have, it might not be enough, but it does not mean we cannot change that. It only means we must start producing.

That is why I do not see the business environment only through regulations and conditions, but through the question of whether we, as a society, have the willingness to rebuild what has lasting value. If we have that willingness, the environment will improve as well. Otherwise, everything will remain at the level of potential.

VALUE CREATED THROUGH KNOWLEDGE AND WORK

The professional path of Vukić Stanić represents an outstanding example of long-standing dedication to production and industrial development, as well as the continuity of knowledge that has shaped generations of experts in Montenegro. Extensive experience gained within large industrial systems was successfully transferred into entrepreneurship, where he founded a company that, thanks to his vision and work, has grown from modest beginnings into a stable and technologically advanced production system.

In a period of significant economic and structural change, he remained committed to the belief that long-term value is created through work, knowledge, the development of production capacities, and product quality. Such an approach represented an important contribution to preserving industrial tradition during periods when production faced numerous challenges.

A particular significance of his work lies in the transfer of knowledge and experience to younger generations through daily work and cooperation, thereby making an invaluable contribution to the development of professional competencies in the field of mechanical engineering.

His professional and life journey confirms that knowledge, work, and consistency constitute the foundation of long-term success, as well as the values on which the development of Montenegro's modern economy rests.

Extract from the Reasoning of the Decision on the Chamber of Economy of Montenegro Award

ZASIJEDALA SKUPŠTINA PKCG

PRIVREDNA KOMORA OSTAJE SNAŽAN OSOLONAC CRNOGORSKOJ PRIVREDI

Skupština Privredne komore Crne Gore, na sjednici održanoj 26. marta, usvojila je Izvještaj o radu PKCG za 2025. godinu, koji je potvrdio da je i tokom prethodne godine rad ove krovne institucije privrede bio usmjeren na unapređenje poslovnog ambijenta, jačanje konkurentnosti i snažniju podršku privredi.

Sjednicu je vodio predsjednik Skupštine **Stevan Karadaglić**, a radu su učestvovali predsjednica Komore dr **Nina Drakić**, potpredsjednici **Dragan Kujović** i **Nikola Vujović** i, te generalni sekretar **Mitar Bajčeta**.

Predsjednica Privredne komore dr **Nina Drakić** predstavila je aktivnosti Komore tokom prethodne godine, naglašavajući jačanje konkurentnosti crnogorske privrede i unapređenje regulatornog okvira, uz stalnu promociju domaćih proizvoda i usluga. Tokom 2025. godine održano je ukupno 92 sjednice organa i odbora, na kojima su razmatrani izazovi u poslovanju po sektorima, nacrti zakona, regulatorne izmjene i konkretne inicijative upućene donosiocima odluka. Poseban akcenat stavljen je na teme digitalne transformacije, energetske efikasnosti i ženskog preduzetništva.

Drakić je navela da je Privredna komora značajan dio aktivnosti usmjerila na analizu propisa i njihovog uticaja na poslovanje privrede, posebno u oblastima akciza, PDV-a i poreske administracije.

Organizovane su brojne obuke, kao i analize poslovnog ambijenta i skupovi za razmjenu znanja. Komora je tokom godine realizovala i značajne međunarodne aktivnosti, uključujući učešće na sajmovima u Barseloni, Milanu, Dubaiju, Hanoveru i Lisabonu. Implementirano je 24 projekta u okviru 13 međunarodnih programa, većinom finansiranih od strane Evropske komisije i drugih donatora, usmjerenih na konkurentnost, inovacije i jačanje institucionalnih kapaciteta. Navela je da je u oblasti javnih ovlaštenja, kroz Centar za edukaciju u drumskom transportu,

realizovano deset ispita za profesionalne vozače, dok je kroz usluge privrede izdato više od 1.600 dokumenata, od čega 378 karneta, potvrđujući kontinuitet pružanja značajnih usluga domaćoj privredi.

Predsjednica Drakić je takođe istakla da je Komora ključni partner u procesu sprovođenja sertifikacije opština sa povoljnim poslovnim okruženjem u jugoistočnoj Evropi, čiji je cilj unapređenje konkurentnosti lokalnih samouprava. Taj program je namijenjen opštinama koje imaju odgovarajuće kapacitete i strateški su opredijeljeni da unaprijede poslovni ambijent, privuku investicije i podstaknu razvoj lokalne ekonomije.

Na sjednici je usvojen i Finansijski izvještaj Privredne komore za 2025. godinu, koji je prezentovao generalni sekretar **Mitar Bajčeta**.

Tokom sjednice, privrednici su otvorili pitanje izazova u primjeni novog Zakona o privrednim društvima i problema sa elektronskim registrom. Predloženo je organizovanje okruglog stola sa predstavnicima Poreske uprave kako bi se prevazišle postojeće poteškoće u implementaciji sistema.

Dr Nina Drakić je istakla da se nastavlja rad na prevazilaženju problema koji su nastali zbog poteškoća i onemogućavanja osnivanja novih firmi. Navela je da je Komora u stalnoj komunikaciji sa nadležnim organima, te da će u narednom periodu organizovati aktivnosti i događaje posvećene primjeni Zakona o privrednim društvima i upotrebi novog sistema Poreske uprave, kako bi se olakšala njegova funkcionalna primjena.

Na kraju, poručeno je da Privredna komora ostaje snažan oslonac crnogorskoj privredi, kroz partnerstvo sa institucijama i privrednicima, te da je cilj stvaranje stabilnog, predvidljivog i konkurentnog poslovnog ambijenta.

BIZNIS LIDERI O KLJUČNIM EKONOMSKIM TEMAMA

ODRŽAN PRVI FORUM IZVRŠNIH DIREKTORA



Na Forumu izvršnih direktora razmatrani su: pozicija Crne Gore u globalnom ekonomskom okruženju, investicije i rast male ekonomije, uloga investitora u transformaciji ekonomije, digitalizacija kao temelj razvoja i modernizacija industrijskih kapaciteta

Prvi Forum izvršnih direktora FID, održan u hotelu „Hilton“ u Podgorici, okupio je uticajne lidere domaće privrede, ekonomske eksperte i donosiocje odluka koji su razgovarali o razvoju, investicijama i modernizaciji crnogorske ekonomije.

Organizatori događaja bili su crnogorski poslovni portal Investitor.me i regionalna izdavačka kuća InStore Media.

Crnogorskoj ekonomiji je potrebna jasna krovna strategija razvoja kao rezultat društvenog i ekonomskog konsenzusa, kazala je predsjednica Privredne komore Crne Gore dr. Nina Drakić.

Ona je govorila na temu „Crnogorska privreda između strukturnih ograničenja i razvojnih politika“ ocijenivši da se ekonomija nalazi između jasno definisanih strukturnih ograničenja i potrebe za odlučnim, usklađenim razvojnim politikama, te da je neophodno jasno definisati sektore u kojima postoji potencijal za stvaranje veće dodate vrijednosti, povećanje izvoza, otvaranje kvalitetnih radnih mjesta i razvijanje domaćih lanaca vrijednosti.

„Te sektore treba strateški podsticati i to nije favorizovanje, već racionalno upravljanje ograničenim resursima. Fokus je preduslov uspjeha. I sve što radimo, od obrazovanja i tržišta rada,



preko regulative i poreske politike, do infrastrukture i podsticaja, mora biti usklađeno sa tim prioritetima i mjerljivo kroz jedan ključni kriterijum: da li povećava produktivnost i dugoročnu konkurentnost“, kazala je Drakić.

Prema njenim riječima, realne i održive razvojne strategije mogu proistći jedino iz stabilnog, predvidljivog i partnerskog odnosa države, privrede i akademske zajednice.

„Snaga ne dolazi iz veličine tržišta, već iz predvidljivosti i efikasnosti sistema. Ako je sistem dosljedan, brz i usmjeren ka produktivnosti, tada će i ideje i kapital i ljudi imati razlog da ostanu i rastu upravo ovdje“, rekla je predsjednica Komore.

Drakić je istakla da nekoliko jasnih principa moraju voditi crnogorski razvojni okvir: predvidljivost umjesto ad hoc rješenja (privreda ne može podnijeti pravila koja se mijenjaju iznenada i selektivno, predvidljivost je osnov za dugoročno planiranje i investiranje); partnerstvo umjesto formalnog dijaloga koje podrazumijeva zajedničku odgovornost za razvoj, investicije,

radna mjesta i stabilne javne finansije; brzina i jednostavnost kao nova konkurentna prednost, uz jasne procedure i smanjenje administrativnog opterećenja jer brža i efikasnija država postaje konkurentnija država; država kao pokretač razvoja - uloga institucija nije samo da kontrolišu, već da omoguću. Postave jasna i stabilna pravila, budu servis građana i privrede, te da kroz pouzdan institucionalni okvir podstaknu ikorišćenje punog potencijala privatnog sektora.

„U našoj ekonomiji, najveći izazov često nije nedostatak ideja, već nedostatak usklađenog sistema“, rekla je Drakić i dodala „Brzina je danas možda najvažniji resurs, jer se prilike otvaraju i zatvaraju brže nego ikada. Crna Gora nema neograničene resurse ni neograničeno vrijeme. Nemamo prostor za rasipanje sredstava, niti možemo graditi razvoj na stihiji ili na kratkoročnim ciklusima“.

Predsjednik Upravnog odbora NLB banke u Podgorici Martin Leberle ukazao je na značaj digitalne transformacije, naglašavajući da Crna Gora ima potencijal, ali da ga mora

brže pretvoriti u konkretne rezultate.

„Imamo znanje u obradi podataka, vještačkoj inteligenciji i IT-ju – imamo sve. To smo dokazali implementacijom SEPA sistema za samo devet mjeseci. U NLB-u smo uveli Apple Pay i dobili čestitke iz Apple-a za rekordnu brzinu implementacije“, rekao je Leberle.

Ipak, upozorio je da inovacije često kočuju regulatorni okviri.

„Bankarstvo budućnosti već imamo ‘u fioci’, ali su nam potrebni zakoni koji će nam dati zeleno svjetlo.

Kompanija u maloj ekonomiji se ne gradi snagom uticaja na tržište, već sposobnošću stalnog prilagođavanja tržišnim okolnostima, kazao je predsjednik borda direktora i vlasnik kompanije Voli, Dragan Bokan.

Bokan je istakao da greške nisu poraz, već signal za unapređenje sistema, posebno u dijelu kontrole i monitoringa poslovnih procesa.

„Intuicija jeste važna, ali su kontrola i sistem važniji“, naglasio je.



On je ukazao i na ključni problem male ekonomije – spor rast domaće proizvodnje u odnosu na rast tržišta. Naveo je da je udio domaćih proizvoda porastao sa 16 na 24 odsto, dok je njihova vrijednost povećana sa 14 na 87 miliona eura.

„To pokazuje da tržište raste brže od domaće proizvodnje. Bez domaće proizvodnje nema stabilnosti, zato smo svjesno donosili odluke da podržimo domaće proizvođače“, rekao je Bokan.

Izvršna direktorica MFI Alter Modus, Ana Kentera, ukazala je na ograničenu finansijskog sektora u Crnoj Gori, koji je dominantno zasnovan na komercijalnim bankama, bez razvijenih institucija koje bi podržavale razvoj i inovacije. Kako je objasnila, komercijalne banke, zbog regulatornih okvira i prirode poslovanja, nijesu usmjerene na rizične razvojne projekte, već na kreditiranje uz sigurnu otplatu. Dodatni problem, kako je navela, predstavlja izostanak biznis anđela i kapitalnih investicija koje bi podržale startapove i dugoročni razvoj.

Kada je riječ o sektoru građevine, strategije, prema riječima vlasnika

Zetogradnje Blagote Radovića, takođe nema. On navodi da građevina u Crnoj Gori trenutno funkcioniše, ali da je njena budućnost neizvjesna.

Govoreći o ključnim preprekama koje usporavaju pokretanje održivog investicionog ciklusa, suvlasnik Šajo grupe Žarko Rakčević istakao je da država mora imati jasno definisana pravila.

„Definišite pravila igre, kao što je to nedavno uradila Hrvatska. 70% moraju da budu hotelski kapaciteti, minimalno, a rezidencijalni maksimalno 30%. Tako da bi se svim investitorima, ne samo na Velikoj plaži, Buljarici ili Jazu, koje su tri velike netaknute destinacije i veliki potencijali, trebalo reći: Izvolite, to je frontline, obavezni ste zakonski da radite u prvoj liniji hotele. Nama trebaju hoteli sa 5 i 4 zvijezdica, ali definišite pravila. To je do donosilaca odluka“ istakao je Rakčević.

Na značaj domaće proizvodnje ukazao je suvlasnik mljekare Lazine, Milutin Đuranović, ističući da kompanije koje nude domaće proizvode ostvaruju bolje finansijske rezultate. Ipak, kako

navodi, Crna Gora je i dalje zemlja u kojoj se često mogu naći ugostiteljski objekti bez domaćih proizvoda, što, uz činjenicu da je riječ o visokouvoznjoj ekonomiji, ukazuje na potrebu promjene razvojnih strategija.

„Domaća privreda ne može se osloniti samo na emociju. Potrebni su vrlo kvalitetni proizvodi. Evo, bilo je jedno istraživanje u decembru o 100 brendova u Crnoj Gori. Od 100 najjačih brendova, sedam su iz Crne Gore.... Dakle, javnost prepoznaje da su oni zaista napravili odličan posao“, kazao je Đuranović.

Profesor dr Željko Bogetić upozorio je na usporavanje globalne ekonomije, rast javnog duga i pojačane geopolitičke rizike koji dodatno opterećuju finansijska tržišta i povećavaju neizvjesnost. Posebno je istakao energetske poremećaje kao ključni izvor inflatornih pritisaka i potencijalnog usporavanja privrednog rasta širom svijeta, što dodatno pogađa male i otvorene ekonomije poput Crne Gore.

Izvršni direktor MTEL-a Zoran Milovanović istakao je da je kompanija na čijem je čelu na vrijeme prepoznala



potrebu za razvojem digitalne infrastrukture, posebno kroz izgradnju optičke mreže. Međutim, napravio je jasnu razliku između digitalizacije i digitalne transformacije – dok digitalizacija podrazumijeva uvođenje tehnologije bez suštinske promjene sistema, digitalna transformacija znači promjenu načina poslovanja. Kao indikator uspješne transformacije naveo je jednostavan proizvod iza kojeg stoji kompleksan proces. Takođe je naglasio da Crna Gora ima potencijal za razvoj digitalnih servisa i vještačke inteligencije, ali i da je pandemija pokazala koliko je važno smanjiti zavisnost od turizma i diversifikovati ekonomiju.

Izvršni direktor Aerodroma Crne Gore Roko Tolić, ukazao je na značaj avio-saobraćaja kao katalizatora ekonomskog rasta. Od obnove nezavisnosti 2006. godine kroz crnogorske aerodrome prošlo je oko 36 puta više nego što Crna Gora ima stanovnika, što govori, kako je istakao Tolić, o važnosti aerodroma za turizam i ekonomiju. Ipak, upozorio je da su kapaciteti ograničeni i da sistem često ostaje zarobljen u statusu quo, što koči dalji razvoj. Kao jedan od ključnih problema naveo je složenost administracije i nedostatak fleksibilnosti u donošenju odluka, ali i nedostatak kvalifikovane radne snage.

Predsjednik NALL Grupe, Jovan Lekić naglasio je da digitalna tran-

sformacija ne podrazumijeva samo investicije, već i promjenu svijesti. Ukazao je na strukturne slabosti crnogorske ekonomije, ističući da rast BDP-a nije rezultat jasno definisanog ekonomskog modela. Veliki deficit u robnoj razmjeni i oslanjanje na turizam i usluge, prema njegovim riječima, čine trenutni model neodrživim. Postavio je ključno pitanje: kuda ide Crna Gora u narednih 10 do 15 godina, naglašavajući potrebu za novom ekonomskom paradigmatom i neophodnošću za liderstvom među mlađim generacijama koje će tu viziju sprovesti.

Prof. dr Milorad Katnić, predsjednik Odbora direktora, Financial Solutions – govorio je o načinima na koje male ekonomije mogu ostvariti ubrzan i održiv rast, naglašavajući značaj povećanja produktivnosti, podsticanja inovacija i jačanja radne snage, uz primjenu međunarodnih iskustava kroz izgradnju efikasnih institucija, valorizaciju lokalnih potencijala i smanjenje zavisnosti od eksternih šokova. Nu Energy: kako investitor postaje partner u transformaciji crnogorske ekonomije.

Izvori: PKCG, Investitor i Bankar



PRO PR KONFERENCIJA U PODGORICI

OTVORENE KOMUNIKACIJE GRADE DUGOROČNI POSLOVNI REZULTAT



Privredna komora je most u komunikaciji između privrede i donosilaca odluka, rekla je predsjednica krovne poslovne asocijacije dr Nina Drakić

Komunikacija je strateški alat koji povezuje privredu i donosiocima odluka, a njen uspjeh zavisi od sposobnosti da se različiti interesi objedine u jasnu, zajedničku poruku i prenesu na pravi način, kroz kombinaciju direktnih kontakata i savremenih digitalnih kanala.

To je saopštila predsjednica Privredne komore Crne Gore dr Nina Drakić tokom PR Talka koji je vodio izvršni direktor S&A komunikacija Miodrag Strugar, održanog u okviru 23. Međunarodne PRO PR konferencije.

Drakić je kazala da je komunikacija od najvažnijih alata u radu Komore.

„Mi smo prije svega most u komunikaciji između privrede i donosilaca odluka“, kazala je Drakić, dodajući da uspješnost tog procesa zavisi i od toga koliko druga strana prepoznaje i uvažava poruke koje dolaze iz privrede.

Kako objašnjava, izazov leži u tome što PKCG mora objediniti interese veoma raznolike zajednice, kompanija različitih veličina, sektora i regionalne pripadnosti, i oblikovati ih u jedinstvenu poruku.

„Naš zadatak je da saslušamo glas privrede, prepoznamo zajednički interes i prenesemo ga dalje“, ističe Drakić.

U tom procesu, PKCG primjenjuje strateški pristup komunikaciji: prati tržišna kretanja, anticipira izazove i pravovremeno priprema inicijative prema donosiocima odluka.

„Iako ne donosi odluke, PKCG kroz kontinuiranu komunikaciju nastoji da utiče na kreiranje poslovnog ambijenta“, navela je Drakić.

Ocijenila je da je direktna komunikacija i dalje najefikasniji način povezivanja sa privredom.

„Ona uključuje sastanke, posjete kompanijama i rad kroz sektorske odbore i udruženja unutar



PKCG, gdje privrednici aktivno učestvuju u definisanju ključnih pitanja. Istovremeno, PKCG je u prethodnom periodu značajno unaprijedila prisustvo na digitalnim kanalima. Otvorili smo profile na društvenim mrežama i pokušali da budemo dostupni kroz brže i savremenije kanale komunikacije“, kazala je Drakić.

Ovim pristupom PKCG nastoji da dopre do šire publike, posebno manjih privrednih subjekata koji ranije nijesu bili dovoljno uključeni u njene aktivnosti.

„Pored toga, u zavisnosti od ciljne grupe i teme, biraju se i različiti komunikacioni kanali, od direktnih susreta do digitalnih platformi i medijskih kampanja“, navela je Drakić.

Govoreći o jednoj od najznačajnijih komunikacionih aktivnosti, Drakić je pomenula kampanju „Kupujemo naše“, čiji je cilj bio jačanje svijesti o važnosti domaćih proizvoda. Kampanja je realizovana kroz kombinaciju digitalnih kanala, medija, influensera i saradnje sa trgovinskim lancima.

„Cilj je bio da poruka stigne do svakog doma i da pokažemo da kupovinom domaćih proizvoda direktno doprinosimo razvoju društva“, istakla je Drakić. Poseban akcenat stavljen je na uključivanje domaćih proizvoda i usluga u nagradne fondove, čime se dodatno podstiče domaća ekonomija.

U susret članstvu u Evropskoj uniji, Drakić je ukazala da PKCG intenzivno radi na pripremi privrede kroz edukacije, projekte i digitalne alate.

„U planu je i razvoj platforme koja će, uz pomoć savremenih tehnologija, omogućiti kompanijama da procijene svoju spremnost za evropsko tržište“, dodala je Drakić.

Podsjetila je da PKCG već realizuje brojne projekte finansirane iz EU fondova, usmjerene na digitalizaciju, inovacije i cirkularnu ekonomiju, kao i na direktno uključivanje privrede u međunarodne projekte.

Govoreći o potencijalima Crne Gore, Drakić ističe da domaći proizvodi, poput Nikšičkog piva, vina, pršute i maslinovog ulja, imaju šansu na evropskom tržištu upravo zbog kvaliteta i autentičnosti.

„Možda ne možemo parirati količinom, ali možemo kvalitetom i jedinstvenošću“, zaključila je Drakić.

Izvršna direktorica Pivare „Trebjesa“ Sanja Čalasan poručila je na Pro PR konferenciji da se dugoročni poslovni rezultati ne grade samo jasnom strategijom i racionalnim odlukama, već i kroz atmosferu povjerenja, poštovanja i otvorene komunikacije unutar kompanije.

Razgovarajući sa Eleonorom Albijanić, savjetnicom predsjednice Privredne komore za odnose s javnostima, ona je podsjetila da je karijeru u kompaniji započela još 1998. godine kao pripravnica, a potom je, kroz različite odgovorne pozicije, stigla do mjesta izvršne direktorice. Kako je istakla, upravo joj je put od početne do najodgovornije funkcije omogućio da kompaniju upozna iznutra – njene procese, ljude, izazove i vrijednosti.

Prema njenim riječima, u osnovi njenog liderskog stila nalaze se

upornost, preduzimljivost i spremnost da preuzme odgovornost za odluke koje donosi.

„Kada imam cilj, spremna sam da budem istrajna i posvećena da ga ostvarim. U poslovnom okruženju često se suočavamo sa neizvjesnim okolnostima, zbog čega je hrabrost da preuzmete odgovornost i stanete iza svojih odluka izuzetno važna“, kazala je Čalasan.

Ona je naglasila da, uprkos dugogodišnjem iskustvu na čelu kompanije, i dalje smatra da je skromnost važna osobina svakog lidera.

„Uspjeh jedne kompanije nije zasluga jednog čovjeka. Iza svakog rezultata stoje timovi ljudi, njihov rad i doprinos. Zato vjerujem da je važno ostati otvoren za drugačija mišljenja, slušati kolege i učiti svakoga dana“, rekla je Čalasan.

Govoreći o načinu rada sa saradnicima, istakla je da nije sklona direktivnom pristupu niti pretjeranoj kontroli, već da nastoji da gradi atmosferu povjerenja i uvažavanja.

„Moj zadatak je da pomognem ljudima da daju svoj maksimum. Kada zaposleni osjećaju da ih poštujete i uvažavate, tada daju i najbolje od sebe“, ocijenila je ona.

Čalasan smatra da se kredibilitet u kompaniji gradi tako što su riječi, djela i ponašanje u skladu, navodeći da upravo dosljednost predstavlja jedan od ključnih principa njenog poslovnog djelovanja.

Posebno je apostrofirala značaj komunikacije, ocjenjujući da je ona jedna



od najvažnijih vještina savremenog liderstva, naročito u međunarodnim kompanijama.

„Lider danas mora da bude dobar strateg, ali i neko ko motivise, razumije različitosti, podržava ljude i vodi dijalog“, poručila je Čalasan.

Govoreći o tome koliko joj je značilo što je profesionalno stasavala unutar iste kompanije, istakla je da to vidi kao veliku prednost.

„Kada od pripravnika dođete do pozicije direktora, kompaniju poznajete iz temelja. Znaite ljude, procese, kulturu i izazove. To je veliko iskustvo i velika prednost“, kazala je ona.

Istovremeno je upozorila da dug rad u jednoj kompaniji može nositi i rizik zatvaranja u jedan ugao posmatranja, zbog čega je, kako je rekla, neophodno ostati otvoren za nove ideje, stavove i razmišljanja, kao i za stalno učenje.

„To je prosto neophodno“, zaključila je Čalasan.

Konferencija je održana pod motom „Leadership in Communication“, pod pokroviteljstvom Službe za odnose s javnošću Predsjednika Crne Gore, Službe za odnose s javnošću Vlade

Crne Gore te Turističke organizacije grada Podgorice. Uz domaće predavače učestvovali su i predstavnici komunikacijske industrije iz brojnih zemalja.

„Komunikacijska industrija konstantno se mijenja i zahtijeva kontinuirano učenje kako bi opstala. Jedan od najvećih izazova danas predstavlja vještačka inteligencija, koja je prisutna u svim područjima poslovanja. Ljudi su često nesvjesni koliko su promjene brze, bez obzira bavili se komunikacijama, medicinom, prodajom ili pravnim uslugama, nužno je što prije donijeti kvalitetne i stručne regulative vezane uz vještačku inteligenciju“, istakao je osnivač konferencije, Danijel Koletić.

PRO PR konferenciju otvorio je prof. Justin Green, predsjednik Global Alliance for Public Relations and Communication Management, organizacije koja okuplja više od 320 hiljada stručnjaka iz područja komunikacija širom svijeta.

Tokom tri dana konferencije bilo je više od 220 učesnika, a u sklopu programa, uručena su i prestižna priznanja PRO PR Globe Awards. Ukupno je 32 dobitnika nagrada iz 13 zemalja, čime je još jednom potvrđen globalni značaj i uticaj ove prestižne struke.

PRO PR Globe Vision City dodijeljen je Opštini Plav, PRO PR Globe Transparency Awards Centralnoj banci Crne Gore, a priznanje PRO PR Globe Vision Manager Zorici Mišković Pavičević, menadžerki trgovačkog centra BIG Group i Branku Mitroviću direktoru kompanije One.

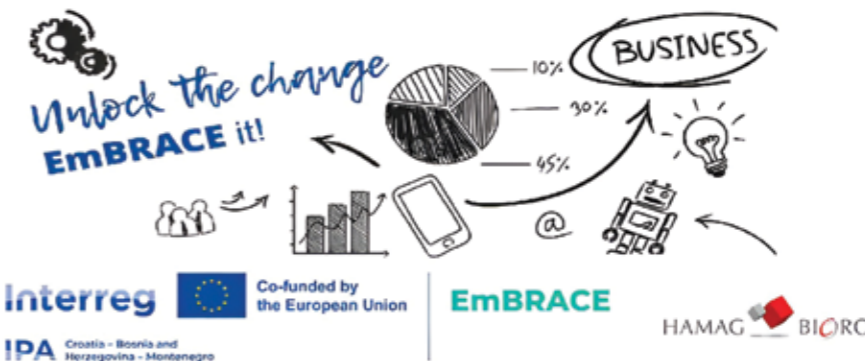
Nagrade za doprinos razvoju struke PRO PR GLOBE INFIGO awards primili su Sead Fočo, vlasnik portala Media Marketing, te prof. Justin Green, predsjednik Global Alliance for Public Relations and Communication Management.

Priznanje u kategoriji PRO PR Globe Entrepreneur pripalo je Avdi Ramčilo- viću, direktoru kompanije Geaprodukt.

PRO PR Globe People Achievement Awards iz Crne Gore su: Branko Latinović, voditelj odjela za medije i odnose s javnošću Fudbalskog saveza Crne Gore, Milena Đergović, strategic partnership director u KotorArtu, Ivana Bobičić, Managing Director u Represent Communications, Lena Bošković, rukovoditeljica korporativnih komunikacija Vezuv grupe te Senada Mulešković, PR menadžerica u Čistoća d.o.o.

**2. javni poziv
za mikro i male
poduzetnike u
okviru EmBRACE
projekta**

**IMPORTANT
ANNOUNCEMENT**



EMBRACE

ZA 24 KOMPANIJE IZ CRNE GORE 1,5 MILIONA EURA GRANTOVA

Po drugom pozivu EmBRACE malog fonda za projekte (SPF), koji se sprovodi u sklopu programa Interreg VI-A IPA Hrvatska – Bosna i Hercegovina – Crna Gora 2021–2027, odobreno finansiranje 24 mala projekta.

U okviru drugog poziva mikro i malim preduzećima inicijalno je bilo na raspolaganju 3.000.000,00 EUR. Zbog velikog broja kvalitetnih prijava, korisnik Fonda za male projekte (SPFB) HAMAG-BICRO odlučio je da poveća alokaciju na maksimalno raspoloživi iznos za SPF, koji iznosi 4.635.195,14 EUR. Time je omogućeno finansiranje ukupno 24 mala projekta.

Od 117 primljenih projektnih prijava, odobrena su 24 mala projekta, ukupne vrijednosti 5.352.327,00 EUR, od čega će se 4.549.477,94 EUR finansirati iz sredstava Evropske unije.

Ukupno će 72 mikro i mala preduzeća biti podržana u okviru drugog poziva: 24 iz Hrvatske, 24 iz Bosne i Hercegovine i 24 iz Crne Gore. Kompanije iz Crne Gore dobiće gran-

tove u ukupnom iznosu od cca. 1,5 miliona EUR. To su: Standard media doo, Simes inženjering doo, Media Solutions, 2BI doo, Fleka doo, Vakom doo, Olivmont doo, GeoJUG doo, Institut za ekonomiju i rekreaciju doo, Agencija za održivi razvoj AZOR Consulting d.o.o, B-ril inženjering doo, Kobra društvo za proizvodnju, trgovinu i usluge d.o.o, Apolotours DMC doo, B solutions, Euro-transport d.o.o, Fabrica MNE, A12 project, Progmeta technologies d.o.o, Mima. Co d.o.o. za promet roba i usluga, Orlando d.o.o, Geotin MNE, Viamont d.o.o, Studio mouse i Hiron Creative Lab d.o.o. Od navedena 24 preduzeća, čak osam su nosioci projekata.

Projekti koji se nalaze na rezervnoj listi mogu se finansirati u slučaju obezbjeđivanja dodatnih raspoloživih sredstava, i to prema redosljedu utvrđenom na rang-listi. Svi projekti sa glavne liste uključuju partnere iz sve tri programske zemlje, čime se potvrđuje snažna prekogranična dimenzija saradnje.

Kompletnu listu možete vidjeti na internet sajtu hamagbicro.hr.

NAGRADNA IGRA
Kupujmo NAŠE!

1x BRVNARA U VRIJEDNOSTI OD 20 000 EURA

5x VAUČER ZA AVIO KARTU AIR MONTENEGRO U VRIJEDNOSTI OD 500 EURA

5x VAUČER ZA HOTEL U VRIJEDNOSTI OD 1000 EURA

40x PAKET CRNOGORSKIH PROIZVODA U VRIJEDNOSTI OD 200 EURA

5x VAUČER OD 500 EURA ZA BORAVAK U ETNO SELU PO IZBORU

5x JEDNODNEVNO KRSTARENJE BOKOKOTORSKIM ZALJIVOM

5x DVODNEVNI RAFTING RIJEKOM TAROM

5x PAKET KNJIGA

5x VAUČER OD 200 EURA ZA RESTORAN PO IZBORU

1. Kupite najmanje 3 crnogorska proizvoda.

2. Na poledini računa upišite svoje ime i prezime, adresu i broj telefona.

3. Račun ubacite u namjenske kutije širom Crne Gore ili pošaljite poštom na adresu: Privredna komora Crne Gore, Novaka Miloševa 29/II Podgorica.

SKENIRAJ ZA VIŠE INFO

QR CODE

WWW.KOMORA.ME

CRNOGORSKO
KVALITET S EMOCIJOM
MONTENEGRIN
QUALITY WITH EMOTION

PRIVREDNA KOMORA CRNE GORE

SNAGA
je u svima nama

DOBRO
IZ CRNE GORE

NAGRADNA IGRA PRIVREDNE KOMORE CRNE GORE KUPUJMO NAŠE!

Privredna komora Crne Gore i u 2026. godini realizuje nagradnu igru "Kupujmo naše" u cilju podrške domaćim proizvođačima i podizanja svijesti o značaju kupovine crnogorskih proizvoda. Nagradna igra će trajati od 1. maja do 1. jula, kroz jedno dvomjesečno kolo, dok je izvlačenje dobitnika predviđeno za 6. jul.

Pravo učešća u nagradnoj igri imaju svi građani koji tokom maja i juna prilikom kupovine na bilo kojem prodajnom mjestu u Crnoj Gori, na fiskalnom računu budu imali najmanje tri proizvoda ili usluge crnogorskih kompanija, bez obzira na vrijednost. U nagradnoj igri može se učestvovati neograničen broj puta. Potrebno je na poledini računa upisati ime i prezime, adresu i broj telefona i račun ubaciti u namjenske postavljene kutije širom Crne Gore.

Bogat nagradni fond takođe čine crnogorski proizvodi i usluge. Glavna nagrada je brvnara – drvena kuća, ukupne vrijednosti 20.000 eura, potom slijede vaučeri od 1.000 eura za boravak u hotelima Casa del Mare u Orahovcu, Kotor, Plaza u Ulcinju, Sunset u Dobrim vodama, Bianca Resort & Spa u Kolašinu i Aleksandar Hotel & Spa na Žabljaku. Za 40 dobitnika obezbijede su paketi crnogorskih proizvoda u vrijednosti 200 eura, dok će pet dobitnika avionske karte vrijednosti 500 eura imati priliku da putuje kompanijom Air Montenegro. Po pet dobitnika imaće priliku da uživa u crnogorskim etno selima, krstare Bocom ili iskuse dvodnevno splavarenje rijekom Tarom. Hrana i piće u restoranu po izboru obezbijedeno je za još pet dobitnika, kao i pet paketa knjiga.

Detaljnije o pravilima nagradne igre na našem sajtu www.komora.me.

Pored toga što se računi mogu ostaviti u namjenski postavljenim kutijama, mogu se poslati u poštom u zatvorenoj koverti, na adresu: Privredna komora Crne Gore, ul. Novaka Miloševa 29/II, 81000 Podgorica, sa poštanskim pečatom datiranim ne kasnije od 30. Juna, ili dostaviti u zatvorenoj koverti direktno u poslovnu zgradu PKCG.

Sistem izvlačenja dobitnika organizovan je metodom fizičkog izvlačenja računa iz zajedničke kutije u kojoj su prikupljeni svi računi. Izvlačenje će biti organizovano 6. jula u 11h, u prostorijama Privredne komore. Izvlačenje nagrada obaviće tročlana Komisija, koja će pratiti regularnost toka izvlačenja dobitnika. Nagrade će biti uručene dobitnicima u roku od 30 dana nakon objavljivanja Izvještaja o dobitniku u dnevnim listovima "Pobjeda", "Vijesti" i „Dan“.

Kupujmo NAŠE!





PRVI SAMIT KORPORATIVNOG PRAVA OD REGULATORNOG OKVIRA DO KLJUČNIH BIZNIS ODLUKA

Korporativno pravo predstavlja instrument razvoja, okvir povjerenja i jedan od ključnih faktora konkurentnosti svake ekonomije

Bez modernog i funkcionalnog pravnog okvira nema održivog ekonomskog razvoja, poručila je predsjednica Privredne komore Crne Gore dr Nina Drakić, na otvaranju prvog Samita korporativnog prava u organizaciji Akademije za liderstvo, menadžment i korporativno upravljanje u partnerstvu sa Privrednom komorom Crne Gore, uz podršku Asocijacije menadžera Crne Gore (AMM).

Ona je istakla da Samit predstavlja važan iskorak ka strateškom pristupu korporativnom upravljanju u Crnoj Gori, naglašavajući potrebu za otvorenim i savremenim sagledavanjem korporativnog prava, ali i njegovim kontinuiranim unapređenjem.

„U vremenima kada se kompanije suočavaju sa kompleksnim izazovima – od globalnih tržišnih pritisaka, preko digitalne transformacije, do rastućih zahtjeva u oblasti upravljanja i transparentnosti – korporativno pravo predstavlja instrument razvoja, okvir povjerenja i jedan od ključnih faktora konkurentnosti svake ekonomije“, kazala je Drakić.

Prema njenim riječima, održivi rast i dugoročnu stabilnost kompanije ne mogu obezbijediti bez adekvatnog regulatornog okvira, ali i bez

njegove fleksibilne i promišljene primjene. U tom kontekstu, poseban značaj ima dijalog između države, privrede i stručne javnosti, dok ovakvi skupovi predstavljaju prostor u kojem taj dijalog dobija konkretne rezultate.

Drakić je ukazala i na promjenu uloge pravne funkcije u kompanijama, koja više nije ograničena na kontrolnu ulogu, već postaje aktivan učesnik u donošenju strateških odluka.

Istovremeno, pitanje upravljanja problematičnim potraživanjima, kako je navela, više se ne posmatra isključivo kao teret, već i kao potencijalna razvojna prilika, uz adekvatno znanje i saradnju između finansijskog i pravnog sektora.

Zoran Savić, predsjednik Odbora direktora AMM Akademije, kazao je da Samit nije samo još jedan stručni skup, već početak inicijative koja ima potencijal da postane važno mjesto susreta pravne i poslovne zajednice u Crnoj Gori i regionu. Kao organizatori, vodili su se idejom da povežu teoriju i praksu, pravnu normu i poslovnu realnost, institucije i privredu.

Prvi panel bio je posvećen temi „Pravna služba u modernoj kompaniji – čuvari biznisa ili donosioci odluka?“. Srđan Šišić, izvršni direktor



pravnih, regulatornih i korporativnih poslova u kompaniji One Crna Gora istakao je da savremeni trendovi traže da pravnici izađu iz okvira i preuzmu aktivniju ulogu u poslovnim procesima. Nemanja Laković, izvršni direktor Rudnika uglja Pljevlja govorio je o procesu transformacije kompanije po EU pravilima – stvaranju 12 novih preduzeća kako bi se sačuvala radna mjesta nakon gašenja rudnika usljed tzv. pravedne tranzicije. Miroslav Pribilović, ekspert za korporativno pravo, odbacio je predrasudu da je pravni sektor samo trošak. Doprinos je dvostruk: sprečavanje rizika i proaktivno omogućavanje poslovnih prilika. Zoran Milovanović, izvršni direktor kompanije MTEL, ukazao je na ogromnu odgovornost pravne službe koja se kod njih uključuje još prije ideje projekta, prati hiljade timova, ulazi u autorska prava, korisničko iskustvo i regionalne/globalne procese. Cilj je da pravnici budu dio kreiranja i dizajniranja rješenja od samog početka.

Tokom narednog panela učesnici su se saglasili da nenaplativa potraživanja (NPL) nisu samo teret, već mogu biti prilika za održiva rješenja, fleksibilnost i očuvanje odnosa sa klijentima. Nikola Radojičić, rukovodilac Službe za naplatu prihoda u Crnogorskom Telekomu ukazao je na važnost preventivnog djelovanja da se izbjegne NPL i soft collectiona preko agencija, uz očuvanje odnosa sa korisnikom. Vljeko Žižić direktor upravljanja problematičnim plasmanima u NLB je rekao da tema NPL-a treba da interesuje cijelu privredu. Bankarski sektor je od 2008. godine značajno napredovao, NPL je sada na svega 3 %, više nije tabu, već normalan rizik-menadžment

i prilika za benefite. Dejan Vuković, regionalni NPL ekspert i investitor je istakao da ne postoji univerzalno pravilo za prodaju potraživanja – odluka se donosi komunikacijom kupca i prodavca. Preporučio je jednostavnu ekonomsku računicu za 3–4 godine: ako internim upravljanjem NPL ne donosi rezultat, bolje je prodati. Dražen Stevanović, ODM Collections, kazao je da svaki portfolio zahtijeva individualan, „tailor-made“ pristup. Nema unaprijed datog rješenja – zavisi od broja potraživanja, načina nastanka, djelatnosti itd.

Jedno od najosjetljivijih pitanja – odnos između zakona i realnih potreba tržišta rada – bilo je tema panela na kojem su govorili ministarka rada, zapošljavanja i socijalnog dijaloga Naida Nišić, izvršni direktor hotela Ami Željko Cicović i suvlasnik agencije „Regrut“ Danilo Niković, uz moderaciju Mladena Perazića iz Privredne komore Crne Gore.

U fokusu izlaganja ministarke bile su izmjene i dopune Zakona o radu, kao i donošenje novog Zakona o radu na stalnim sezonskim poslovima, koji imaju za cilj usklađivanje sa standardima Evropske unije, unapređenje ravnoteže između poslovnog i privatnog života, veću uključenost žena i mladih, kao i smanjenje zavisnosti od strane radne snage.

Poseban akcenat stavljen je na uvođenje fleksibilnih oblika rada, transparentnost zarada, zabranu diskriminacije, kao i novi institut „stalnog sezonca“, koji obezbjeđuje sigurnost zaposlenja i kontinuitet radnog odnosa u sezonskim djelatnostima.



CRNOGORSKE KOMPANIJE NA SAJMU SEEBBE U BEOGRADU

VAŽNA PROMOCIJA CRNOGORSKOG GRAĐEVINARSTVA

Privredna komora Crne Gore realizovala je učešće crnogorskih kompanija na 50. Međunarodnom sajmu građevine SEEBBE koji je u Beogradu održan od 21. do 24. aprila.

Crnogorski štand je osim značajnog broja posjetilaca obišla i ministarka građevinarstva, saobraćaja i infrastrukture Srbije Aleksandra Sofronijević, te je razgovarala sa predstavnicima crnogorskih kompanija.

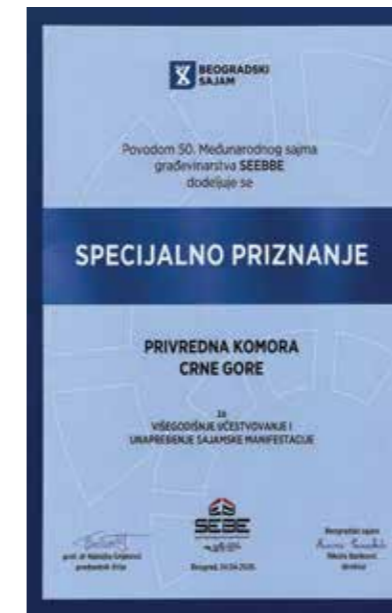
Organizacija učešća kompanija iz Crne Gore na nacionalnom – zajedničkom štandu, jedna je od ključnih aktivnosti Privredne komore Crne Gore iz okvira međunarodne saradnje, a sve sa namjerom internacionalizacije kompanija, odnosno unapređenja i razvoja poslovne saradnje crnogorskih sa kompani-

jama iz inostranstva, a time i Crne Gore sa drugim državama.

Važnost predavljanja na Međunarodnom sajmu građevine istakao je Luka Vuković, građevinski inženjer u firmi M Solutions.

„Ovaj sajam je važan za promociju naše firme. Znači nam što možemo posjetiti štandove ostalih firmi i vidjeti čime se oni bavi, radi ostvarivanja potencijalne saradnje. Trenutno radimo na sanaciji mosta na Đurđevića Tari koji je lična karta jugoslovenskog inženjerstva. Na taj projekat smo izuzetno ponosni i čast nam je što smo dio tog procesa“, naveo je Vuković.

Na značaj predavljanja na tržištu Srbije ukazao je Draško Đurašković, direktor prodaje u firmi Gradient.



„Najveći broj direktnih stranih investicija u Crnoj Gori dolazi iz Srbije, a u okviru naših projekata imamo dosta klijenata koji dolaze sa ovih prostora. Posebno bih izdvojio naš projekat u Orahovcu u Kotoru i mislim da je to nešto što bi potencijalno moglo biti najinteresantnije posjetiocima“, naveo je Đurašković.

Kompanija Art Beton već se petu godinu zaredom predstavlja na sajmu SEEBBE.

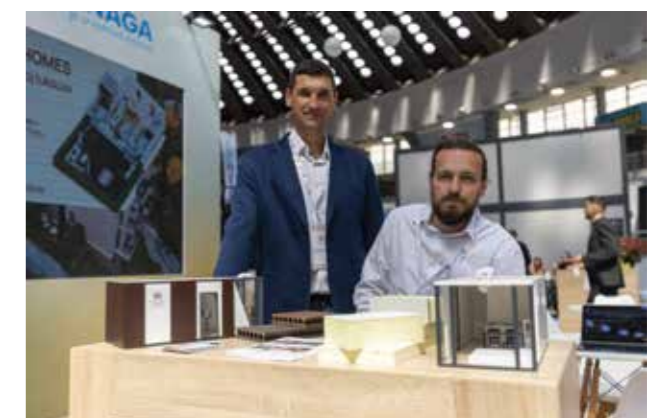
„Nadamo se da ćemo pronaći distributere za neke proizvode koji su pogodni za distribuciju u Srbiji kao što su dekorativni kamen i dekorativna ciglica. Obuhvatamo sve proizvode od betona koji mogu da posluže funkcijama puteva, parkinga, uređenja životnog prostora, dvorišta... Kameni tepih je novitet u našoj firmi i sa kojim se ponosno predstavljamo na sajmu ove godine“, saopštio je Danilo Jevrić, arhitekta iz kompanije Art Beton.

Na crnogorskom štandu predstavlja se i kompanija Modula Haus.

„To je budućnost u sferi građevinarstva. Trendovi su da se uklopi ljepota, estetika i kvalitet, a da cijena bude korektna. Trudimo se da naše kućice estetski budu reprezentativne i da budu od kvalitetnog materijala. Svi žele da imaju svoju kućicu koja nije skupa i koja može da se smjesti bilo gdje, a za koju narednih 20 godina nemate nikakvu potrebu za renovacijom“, istakao je Miroslav Vujić, predstavnik za prodaju u Srbiji za firmu Modula Haus.

Sajam SEEBBE predstavlja značajnu platformu za predavljanje proizvoda i usluga, praćenje savremenih trendova u građevinarstvu, kao i uspostavljanje novih poslovnih kontakata na regionalnom i međunarodnom nivou.

SEEBBE je jedna od vodećih specijalizovanih manifestacija u regionu jugoistočne Evrope u oblasti građevinarstva. Okuplja veliki broj domaćih i međunarodnih izlagača koji predstavljaju najnovija dostignuća u građevinskoj industriji, uključujući savremene tehnologije, građevinske materijale, mehanizaciju, opremu i inovativna rješenja.





CRNOGORSKI PRIVREDNICI NA SAJMU U MOSTARU

VELIKO INTERESOVANJE ZA CRNOGORSKE PROIZVODE

Privredna komora Crne Gore organizovala je zajednički nastup crnogorskih kompanija na 27. Međunarodnom sajmu privrede u Mostaru, Bosna i Hercegovina u periodu od 15. do 18. aprila. Na sajmu je bilo prisutno 900 izlagača iz 27 zemalja.

Ponudu na crnogorskom štandu predstavljaju kompanije: Lučka Oil, Plantaže 13. jul, Mille Baci, Miranis, Veterinum, Javorak MB, Farma Miljanić, Institut Igalo, Turistička organizacija Ulcinj, Pčelarstvo Aleksići i Poljoprivredno gazdinstvo Macanović.

Organizacija učešća kompanija iz Crne Gore na nacionalnom – zajedničkom štandu, jedna je od ključnih aktivnosti Privredne komore Crne Gore u oblasti međunarodne saradnje, sa ciljem internacionalizacije kompanija i unapređenja poslovne saradnje sa inostranim preduzećima, doprinoseći istovremeno jačanju veza Crne Gore sa drugim državama.

Predsjednica Privredne komore dr Nina Drakić iskazala je zadovoljstvo što je crnogorska privreda ponovo predstavljena na Sajmu u Mostaru.

„Imajući u vidu da je Bosna i Hercegovina značajan spoljnotrgovinski partner Crne Gore, ovo je svakako prilika da prezentujemo crnogorske proizvode i usluge na Sajmu. Naglasila bih da je ove godine ovdje veliki broj izlagača i posjetilaca, pa su crnogorske kompanije u prilici da uspostave kontakte sa bosanskohercegovačkim, kao i kompanijama iz drugih zemalja koje su zastupljene na ovoj smotri“, kazala je Drakić.

Tokom sajma, održan je i Kongres o ženskom preduzetništvu Jadransko – jonske regije na kojem je govorila predsjednica Drakić i tom prilikom istakla da se pitanje ženskog preduzetništva smatra važnim razvojnim prioritetom u Crnoj Gori.

„Danas smo svjesni određenih izazova za koje je potrebna kontinuirana i koordinisana podrška institucija, poslovne i društvene zajednice kako bi žene u biznisu mogle očekivati bolji pristup finansijama i izvjesnost pristupa tržištu“, rekla je Drakić.

Tokom drugog sajamskog dana održani su i međunarodni B2B poslovni susreti – Mostar 2026, čiji je cilj povezivanje kompanija iz regiona i Evropske unije. Organizator B2B susreta je partnerska Vanjskotrgovinska/Spoljnotrgovinska komora BiH u saradnji s INTERA Tehnološkim parkom i partnerima Evropske preduzetničke mreže.

Mostarski sajam dobra je prilika za pronalaženje poslovnih partnera, kupaca i dobavljača, uz razmjenu tehnologija i iskustava u sektorima industrije, proizvodnje hrane, uslužnih djelatnosti.

Kompanija „Miranis Vujović“ imala je i ranije priliku da predstavi dio svog asortimana posjetiocima Sajma privrede u Mostaru.

„Ovo je treći put da predstavljamo proizvode na Mostarskom sajmu i zahvaljujem Privrednoj komori Crne Gore koja nam je obezbijedila štand i priliku za divno druženje sa ostalim proizvođačima iz Crne Gore i povezivanje s potencijalnim partnerima“, rekao je predstavnik firme Srđan Vujović.

Selma Hadži, izvršna direktorica kompanija Lučka Oil, kazala je da su na sajmu u Mostaru predstavili proizvode, a ujedno je bila panelistkinja na Kongresu ženskog preduzetništva, kao primjer dobre prakse iz Crne Gore.

„Imamo dokazan kvalitet naših proizvoda, kao nacionani šampioni u Crnoj Gori, iz Dubrovnika smo donijeli sedam zlatnih medalja, zlatnu medalju dobili smo i u Atini na svjetskom takmičenju Instituta za maslinu, kao i na svjetskom takmičenju u Njujorku. Naša kompanija podržana je od Ministarstva poljoprivrede kroz IPARD projekat. Na zajedničkom štandu u Mostaru izlažemo kako bismo ostvarili međunarodnu saradnju“, rekla je Hadži.

Mihajlo Samardžić, 13. jul Plantaže istakao je zadovoljstvo prisustvom na sajmu među 900 izlagača. „Na štandu izlažemo svoja vina, koja kompanije izvozi u preko 40 zemalja svijeta. Imamo preko 30 različitih vinskih sorti a ovdje smo pri-



sutni sa pet vina. Zadovoljni smo kako se odvija prodaja u Hercegovini, iz godine u godinu prodaja raste, a nastojaćemo da je još više pojačamo“, rekao je on.

Željko Macanović, poljoprivredno gazdinstvo Macanović ocijenio je da je na sajmu bilo veliko interesovanje za njihove proizvode.

„Bavim se organskom proizvodnjom žita, heljde, spelte, raži, ječma. Sva sjemena su stara, autohtona. Na sajam dolazim da predstavim svoje proizvode, interesovanje je veliko, što je dobro“, kazao je Macanović.

POSLOVNI FORUM BIH-CRNA GORA

U okviru Međunarodnog sajma privrede u Mostaru održan je poslovni forum „Ekonomska stabilnost i partnerstvo“. Učesnicima foruma obratili su predsjednica Privredne komore Crne Gore, dr Nina Drakić i potpredsjednik Privredne/gospodarske komore Federacije Bosne i Hercegovine, dr Marko Šantić.

Predsjednica Drakić je istakla da je Bosna i Hercegovina, odmah nakon Srbije, jedan od najvažnijih spoljnotrgovinskih partnera Crne Gore.

„Ukupna robna razmjena u 2025. godini dostigla je gotovo 310 miliona eura, uz snažan rast od preko 25%, što jasno potvrđuje intenzitet i značaj naših ekonomskih veza. Struktura razmjene pokazuje snažnu povezanost naših ekonomija – od energetike i metalne industrije, do prehrambenog sektora. Istovremeno, Bosna i Hercegovina predstavlja i jedno od najvažnijih turističkih tržišta za Crnu Goru, sa više od 200 hiljada turista i preko milion noćenja godišnje. Posebno ohrabruje rast investicija – u posljednjih pet godina iz Bosne i Hercegovine u Crnu Goru uloženo je više od 90 miliona eura, pri čemu je 2025. godina bila rekordna, sa ulaganjima od preko 27 miliona eura. Ipak, uvjerena sam da postojeći nivo saradnje ne odražava u potpunosti realne potencijale naših ekonomija. Naši odnosi su i dalje dominantno zasnovani na trgovini, dok prostor za snažnije investicije, zajedničke projekte i unapređenje ukupne ekonomske razmjene tek treba da bude u potpunosti iskorišćen. Privredne komore imaju posebnu odgovornost da budu most između kompanija, inicijatori konkretnih projekata i partneri koji uklanjaju barijere i otvaraju nova tržišta“, rekla je Drakić.



Investicije u Crnu Goru nijesu samo ulaganja u naše tržište – već i strateško pozicioniranje za poslovanje unutar jedinstvenog evropskog ekonomskog prostora. Crna Gora danas nudi stabilan i predvidljiv poslovni ambijent – euroizovanu ekonomiju bez valutnog rizika, konkurentan poreski sistem i sve dinamičniji investicioni okvir

Predsjednica Drakić je posebno istakla simboliku ove godine u kojoj Crna Gora obilježava 20 godina obnove nezavisnosti.

„Dvije decenije institucionalnog razvoja, ekonomskog sazrijevanja i snažnog evropskog puta – danas Crna Gora nije samo najnapredniji kandidat u procesu pristupanja Evropskoj uniji, već i prvi naredni član Evropske unije. Upravo zato se ove godine nalazi u fokusu evropske agende država članica, kao primjer uspješnog procesa integracije i partner pouzdan za buduće zajedničko tržište. To znači da investicije u Crnu Goru nijesu samo ulaganja u naše tržište – već i strateško pozicioniranje za poslovanje unutar jedinstvenog evropskog ekonomskog prostora. Crna Gora danas nudi stabilan i predvidljiv poslovni ambijent – euroizovanu ekonomiju bez valutnog rizika, konkurentan poreski sistem i sve dinamičniji investicioni okvir”, rekla je ona.

Dr **Marko Šantić**, potpredsjednik Privredne komore Federacije Bosne i Hercegovine, kazao je da ova asocijacija sa PKCG već 26 godina gaji prijateljski odnos i jako dobru saradnju na svim nivoima, pa i u Jadransko-jonskom forumu privrednih komora.

„Realizujemo dosta projekata prekogranične saradnje – IPA, Interreg i ADRIION, tako da naši privrednici sigurno imaju dobru osnovu za zajedničke biznise. Naši investitori ulažu značajna sredstva na prostoru Crne Gore, jer to je jako bliska zemlja sa kojom nemamo ni ekonomskih, niti drugih barijera, pa je jednostavno uspostavljati ekonomsku saradnju”, kazao je Šantić.

Zaključio je da je ekonomska stabilnost, koja je u nazivu ovog foruma, regionu potrebija nego ikad, pa je pozvao privrednike da iskoriste mogućnost i uspostave međusobnu saradnju.

Investicione potencijale Crne Gore prisutnima je prezentovala Aleksandra Božović Bučevac iz Agencije za investicije Crne Gore.

Poslovni forum nastavljen je B2B susretima u kojima su učestvovali predstavnici crnogorskih i bosansko-hercegovačkih kompanija. Teme poslovnih susreta su bile investicije, održivi razvoj, otvaranje novih tržišta, kao i značaj diverzifikacije privrede.

Vojo Banović, direktor kompanije „Jadroagent“ iz Bara istakao je: „Aktivnosti ove vrste koje sprovodi Privredna komora, obilazak sajmova i organizovanje poslovnih foruma širom Evrope, vrlo su značajne za crnogorsku privredu jer omogućavaju, malim, srednjim i velikim privrednim subjektima da upriliče raznovrsne susrete sa privrednicima tih zemalja, da uspostave nove kontakte, da se informišu i sklope saradnju. Ovo posebno dolazi do značaja imajući u vidu činjenicu da smo uvozno zavisna zemlja. Vrlo je pozitivno i što se tokom poslovnih foruma prezentuju investicioni potencijali Crne Gore, da se vidi koje su to mogućnosti i da se privredni subjekti odluče da sprovedu svoje poslovne aktivnosti u Crnoj Gori, koji mogu privući investore. Važno je isticati i morski put Crne Gore, kroz Luku Bar, kako bi se ona što više koristila, kao i željeznički prevoz od Bara ka Srbiji i Evropi”.

Zadovoljan je i Driton Ravja, iz kompanije „Veterinum“ iz Ulcinja.

„Veoma smo zadovoljni što, preko Privredne komore, učestvujemo na ovom velikom i značajnom sajmu. Bavimo se proizvodnjom hrane za pčele i suplemenata za životinje. Bosna i Hercegovina predstavlja veliko i značajno tržište za nas. Nadamo se da ćemo ostvariti kontakte i naći adekvatne partnere”.



INTERESOVANJE TURSKIH INVESTITORA PRETOČITI U KONKRETNE PROJEKTE

Veliko interesovanje turskih kompanija za ulaganja u Crnoj Gori potrebno je pretvoriti u konkretne investicione projekte, poručeno je sa sastanka predsjednice Privredne komore dr Nine Drakić i ambasadorke Turske Ayde Ünlü.

Predsjednica Drakić poželjela je dobrodošlicu i uspjeh novoimenovanoj ambasadorci, uz ocjenu da će Komora i Ambasada nastaviti tijesnu saradnju u interesu dvije ekonomije.

Sagovornice su ocijenile da su ekonomski odnosi dviju država vrlo dobri, ali da postoji prostor za njihovo unapređenje kroz realizaciju velikih investicija.

Drakić je istakla da Crna Gora radi na diverzifikaciji ekonomije i jačanju proizvodnje, što otvara nove mogućnosti za strane investitore.

„Turska ima snažnu i raznovrsnu ekonomiju, a prostor za saradnju postoji u brojnim sektorima. Privredna komora će pružati podršku turskim kompanijama i doprinositi stvaranju

uslova za njihov uspješan ulazak na crnogorsko tržište“, kazala je Drakić.

Ambasadorka Ünlü naglasila je da interesovanje turskih investitora obuhvata širok spektar oblasti – od turizma i poljoprivrede do energije i infrastrukture, uz poseban fokus na velike razvojne projekte.

„Naši investitori su spremni za ozbiljne projekte, uključujući i infrastrukturne, poput izgradnje autoputeva. Brzina realizacije je naša prednost, ukoliko postoji stabilan i podsticajan poslovni ambijent“, rekla je Ünlü.

Tokom sastanka razmotrene su i mogućnosti organizovanja poslovnih foruma kao konkretnih mehanizama za jačanje saradnje.

Sastanku su prisustvovali potpredsjednik Privredne komore Pavle D. Radovanović, Jelena Adžić iz Sektora za međunarodnu saradnju, kao i predstavnici Ambasade Turske Rıza Sunğur i Nihal Sevük.



SASTANAK DRAKIĆ-COTÎRLEȚ INTENZIVIRATI PRIVREDNU SARADNJU CRNE GORE I RUMUNIJE

Predsjednica Privredne komore Crne Gore dr **Nina Drakić** razgovarala je 9. aprila sa predsjednikom Grupe prijateljstva Rumunije i Crne Gore, poslanikom **Paul-Claudiuem Cotîrlețom**, o mogućnostima unapređenja ekonomske saradnje dvije države.

U radu sastanka učestvovali su savjetnik predsjednice Privredne komore **Dragoljub Bulatović**, direktor Sektora za međunarodnu saradnju **Dušan Radonjić**, ambasador Rumunije **Viorel Ardeleanu**, sekretar Grupe prijateljstva poslanik **Dragoș Coman**, parlamentarna savjetnica **Roxana Ionici**, izvršni direktor kompanije Artera Blue **Costel Cășuneanu** i potpredsjednik Instituta za istraživanje u oblasti političkog marketinga i strateških studija **Mădălin Sârbu**.

Predsjednica Drakić je predstavila rad najstarije i najveće biznis asocijacije u Crnoj Gori i njenu ulogu u zastupanju interesa cjelokupne privrede koja podrazumijeva kvalitetnu saradnju kako sa Vladom tako i sa Skupštinom Crne Gore. Takođe je ukazala na značajno angažovanje Komore u pravcu internacionalizacije poslovanja njenih članica i odličnu saradnju sa brojnim međunarodnim organizacijama uključujući i Privrednu komoru Rumunije koja predsjedava Asocijacijom balkanskih komora. Istakla je potencijale crnogorske ekonomije za razvoj turizma, poljoprivrede i energetike iz održivih izvora, a mogućnost za

saradnju vidi i u sektoru informacionih tehnologija koji je vrlo razvijen u Rumuniji. Bilo je riječi i o projektima izgradnje infrastrukture, ali i o potrebi bolje valorizacije u oblasti šumarstva i drvne industrije.

„Kao naredna članica, naša ambicija je da privučemo što više investicija iz Evropske unije”, kazala je Drakić.

Predsjednik Cotîrleț je podsjetio da je Grupa prijateljstva formirana kako bi se promovisale biznis prilike. On smatra da je rastuću trgovinsku razmjenu Crne Gore i Rumunije potrebno dodatno podstaći a tome bi mogla da doprinese organizacija konferencija i susreta privrednika, tokom kojih bi bili prezentovani potencijali za povezivanje privreda dvije zemlje.

Tokom sastanka je između ostalog saopšteno da su rumunski privrednici posebno zainteresovani za sanaciju kontaminiranog zemljišta poput basena crvenog mulja na prostoru nekadašnjeg kombinata aluminijuma, te da ih zanima mogućnost poslovanja u energetskom sektoru, razvijanja vjetro i solarnih elektrana, što je ocijenjeno kao dobra prilika za investitore iz te države, s obzirom na povezanost Crne Gore i Italije podmorskim kablom. Rumunija može obezbijediti Crnoj Gori i know how u realizaciji projekata finansiranih iz EU fondova, naročito u oblastima tretiranja otpadnih voda i drugih otpadnih materija, kao i saradnju u oblasti medicinskog turizma, rečeno je na sastanku.



INDUSTRIJA SE UJEDINILA PROTIV NELEGALNOG TRŽIŠTA OSNOVANA BALKANSKA GEJMING FEDERACIJA

Industrija igara na sreću na Balkanu napravila je istorijski iskorak – potpisivanjem Memoranduma o saradnji zvanično je pokrenut proces formiranja Balkanske gejming federacije (Balkan Gaming Federation – BGF), prve regionalne inicijative ovog tipa.

U ovom snažnom regionalnom savezu učestvuju AOGGAB – Association of Organizers of Gambling Games and Activities of Bulgaria, UPIS – Udruženje priređivača igara na sreću u Republici Srpskoj, AGOS – Asocijacija gejming operatera Srbije, HUPIS – Hrvatska udruga priređivača igara na sreću, ROMSLOT – Romanian Slot Machine Operators Association, MAK Gaming – Macedonian Games Industry Association i Grupacija priređivača igara na sreću Privredne komore Crne Gore.

Ova inicijativa dolazi u trenutku kada se industrija širom regiona suočava sa sve restriktivnijim zakonodavstvom, rastom nelegalnog priređivanja i nedostatkom koordinisanog pristupa ključnim regulatornim izazovima.

Ciljevi federacije su ambiciozni i konkretni: odlučna borba protiv nelegalnog tržišta koje ugrožava i državu i igrače, promocija odgovornog priređivanja i zaštite korisnika, stvaranje otvorenijeg i konkurentnijeg tržišta i usklađivanje sa evropskim standardima i praksama.

Formiranje ove platforme predstavlja prekretnicu – prvi put industrija na Balkanu nastupa jedinstveno, sa jasnom vizijom i zajedničkim interesima.

Za Grupaciju priređivača igara na sreću Privredne komore Crne Gore ovo je veliki strateški iskorak, kojim se domaća industrija pozicionira kao aktivan i relevantan partner u regionalnim okvirima.

Istovremeno, već u narednom periodu očekuje se još snažniji iskorak za Grupaciju, pristupanje evropskoj organizaciji EUROMAT, čime će glas industrije iz Crne Gore dobiti dodatnu težinu na evropskom nivou.

Na sastanku i svečanosti povodom potpisivanja Memoranduma o saradnji, održanom 27. marta u Beogradu, ispred Grupacije priređivača igara na sreću učestvovali su predsjednik Filip Knežević, zamjenik predsjednika Miloš Lalević i sekretarka Sanja Marković.



IZ RADA ODBORA UDRUŽENJA

PODSTAĆI KORIŠĆENJE DOMAĆIH IT RJEŠENJA



Domaće IT kompanije nisu u ravnopravnom položaju u odnosu na strane, naročito u kontekstu javnih nabavki i realizacije velikih infrastrukturnih projekata. Na sjednici Odbora udruženja ICT Privredne komore ukazano je na praksu postavljanja tenderskih uslova koje domaće kompanije teško mogu ispuniti, zbog čega je naglašena potreba za proaktivnijim djelovanjem i zaštitom domaće privrede, kao i za kreiranjem modela koji bi podstakli korišćenje domaćih IT rješenja, uključujući i potencijalne finansijske mehanizme podrške. U okviru sjednice predstavljen je prototip Kataloga crnogorskih IT proizvoda i usluga, čiji je cilj unapređenje vidljivosti i dostupnosti domaće IT ponude na domaćem i međunarodnom tržištu.

Zaključeno je da ICT sektor u Crnoj Gori posjeduje značajan potencijal, ali da je za njegov dalji razvoj neophodno ojačati kapacitete ICT sektora kroz intenzivniju saradnju sa institucijama, obezbjeđivanje ravnopravnijih tržišnih uslova i podsticanje razvoja i primjene domaćih digitalnih rješenja. Ukazano je na značaj kvalitetnog i strateški osmišljenog nastupa domaćih kompanija na međunarodnim sajmovima i konferencijama, za šta postoji značajna podrška Privredne komore za učesće na relevantnim događajima, ali da uprkos tome domaće kompanije nijesu bile u potpunosti spremne da na adekvatan način iskoriste te prilike.

FINANSIJSKI SEKTOR STABILAN

Odbor udruženja bankarstva i drugih finansijskih institucija i osiguranja razmotrio je izvještaje o stanju na tržištima za četvrti kvartal prethodne godine. Na sjednici je saopšteno da

su ukupni krediti nastavili trend rasta, kao i depoziti, što potvrđuje povjerenje klijenata i stabilnost finansijskog sistema. Istaknuta je potreba praćenja uticaja makroekonomskih i geopolitičkih zbivanja na ekonomiju Crne Gore, jer su pritisci na cijene već prisutni i postoji mogućnost da u narednom periodu dođe do promjena referentnih kamatnih stopa, što bi moglo dovesti do poskupljenja izvora finansiranja i opšteg rasta cijena u ekonomiji.

Tržišna kapitalizacija bilježi pad na godišnjem nivou, što predstavlja jedan od ključnih izazova za dalji razvoj tržišta kapitala. U narednom periodu neophodno raditi na jačanju sekundarnog tržišta, povećanju likvidnosti i širenju investitorske baze. Većina društava za osiguranje ostvarila su rast premije, čime je potvrđen pozitivan trend u sektoru, uz manji broj izuzetaka. Dalji razvoj tržišta osiguranja zahtijeva jačanje konkurencije, diversifikaciju proizvoda i snažnije pozicioniranje životnih osiguranja.

OBEZBIJEDITI USLOVE ZA ODRŽIV RAZVOJ SEKTORA SAOBRAĆAJA



Na sjednici Odbora za saobraćaj Privredne komore razmotreno je poslovanje sektora i izazovi sa kojima se suočavaju privredni subjekti. Ukazano je na ozbiljne izazove u sektoru špedicije i lučkih djelatnosti, uz izostanak adekvatne podrške u pojedinim ključnim pitanjima. Posebno su istaknute negativne posljedice ukidanja tranzita cigareta kroz slobodne zone, jer je takva zakonska regulativa dovela do smanjenja obima legalne trgovine i gubitka tereta u Luci Bar.

U diskusiji su privrednici takođe ukazali na probleme u oblasti drumskog prevoza, posebno u dijelu izdavanja dozvola stranim prevoznicima, gdje je, prema njihovim riječima, narušen princip reciprociteta, što dodatno ote-

žava poslovanje domaćih kompanija. Saglasni su se da je neophodno jačati međusobnu saradnju privrednika u ovom sektoru, kao i unaprijediti dijalog između privrede i Vlade, kako bi se obezbijedili uslovi za održiv razvoj sektora saobraćaja u Crnoj Gori.

OMOGUĆITI NESMETANO KORIŠĆENJE ŠUMA



Privrednici su na sjednici Odbora udruženja šumarstva i drvoprerađivačke Privredne komore Crne Gore zatražili hitno rješavanje problema nastalih zbog neadekvatne primjene Zakona o šumama i te da im se omogući realizacija ugovora koji su potpisali i korišćenje drvnih sortimenata.

Ukazano je na potrebu hitnog i odgovornog pristupa rješavanju problema koji ozbiljno ugrožava funkcionisanje čitavog sektora. U diskusiji je naglašeno da se ne radi samo o tehničkim poteškoćama, već o ozbiljnom institucionalnom propustu. Zakon o šumama nije zaživio u praksi, planirano formiranje novog preduzeća nije realizovano u predviđenim rokovima, a potpisani ugovori sa privredom ostali su van primjene. Kao direktna posljedica toga, radovi u šumama su gotovo u potpunosti obustavljeni, čime je sektor drvoprerađivačke samu ivicu opstanka. Predstavnici Ministarstva su naglasili da je u toku inicijativa za izmjene i dopune Zakona o šumama, koje će biti upućene Skupštini po hitnoj proceduri, sa ciljem prevazilaženja nastalog zastoja.

ZAKONODAVNI OKVIR PRILAGODITI KOMUNALNOJ PRIVREDI

U fokusu sjednice Odbora udruženja komunalne privrede bila je primjena novog Zakona o privrednim društvi-



ma i njegov uticaj na rad komunalnih privrednih društava, tokom koje je ukazano na niz ozbiljnih izazova koji u značajnoj mjeri otežavaju njegovo sprovođenje u praksi. Ova neusklađenost dovodi do situacije u kojoj je komunalnim privrednim društvima praktično onemogućeno da istovremeno postupaju u skladu sa svim važećim zakonima.

Privrednici su ukazali i na činjenicu da zakon nedovoljno prepoznaje specifičnu prirodu komunalnih privrednih društava, koja funkcionišu u okviru javnog sektora i čiji je osnivač najčešće opština. Za razliku od privrednih društava u realnom sektoru, kod ovih subjekata skupštinsku funkciju vrši lokalni parlament, što podrazumijeva drugačije i složenije procedure odlučivanja. Ignorisanje ove specifičnosti dodatno komplikuje primjenu zakona u praksi. U tom smislu, istaknuta je potreba, za intenziviranjem dijaloga između zakonodavca, stručne javnosti i predstavnika privrede, kako bi se došlo do održivih i primjenjivih rješenja.

NEDOSTATAK KVALIFIKOVANOG KADRA KLJUČNI IZAZOV

Uprkos pozitivnim trendovima rasta zaposlenosti i smanjenja nezaposlenosti, tržište rada i dalje karakterišu izražene strukturne slabosti, a nedostatak kvalifikovane radne snage sa odgovarajućim znanjima i vještinama predstavlja jedno od najvećih ograničenja za poslovanje privrede. Ovo je poručeno sa sjednice Odbora udruženja malih i srednjih preduzeća Privredne komore Crne Gore.

Istaknuto je da je ključni problem neusklađenost obrazovnog sistema sa potrebama tržišta, zbog čega poslodavci

sve češće angažuju strane radnike, dok dio domaće radne snage ostaje nezaposlen zbog nedostatka praktičnih znanja i vještina. Neophodne su reforme obrazovanja, jačanje dualnog i stručnog sistema, razvoj mikrokvifikacija, kao i veća saradnja između privrede i institucija. Deficit kadrova posebno je izražen u turizmu, građevinarstvu, trgovini i industriji. Zaključeno je da je potreban koordinisan pristup države, obrazovanja i privrede, uz unapređenje zakonodavstva i digitalizaciju, kako bi se obezbijedila konkurentna i održiva radna snaga.

ANGAŽOVATI DOMAĆE KOMPANIJE NA IZGRADNJI AUTOPUTEVA

Odbor udruženja građevinarstva i industrije građevinskih materijala razmotrio je primjenu novog Zakona o izgradnji objekata i pratećih podzakonskih akata. Predstavljene su aktivnosti Monteputa, sa fokusom na nastavak izgradnje autoputa na dionici Mateševo–Andrijevića, plan aktivnosti Agencije za izgradnju Podgorice za 2026. godinu, kao i plan aktivnosti Sekretarijata za imovinu, zastupanje i investicije Opštine Bar, uz pregled ključnih projekata i izazova u njihovoj realizaciji.

„Sredinom godine očekujemo početak radova na autoputu. Projekat je vrlo zahtjevan u građevinskom smislu a najzahtjevniji je tunel od 4 km od koga zavisi dinamika radova. Tu je 7-8 km mostova a kroz glavni projekat će se definisati tačna njihova i dužina trase. U nekim djelovima se pokušava optimizacija trase kako bi se izbjegla pojava klizišta i dodatni nepredviđeni radovi. Izazovni su socijalni aspekt kao i ekološki, jer je dosta objekata u neposrednoj blizini trase. Taj aspekt je itekako osjetljiv i gledamo da sve koji žive blizu trase zaštitimo. Glavni radovi će biti od 2027. godine, a pripremni ove godine. Gledaćemo da tunel započnemo ove godine s obzirom na njegovu zahtjevnost“, rekao je direktor Monteputa Milan Ljiljanić.

Privrednici smatraju da najavljeni investicioni ciklus nosi velike šanse za građevinski sektor i ukazuju na potrebu bolje organizacije crnogorskih privrednika kako bi bili uključeni u rad na navedenim projektima u najvećoj mogućoj mjeri.



POTPISAN MEMORANDUM O SARADNJI

OZVANIČENO STRATEŠKO PARTNERSTVO SA JA MNE

Ovim partnerstvom mladi u Crnoj Gori dobijaju direktan pristup poslovnoj zajednici, iskusnim mentorima iz privrede i konkretnim programima koji ih povezuju s tržištem rada

Dostignuća mladih u Crnoj Gori (JA MNE) i Privredna komora Crne Gore (PKCG) potpisali su **Memorandum o saradnji**, kojim je ozvaničeno strateško partnerstvo dvije organizacije. Memorandum su potpisali dr Nina Drakić, predsjednica Privredne komore Crne Gore i mr Nikola Mićunović, osnivač i direktor organizacije JA MNE.

Sporazumom je definisana saradnja u više ključnih oblasti: organizacija zajedničkih konferencija, tribina, radionica i takmičenja za mlade; uključivanje kompanija članica PKCG u programe edukacije i zapošljavanja mladih, mentorska podrška i savjetovanje startup i biznis timova učesnika programa JA MNE; te zajednička priprema i apliciranje na regionalne i međunarodne projekte koji se tiču mladih, biznisa i zapošljavanja.

Pored toga, PKCG će aktivno učestvovati u radu stručnih žirija i mentorskim procesima

na nacionalnim programskim takmičenjima u organizaciji JA MNE, dok će JA MNE promovisati svoje aktivnosti kroz privredne i startup forume uz podršku PKCG.

Ovim partnerstvom mladi u Crnoj Gori dobijaju direktan pristup poslovnoj zajednici, iskusnim mentorima iz privrede i konkretnim programima koji ih povezuju s tržištem rada, čineći značajan korak ka sistemskom premošćavanju jaza i uvezivanju rezultata obrazovanja sa potrebama privrede.

Potpisivanju su prisustvovali i Anton Jurovicki (Coinis), predsjednik Borda direktora JA MNE i dr Mladen Perazić, direktor Sektora za obrazovanje i kvalitet PKCG, čime se pokazuje snažna relacija između obrazovnog i biznis sektora u Crnoj Gori, te spremnost za nove zajedničke projekte, prilike i inicijative namijenjene mladim ljudima u Crnoj Gori.



PREKVALIFIKACIJE

SVEČANO URUČENA UVJERENJA U SREDNJOJ MEDICINSKOJ ŠKOLI

UJU Stručna medicinska škola u Podgorici svečano su dodijeljena uvjerenja polaznicima obuke za stručnu kvalifikaciju šminker/ka. Riječ je o još jednoj obuci u okviru akreditovanih programa za deficitarne kvalifikacije koje je, u saradnji sa srednjim stručnim školama, pokrenula Privredna komora Crne Gore sa ciljem prevazilaženja nedostatka kadrova sa stručnim obrazovanjem. Ove uspješne obuke predstavljaju još jedan primjer značaja saradnje institucija u kreiranju novih prilika za obrazovanje i zapošljavanje.

„Ova obuka, realizovana u okviru Srednje medicinske škole, pokazuje koliko je važno ulaganje u praktična znanja i vještine koje odgovaraju savremenim tržišnim potrebama. Kroz ovaj program imali ste priliku razviti ne samo tehničke sposobnosti, već i osjećaj za estetiku, detalj i profesionalni pristup klijentima. Odlučili ste da ulažete u sebe i svoje znanje, a to je uvijek najvrednija investicija. Tokom obuke stekle ste vještine koje će vam omogućiti da samostalno i sigurno radite, ali i da se dalje usavr-

šavate u ovoj dinamičnoj i kreativnoj oblasti“, kazao je dr **Mladen Perazić**, direktor Sektora za obrazovanje i kvalitet Privredne komore Crne Gore, koji je posebnu zahvalnost uputio predavačima i mentorima koji su svojim znanjem, iskustvom i posvećenošću doprinijeli da ovaj program bude uspješno realizovan.

Direktorica škole dr **Kristina Radoman** zahvalila je Privrednoj komori na odličnoj saradnji i poželjela uspjeh šminkerima/kama u daljem radu. „Dobili ste zaista kvalitetnu stručnu kvalifikaciju koja će vam dati vjetar u leđa i biti odskočna daska za dalju karijeru. Zahvaljujem PKCG i Ministarstvu prosvjete, nauke i inovacija koji su prepoznali Medicinsku školu kao partnera u realizaciji ovih obuka, želimo i ubuduće da saradujemo i izađemo u susret potrebama privrednog sistema“, rekla je Radoman i najavila narednu obuku za manikira/pedikira koja će za 10 polaznika biti besplatna.

Uvjerenja su dobili: **Božana Radoman, Lejla Adrović, Milica Ara-**

nitović, Mia Čabarkapa, Tamara Mrdak, Ana Čabarkapa, Nina Balota, Tijana Čabarkapa, Nevena Rašović, Milica Popivoda, Jana Petrović, Milica Rajković, Bosiljka Vujošević, Ranka Konatar i Elena Raičković.

Polaznica obuke **Milica Popivoda** zahvalila je Komori i Školi što su omogućili obuku za šminkere, te profesorima koji su kvalitetno prenijeli znanje. „Ono što sam naučila tokom obuke i sertifikat koji sam stekla će mi dosta pomoći u poslu a nastaviću da se i dalje usavršavam“, rekla je Popivoda.

Božana Radoman je takođe istakla važnost znanja koja su joj prenijeta ovom obukom.

„Vrlo sam zadovoljna završenom obukom, sve je bilo vrlo profesionalno a posebno bih istakla kvalitet naših predavača. Stečena znanja će mi mnogo pomoći u daljem radu jer se već bavim poslom manikira i pedikira, te planiram da uvedem i šminkanje“, kazala je Radoman.



ODRŽANA RADIONICA „SINGLE MARKET HIGHWAY – EU – CRNA GORA“

Ministarstvo ekonomskog razvoja, u saradnji sa Evropskom komisijom-Generálnim direktoratom za unutrašnje tržište, industriju, preduzetništvo i mala i srednja preduzeća (DG GROW) i Generalnim direktoratom za proširenje (DG ENEST), kao i Ministarstvom prostornog planiranja, urbanizma i državne imovine i Privrednom komorom Crne Gore, organizovalo je radionicu posvećenu sektoru građevinskih proizvoda, koja se održala 20. marta 2026. godine u Privrednoj komori Crne Gore.

Radionica se realizuje u okviru inicijative Single Market Highway, koja predstavlja novi okvir za bilateralnu industrijsku saradnju između Evropske unije i zemalja Zapadnog Balkana, sa ciljem unapređenja njihove ekonomske integracije u jedinstveno tržište EU. Kroz ovu inicijativu poseban fokus stavljen je na jačanje partnerstava u lancima snabdijevanja između EU i regiona, unapređenje regulatorne usklađenosti, jačanje in-

stitucionalnih kapaciteta, kao i stvaranje dodatnih prilika za uključivanje poslovne zajednice kroz B2B saradnju i učešće u industrijskim alijansama. Jedan od važnih segmenata odnosi se i na unapređenje Sporazuma o procjeni usaglašenosti i prihvatanju industrijskih proizvoda (ACAA), kao ključnog instrumenta za olakšan pristup tržištu Evropske unije.

Mile Gujić, predsjednik Odbora udruženja građevine i industrije građevinskih materijala Privredne komore, pozdravljajući sve prisutne se zahvalio to što je EK prepoznala sektor građevinskih materijala za ovu inicijativu nadajući se da će svi planirani infrastrukturni projekti u Crnoj Gori doprinijeti razvoju ovog sektora a naročito da će se uz podršku EU uspjeti i uvesti neophodni standardi koji će omogućiti nesmetani plasman proizvoda na zajedničko tržište EU.

Fabrice Terrac iz Evropske komisije (DG GROW) ukazao je na suštinu ove inicijative i njen značaj za povezivanje

privreda regiona sa Evropskom unijom, istakavši da ona predstavlja novi pristup ekonomskoj integraciji.

-Inicijativa se ne fokusira samo na regulatorne reforme, već i na konkretno povezivanje kompanija i lanaca snabdijevanja između Evropske unije i zemalja Zapadnog Balkana. Vjerujemo da ovakav pristup donosi obostrane koristi, više radnih mjesta, veću konkurentnost i otpornije lance snabdijevanja širom Evrope – poručio je on. Posebno je istakao važnost direktne komunikacije sa privredom, kako bi se čulo šta su njihove potrebe i kako im se može pomoći u procesu pristupa jedinstvenom tržištu.

Maja Jokanović, Ministarstvo ekonomskog razvoja naglasila je da ova inicijativa predstavlja koordinisani institucionalni pristup i važan korak u implementaciji Industrijske politike Crne Gore 2024-2028. i povezivanja industrije sa evropskim tržištem.

-Zahvaljujem na prilici da kroz ovu inicijativu dodatno unaprijedimo

saradnju sa Evropskom komisijom i partnerima iz Evropske unije. Ovo je važan iskorak ka jačanju konkurentnosti naše industrije i stvaranju novih prilika za domaće kompanije – kazala je ona.

Ona je istakla značaj ovog sektora prepoznat i kroz aktuelne strateške dokumente kao što je Industrijska politika Crne Gore 2024-2028, u čijem je fokusu primarno sektor industrije i jačanje njegove konkurentnosti i otpornosti, ali i veći broj povezanih sektora kao što je građevinarstvo. Iskazala je očekivanje da će na današnjoj radionici kroz praktične aspekte primjene EU regulative i pravila za plasman građevinskih proizvoda na tržište EU, kroz CE označavanje, kao i procedure ocjenjivanja usaglašenosti i ulogu notifikacionih tijela svi zajedno steći potrebna znanja koja će približiti zahtjeve jedinstvenog EU tržišta i olakšati pozicioniranje crnogorskih kompanija na tržištu Evropske unije.

Boško Todorović, Ministarstvo prostornog planiranja, urbanizma i državne imovine ukazao je na regulatorni aspekt i značaj usklađivanja sa evropskim zakonodavstvom.

-Usklađivanje nacionalnog zakonodavstva sa pravnom tekovinom Evropske unije u oblasti građevinskih proizvoda od ključnog je značaja za dalje integracije. Naš cilj nije samo formalno preuzimanje regulative, već njena efikasna i dosljedna primjena u praksi – naveo je on.

Todorović je posebno naglasio potrebu za jačanjem kapaciteta, naglasivši da će u narednom periodu biti od izuzetnog značaja ekspertska podrška, kako bi se dodatno unaprijedila implementacija novih evropskih standarda, uključujući i zahtjeve u oblasti ekoloških karakteristika građevinskih proizvoda.

-Kroz edukaciju i podršku privredi želimo da obezbijedimo veću pravnu sigurnost i konkurentnost na evropskom tržištu – poručio je on.

Kveta Kabatnikova, pravna savjetnica Evropske komisije (DG GROW), predstavila je pregled nove Regulative o građevinskim proizvodima (CPR) i ključne elemente Evropske strategije za stanogradnju. Tokom

svog izlaganja naglasila je značaj usklađivanja regulatornog okvira i jačanja kapaciteta obje strane, kako bi primjena zakonodavstva bila potpuna i u skladu sa horizontalnim pravilima u sektoru građevinarstva. Kabatnikova je istakla važnost standarda i praktičnog razumijevanja crnogorskog sektora, te potrebu za dijalogom sa kompanijama kako bi se identifikovale prepreke i potencijalna rješenja.

Sekretar Odbora građevinarstva u PKCG, **Balša Rakčević** govorio je o trenutnom stanju građevinskog sektora u Crnoj Gori, naglašavajući da je sektor u fazi snažne ekspanzije, vođen kombinacijom državnih kapitalnih investicija i privatnih turističkih projekata. Poručio je da je neophodno ubrzati klasifikaciju nusproizvoda radi njihove industrijske upotrebe, ojačati domaću infrastrukturu kvaliteta kroz laboratorije i sertifikaciju, te povećati stepen sertifikovanja crnogorskih građevinskih proizvoda kako bi se osigurala njihova šira primjena u javnim nabavkama i izvozu.

Tijana Đoković, načelnica u Ministarstvu prosvjete, nauke i inovacija predstavila je proces izrade nove Strategije pametne specijalizacije 2026-2031, naglašavajući da je građevinski sektor prepoznat kao jedan od ključnih prioriteta sektora. Istakla je važnost sinergije i zajedničkog angažovanja države, naučnih institucija i privrednih subjekata, poručujući da samo kroz partnerstvo i koordinisan rad svih relevantnih aktera moguće postići pametni i održivi razvoj i unapređenje sektora.

Biljana Šćepanović, profesor na Građevinskom fakultetu Univerziteta Crne Gore i ključni ekspert u EDP procesu pripreme Strategije pametne specijalizacije 2026-2031, predstavila je pregled domaćeg građevinskog sektora, naglašavajući njegove potrebe i potencijale kao i izvozno orijentisane ambicije. Poseban fokus stavila je na planove u okviru nove Strategije pametne specijalizacije 2026-2031, ističući ključne izazove s kojima se sektor suočava u domenu potrebe za digitalizacijom, ozelenjavanjem, održivošću i pojednostavljenjem administrativnih procedura, što predstavlja osnov za razvoj i obnovu sektora

proizvodnje građevinskih proizvoda i materijala, imajući u vidu značajan potencijal sirovina.

Tokom sesije posvećene iskustvima i praksama iz Evropske unije, **Domenico Campogrande** iz European Construction Industry Federation (FIEC) predstavio je ulogu evropskih poslovnih asocijacija u sektoru građevinskih proizvoda, naglašavajući mogućnosti saradnje, uključivanja crnogorskih kompanija u evropske lance vrijednosti i razmjenu znanja o najboljim praksama u industriji.

Katja Vahtikari iz Eurofins i **Tinkara Kopar** iz Slovenian National Building and Civil Engineering Institute (ZAG) govore su o praktičnim aspektima ocjenjivanja usaglašenosti prema CPR regulativi. Poseban fokus stavljen je na CE označavanje, procedure ocjenjivanja i ulogu notifikovanih tijela u osiguravanju da proizvodi zadovoljavaju evropske standarde. Takođe, na radionici su učešće uzeli predstavnici imenovanih tijela za ocjenu i provjeru postojanosti svojstava građevinskih proizvoda **MM Cert** i **IG Cert**.

Popodnevni dio radionice bio je posvećen prezentacijama crnogorskih kompanija – **Maljat Stone**, **ArtBe-ton**, **Styrodrom**. One su predstavile svoje proizvodne kapacitete, iskustva u izvozu, izazove sa kojima se suočavaju u procesu usklađivanja sa evropskim standardima i mogućnosti daljeg uključivanja u evropske lance snabdijevanja.

Na kraju, održana je tehnička sesija posvećena detaljnijoj razradi regulatornih pitanja i jačanju kapaciteta za sprovođenje evropskih pravila.

Radionica je omogućila otvoren dijalog između domaće privrede i evropskih partnera, uz fokus na identifikaciju prepreka i stvaranje konkretnih prilika za unapređenje izvoznog potencijala.

Organizacija ovog događaja predstavlja prvi konkretan korak u implementaciji inicijative Single Market Highway u Crnoj Gori i potvrđuje opredijeljenost da se kroz partnerski odnos sa Evropskom komisijom unaprijede uslovi za razvoj konkurentnog i izvozno orijentisanog sektora građevinskih proizvoda.

LEADER OBUKA U PRIVREDNOJ KOMORI CRNE GORE

MLADI PREDUZETNICI NOSIOCI BUDUĆEG EKONOMSKOG RAZVOJA



LEADER obuka za mlade preduzetnike, organizovana je u saradnji Privredne komore Crne Gore sa prestižnom Ivey Business School iz Kanade u periodu od 15. aprila do 4. maja.

Riječ je o dvonedjeljnom programu namijenjenom budućim poslovnim liderima, studentima i mladima sa preduzetničkim ambicijama.

Direktor Sektora za obrazovanje i kvalitet u Privrednoj komori Crne Gore, dr **Mladen Perazić**, otvorio je novi ciklus obuke i tom prilikom poželio dobrodošlicu učesnicima.

„Posebno me raduje što vidim ovoliki broj mladih ljudi koji su spremni da ulažu u svoje znanje i budućnost crnogorske ekonomije. Kroz ovaj intenzivni program ne stižu se samo teorijska znanja, već i konkretne poslovne vještine, uz rad na realnim primjerima i direktnu podršku u razvoju biznis ideja“, naglasio je Perazić.

On je podsjetio da Ivey Business School kroz LEADER projekat, osnovan 1991. godine, već decenijama pruža podršku preduzetnicima u zemljama u razvoju, te da zajednički cilj osta-

je osnaživanje domaće privrede kroz transfer međunarodnog znanja i prakse.

Privrednu komoru Crne Gore posjetila je ambasadorica Kanade za Crnu Goru, Srbiju i Sjevernu Makedoniju **Michelle Cameron** kako bi pozdravila učesnike LEADER obuka.

Ambasadorica Cameron je tom prilikom istakla značaj LEADER programa za razvoj preduzetničkih vještina i ličnog rasta mladih.

„Ovaj program me zaista oduševljava. Ja sam započela svoju karijeru kao preduzetnica, a danas radim u Vladi, i vjerujem da jedan od razloga što nisam nastavila tim putem jeste to što nisam imala priliku da učim kroz ovakav program. Pokrenula sam sopstveni biznis, ali tada nisam imala dovoljno vještina da ga razvijem na način na koji sam željela. Zato sam posebno impresionirana što ovakve inicijative pomažu mladim ljudima da naprave sljedeći korak i ostvare uspjeh“, poručila je ona.

Prema njenim riječima, preduzetništvo znači izlazak iz zone komfora, povezivanje različitih znanja i ideja, i hrabrost da se proba i kada niste sigurni u ishod.



Uoči obraćanja polaznicima Leader obuke, ambasadorica Michelle Cameron sastala se s potpredsjednikom Privredne komore Crne Gore **Nikolom Vujovićem**, direktorom Sektora za međunarodnu saradnju **Dušanom Radonjićem** i direktorom Sektora za obrazovanje i kvalitet prof. dr **Mladenom Perazićem**

„Na ovaj način dobijate nove kontakte i širite vidike. Radujem se vašoj budućnosti u Crnoj Gori, naročito u kontekstu evropskih integracija i pristupa evropskim fondovima, jer ćete imati priliku da aktivno učestvujete u razvoju svoje zemlje i budete nosioci ekonomskog i društvenog razvoja“, zaključila je Cameron.

Dereck Adam, vođa LEADER tima, kazao je da je posebno zadovoljan što se program već drugu godinu uspješno realizuje u Crnoj Gori, ističući značaj partnerstva i podrške institucija.

„Zaista sam srećan što sam ovdje i to je ono u šta iskreno vjerujem. Kada se prijavite i uključite u ovakav program, to je važan prvi korak. Ovo nam je druga godina u Crnoj Gori i veoma sam uzbuđen zbog programa i partnerstva koje smo izgradili. Izuzetno smo zahvalni Privrednoj komori na svakoj vrsti podrške koju pruža, jer bez toga ovaj projekat ne bi mogao biti uspješan. Veoma smo zadovoljni što smo i ove godine dio ove inicijative i radujemo se onome što nas očekuje u narednom periodu“, kazao je Adam.

Učesnica projekta **Elena Pančić** izrazila je zadovoljstvo sticanjem znanja na LEADER obukama.

„Smatram da je ova obuka bila jako beneficijalna za mlade preduzetnike, ali i generalno za ljude koji žele da razvijaju kritičko mišljenje i ekonomsko znanje. Način na koji su predavači prezentovali bio je jako inspirativan za nekog kao ja, koja sam i dalje u školi, a želim da se bavim preduzetništvom u budućnosti“, kazala je Pančić.

David Radović, firma Heritage Intelligence, učesnik obuke takođe je istakao važnost ove obuke.

„Želio bih da zahvalim Privrednoj komori na organizaciji ovako sjajne obuke i Ivey Business School koja nam je omogućila da implementiramo strategije u naše projekte i biznise“, kazao je Radović.

Kroz program su učesnike vodili **Owen Ostler**, **Laura Guo** i **Diana Piquette**. Program je koncipiran kroz kombinaciju analize studija slučaja prema Ivey modelu, interaktivnih predavanja i individualnog coaching pristupa. Učesnici su imali priliku da rade na stvarnim poslovnim scenarijima koristeći bazu Ivey Publishinga sa više od 8.000 studija slučaja, učestvuju u debata i razvijaju sopstvene biznis ideje.

SASTANAK S AMBASADORKOM KANADE

Uoči obraćanja polaznicima Leader obuke, ambasadorica **Michelle Cameron** sastala se s potpredsjednikom Privredne komore Crne Gore **Nikolom Vujovićem**, direktorom Sektora za međunarodnu saradnju **Dušanom Radonjićem** i direktorom Sektora za obrazovanje i kvalitet prof. dr **Mladenom Perazićem**.

U srdačnom i otvorenom razgovoru, razmotreno je napredovanje Crne Gore ka Evropskoj uniji, glavni izazovi na tom putu, uključujući potrebu usklađivanja sistema obrazovanja sa potrebama tržišta rada, jačanja sposobnosti da se kroz projekte povlače sredstva iz fondova EU, te neophodnost razvoja preduzetništva, ali i digitalne transformacije koja će učiniti administraciju i poslovanje efikasnijim. Takođe je apostrofirana važna uloga Privredne komore kao krovne poslovne asocijacije u pripremi crnogorskih kompanija za uključivanje u jedinstveno evropsko tržište.

Ambasadorica je pohvalila trud Crne Gore da postane naredna država članica EU tokom 2028. godine, uz ocjenu da naša zemlja ima prijatelja i podršku Kanade na tom putu. Razmotreni su i investicioni potencijali Crne Gore uz ocjenu da je potrebno intenzivirati ekonomsku saradnju i podstaći kanadski biznis da prepoznata prilike za poslovanje u našoj zemlji.

IZMEĐU PERCEPCIJE, ISKUSTVA I POVJERENJA

BREND NOVA POSLOVNA REALNOST



U Privrednoj komori Crne Gore nedavno je održano predavanje na temu savremenog brendiranja, koje je vodila **Tatjana Ivanović**, ekspertkinja sa više od 25 godina iskustva u marketingu, medijima, maloprodaji i razvoju brendova, otvarajući jedno od ključnih pitanja današnjeg poslovanja, šta zapravo znači imati

brend koji se pamti i zašto to više nije izbor, već potreba.

U vremenu u kojem tržište nikada nije bilo zasićenije, a pažnja korisnika kraća nego ikada, brend prestaje da bude samo vizuelni identitet ili marketinški alat. On postaje percepcija, doživljaj i očekivanje, način na koji nas drugi vide, čak i kada ništa ne govorimo.



BREND KAO MENTALNA KATEGORIJA

Brend, zapravo, ne postoji unutar kompanije, već u svijesti ljudi. Upravo zato brendiranje nije proces uljepšavanja, već proces izbora – odluke po čemu želimo biti zapamćeni. Najuspješniji brendovi ne pokušavaju da budu sve za svakoga; oni biraju jasnu poziciju i dosljedno je grade.

U svijetu prepunom izbora, ta jasnoća postaje presudna, jer je brend prvi filter u glavi potrošača. Ako ne zauzima mjesto u tom mentalnom prostoru, praktično ne postoji.

OD PROIZVODA KA ISKUSTVU

Savremeno poslovanje donijelo je značajnu promjenu fokusa, sa proizvoda na iskustvo. Ljudi više ne kupuju karakteristike, već osjećaj. Zbog toga brend više nije ono što govorimo kroz reklame, već ono što korisnik zaista doživi kroz svaki kontakt: kroz komunikaciju, uslugu, prostor i odnos.

Upravo u tom iskustvu nastaje povjerenje, a ono postaje ključ svake dugoročne veze između brenda i korisnika.

BREND KAO SISTEM, A NE KAMPANJA

Jedna od najčešćih zabluda jeste da se brend može izgraditi kroz kampanju. U stvarnosti, brend je rezultat dosljednosti. On nastaje iz jasne svrhe, vrijednosti koje se žive, pozicioniranja koje nas razlikuje, identiteta kroz koji komuniciramo i, najvažnije, iskustva koje potvrđuje ono što obećavamo.

Kada između onoga što govorimo i onoga što ljudi doživljavaju postoji nesklad, povjerenje se vrlo brzo gubi.

PUT OD ISKUSTVA DO LOJALNOSTI

Put do lojalnosti ne vodi preko reklame, već preko iskustva. Tek kada korisnik doživi nešto pozitivno, stvara se povjerenje, zatim zadovoljstvo, potom spremnost da preporuči, i na kraju – lojalnost.

U javnom sektoru ova dinamika dobija dodatnu težinu, jer lojalnost ne podrazumijeva

kupovinu, već povjerenje građana, njihovu saradnju i spremnost da podrže sistem. Upravo zato upravljanje iskustvom postaje važnije od same komunikacije.

AUTENTIČNOST KAO NOVA VALUTA

U savremenom okruženju, autentičnost postaje nova valuta. Publika danas vrlo brzo prepoznaje neiskrenost i brendove koji pokušavaju da prate trendove bez stvarnog uporišta u vrijednostima.

Zbog toga autentičnost više nije strategija, već temelj. Ona se ogleda u jasnim vrijednostima, dosljednosti između riječi i djela i transparentnosti u komunikaciji. Autentičan brend ne djeluje kao kampanja – on djeluje kao identitet.

SNAGA PRIČE KOJU LJUDI PAMTE

Ljudi ne pamte činjenice, već osjećaje. Zato brendovi danas ne komuniciraju samo proizvode, već priče o porijeklu, ljudima, vrijednostima i svrsi.

U toj priči, brend nije heroj – heroj je korisnik. Brend je vodič koji pomaže da se riješi problem ili unaprijedi svakodnevni život. Kada nema emocije, nema ni pamćenja, a bez pamćenja nema ni lojalnosti.

IZMEĐU IDENTITETA I IMIDŽA

Svaki brend živi između identiteta i imidža, između onoga što jeste i onoga kako ga drugi vide. Identitet je ono što organizacija gradi, dok je imidž ono što publika percipira.

Povjerenje nastaje tek kada se ta dva svijeta poklope.

BREND KAO ODNOS

Na kraju, postaje jasno da brend nije proizvod niti marketing. Brend je odnos koji se gradi kroz vrijeme, kroz svaku odluku i svaku interakciju. On nije nešto što se može stvoriti odjednom, već proces koji zahtijeva dosljednost i svijest.

Zato pitanje više nije da li imamo brend. Pitanje je da li njime upravljamo. Jer ako to ne radimo svjesno, tržište će to uraditi umjesto nas – i to mnogo brže nego što mislimo.

Svaki brend živi između identiteta i imidža, između onoga što jeste i onoga kako ga drugi vide



ORGANIZACIONA KULTURA: NEVIDLJIVA SILA IZA VIDLJIVIH REZULTATA

KULTURA KAO NOVA KONKURENTSKA PREDNOST

U Privrednoj komori Crne Gore održano je predavanje posvećeno jednoj od najvažnijih, ali često nedovoljno razumljenih tema savremenog poslovanja, organizacionoj kulturi kao temelju dugoročnog uspjeha. Više o temi govorili su **Milorad Pavićević**, diplomirani ekonomista sa preko 20 godina iskustva u upravljanju međunarodnim kompanijama i osnivač Elite Academy Balkans, kao i **Jasmin Hasančević**, partner Elite Academy Balkans za BiH.

U vremenu ubrzanih promjena, u kojem tehnologija redefiniše način rada, a tržište rada postaje sve nepredvidivije, organizaciona kultura izrasta u jedinu konkurentsku prednost koju nije moguće kopirati. Proizvodi, procesi i strategije mogu se replicirati. Kultura – ne može.

ŠTA JE ORGANIZACIONA KULTURA ZAISTA

Organizaciona kultura nije dokument, niti skup deklarativnih vrijednosti na zidu. Ona je skup nepisanih pravila, uvjerenja i obrazaca

ponašanja koji oblikuju svakodnevne odluke i odnose unutar jedne organizacije.

Najjednostavnije rečeno, kultura je ono što ljudi rade kada ih niko ne gleda. Ona se ne vidi uvijek direktno, ali se osjeća u svakom razgovoru, svakom sastanku i svakoj odluci.

Upravo zbog toga, kultura je ujedno i stvarni brend poslodavca. Ono što zaposleni govore o kompaniji, bilo unutar organizacije ili van nje, mnogo je snažnije od bilo koje zvanične komunikacije.

RAZLIKA IZMEĐU KLIME I KULTURE

Jedan od ključnih uvida jeste razlika između organizacione klime i kulture. Klima predstavlja trenutno raspoloženje i atmosferu, koja se može promijeniti brzo i pod uticajem pojedinačnih događaja. Kultura je, s druge strane, duboka struktura organizacije, formirana kroz vrijeme i mnogo otpornija na promjene.

Dok klima može biti promjenjiva i kratkoročna, kultura određuje kako se odluke donose, šta se nagrađuje i koje ponašanje se toleriše.

Upravo zato svaka ozbiljna transformacija mora početi razumijevanjem kulture, a ne samo mjerenjem zadovoljstva zaposlenih.

LEDENI BRIJEG ORGANIZACIJE

Organizaciona kultura često se opisuje kao ledeni brijeg. Ono što je vidljivo – kancelarije, pravila, vizuelni identitet – predstavlja samo površinu. Ispod nje nalaze se stvarne vrijednosti i, još dublje, nesvjesna uvjerenja koja zaista upravljaju ponašanjem ljudi.

Problem nastaje kada postoji nesklad između onoga što organizacija govori da jeste i onoga što zapravo živi. U tom raskoraku nastaju nepovjerenje, cinizam i pad angažovanosti.

KULTURA KAO OPERATIVNI SISTEM KOMPANIJE

Poznata misao Petera Druckera da „kultura jede strategiju za doručak“ danas je potvrđena i u praksi. Bez kulture koja podržava strategiju, čak i najbolji planovi ostaju mrtvo slovo na papiru.

Kultura određuje brzinu donošenja odluka, nivo inovacija i kvalitet saradnje. Ona utiče na to da li timovi dijele informacije ili ih zadržavaju, da li se greške koriste za učenje ili za kažnjavanje, i da li zaposleni osjećaju sigurnost da iznesu ideju.

PSIHOLOGIJA PRIPADNOSTI I SIGURNOSTI

U osnovi svake zdrave organizacione kulture nalazi se osjećaj pripadnosti. Ljudi imaju duboku potrebu da budu dio grupe i da osjećaju smisao u onome što rade. Kada taj osjećaj izostane, posljedice nisu samo emocionalne, već i poslovne – smanjuje se angažman, kreativnost i produktivnost.

Ključni element koji omogućava razvoj timova jeste psihološka sigurnost, koncept koji je razvila Amy Edmondson. To je uvjerenje da pojedinac može iznijeti ideju, postaviti pitanje ili priznati grešku bez straha od negativnih posljedica. Upravo takvo okruženje pokazalo se kao presudno za uspjeh najefikasnijih timova.

LIDERSTVO KAO GENERATOR KULTURE

Kultura se ne gradi pisanjem vrijednosti, već ponašanjem lidera. Svaka odluka, svaka reakcija i svaki način komunikacije oblikuju način na koji organizacija funkcioniše.

Lideri postavljaju standarde ne onim što govore, već onim što rade. Kada postoji nesklad između riječi i djela, povjerenje se brzo urušava. Kada postoji dosljednost, kultura se prirodno širi.

U tom smislu, kultura nije zbir velikih strategija, već zbir svakodnevnih mikroodluka koje se donose u organizaciji.

OD INTUICIJE DO NAUČNE DIJAGNOSTIKE

Savremene organizacije sve više prelaze sa intuitivnog upravljanja ljudima na pristup zasnovan na podacima. Umjesto oslanjanja na subjektivni utisak, uvode se psihometrijski alati koji omogućavaju dublje razumijevanje ličnosti, vrijednosti i timske dinamike.

Ovakav pristup omogućava bolje usklađivanje zaposlenih sa organizacionim vrijednostima, ali i efikasnije formiranje timova koji ne samo da funkcionišu, već ostvaruju sinergiju.

MJERENJE KULTURE I UPRAVLJANJE PROMJENOM

Kultura se ne može unaprijediti bez mjerenja. Organizacije koje žele stvarnu promjenu moraju kontinuirano pratiti stanje kroz različite metode – od anketa do dubinskih razgovora.

Jedan od ključnih alata u tom procesu jeste analiza snaga, slabosti, prilika i prijetnji unutar same kulture. Tek kada se jasno identifikuju izazovi, moguće je pristupiti transformaciji.

Promjena kulture, međutim, nije brza niti jednostavna. Ona zahtijeva jasno definisanu viziju, uključenost lidera i postepeno uvođenje novih obrazaca ponašanja.

KULTURA I MJERLJIVI REZULTATI

Iako se često doživljava kao apstraktan koncept, organizaciona kultura ima vrlo konkretne poslovne efekte. Kompanije sa razvijenom kulturom bilježe veću produktivnost, manju fluktuaciju zaposlenih i brži rast.

Razlog je jednostavan – kada ljudi vjeruju organizaciji, kada se osjećaju sigurno i kada vide smisao u svom radu, njihova motivacija ne dolazi spolja, već iznutra.

KULTURA KAO KONTINUIRANI PROCES

Na kraju, organizaciona kultura nije projekat sa početkom i krajem. Ona je proces koji traje i koji se razvija svakodnevno. Ne može se izgraditi jednom strategijom niti jednim treningom. Ona se gradi kroz dosljednost, kroz ponašanje lidera i kroz spremnost organizacije da sluša, mjeri i uči. Zato pitanje više nije da li organizacija ima kulturu. Svaka je ima. Pitanje je da li je ta kultura slučajna ili svjesno oblikovana. Jer upravo od tog odgovora zavisi i njen dugoročni uspjeh.



GDJE IDEJE SUSREĆU PRILIKE ODRŽAN PRVI LINKUP DOGAĐAJ

LinkUp je osmišljen kao mjesečni događaj koji se organizuje svake srijede u mjesecu u 18 časova, u trajanju od 60 minuta, u dinamičnom i interaktivnom formatu

U Naučno-tehnološkom parku Crne Gore održano je prvo izdanje događaja **LinkUp – Gdje ideje susreću prilike**, nove zajedničke inicijative Privredne komore Crne Gore, Fonda za inovacije Crne Gore i Naučno-tehnološkog parka Crne Gore, namijenjene mikro, malim i srednjim preduzećima (MMSP), startupovima i inovatorima koji žele da unaprijede svoje poslovanje i pronađu konkretne izvore podrške.

Događaj je okupio predstavnike institucija podrške, privrede i inovativne zajednice, sa ciljem da se na jednom mjestu predstave aktuelne mogućnosti finansiranja, programi podrške i prilike za umrežavanje i partnerstva.

U uvodnom dijelu prisutnima su se obratili predstavnici institucija organizatora – Tanja Radusinović u ime Privredne komore Crne Gore, Saša Ivanović ispred Fonda za inovacije Crne Gore i Radivoje Drobnjak ispred Naučno-tehnološkog parka Crne Gore. Oni su predstavili koncept LinkUp platforme, naglašavajući značaj koordinisanog institucionalnog pristupa u cilju jačanja inovacionog ekosistema i pružanja konkretne, pravovremene i dostupne podrške privredi. Oni su predstavili i vidove podrške koje pružaju njihove institucije.

Tokom događaja Vedrana Pajović iz Eko fonda prezentovala je aktivnosti ove institucije sa fokusom na dostupne programe finansiranja projekata iz oblasti energetske efikasnosti i zaštite životne sredine. Takođe, Nina Perunović predstavica EIT Community Crna Gora predstavila je otvorene pozive Evropskog instituta za inovacije i tehnologiju (EIT), kao i mogućnosti uključivanja domaćih kompanija i startupova u međunarodne inovacione mreže i projekte.

Dragana Bulatović, izvršna direktorica kompanije ISOMONT ocijenila je da inicijativa kao

što je LinkUp predstavlja snažan korak podrške svim startupovima u smislu upoznavanja sa dostupnim izvorima finansiranja.

„U Crnoj Gori nije problem izostanak kvalitetnih ideja mladih privrednika već što nemamo informacije o dostupnim sredstvima koje možemo da iskoristimo kao bismo te ideje realizovali”, smatra Bulatović.

Srđan Drobnjak iz firme Cyberyne Systems Montenegro smatra da je LinkUp lijepa inicijativa koju su sproveli Privredna komora, Naučno tehnološki park i Fond za inovacije.

„Mislim da je ovo pravi korak da se povežu ljudi koji imaju ideje sa investitorima i institucijama kojima su takve ideje potrebne”, kazao je Drobnjak.

LinkUp je osmišljen kao mjesečni događaj koji se organizuje svake druge srijede u mjesecu u 18 časova, u trajanju od 60 minuta, u dinamičnom i interaktivnom formatu. Koncept podrazumijeva kratke i sadržajne prezentacije aktuelnih nacionalnih i međunarodnih programa finansiranja, praktične savjete za pripremu projektnih prijedloga, otvorenu diskusiju, kao i B2B i networking segment.

Cilj inicijative je da se dodatno ojača informisanost poslovne zajednice, poveća iskorišćenost dostupnih fondova i programa podrške, podstaknu inovacije i razvoj konkurentnosti, te izgradi snažnija mreža saradnje unutar Crne Gore i prema međunarodnim partnerima.

LinkUp nije samo događaj, već kontinuirana platforma podrške razvoju biznisa, osmišljena da poveže ideje sa konkretnim prilikama i relevantnim partnerima.

Naredno izdanje LinkUp-a biće održano 13. maja u Naučno-tehnološkom parku Crne Gore.



RECONNECT: INOVATIVNA RJEŠENJA ZA ODRŽIVU BUDUĆNOST PLAVE EKONOMIJE

U okviru radionice „Od potreba do inovativnih rješenja: zajedničko oblikovanje budućnosti plavih tehnologija“, koju je organizovao Fond za inovacije, Privredna komora Crne Gore predstavila je projekat **RECONNECT Kreativni zanati za industrijsku simbiozu u sektorima plave ekonomije**.

Projektna menadžerka **Sandra Perić** ukazala je na ključne izazove u sektorima ribarstva i akvakulture, koji se ogledaju u fragmentiranim praksama cirkularne ekonomije, nedovoljnoj saradnji između industrije i zanatskog sektora, te ekološkim pritiscima izazvanim prekomjernom eksploatacijom, zagađenjem i velikom proizvodnjom otpada, posebno plastike. Istakla je da upravo ovi izazovi predstavljaju priliku za razvoj inovativnih rješenja zasnovanih na principima cirkularne ekonomije.

Kako je naglasila, cilj projekta je da se otpad iz ribarstva i akvakulture na Mediteranu pretvara u vrijedne bio-proizvode, čime se podstiče cirkularnost i održivost plave ekonomije. Poseban akcenat je stavljen na povezivanje industrijskih sistema i malih i srednjih preduzeća, uz integraciju kreativnih zanata u procese industrijske simbioze, kao i razvoju konkretnih alata i metodologije, koji će biti testirani kroz pilot

aktivnosti u koje će biti uključeno 130 preduzeća iz pet mediteranskih zemalja. Očekuje se da će rezultati projekta doprinijeti jačanju otpornosti sektora, unapređenju saradnje i razvoju dugoročnih rješenja u oblasti plave ekonomije.

Projekat RECONNECT, koji se sprovodi u okviru programa EURO MED, realizuje devet partnerskih institucija sa Mediterana koje zajednički rade na stvaranju održivijeg, inovativnijeg i povezanijeg ekonomskog okruženja. Vodeći partner projekta je t2i – Agencija za transfer tehnologija i inovacija iz Italije, dok pored Privredne komore učestvuju i partneri iz Italije, Španije, Hrvatske, Grčke i Albanije uključujući: Privrednu komoru Venice-Rovigo, Poslovno-inovativni centar Malage, Andaluzijski morski i pomorski klaster, KINNO, AULEDA, Univerzitet u Rijeci i Centar za istraživanje i tehnologiju Grčke.

Radionica, koja je organizovana u okviru projekata INNOVABLUE i ROBONETCBC, okupila je predstavnike javnog sektora, akademske zajednice, nevladinih organizacija i tehnoloških kompanija kako bi se identifikovali ključni izazovi i razvili početni inovativni koncepti za unapređenje monitoringa i zaštite morskih i slatkovodnih ekosistema.



INTERREG EUROPE – EVROPSKE POLITIKE ZA JAČANJE MEĐUREGIONALNE SARADNJE

U Kopenhagenu je 16. i 17. aprila 2026. održan skup “Evropo, saradujmo”, u okviru Programa Interreg Europe (Evropske teritorijalne saradnje), jednog od najznačajnijih evropskih foruma posvećenih jačanju međuregionalne saradnje i unaprjeđenju efikasnosti razvojnih politika na lokalnom i regionalnom nivou. Predstavnice Privredne komore Crne Gore, Tanja Radusinović i Dragana Šofranac učestvuje na ovom događaju iskoristile su kao dobru priliku za razmjenu iskustva sa partnerima iz 35 evropskih zemalja, kao i za promociju inicijativa i aktivnosti koje se sprovedu u Crnoj Gori u domenu lokalnog razvoja i evropske teritorijalne saradnje. Predstavnice Komore upoznale su se sa najnovijim standardima, praksama i dostignućima kroz Policy Learning Platformu koja se nalazi u fokusu ovog događaja usmjerenog na sticanje znanja i uspostavljanje partnerstava među donosiocima odluka i stručnjacima širom Evrope, u cilju unaprjeđenja javnih politika. Tokom dvodnevne sesije održane su tematske panel diskusije, interaktivne radionice, sesije za umrežavanje i studijske posjete kroz koje se učesnici upoznaju sa primjerima uspješnih projekata u oblasti regionalnog razvoja i saradnje među evropskim regionima.

Panel diskusije nisu slučajno posvećene onome što dobrim dijelom čini težište evropskih razvojnih i inovativnih iskoraka, a tiče se ambicioznih

projekata u oblasti resursno efikasne i ekološki održive proizvodnje, gradnje i pružanja usluga. Impozantan broj i kvalitet predstavljenih rješenja jasno pokazuju kako su održivi i cirkularni ekonomski modeli podigli kvalitet organizacije i efikasnost lokalnih biznisa. Takođe, predstavljeni projekti na praktičan način demonstriraju i zašto je Evropa još uvijek globalni lider u ekološki inovativnim tehnologijama i kako svoju konkurentsku prednost strateški gradi u nišama gdje već dokazano postoji najveći prostor za razvoj troškovno efikasne proizvodnje i usluga u poređenju sa tradicionalnim, energetske intenzivnim modelima poslovanja. Kroz niz konkretnih primjera može se jasno uočiti kako cirkularna ekonomija funkcioniše u praksi i kakve benefite donosi lokalnoj zajednici.

Danska se često ističe kao jedan od najnaprednijih primjera primjene principa cirkularne ekonomije, prvenstveno zbog svoje sposobnosti da uspješno poveže lokalne biznise, javne politike i inovacije. U Danskoj se razvio čitav sektor malih biznisa specijalizovanih za popravku elektronike, otкуп, popravku i redizajn stare odjeće i sličnih poslovnih servisa poznatih kao “repair economy” koji produžavaju životni vijek proizvoda i istovremeno stvaraju nova radna mjesta na lokalnom nivou. Kao rezultat toga, dolazi do niskog ulaznog praga za preduzetnike, razvoja zanatskih i tehničkih

vještina, zadržavanja novca unutar lokalne zajednice umjesto njegove potrošnje na uvoz novih proizvoda, razvoja mikro-ekonomije zasnovane na razmjeni i ponovnoj upotrebi resursa.

Velike kompanije takođe imaju značajnu ulogu u ovom procesu. Švedska IKEA kroz svoje programe otkupa, popravke i ponovne prodaje namještaja aktivno uključuje male lokalne biznise u cirkularni lanac vrijednosti. Time se povećava potražnja za servisnim i logističkim uslugama na lokalnom nivou. Analizom ovih primjera mogu se izdvojiti ključni principi uspjeha: fokus na lokalne resurse, pretvaranje otpada u vrijedne sirovine, razvoj uslužnih modela umjesto isključivo prodajnih, kao i snažna saradnja između različitih aktera. Takođe, važnu ulogu ima i postepeno skaliranje inovacija.

Skup u Kopenhagenu potvrđuje da Interreg Europe dugoročno nosi ulogu okupljanja Evrope oko samog jezgra najuspješnijih i najkonkurentnijih kreatora razvoja koji je podržan finansijskim sredstvima namijenjenih uspostavljanju konkretnih vidova saradnje između kompanija, javnog sektora i lokalnih zajednica, što je temeljna ideja ovog Programa. Kroz partnerstva i razmjenu znanja i resursa, omogućava se brže širenje inovacija i jačanje politika podrške biznisu, što doprinosi većoj otpornosti lokalne ekonomije i efikasnijem odgovoru na savremene izazove održivog razvoja.



FINNO 2026 – ACCESS TO FINANCE FORUM

JAČANJE PRISTUPA FINANSIRANJU KROZ REGIONALNU SARADNJU

Predstavnice Privredne komore Crne Gore, koja je dio Enterprise Europe Network u Crnoj Gori – MontEENegro, učestvovala su na godišnjoj konferenciji **FINNO 2026 – Access to Finance Forum**, održanoj od 17. do 19. marta na Jahorini, koja je okupila ključne aktere iz oblasti finansija, inovacija i podrške malim i srednjim preduzećima iz regiona Zapadnog Balkana i Evropske unije.

Konferencija je kroz niz panela, prezentacija, radionica i B2B/B2F sastanaka pružila platformu za razmjenu znanja, iskustava i konkretnih rješenja u oblasti pristupa finansiranju, sa posebnim fokusom na potrebe malih i srednjih preduzeća.

Tokom konferencije razmatrani su ključni izazovi u regionalnom ekosistemu finansiranja, uključujući nedovoljnu dostupnost informacija, fragmentiranost finansijskih instrumenata i značaj uloge posrednika, poput Enterprise Europe Network, u povezivanju kompanija sa izvorima finansiranja.

Poseban akcenat stavljen je na dostupne finansijske instrumente za MSP,

uključujući zajmove, garancije i kombinovane modele finansiranja, kao i načine na koje kompanije mogu efikasnije pristupiti finansijskim institucijama i iskoristiti dostupne mogućnosti.

Jedan od značajnih segmenata konferencije bio je posvećen inovacijama i finansiranju rasta, gdje je istaknuta važnost podrške startupovima i inovativnim kompanijama kroz programe kao što su EIT, kao i potreba za jačanjem investicionog okruženja koje omogućava skaliranje i internacionalizaciju poslovanja.

Kroz diskusije je posebno naglašena potreba za snažnijom regionalnom saradnjom, boljim usklađivanjem između potreba kompanija i finansijskih instrumenata, kao i uloga mreža poput Enterprise Europe Network u povezivanju privrede sa relevantnim partnerima i izvorima finansiranja.

Na konferenciji je održan i okrugli sto „EEN kao most ka evropskim finansijskim institucijama“, koji je dodatno istakao ulogu Enterprise Europe Network u unaprjeđenju pristupa finansiranju za mala i srednja preduzeća. Sesiju je moderirala ko-

ordinatorica MontEENegro konzorcijuma **Ivana Tomašević**, a među panelistima je bila **Tanja Radusinović**, direktorica Sektora za projekte u Privrednoj komori Crne Gore, čime je posebno naglašena aktivna uloga crnogorskog konzorcijuma u okviru FINNO platforme.

U diskusiji su učestvovali i predstavnici EEN partnera iz regiona, a fokus je bio na:

- ulozu EEN mreže kao pouzdanog posrednika između kompanija i finansijskih institucija,
- podršku MSP u snalaženju u kompleksnim finansijskim instrumentima,
- značaju regionalne saradnje i definisanju narednih koraka za unaprjeđenje pristupa finansiranju.

Učešće MontEENegro konzorcijuma na ovoj konferenciji još jednom potvrđuje njegovu aktivnu ulogu u regionalnim inicijativama usmjerenim na jačanje konkurentnosti privrede, unaprjeđenje poslovnog okruženja i olakšavanje pristupa finansiranju za mala i srednja preduzeća.

KRATKE VIJESTI



VLADA PREDLOŽILA DAVANJE AERODROMA U KONCESIJU

Vlada Crne Gore utvrdila je prijedlog o davanju Aerodroma Crne Gore u koncesiju korejskoj kompaniji Incheon Airport Consortium na period od 30 godina. Predviđeno je da Crna Gora u narednih 30 godina od koncesija prihoduje milijardu eura kroz obnovu infrastrukture, ulaganja i jednokratne uplate.

Planirano je da Južnokorejci državi u ovom periodu plaćaju 35 odsto godišnjih bruto prihoda, od čega se očekuje 600 miliona eura, 100 miliona nakon potpisivanja ugovora uz 300 miliona kroz ulaganja i unapređenje aerodromske infrastrukture... Najveća ulaganja su planirana u prvim godinama zakupa aerodroma - dok bi u podgorički aerodrom bilo uloženo 54 miliona eura, u tivatski aerodrom bi bilo investirano 78 miliona do 2029. godine.

Potencijalni zakupac želi da uveća promet putnika na aerodromima Podgorica i Tivat - sa tri na devet miliona godišnje, a poseban fokus bi stavio na povezivanje sa tržištima Azije i Sjedinjenih Američkih Država. Planiraju da površinu dva aerodroma uvećaju četiri puta, izgrade nove terminale i spoje ih s postojećim, dupliraju parking mjesta, obnove pistu i modernizuju infrastrukturu.

AMAN POTVRDIO OTVARANJE RIZORTA SVETI STEFAN

Hotelski operator Aman Resorts potvrdio je da će rizort ponovo početi sa radom, ističući važnost postignutog sporazuma.

„U svjetlu nedavnih konstruktivnih razgovora između naših partnera, Adriatic Properties i Vlade Crne Gore, na čelu sa premijerom Miloškom Spajićem, zadovoljstvo nam je da podijelimo ohrabrujuće vijesti o budućnosti Svetog Stefana“, saopštili su iz Amana.

Kompanija je naglasila da Sveti Stefan i dalje ostaje jedno od najistaknutijih odredišta u njihovom globalnom portfoliju i potvrdila ponovno otvaranje, dodajući da će tačan datum otvaranja biti objavljen u najskorije vrijeme.

„Radujemo se ponovnom dočekivanju gostiju i nastavku bliske saradnje sa našim partnerima i crnogorskim vlastima kako bismo osigurali dugoročni uspjeh ove ikonične destinacije“, navodi se u saopštenju.



RAIFFEISEN PLANIRA PREUZIMANJE ADDIKO BANKE

Raiffeisen Bank International planira preuzimanje Addiko banke, uz istovremeni izlazak iz dijela tržišta, uključujući i Crnu Goru, gdje je predviđena prodaja Addiko Bank Podgorica.

RBI će ponuditi cijenu u gotovini od 23,05 eura po akciji Addiko banke (uz dividendu za 2025. godinu), što odgovara prosječnoj cijeni akcije ponderisanoj obimom trgovine za šestomjesečni period završeno sa 7. aprilom 2026. godine. Ova ponudena cijena predstavlja premiju od približno 20 odsto u odnosu na unutrašnju vrijednost kapitala utvrđenu u eksternom izvještaju o procjeni kompanije Ernst & Young Wirtschaftsprüfungsgesellschaft m.b.H., koji je RBI pribavio.



SVJETSKA BANKA: 40 MILIONA EURA ZA REFORMU UPRAVLJANJA OTPADOM

Svjetska banka odobrila je Crnoj Gori zajam od 40 miliona eura za unapređenje sistema upravljanja čvrstim otpadom, sa ciljem poboljšanja kvaliteta života građana i stvaranja čistijeg i konkurentnijeg poslovnog ambijenta.

Sredstva će biti usmjerena kroz projekat „Reforma u oblasti upravljanja otpadom u Crnoj Gori“, koji podržava napore Vlada Crne Gore da modernizuje sektor, ojača institucio-

nalne kapacitete i uskladi ga sa standardima Evropska unija. Ključni dio investicija odnosi se na izgradnju Regionalnog centra za upravljanje otpadom u Nikšić, koji će opsluživati više od 75.000 stanovnika i omogućiti reciklažu, kompostiranje i savremeni tretman otpada, uz smanjenje odlaganja na deponijama. Dodatno, projekat predviđa sanaciju oko 11 hektara zagađenog zemljišta na lokaciji bivšeg industrijskog kompleksa Kombinat aluminijuma Podgorica u Zetskoj ravnici, čime će se umanjiti rizici po javno zdravlje i zaštititi podzemne vode i sliv Skadarsko jezero.



OPŠTINA BAR: ZA RAZVOJ PREDUZETNIŠTVA 360.000 EURA

Opština Bar objavila je Javni poziv za učešće u programu podsticanja razvoja preduzetništva kroz finansijsku podršku, sa ciljem pružanja konkretne podrške nezaposlenim licima, preduzetnicima i mikro preduzećima iz našeg grada u cilju započinjanja ili unaprjeđenja sopstvenog biznisa.

Za realizaciju ovog poziva opredijeljena su sredstva u ukupnom iznosu od 360.000 eura, a finansijska podrška biće realizovana kroz dvije programske linije koje obuhvataju podršku za projekte manje i veće vrijednosti, pri čemu je za prvu liniju opredijeljeno 216.000 eura sa maksimalnim iznosom podrške do 8.000 eura po projektu, dok je za drugu liniju opredijeljeno 144.000 eura sa maksimalnim iznosom do 20.000 eura po projektu“, navodi se u saopštenju.

Pravo učešća imaju nezaposlena lica, preduzetnici i privredna društva registrovana u CRPS-u sa sjedištem na teritoriji opštine Bar, a Javni poziv otvoren je do 11. maja 2026. godine, dok se prijave sa pratećom dokumentacijom podnose se isključivo elektronskim putem preko portala www.subvencije.bar.me.



EUROCHAMBRES

PODRŠKA JAČANJU EVROPSKE INDUSTRIJSKE BAZE

Asocijacija privrednih komora Evrope - Eurochambres podržava napore Evropske komisije da ojača industrijsku bazu država ovog kontinenta. Prijedlog Akta o industrijskom akceleratoru, predstavljen danas, bavi se ključnim omogućivačima kao što su brži postupci izdavanja dozvola, podrška industrijskim klasterima i razvoj strateških tržišta. Istovremeno, Eurochambres naglašava da kriterijumi o lokalnom i niskougljeničnom sadržaju moraju ostati praktični i srazmjerni, posebno za manja preduzeća. Spori i složeni postupci izdavanja dozvola i dalje predstavljaju jednu od najvećih prepreka industrijskim investicijama u Evropi. Predlog jedinstvenog digitalnog postupka izdavanja dozvola odgovara na dugogodišnje zahtjeve poslovne zajednice. Međutim, nažalost, ograničava mehanizme koji se odnose na prevazilaženje javnog interesa i prešutno odobrenje samo na projekte dekarbonizacije i oblasti industrijskog ubrzanja. To predstavlja propuštenu priliku da se pojednostavljeno izdavanje dozvola učini pravim strateškim omogućivačem evropske konkurentnosti u svim industrijskim sektorima.

Uoči podnošenja prijedloga, Eurochambres je tražio veću jasnoću u vezi sa uvođenjem kriterijuma „Proizvedeno u Evropi“ u javnim nabavkama, postavljajući pitanja o troškovima, opterećujućim zahtjevima za MSP i pravilima

međunarodne trgovine. Iako Eurochambres pozdravlja pristup koji je usvojen u odnosu na pouzdane partnere, i dalje postoje zabrinutosti zbog nedostatka zaštitnih mehanizama koji bi spriječili nesrazmjerne prepreke učešću malih i srednjih preduzeća u javnim nabavkama.

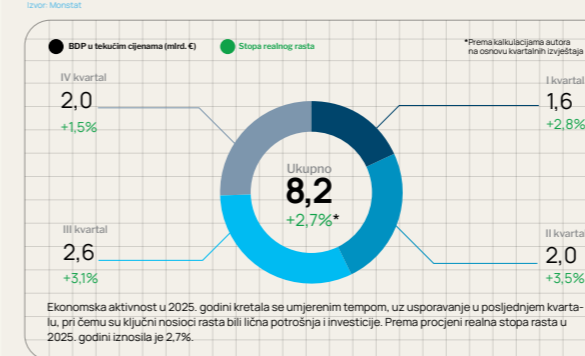
Reagujući na kriterijume o lokalnom sadržaju, predsjednik Eurochambresa Vladimír Dlouhý upozorava: „Kriterijumi ‘Proizvedeno u Evropi’ (Made in Europe) moraju biti jasni i srazmjerni, posebno za mala i srednja preduzeća. Ako budu loše osmišljeni, natovariće dodatne troškove preduzećima koja se već bore sa visokim cijenama energije, birokratijom i fragmentiranim jedinstvenim tržištem. Evropa ne može sebi priuštiti još složenosti koja se maskira kao ambicija.“

Eurochambres stoga poziva donosiocima odluka da osiguraju da kriterijumi o lokalnom i niskougljeničnom sadržaju ostanu izvodljivi za preduzeća, a posebno za mala i srednja preduzeća, dok se istovremeno proširuje pojednostavljeno i ubrzano izdavanje dozvola na sve industrijske projekte širom Evrope. Jednako važni su i snažniji naponi za rješavanje preostalih strukturnih izazova s kojima se suočavaju preduzeća. To uključuje smanjenje cijena energije, uklanjanje prepreka na jedinstvenom tržištu i pojednostavljivanje regulatornih okvira.

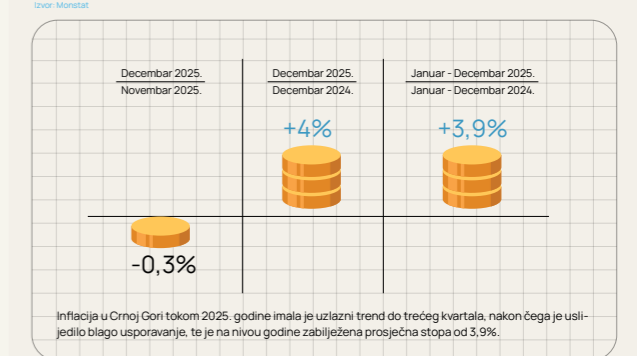
SEKTOR ZA ISTRAŽIVANJA I ANALIZE PKCG MAKROEKONOMSKI POKAZATELJI

Sektor za istraživanja i analize Privredne komore izradio je informaciju Makroekonomski pokazatelji za četvrti kvartal 2025. godine. Ovaj dokument obuhvata makroekonomske prilike prikazane kroz sagledavanje trendova i međusobnog uticaja indikatora (BDP, tržište rada, cijene, proizvodnja, robna razmjena sa inostranstvom, realni i finansijski sektor, strane direktne investicije, tekući račun platnog bilansa, javni dug, blokirana preduzeća). U Glasniku prenosimo jedan broj makroekonomskih pokazatelja, prenijet iz ove informacije.

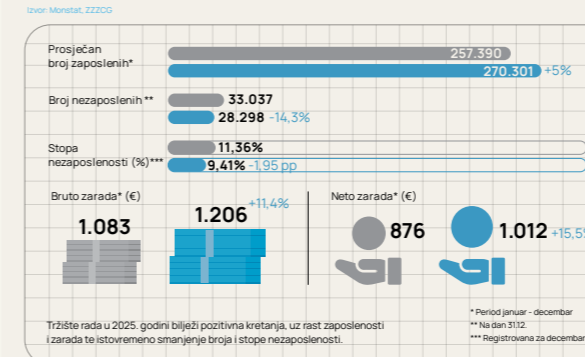
Bruto društveni proizvod



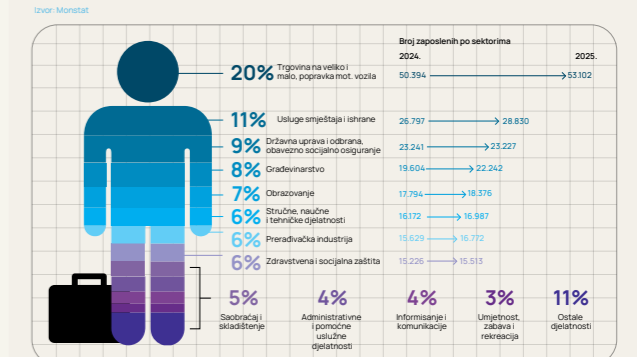
Indeks potrošačkih cijena



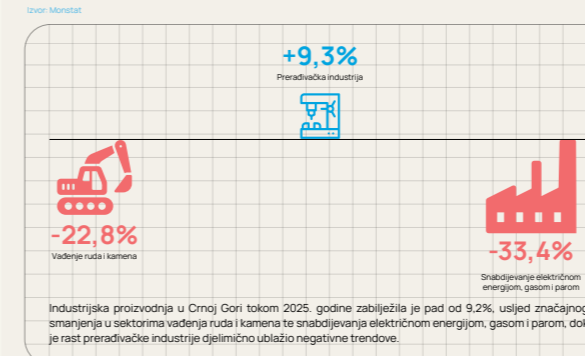
Tržište rada



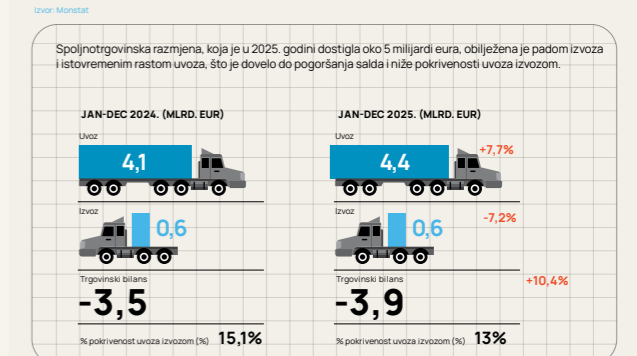
Struktura zaposlenih po sektorima



Indeksi industrijske proizvodnje

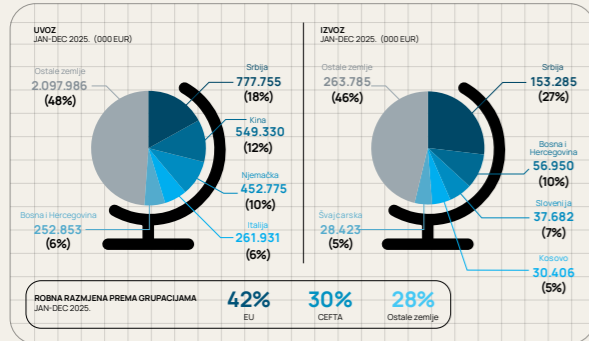


Spoljnotrgovinska robna razmjena Crne Gore



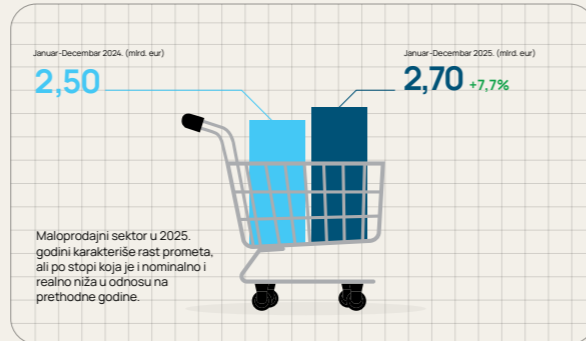
Najznačajniji spoljnotrgovinski partneri

Izvor: Monstat



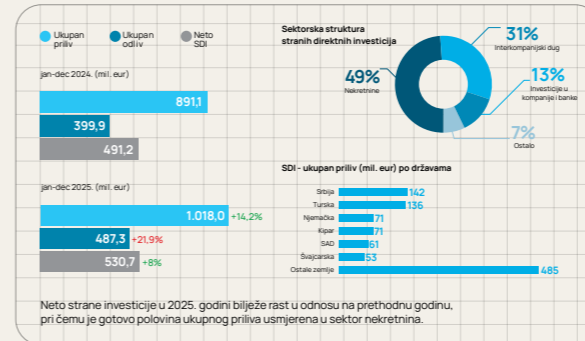
Unutrašnja trgovina

Izvor: Monstat



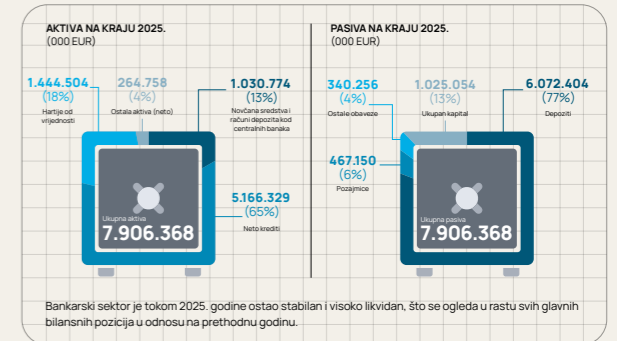
Strane direktne investicije

Izvor: Centralna banka Crne Gore



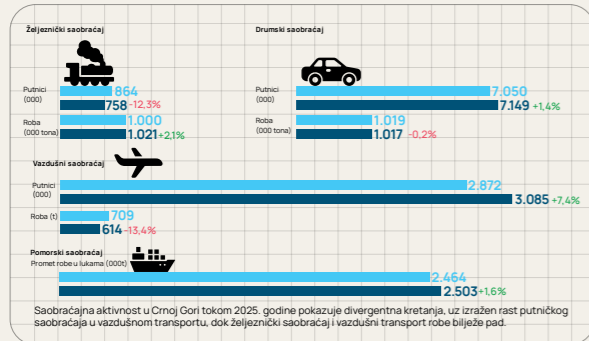
Bankarski sektor

Izvor: Centralna banka Crne Gore



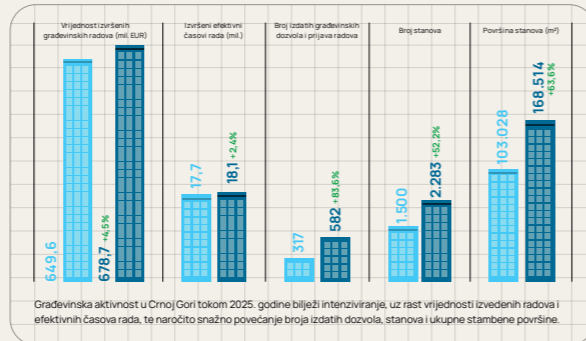
Saobraćaj

Izvor: Monstat



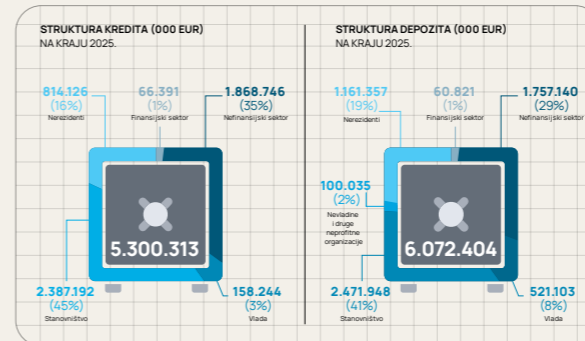
Građevinska aktivnost

Izvor: Monstat



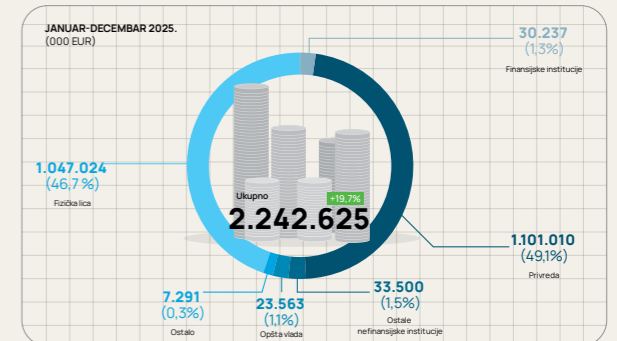
Bankarski sektor

Izvor: Centralna banka Crne Gore



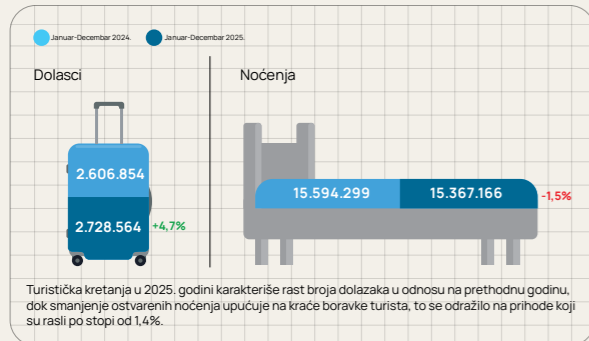
Novoodobreni krediti u 2025.

Izvor: Centralna banka Crne Gore



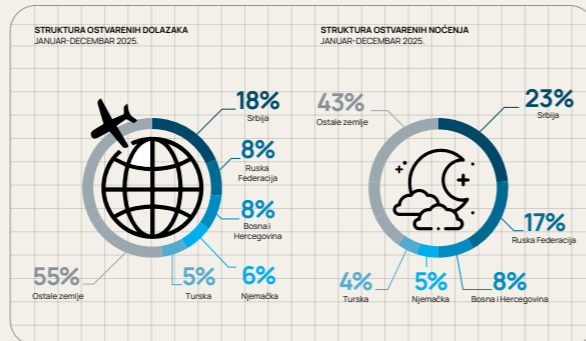
Dolasci i noćenja turista

Izvor: Monstat



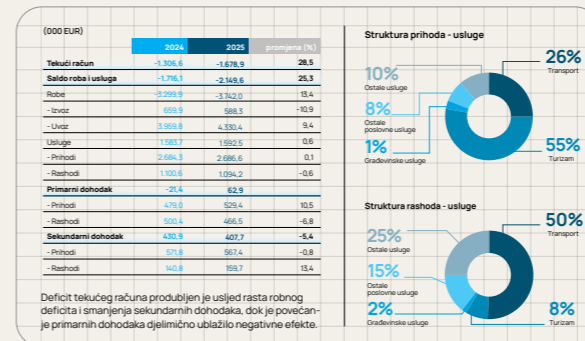
Struktura dolazaka i noćenja stranih turista

Izvor: Monstat



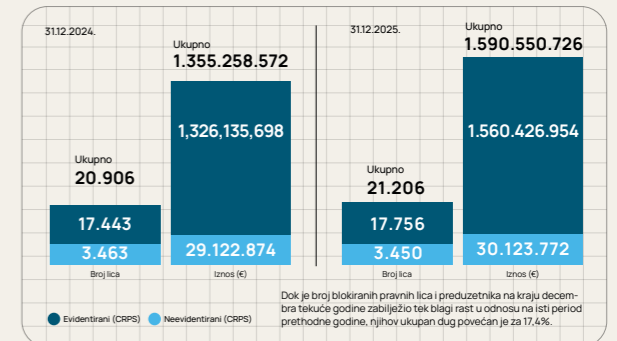
Tekući račun platnog bilansa

Izvor: Centralna banka Crne Gore



Blokirana pravna lica i preduzetnici

Izvor: Centralna banka Crne Gore





EXIT TO MONTENEGRO

NA POČETKU I KRAJU SEZONE PREKO 200.000 NOĆENJA

EXIT to Montenegro sa dva velika događaja u Budvi i Ulcinju i više manjih širom Crne Gore predstavlja vrhunac svjetske turneje benda i generisaće na početku i na kraju turističke sezone preko 200.000 noćenja i ekonomski doprinos crnogorskom turizmu od najmanje 40 miliona eura, tvrde organizatori.

Ističu da će „ovaj projekat pozicionirati Crnu Goru kao jednog od lidera muzičkog turizma Evrope, jedne od najbrže rastućih grana globalnog turizma, koja već sada generiše preko 100 milijardi eura, uz projekcije rasta na više od 230 milijardi do 2030. i preko 340 milijardi eura do 2032. godine“.

„Muzički turisti danas predstavljaju jednu od najvrijednijih grupa putnika, sa izuzetno visokom potrošnjom na destinaciji, zbog čega Vlade širom svijeta izdvajaju značajna sred-

stva kako bi ih privukle. Tako je 2023. godine Vlada Zapadne Australije izdvojila 8 miliona dolara za dva nastupa benda Coldplay, dok je Tajland odobrio investicioni okvir od preko 50 miliona eura za Tomorrowland festival, koji će krajem ove godine u toj zemlji realizovati svoju prvu azijsku ediciju“, navodi se u saopštenju organizatora.

Pored ekonomskog, naglasili su oni, ovaj projekat donijeće i snažan promotivni efekat.

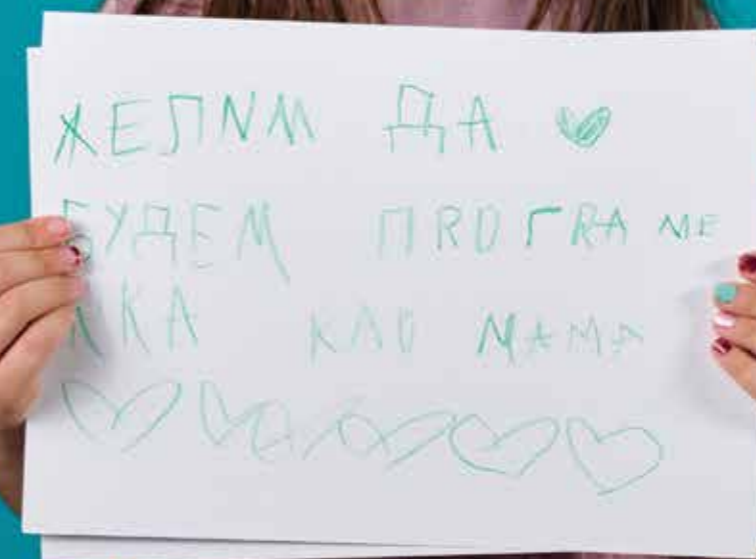
Projekat EXIT to Montenegro, pojasnili su organizatori, ima za cilj i pozicioniranje Crne Gore kao jednog od lidera kreativnih industrija Evrope.

Crna Gora ima istorijsku priliku da privuče svjetsku kreativnu elitu, u čemu će Exitovi festivali odigrati značajnu ulogu.

Izvor: Pobjeda

Šta bi htjela da budeš kad porasteš?

Đurđa (8)



Djeca usvajaju vrijednosti koje vide. Budimo im primjer.

Podržavajmo žene u biznisu.

www.snagajeusvimanama.me



SNAGA
je u svima nama

Kupujmo
NAŠE!



CRNOGORSKO
kvalitet s emocijom

MONTENEGRIN
quality with emotion