

glasnik
Privredne komore Crne Gore

Međunarodna konferencija Zeleni dani 2019

Ostvarivanje potencijala za zeleni rast



Željko Macanović
poljoprivrednik iz Pljevalja

**Lider u organskoj
proizvodnji
žitarica**

Radovan Radulović
Montenomaks Control & Logistics

**Pouzdanost, efikasnost i
višedecenijsko iskustvo
čine temelj uspješnosti**

Dragan Čavor
Niksen Čavor

**Njeguški prušut
sa crnogorskih
farmi**

ZA DOBRO NAS I NAŠIH POTOMAKA



KUPUJMO DOMAĆE

DOBRO 

IZ CRNE GORE



Izdavač:

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

Redakcijski odbor:

Predsjednica: Ljiljana Filipović
Članovi: Danilo Gvozdrenović, Pavle D. Radovanović, Mitar Bajčeta, Željko Baltić, Novica Bulatović, prof. dr Mladen Perazić, dr Nina Drakić, Tanja Radusinović, Zoran Nikolić

Urednica: Milka Pižurica

Novinar: Igor Perović

Prevod: Dragana Domazetović, Maja Šćepanović Drobnjak

Adresa redakcije:

Privredna komora Crne Gore/Glasnik
Novaka Miloševa 29/II
Podgorica 81000, Crna Gora
Tel: +382 20 230 439
e-mail: glasnik@pkcg.org

Dizajn:

Privredna komora Crne Gore

List izlazi od 1964. godine i upisan je u registar javnih glasila Crne Gore.

PDF verziju možete preuzeti na:
http://www.privrednakomora.me/
multimedija/glasnik



Sadržaj

6 Međunarodna konferencija Zeleni dani 2019 Ostvarivanje potencijala za zeleni rast

- 32 **Željko Macanović, a farmer from Pljevlja**
Leader in the organic grain production
- 40 **Radovan Radulovic, executive director of Montenomaks Control & Logistics**
Reliability, efficiency and decades of experience are the foundation of our success
- 60 **Senad Brka, President of the Business Association „Business Centre“ Jelah-Tešanj**
Striving for higher quality economic cooperation with Montenegro
- 66 **Dragan Čavor, CEO of the company "Niksen Čavor"**
Njeguši prosciutto product of the Montenegrin farms
- 72 **Angela Partipilo, Secretary General of the Chamber of Commerce of Bari**
Business registers as significant instruments for doing business
- 85 **Jasmina Nikolić, the company Agile Humans**
The new times seek agile people



64

Dragan Čavor, izvršni direktor kompanije "Niksen Čavor"
Njeguški prušut sa crnogorskih farmi

82

Jasmina Nikolić,
kompanija Agile Humans
Novo vrijeme traži agilne ljude



29

Željko Macanović, poljoprivrednik iz Pljevalja
Lider u organskoj proizvodnji žitarica



38

Radovan Radulović,
izvršni direktor kompanije Montenomaks C&L
Pouzdanost, efikasnost i višedecenijsko iskustvo čine temelj uspješnosti



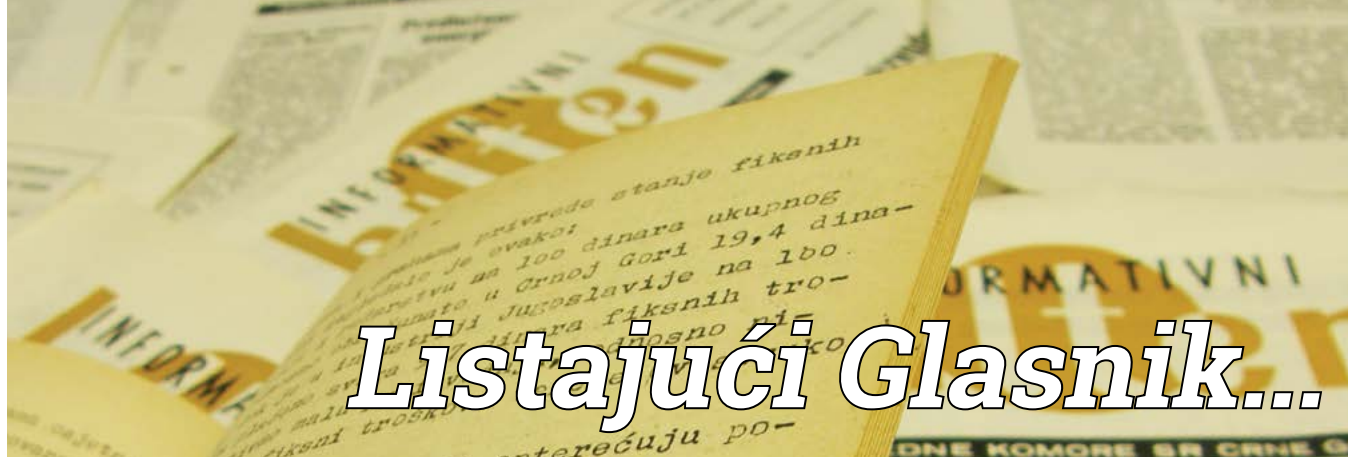
70

Angela Partipilo, generalna sekretarka Privredne komore Barija
Privredni registri izuzetno značajni za poslovanje



57

Senad Brka, predsjednik Udruženja privrednika "Biznis centar" Jelah-Tešanj
Želimo još kvalitetniju privrednu saradnju



Llistajući Glasnik...

1974.

Turizam u 1973. godini

Ukupan turistički promet u 1973. godini je povećan za 10 odsto u odnosu na prethodnu, a noćenja su veća za 13,9 odsto. Stranih gostiju je bilo 33,4 odsto više a njihov broj noćenja bio je 30 odsto veći. I pored niza nepovoljnih uslova u kojima je poslovala ugostiteljska privreda. Postignuti su pozitivni rezultati u privređivanju. Ukupan ostvareni prihod je iznosio 584.752 nova dinara, što je 28 odsto više nego u 1972. godini. U odnosu na uporedni period kapaciteti su povećani za oko 12 odsto, objavio je Glasnik 1974. godine.

"Imajući u vidu teškoće u plasmanu turističkih usluga, potrebno je pojačati turističku propagandu na svim nivoima. U tom pravcu potrebno je nastupiti organizovanje na inostranom tržištu, primjenjujući savremenije metode", saopšteno je u tekstu sa sjednice tadašnjeg Savjeta za turizam i ugostiteljstvo.

2003.

Priznanje "Biznis partner" Luci Bar

U tradicionalnoj, devetoj akciji "Biznis partner", koja promovise preduzeća U Srbiji i Crnoj Gori i njihove menadžere, čije poslovanje karakterišu visoki profesionalni standardi i etičke norme, priznanje za 2003. godinu pripalo je Luci Bar. To je veoma značajna podrška kompaniji i njenom timu, jer biznis partnera predlažu, ocjenjuju i biraju privrednici, pisao je Glasnik iz maja 2003. godine.

"S obzirom na trud i rezultate menadžera Luke Bar u prevazilaženju teškoća kroz koje je kolektiv prolazio posljednjih desetak godina i promociju visokih standarda u profesiji menadžera, ovo priznanje je zasluženno i nije čudo što su svoj glas za Luku dali mnogi ugledni privrednici iz Srbije i Crne Gore", navodi se u tekstu.



Međunarodna konferencija Zeleni dani 2019

Ostvarivanje potencijala za zeleni rast

Međunarodna konferencija Zeleni dani 2019: "Ostvarivanje potencijala za zeleni rast", u organizaciji Vlade Crne Gore, Privredne komore i Kancelarije Programa Ujedinjenih nacija za razvoj (UNDP), održana je 5. i 6. juna 2019. u hotelu "Hilton".

Skup, kojim se daje doprinos obilježavanju Svjetskog dana zaštite životne sredine, bavi se aktuelnim trendovima koji su fokusirani na najbolje prakse iz domena zelene ekonomije i i njihovim doprinosom globalnoj Agendi 2030. Konferencija ima cilj da pokaže da je pitanje životne sredine sastavni dio ekonomskog razvoja. Namjera je da inspiriše poslovne krugove i predstavnike vlasti da ulažu u izgradnju "zelenije" budućnosti, sa fokusom na važnost integracije ekonomskih i ekoloških politika na način koji otvara mogućnosti za nove izvore privrednog rasta.

Posjetioci su imali priliku da čuju šta je zelena ekonomija i gdje leže njeni potencijali. Naglasak je stavljen na specifične sektore javnih politika kao što su proizvodnja energije i energetska efikasnost, inovacije i nauka, klimatske promjene, održivi transport i poljoprivredu, upravljanje otpadom, zemljištem i vodama i ekoturizam. Središnje teme bile su poslovni modeli za cirkularnu ekonomiju i inovacije kroz saradnju, jer potrebno je investirati više sredstava u naučnoistraživački rad, neophodna je bolja međusek-torska saradnja u kreiranju javnih politika.

U uvodnom dijelu govorili su potpredsjednik Vlade i ministar pol-

joprivrede i ruralnog razvoja **Milutin Simović**, predsjednik Privredne komore Crne Gore **Vlastimir Golubović**, stalna predstavnica UNDP u Crnoj Gori **Daniela Gašparikova** i zamjenica gradonačelnika Podgorice **Slađana Vujačić**. Konferencija je okupila više od 500 učesnika i 40 govornika među kojima su istaknuti stručnjaci, kreatori politika, akademici i poslovni lideri.

Predsjednik Privredne komore Crne Gore Vlastimir Golubović kazao je da ova asocijacija bogate tradicije baštini osnovnu ideju oko koje su se okupili njeni osnivači, a to je ekonomski i sveukupni razvoj Crne Gore. Ona promoviše osnovne vrijednosti privrede, kao što su etičko ponašanje i podizanje svijesti o potrebi očuvanja prirodnih resursa, zaštiti životne sredine, društvenoj odgovornosti i dostizanju ciljeva održivog razvoja.

Prema njegovim riječima, pred Crnom Gorom kao budućom članicom Evropske unije, velike su i finansijski izuzetno zahtjevne obaveze na području zaštite životne sredine, posebno imajući u vidu to što smo otvorili pregovaračko Poglavlje 27.

- Donošenjem Deklaracije o ekološkoj državi 1991. godine, Crna Gora je prema prirodi uspostavila državni odnos, svjesna da je zbog ugrožavanja prirode zaštita identiteta prostora na kome živimo i radimo postao nacionalni interes. Kako tada, tako i danas zaštita životne sredine predstavlja aktuelnu temu, pa poglavlje 27 predstavlja jedno od najkompleksnijih i najzahtjevnijih u pregovaračkom procesu – rekao je Golubović.



”

Imajući u vidu prirodna bogatstva zemlje i opšte pravce razvoja njene privrede, čini se da je transformacija ka zelenim alternativama najbolji način za postizanje dugoročne održivosti privrede, rekao je predsjednik Komore Vlastimir Golubović.

Privredna komora je prepoznala ove izazove i kako bi na organizovan, djelotvoran i efikasan način objedinila mnogobrojne aktivnosti koje tretiraju oblasti energetske efikasnosti i zaštite životne sredine formirala 2009. godine Koordinacioni odbor koji pored privrednika okuplja i predstavnike organa uprave, institucija, nevladinih i drugih organizacija sa kojima Komora ostvaruje saradnju.

- Privredna komora učestvuje u realizaciji brojnih projekata koji imaju cilj jačanje konkurentnosti privatnog sektora, modernizaciju i usvajanje novih tehnologija. Sve ove projekte povezuje zajednički cilj, efikasnija upotreba resursa - rekao je Golubović.

Jedan od takvih projekata je i "Razvoj niskokarbonskog turizma u Crnoj Gori", koji je realizovan u saradnji sa UNDP-om i Ministarstvom održivog razvoja i turizma, čiji je cilj da doprinese smanjenju emisija gasova sa efektom staklene bašte (prvenstveno CO₂) u sektoru turizma na teritoriji Crne Gore. Projekat realizuju Program Ujedinjenih nacija za razvoj (UNDP) i Ministarstvo održivog razvoja i turizma, a koje finansira Globalni fond za životnu sredinu. Vrijednost ovog projekta je 750.000 eura. Privredna društva su dobila 387 hiljada eura bespovratnih sredstava za realizaciju investicionih projekata koji mjerljivo doprinose smanjenju nivoa emisije ugljen dioksida.

- Crna Gora je još uvijek u inicijalnoj fazi razvoja zelene ekonomije. Imajući u vidu prirodna bogatstva zemlje i opšte pravce razvoja njene privrede, čini se da je transformacija ka zelenim alternativa-

ma najbolji način za postizanje dugoročne održivosti privrede, ali i blagostanja građana – naglasio je Golubović.

Dodaje da zelena ekonomija u poslednjih desetak godina postaje bitna funkcija modernog i društveno-odgovornog poslovanja. Prepoznajući značaj ostvarivanja balansa između ekonomskog i ekološkog razvoja, i sa njim vezanim privrednim rastom, neophodno je podsticanje "ozelenjivanja" glavnih sektora ekonomije. Predsjednik Komore je posebno naglasio značaj zelene gradnje, održive poljoprivrede, energetske efikasnosti, održivog transporta i upravljanja zemljištem i vodama.

- Zelene tehnologije i resursna efikasnost svakako su jedan od ključnih elemenata za kreiranje zelene privrede koja privredni rast vidi kroz zaštitu životne sredine. Partnerstvo i umrežavanje osnovni su koraci u tom pravcu, i upravo ovakve konferencije otvaraju nove prostore za saradnju – saopštio je Golubović.

Komora će i ubuduće doprinositi razvoju zelene ekonomije, zelenom i održivom upravljanju i ispunjenju ciljeva održivog razvoja.

- U narednom periodu moramo raditi na podizanju svijesti privrede o zaštiti životne sredine, korišćenjem lokalnih resursa, znanja i iskustava - zaključio je prvi čovjek Komore.

Održiva valorizacija prirodnih potencijala u cilju ostvarivanja ekonomskog rasta nesporna je potreba i osnov za dostizanje većeg životnog standarda, ocijenio je potpredsjednik Vlade Milutin Si-

mović.

On je naglasio da je jedno od najznačajnijih pitanja 21. vijeka zeleni rast.

- Zeleni rast podrazumijeva podsticanje ekonomskog rasta i razvoja uz istovremeno obnavljanje prirodnih resursa koji su nam itekako potrebni. Moramo da rastemo, i to održivo i zeleno – rekao je potpredsjednik Simović.

Prema njegovim riječima, međunarodne obaveze koje je preuzela, Crna Gora vidi kao doprinos za zajedničku kuću – bezbjednu, sigurnu, održivu, zdravu i zelenu planetu.

- Sve to moramo raditi uz svakodnevno inoviranje formule koja će nam obezbijediti neophodan održivi rast i razvoj, povećanje standarda i ukupan prosperitet svih građana – rekao je Simović.

Podsjetio je da se Konferencija održava u godini otvaranja poglavlja 27 u pregovorima sa EU.

- Održivi razvoj i održivo upravljanje značajnim prirodnim potencijalima kojima raspolaže Crna Gora u oblastima turizma, energije i poljoprivrede predstavlja strateške odrednice i odgovornost prema sadašnjim i budućim generacijama – rekao je potpredsjednik Vlade.

Naglašava da su nesporne potrebe očuvanja i valorizacije prirodnih resursa, kao i njihova neraskidiva veza sa održivim razvojem.

- Pogotovo što održivi razvoj pored očuvanja prirode akcenat stavlja na ekonomske i socijalne aspekte i potrebe svakog društva. Takav pristup je neophodan na svim nivoima odlučivanja i postupanja kako u javnom tako i privatnom sektoru. Zbog toga je takva valorizacija potencijala potreba svih zemalja posebno onih u razvoju – kazao je on.

Održivi razvoj je osnova, između ostalog, tehnološkog napretka, odgovorne proizvodnje i potrošnje, održive infrastrukture, naučno-istraživačkog rada i inovacija, kvalitetnog obrazovanja i zdravstva.

Vlada je identifikovala oblasti koje su posebno predmet pažnje, a odnose se na istraživanje i razvoj, obnovljive izvore energije, poljoprivredu i ruralni razvoj i socijalnu sigurnost.

- Postižemo konkretne rezultate. Crna Gora je od 24. maja do 2. juna 2019. godine prvi put proizvela dovoljno energije iz obnovljivih izvora za zadovoljenje svih potreba, čime se naša zemlja pridružila malom broju zemalja koje su iz domaćih OIE proizveli svu potrebnu energiju - precizirao je Simović.

Zaključio je da je očuvanje životne sredine zadatak svih institucija te da svi mogu svakodnevno pružiti doprinos ovom cilju.

Stalna predstavnik UNDP u Crnoj Gori Daniela Gašparikova kazala je da konferencija predstavlja ponovno potvrđivanje posvećenosti Crne Gore i cijelog regiona održivom razvoju i zelenoj ekonomiji.

Ona je istakla da je značajno što je Crna Gora ostvarila ekonomski rast, ali je ukazala da pri tome nije izbjegnuta uticaj na životnu sredinu.

Navela je da je naša zemlja u periodu od 2013. do 2016. tokom više od 100 dana u godini prekoračila sigurne nivoe koncentracije PM10 čestica u vazduhu.

- Prečesto se račun za dobrobit današnjih generacija prenosi na sljedeće – rekla je ona.

Izrazila je optimizam da će se u budućnosti prekinuti sa ovom praksom.

- Vjerujem da ćemo u naredna dva dana, kroz dijalog, spoznati kako "proizvoditi više sa manje" i kako će to uticati na konkurentnost Crne Gore u smislu ljudskog kapitala, proizvodne baze, tržišta rada i privlačenja investicija – naglasila je ona.

Jedan od ključnih ciljeva UNDP-a je pružanje podrške zelenoj transformaciji crnogorske ekonomije kako bi se ona odvijala na pravovremeni, predvidljiv i kontrolisan način. Gašparikova je pozdravila nedavno uspostavljanje Eko-fonda u Crnoj Gori koji će povećati domaće resurse za podršku razvoju niskih emisija ugljenika.

- Naš dijalog treba da informiše i inspiriše hrabru akciju i reformu u ključnim sektorima privrede, a mi moramo imati na umu jednu stvar: naša je dužnost da delujemo danas radi dobrobiti budućih generacija Crne Gore – rekla je predstavnik UNDP.

Zamjenica gradonačelnika Podgorice Slađana Vujačić kazala je da Glavni grad nastoji da bude prepoznat kao pozitivan primjer u oblasti zaštite životne sredine i energetske efikasnosti, odnosno postizanja što većeg stepena sinergije i saradnje sa lokalnim samoupravama u cilju efikasnije implementacije globalnih zahtjeva i politika.

- Zaštita životne sredine i održivi razvoj su potreba današnjice i realizacijom različitih aktivnosti u tom smjeru obezbjeđujemo ugodniji život našim građanima. Glavni grad smatra da je potrebno objedinjavanje svih napora u cilju izgradnje bolje budućnosti za sve nas, kao i za generacije koje dolaze, jer je očuvanje životne sredine mjera civilizovanosti jednog društva. Zato, upućujem apel svim građankama i građanima Podgorice da malim ličnim doprinosom i promjenom načina odnosa prema utrošku energije učinimo ovaj grad ne samo energetski efikasnijim, već i ljepšim mjestom za život – rekla je Vujačić.

Ona je podsjetila na projekte koje realizuje lokalna samouprava Podgorice u cilju održivog razvoja i zaštite životne sredine.

Između ostalog naglasila je da će Podgorica narednih godina biti jedan od prvih gradova u Evropi koji će u potpunosti uvesti LED tehnologiju u sistem javne rasvjete, čime će se omogućiti ušteda energije veća od 80 odsto.

Grad je takođe usmjerio svoje djelovanje na povećanje nivoa alternativnih vidova transporta, unapređenje postojeće infrastrukture uvođenjem efikasnijih saobraćajnih rješenja.

Radiće se na povećanju energetske efikasnosti 20 zgrada u vlasništvu Glavnog grada, navela je zamjenica gradonačelnika, koja je govorila i o projektima izgradnje postrojenja za prečišćavanje otpadnih voda, efikasnijeg upravljanja otpadom, proširenja zelenih površina i drugim.

Prema riječima **Mirjane Špoljarić** Eger, pomoćnice generalnog sekretara UN i administratora UNDP, te direktorke Regionalnog biroa UNDP za Evropu i Zajednicu nezavisnih država, predviđa se da će zelena ekonomija rasti globalno do 2030. godine, sa potencijalom za plasiranje triliona eura u zelene investicije.

- Tradicionalna alokacija resursa mora biti preusmjerena sa uobi-

čajenog na zelenu infrastrukturu i održive potencijale – rekla je ona.

Ocjenjuje da će na zapadnom Balkanu, kao i drugdje u svijetu, već postojeći izazovi biti pojačani usljed klimatskih promjena.

- Socio-ekonomske ranjivosti ovog regiona duboko su ukorijenjene u lošim upravljanju životnom sredinom i infrastrukturi, te u neefikasnim praksama – saopštila je Špoljarić Eger.

Pohvalila je Crnu Goru zbog uključivanja vizije zelene ekonomije u Nacionalnu strategiju održivog razvoja.

- UNDP će podržati Vladu Crne Gore u naporima da privuče investicije u obnovljive izvore energije i energetske efikasnost - zaključila je predstavnica ove organizacije.

Konferencija je nastavljena plenarnim sesijama o klimatskim promjenama, e-mobilnosti, baštinjenju inovacija za zeleni rast, u kojima su, među ostalima, učestvovali ministri Pavle Radulović i Dragica Sekulić, glavni pregovarač Crne Gore sa EU Aleksandar Drljević, regionalni i međunarodni eksperti, predstavnici kompanija i akademske zajednice. Drugog dana održavaju se sesije o cirkularnoj ekonomiji i upravljanju otpadom, resursnoj efikasnosti i biznisu, te finansiranju zelenog rasta.

Efikasnost resursa i privreda

Potpredsjednik Privredne komore Crne Gore **Ivan Saveljić** učestvovao je, kao moderator, u panel diskusiji na temu "Efikasnost resursa i privreda" koja je održana 6. juna 2019. u okviru dvodnevne međunarodne konferencije Zeleni dani 2019: "Ostvarivanje poten-

cijala za zeleni rast".

Na panelu su govorili eksperti iz oblasti zelene ekonomije i efikasnosti resursa iz Švajcarske, Njemačke i Austrije, kao i predstavnici Ministarstva poljoprivrede i ruralnog razvoja i Ministarstva ekonomije.

Polazeći od ključnih aspekata održivosti i definicija efikasnijeg i odgovornijeg korišćenja prirodnih resursa, u fokusu panela su bili izazovi sa kojima se mala i srednja preduzeća u Crnoj Gori i šire suočavaju u pogledu primjene ovih politika, kao i posljedica po opstanak na tržištu koje te promjene izazivaju.

Učesnici panela su razmijenili mišljenja o mogućnostima tranzicije poslovanja ka održivosti odnosno procjeni i bojazni da taj proces iziskuje prevelike troškove usljed kojih firma više ne bi mogla da opstane na tržištu. Istaknuto je da održivost dugoročno daje značajne rezultate, te da fokus mora biti na rastu zdravlja, dobrobiti građana i vrijednosti za koje se kompanije zalažu, a ne isključivo na generisanju ekonomske dobiti.

Učesnici su posebno istakli da postoje veliki potencijali i mogućnosti da Crna Gora iskoristi alate kojima raspolaže i infrastrukturu koju nude Evropska unija, partnerski programi i razmjena informacija, u cilju zadovoljenja potreba industrije i privrede.

Potpredsjednik Saveljić je ukazao da su pred Crnom Gorom jasni ciljevi, da postoji plan i definisani su naredni koraci u pogledu primjene novih pristupa održivom razvoju ekonomije u skladu sa Agendom 2030.

U okviru ostalih panela bilo je riječi i o cirkularnoj ekonomiji i raspolaganju otpadom, kao i finansiranju zelenog rasta.



Okrugli sto u organizaciji Ministarstva prosvjete i poslovnih asocijacija

Formirati fond za podršku dualnom obrazovanju



Na okruglom stolu sa temom "Stručne škole i dualno obrazovanje kao pokretač privrednog razvoja", održanom 10. juna 2019. u hotelu "Hilton", Ministarstvo prosvjete iniciralo je da se u saradnji sa Privrednom komorom, Unijom poslodavaca i Američkom privrednom komorom formira fond za podršku dualnom obrazovanju. Fond bi od 2020. godine trebalo da obezbjeđuje nagrade za najbolje učenike i instruktore praktičnog obrazovanja, finansiranje školske opreme, bonusa poslodavcima koji su upisali najveći broj učenika i zaposlili ih nakon završetka školovanja i niz drugih aktivnosti.

Predsjednik Privredne komore **Vlastimir Golubović** je sa zadovoljstvom podržao inicijativu ministra dr **Damira Šehovića** da se formira pomenuti fond.

- Privredna komora će biti partner i na ovom značajnom projektu – najavio je Golubović.

On je kazao da se, prema posljednjem ekonomskom istraživanju Evropske asocijacije komora, nedostatak kvalifikovanih radnika smatra jednim od glavnih izazova za preduzetnike, zbog čega evropske komore promovišu značaj dualnog sistema obrazovanja.

Stručno obrazovanje ima ključnu ulogu i u profesionalnom razvoju odraslih, navodi on. U Evropskoj uniji broj kompanija koje obezbjeđuju stručne obuke je u konstantnom porastu, tako da ih danas sprovodi više od 60% preduzeća.

- Crnoj Gori su potrebni kvalifikovani radnici za prevazilaženje jaza između ponude i tražnje u različitim sektorima ekonomije, pa ovo obrazovanje predstavlja važan faktor društvenog i ekonomskog napretka zemlje. Stručno obrazovanje je imperativ vremena u kojem živimo, jer preusmjerava pažnju sa stečenih znanja na vještine i sposobnosti da se ta znanja primjene u svakodnevnom životu. Svi akteri u procesu treba da ulože dodatne napore kako bi omogućili radnoj snazi sticanje novih vještina primjerenih savremenim društvima – rekao je Golubović.

On je podsjetio da je Privredna komora jedan od inicijatora primjene dualnog sistema obrazovanja u Crnoj Gori, te da je aktivna i u oblasti neformalnog obrazovan

- Putem organizovanja seminara, a na bazi analiza koje radi naš Sektor obrazovanja, članicama činimo dostupnim najnovija znanja i vještine iz područja za koja pokazuju interesovanje. U pretho-



Regionu su potrebne investicije u obrazovanje i nauku, jer konkurentska prednost više nije jeftina, nego kvalifikovana radna snaga.

dnoj godini organizovali smo 56 edukativnih aktivnosti koje je pohađalo 3300 učesnika, dok smo za prvih pet mjeseci ove godine na 15 edukativnih aktivnosti imali 1500 učesnika. Trend rasta učesnika potvrđuje činjenicu da privreda Crne Gore sve više prepoznaje potrebu za inoviranjem svojih znanja – kazao je predsjednik Komore.

Prema njegovim riječima, regionu su potrebne investicije u obrazovanje i nauku, jer konkurentska prednost više nije jeftina, nego kvalifikovana radna snaga.

- Procjenjuje se da je Zapadni Balkan za nepunih 20 godina napustilo 4,4 miliona ljudi, što je jasan signal da moramo raditi na reformi obrazovnog sistema i mobilizaciji svih kreativnih potencijala, kako bi našu zemlju i region učinili perspektivnim mjestom za život i rad – kazao je Golubović.

Naglašava da Komora koordinira proces realizacije projekta koji ima cilj unapređenje stručnog obrazovanja i usavršavanja na Zapadnom Balkanu. Ovaj projekat podržava Njemačka razvojna banka preko Regionalnog fonda za izazove.

- Planirano je da Regionalni fond putem grantova, a sve u cilju smanjenja disbalansa između obrazovnog sistema i potreba tržišta rada, plasira 50 miliona eura na područje Zapadnog Balkana. Sredstva će biti dodjeljivana najboljim inovativnim projektima koje podnesu srednje stručne škole ili druge obrazovne institucije, privatna preduzeća i drugi zainteresovani subjekti – rekao je Golubović.

Ova asocijacija učestvuje i u realizaciji dva projekta koji se odnose na razvoj zajedničkih standarda i akreditaciju novih digitalnih profila zanimanja u zemljama Regiona. Projekte finansira Austrijska agencija za razvoj, a njihova vrijednost je oko 2,4 miliona eura.

- Uvjerem sam da će Privredna komora zajedno sa svojim partnerima i dalje raditi na unapređenju crnogorskog obrazovnog sistema u cjelini i dati puni doprinos kreiranju ekonomije znanja u Crnoj Gori – zaključio je on.

Ministar prosvjete dr Damir Šehović podsjetio je da se susreti predstavnika obrazovanja i privrede organizuju drugu godinu zaredom u okviru kampanje za upis u srednje stručne škole i dualno obrazovanje "Stručno je ključno! Zaposli se, zaradi i sebe izgradi!"

- Ovim šaljem poruku da uspostavljamo dobru, kvalitetnu i sadržajnu saradnju bez koje nema konkurentnih i traženih kadrova koji su preduslov razvoja. Bez kvalitetnog obrazovanja i ljudskog kapitala ne možemo očekivati priželjkivane stope pametnog i održivog ekonomskog rasta kojem težimo. Inovacije, znanje i produktivnost moraju biti pokretači ekonomije. Ti faktori moraju biti osnova novog modela rasta – kazao je ministar Šehović.

Prema njegovim riječima, zato se sada reformišu svi nivoi obrazovanja.

- Stručno i dualno obrazovanje su važni za suočavanje sa izazovima među kojima je najvažniji strukturna neusklađenost na tržištu rada. Ona se najbolje može objasniti podatkom da smo na kraju 2018. godine imali 41 hiljadu nezaposlenih a istovremeno 30 hiljada slobodnih radnih mjesta. Zabilježen je ogroman uvoz radne snage jer smo prošle godine strancima izdali 26 hiljada radnih dozvola – rekao je Šehović, dodajući da 45 odsto svih nezaposlenih čine osobe sa III, IV i V stepenom stručne spreme.

Razlog tome je, prema njegovim riječima, što nezaposlenima nedostaju praktična znanja i vještine potrebne privatnom sektoru, kao izostanak preduzetničke kulture za otpočinjanje biznisa.

Snažnije povezivanje i saradnja sistema obrazovanja i poslodavaca rezultiralo je razvojem stručnog i dualnog obrazovanja koje bi trebalo da riješi izazove na tržištu rada.

Ministar je podsjetio da je Vlada u saradnji sa privredom prije dvije godine pokrenula reforme stručnog obrazovanja, kako bi škole učinila atraktivnim i usklađenim sa tržištem rada.

-Predstavnici poslovne zajednice su dali snažan doprinos zakonodavnoj reformi – istakao je Šehović.

Ministar kaže da smo na dobrom putu da uklonimo stereotipe koji se vezuju za stručne škole.

- Želimo da pošaljemo poruku svršenim osnovcima i njihovim roditeljima da je odabir stručne škole životno važno pitanje koje će bitno usmjeriti njihovu profesionalnu karijeru te tome zato treba da pristupe racionalno i pragmatično, nikako emotivno i brzopleto. Poruka je da nema dobrih i loših škola, popularnih i manje popularnih zanimanja, te da su srednje stručne škole odličan izbor – rekao je Šehović.

Ističe da se za ovaj vid obrazovanja sve češće opredjeljuju najbolji đaci, dobitnici diplome "Luča".

Ministar je dodao da su tokom ovog perioda urađena 42 modularizovana obrazovna programa koji podrazumijevaju novi koncept nastave i ishoda učenja, na čemu je posebno zahvalio Centru za stručno obrazovanje i predstavnicima privrede. Pokrenuto je i dualno obrazovanje tokom kojeg učenik teorijska znanja stiče u školi a praktična kod poslodavca. Tokom školovanja učenici primaju naknadu, a po završetku se u velikom procentu zapošljavaju kod poslodavca koji ih praktično obrazuje u skladu sa potrebama svog poslovanja. Svi učenici koji su prošle godine bili u dualnom obrazovanju ostali su da rade kod poslodavaca kod kojih su obavljali praktičnu nastavu.

- Ove godine u septembru će u dualnom obrazovanju biti 800 učenika i njamanje 250 poslodavaca iz 19 opština. To pokazuje da smo za samo dvije godine uspjeli da značajno podignemo nivo i važnost dualnog obrazovanja – rekao je Šehović, dodajući da je triput povećan broj učenika upisanih na zanimanja trećeg stepena.

U ovoj školskoj godini je opredijeljeno 420 stipendija za učenike deficitarnih zanimanja, od kojih je Privredna komora dodijelila 30.

- Namjera nam je da od septembra 2019. godine do 700 učenika prima stipendije za deficitarne kvalifikacije u iznosu od 70 eura mjesečno – rekao je Šehović.

Podsjetio je da je prošle godine u infrastrukturu škola uloženo 350 hiljada eura, a plan je da u 2020. bude investirano 2,5 miliona eura u sve stručne škole. Očekuje se i potpisivanje kreditnog aranžmana vrijednog dva miliona eura koji će biti iskorišćeni za infrastrukturno uređenje srednjih stručnih škola.

- Na osnovu svega rečenog možemo biti itekako zadovoljni postignutim u srednjem stručnom i dualnom obrazovanju, ali smo svjesni da nas ogroman posao tek čeka – rekao je ministar.

Ističe da se mora dalje povećavati broj učenika i poslodavaca koji su uključeni u dualni sistem, nastaviti sa modularizacijom programa, povećati njihova atraktivnost i zapošljivost učenika, unaprijediti informacijski sistem tržišta rada, prepoznati sadašnje i buduće potrebe poslodavaca i ta znanja uvezati sa obrazovnim profilima koje nude stručne škole, te analizirati mogućnost da se dualno obrazovanje primjeni i za zanimanja četvrtog stepena.

- Na svim ovim aktivnostima moramo da radimo zajedno. Predlažem da zajedno formiramo fond za podršku dualnom obrazovanju koji bi bio operativan od naredne godine. Za Fond bismo zajedno obezbijedili sredstva koja bi koristili za nagrade najboljim učenicima i instruktorima praktičnog obrazovanja, finasiranje opreme, bonusa poslodavcima koji su upisali najveći broj učenika i zaposlili ih nakon završetka školovanja te niz drugih aktivnosti – rekao je Šehović.

Izvršni direktor Američke privredne komore **Marko Miročević** kazao je da ova asocijacija snažno podržava program dualnog obrazovanja koji omogućava mladim ljudima da što ranije ostvare direktan kontakt sa poslovnim svijetom. AmCham je posljednje dvije godine posvijetila značajnu pažnju ovom vidu obrazovanja ali i oblasti visokog obrazovanja.

- Mi vidimo mogućnost da koncept dualnog modela zaživi i u oblasti visokog obrazovanja. Naša radna grupa je kreirala predlog ugovora o saradnji poslodavaca, studenata i obrazovnih institucija, kako bi se dualno obrazovanje uspješno implementiralo u visoko obrazovanje – kazao je Miročević, dodajući da se raduje nastavku uspješne saradnje sa resornim ministarstvom na tom poslu.

Potpredsjednik Unije poslodavaca **Slaviša Šćekić** je kazao da ova asocijacija prepoznaje stručno i dualno obrazovanje kao modele koji mladim ljudima omogućavaju razvoj talenata i kompetencija, te uspješno pozicioniranje na tržištu rada. Istakao je neophodnost snaženja veza između sistema obrazovanja i privrede. Podsjetio je da se Unija zalaže za što veću uključenost poslodavaca u kreiranje obrazovnih politika, programa, promociju deficitarnih zanimanja, da se osigura kvalitet praktične nastave i profesionalne prakse, između ostalog i obukom mentora u preduzećima, te da se poslodavci olakšicama i drugim vidovima stimulacija podstaknu na organizovanje poslovne prakse posebno za deficitarna zanimanja.

- Smatram da je zajednički interes da se formira Fond podrške dualnog obrazovanja – kazao je Šćekić.



Susret proizvođača sa hotelijerima i predstavnicima trgovačkih lanaca

Promocija nagrađenih na Novosadskom sajmu



Svjedoci smo iskoraka crnogorske poljoprivrede i probuđene energije sjevera, rekao je potpredsjednik Vlade Milutin Simović.

Privredna komora je, 3. juna 2019. godine u kolašinskom hotelu Bianca, u saradnji sa Ministarstvom poljoprivrede i ruralnog razvoja, Ministarstvom ekonomije, Ministarstvom turizma i održivog razvoja, Nacionalnom turističkom organizacijom i Investiciono razvojnim fondom, organizovala susret proizvođača sa hotelijerima i predstavnicima trgovačkih lanaca.

Manifestacija je održana sa ciljem da se doprinese afirmaciji, te boljoj pozicioniranosti crnogorskih proizvoda i usluga na domaćem tržištu i promovišu nagrađeni na nedavnom Novosadskom sajmu poljoprivrede.

Crnogorski proizvođači su ove godine postigli zapažen uspjeh na najvećoj i najznačajnijoj smotri agrara u centralnoj i jugoistočnoj Evropi. Izuzetan kvalitet proizvoda 36 kompanija iz naše države zavrijedio je 163 nagrade sajma, 34 više nego 2018. Najveću nagradu za kvalitet - Veliki šampionski pehar, drugu godinu zaredom osvojila Mljekara Srna, a isto priznanje, samo u kategoriji vina, pripalo je Podrumu Delić SPG iz Herceg Novog. Plantaže 13. jul su osvajanjem prestižne nagrade "Lider u vinarstvu u regionu" još jednom potvrdile status omiljenog brenda u očima potrošača sa ovih prostora. Dimljeni i sušeni proizvodi sa Cetinja otišli su iz Novog Sada sa 52 nagrade. Mali proizvođači vina, kao i jakih alkoholnih

pića zavrijedili su po 34 priznanja, pčelari 11, a nagrada nije izostala ni za brašno iz Pljevalja. Svi laureati su dodatno afirmisali Crnu Goru kao zemlju hrane i pića vrhunskog kvaliteta, proizvoda koji su neizostavni dio naše turističke ponude.

U ime organizatora govorili su predsjednik Privredne komore Crne Gore **Vlastimir Golubović**, potpredsjednik Vlade i ministar poljoprivrede i ruralnog razvoja **Milutin Simović**, državni sekretar u Ministarstvu održivog razvoja i turizma **Damir Davidović**, generalni direktor Direktorata za razvoj malih i srednjih preduzeća i upravljanje EU fondovima u Ministarstvu ekonomije **Radosav Babić**, direktorica Nacionalne turističke organizacije **Željka Radak Kukavičić** i direktor Investiciono razvojnog fonda **Zoran Vukčević**. Izvršna direktorica kompanije 13. jul Plantaže **Verica Maraš**, predsjednik Odbora direktora kompanije Voli Trade **Dragan Bokan** i predsjednik Odbora udruženja turizma i ugostiteljstva Privredne komore **Dragan Purko Ivančević**, koji je i direktor hotela Adria, obratili su se učesnicima skupa u ime privrednika.

Svečanosti je prisustvovao i predsjednik Opštine Kolašin **Milosav Bulatović**.

Predsjednik Privredne komore Vlastimir Golubović istakao je da uspjeh naših učesnika na međunarodnom sajmu u Novom Sadu, vodećem u jugoistočnoj i centralnoj Evropi, te respektabilan broj nagrada koje su osvojili, potvrđuje da crnogorski proizvođači imaju ponudu koja može odgovoriti potrebama zahtjevnih tržišta i konkurencije.

- Izražavam poštovanje, prije svega, prema vašim naporima da unaprijedite sopstvenu proizvodnju, podignete na najviši nivo kvalitet vaših proizvoda, čuvajući prepoznatljivost domaćih karakterističnih ukusa, a istovremeno ispunjavajuću zahtjevne standarde savremene prerade i proizvodnje – rekao je Golubović.

Istakao je da je Privredna komora Crne Gore veoma posvećena promociji domaćih proizvoda i nastojanjima da budu što je moguće više zastupljeni u trgovinama i ugostiteljsko-hotelskim objektima, a rezultati tih napora su vidljivi. Već desetu godinu realizuje projekat Dobro iz Crne Gore, kojim se promovira kvalitetni crnogorski proizvodi. Značajan broj nosilaca ovog kolektivnog žiga ima dugu tradiciju i proizvode uspješno pozicionira na crnogorskom i tržištu Regiona. Prethodne godine su prepoznatljivost i pozicija crnogorskih proizvoda, ne samo kod domaćih potrošača, već i kod brojnih turista, podignuti na značajno viši nivo, kroz projekte "Kupujemo domaće" i "Domaći ukusi", koji imaju temelje u sinergetskom djelovanju privrede i Vlade.

Golubović kaže da je zbog naglašenog disbalansa Crne Gore u spoljnotrgovinskom poslovanju, neophodna veća afirmacija, te bolja zastupljenost i pozicioniranje domaćih proizvoda na našem tržištu.

- Većom kupovinom domaćih proizvoda stvaraju se nove mogućnosti za intenzivnija ulaganja, uvođenje novih standarda i podizanje nivoa konkurentnosti samih proizvođača, ali i privrede u cjelini – naveo je on.

Dodaje da ovaj proces obavezuje proizvođače da unapređuju tehničko-tehnološke procese, usvajaju nove standarde i uz adekvatne marketinške aktivnosti isporučuju tržištu proizvode visokog kvaliteta, cjenovno konkurentne. Ovo nije jednostavan posao, čega su svjesni proizvođači, turistički, ugostiteljski i trgovinski poslenici, imajući u vidu da su suočeni sa konkurencijom mnogo razvijenijih

ekonomija.

- Raduje me da Vlada, kao naš partner, smatra da započeti projekti treba da se nastave i još intenzivnije podstiču jačanje konkurentnosti domaće privrede. Siguran sam da će ne samo proizvođači, već i trgovci i hotelijeri, koji su bili pouzdan i istrajan partner u ovim projektima, nastaviti da daju očekivani doprinos budućim uspjesima – kaže prvi čovjek Komore.

Zajedničke aktivnosti usmjerene na kvalitetniju promociju domaće privrede, započete u 2018. godini, daju rezultate. Privredna komora i Vlada Crne Gore, uz dragocjenu pomoć Investiciono razvojnog fonda i Nacionalne turističke organizacije, pripremali su i realizovali nastupe privrednika na zajedničkim štandovima, bez dodatnih troškova za kompanije.

Naredni sajam je u septembru u Celju, gdje je Crna Gora zemlja partner. Riječ je prestižnoj međunarodnoj izložbi, koja baštini pet decenija dugu tradiciju.

- Prezentovaćemo domaće robe i usluge i pokazati u najboljem svjetlu sve osobenosti naše kulture i tradicije. Zbog toga vas pozivam da nam pomognete u namjeri da i na ovom sajmu kvalitet naših proizvoda i usluga približimo što većem broju potrošača, da zajedničkim snagama otvorimo vrata velikih tržišta i omogućimo da uspostavite plodonosnu saradnju sa partnerima iz Slovenije i drugih zemalja učesnica – rekao je Golubović.

Potpredsjednik Vlade i ministar poljoprivrede i ruralnog razvoja Milutin Simović, prenio je utisak nakon višednevne posjete sjeveru države.

- Svjedoci smo iskoraka crnogorske poljoprivrede i probuđene energije sjevera – kazao je Simović.

On je čestitao nagrađenima na Sajmu u Novom Sadu uz uvjerenje da će u narednom periodu priznanja crnogorskim poljoprivrednim proizvođačima biti još brojnija. Uspjeh je veći s obzirom na to da je postignut u svim sektorima agrara, naglašava potpredsjednik Vlade.

On je apelovao da se uspostavi partnerska, iskrena i kontinuirana saradnja najprije u sektoru agrara, a zatim i sa turizmom, te trgovinom.

- To je uslov i formula zajedničkog napretka. Svi zajedno nastavljamo pobjedničkim putem, da doprinosimo ekonomskom razvoju, dobrobiti vaših kompanija i zaposlenih, te otvaranju novih radnih mjesta – smatra Simović.

Direktorica NTO Željka Radak Kukavičić ocijenila je da je broj nagrađenih crnogorskih proizvoda na međunarodnim sajmovima iz godine u godinu sve veći, što govori u prilog boljoj zastupljenosti naše hrane na regionalnom tržištu.

Podsjetila je da je radi veće povezanosti proizvođača hrane sa turističkom privredom pokrenuta kampanja "Dobro. Bolje. Domaće".

- Tokom ove turističke sezone imaćemo dobru posjećenost i veću prodaju domaćih proizvoda - rekla je Radak Kukavičić.

Ona je pozvala domaće proizvođače da uzmu učešće u regionalnim sajmovima i tako doprinesu afirmaciji svojih proizvoda na većim tržištima.

Predsjednik Odbora direktora IRF-a dr Zoran Vukčević izrazio je zadovoljstvo zbog uspjeha naših privrednika u Novom Sadu,

- Time se doprinosi ekonomskom razvoju, a to je i podsticaj mladim ljudima da uđu u preduzetničke vode i bave se biznisom – kazao je Vukčević.

Od 2010. godine IRF je u crnogorsku ekonomiju uložio 850 miliona eura, od čega u 2018. 209 miliona eura.

- Trend povećanih ulaganja nastavljamo i ove godine, pa smo za pet mjeseci 2019. uložili 101 milion eura u privredu, što je 31 odsto više nego u istom prošlogodišnjem periodu. Nastavićemo da podržavamo crnogorsku privredu da bude još uspješnija, i doprinosimo boljoj valorizaciji resursa kojima Crna Gora raspolaže – kazao je Vukčević.

Državni sekretar u Ministarstvu održivog razvoja i turizma Damir Davidović ističe da je rezultat na Novosadskom sajmu utoliko veći što su ga postigli predstavnici jedne od dvije naše najznačajnije privrede grane – poljoprivrednici.

- Zrela je situacija i pravi trenutak da se poljoprivredna proizvodnja i turističke usluge snažnije povežu i ostvare najbolji sinergijski efekat. U 2019. godini očekujemo 14 miliona noćenja turista, a to znači da će biti posluženo 40 miliona obroka – kazao je Davidović.

On je saopštio da je za četiri mjeseca ove godine Crnu Goru posjetilo 60.000 gostiju više nego prošle, što je rast od tri odsto.

- Hrana treba da bude motiv da turisti dođu u Crnu Goru. Priznanja na sajmu pokazuju da takav kvalitet imamo, a cilj nam je da ga podignemo na još viši nivo. U tome možete računati na podršku Vlade – rekao je Davidović.

Radosav Babić, generalni direktor Direktorata za razvoj malih i srednjih preduzeća i upravljanje EU fondovima, čestitao je proizvođačima na većem broju nagrada nego na sajmu 2018. godine.

- To govori da crnogorski proizvođači imaju prepoznatljiv kvalitet proizvoda, ne samo za domaće kupce, već i za regionalno i međunarodno tržište – kazao je Babić.

Istakao je zadovoljstvo što je ovo ministarstvo bilo jedna od institucija koje su podržale predstavljanje privrednika na sajmu u Novom Sadu, kako bi njihovi proizvodi bili vidljiviji. Ukazao je na dobru saradnju sa trgovinskim lancima na projektu "Kupujmo domaće", a očekuje jednako kvalitetnu i sa hotelijerima na realizaciji projekta "Domaći ukusi".

On je kazao da Ministarstvo u 2019. realizuje Program podrške razvoja konkurentnosti koji ima 10 programskih linija i vrijedan je 1,6 miliona eura.

- Broj kompanija koje podržavamo je 10 odsto veći nego u 2018. kada smo otvorili novih 18.000 radnih mjesta – kazao je Babić, dodajući da radije sve veći stepen društveno odgovornog poslovanja crnogorskih kompanija.

U ime nagrađenih, direktorica kompanije 13. jul Plantaže Verica Maraš kazala je da uspjeh crnogorskih proizvođača na renomiranom Novosadskom sajmu pokazuje da je kvalitet domaćih proizvoda sve veći, a dokaz je i značajnih potencijala crnogorske poljoprivrede. Zahvalila je Privrednoj komori, ministarstvima, IRF-u i NTO-u što su omogućili zajednički nastup domaćim proizvođačima, ukazavši da su ovakve smotre put da, naročito mali proizvođači lakše dođu do tržišta, razmijene poslovna iskustva i unaprijede saradnju sa kolegama iz regiona.

-Posebno radije uspjeh vinogradarsko-vinarskog sektora u No-

vom Sadu. Plantaže su još jednom potvrdile kvalitet i liderstvo na veoma važnom tržištu regiona. Dobar glas vina Plantaža odzvanja i u svijetu, pa smo sa nedavne globalne smotre Dekanter u Londonu ponijeli sedam zlatnih medalja – rekla je Maraš.

Potvrda kvaliteta crnogorskih proizvoda daje vjeter u leđa poljoprivrednicima da jače doprinesu razvoju crnogorske privrede. Maraš se obratila HOREKA sektoru i trgovinskim lancima apelom da se uz njihovu podršku dodatno osnaži pozicija domaćih proizvoda na crnogorskom tržištu, jer će to doprinijeti rastu ekonomije, otvaranju novih radnih mjesta i kvalitetnijem životu naših građana.

Predsjednik Odbora direktora kompanije Voli Trade Dragan Bokan ističe da trgovinski sektor izuzetno obradovao uspjeh crnogorskih poljoprivrednih proizvođača u Novom Sadu.

- Voli vjeruje u domaće proizvođače i njihove proizvode. U 2018. godini smo 800 tona uvećali otkup crnogorskih poljoprivrednih proizvoda, što je 20 odsto više nego prethodne. U 2017 smo otkupili domaćih proizvoda u vrijednosti 2,5 miliona, a u 2018. za 3,1 miliona eura. Promet domaćih proizvoda u 2017. bio je 31 miliona eura, a godinu kasnije 35 miliona, što 11,6 odsto više – kazao je Bokan.

On je naveo da je na poljoprivrednom gazdinstvu ove kompanije prošle godine proizvedeno 200 tona hrane, a u planu je da se zasadi povećaju za tri hektara.

Najavio je da će Voli za 15 dana pustiti u pogon novi otkupni centar u Šasu.

Bokan je ukazao na problem deficita između proizvodnje hrane i potreba trgovine, naročito tokom ljetnje sezone, što je moralo da bude pokriveno uvozom.

Pozvao je poljoprivrednike da uspostave koordinaciju sa trgovinskim lancima, kako bi diversifikovali proizvodnju u skladu sa potrebama tržišta.

- U domaćoj trgovini poljoprivredni proizvođači imaju podršku i oslonac za razvoj i to treba da iskoriste kako bi unaprijedili svoje proizvode u skladu sa zahtjevima savremenog tržišta – zaključio je Bokan.

Predsjednik Odbora udruženja turizma i ugostiteljstva Privredne komore Dragan Purko Ivančević izrazio je zadovoljstvo zbog nagrada koje su dobili poljoprivrednici u Novom Sadu, jer je time prepoznat kvalitet crnogorskih proizvoda.

- Nije dovoljno da turistički proizvod temeljimo na prirodnoj, kulturnoj i istorijskoj baštini. Nema turističkog proizvoda bez poljoprivrednog proizvoda. Potrebno je da zapošljavamo naše (kadrove) i trošimo naše (proizvode) – rekao je Ivančević.

On je ukazao na benefite izvoza poljoprivrednih proizvoda na kućnom pragu, preko turizma i ugostiteljstva.

- Treba zajedno da radimo na kvalitetu, kvantitetu i kontinuitetu naših proizvoda kako bismo mogli da snabdijevamo hotelijere i ugostitelje tokom cijele godine- rekao je Ivančević.

Ukazao je na potrebu standardizovanja crnogorske poljoprivredne proizvodnje, što je jedan od zahtjeva i velikih turoperatora, bez kojih je nemoguće planirati sedmomjesečnu ljetnju sezonu.

Susreti proizvođača sa hotelijerima i predstavnicima trgovinskih lanaca okončani su degustacijom nagrađenih proizvoda.



Turizam i ugostiteljstvo

Najava odličnih rezultata: U hotelima 80.000 gostiju više

Odbor Udruženja turizma i ugostiteljstva Privredne komore Crne Gore je na sjednici održanoj 28. juna razmotrio rezultate postignute u ovom sektoru od januara do aprila, realizovane aktivnosti i izazove odvijanja ljetnje turističke sezone, te informaciju o dualnom obrazovanju. Prezentovan je projekat "Domaći ukusi".

Sjednicu je vodio predsjednik Odbora **Dragan Purko Ivančević**. U radu su, pored članova Odbora, učestvovali predstavnici Ministarstva održivog razvoja i turizma - državni sekretar **Damir Davidović** i generalni direktor Direktorata za razvoj turističke destinacije i turističku infrastrukturu **Čazim Hodžić**, zatim direktorica Nacionalne turističke organizacije **Željka Radak Kukavičić**, te predstavnici Ministarstva unutrašnjih poslova, Ministarstva rada i socijalnog staranja, Uprave za in-

spekcijske poslove, Uprave za saobraćaj, Poreske uprave, Aerodroma Crne Gore i lokalnih samouprava.

Govoreći o rezultatima ostvarenim ove godine sekretarka Odbora **Sanja Marković** je saopštila između ostalog da se u 2019. nastavlja trend rasta kvantitativnih pokazatelja - u prva tri mjeseca bilježi se povećanje broja dolazaka turista od 38,2% i ostvarenih noćenja od 22,4% u odnosu na isti period prošle godine. Prema podacima Centralne banke Crne Gore prihodi od inostranih turista u prvom kvartalu tekuće godine iznosili su oko 47 miliona eura, što predstavlja rast od 7,9% u odnosu na isti period prethodne godine.

Državni sekretar Damir Davidović je iskazao zadovoljstvo ostvarenim rezultatima.

- Posebno raduje što su prema najnovijim

podacima crnogorski hoteli imali 390.000 gostiju, što je nekih 80.000 više nego u uporednom periodu prošle godine. Ako podsjetimo da je 2018. bila prva godina sa više od milion gostiju u hotelima, tačnije milion i 76 hiljada, mislim da to potvrđuje snažan trend u turizmu i zaslužuje da se iskaže zahvalnost hotelijerima na svemu što rade da bi unaprijedili poslovanje - rekao je Davidović.

On je dodao da je u maju, iako nijesu bili povoljni vremenski uslovi, zabilježen rast broja turista od 14 odsto.

Naglasio je da je u sektoru hotelijerstva primjetna mnogo veća disciplina kada je riječ o prijavljivanju gostiju, naplati boravišne takse, i to znači da se uvažavaju poruke Odbora udruženja turizma koji je u više navrata na to pozivao.



”

U bližoj saradnji sa crnogorskim proizvođačima hrane, može se ostvariti mnogo bolji rezultat i učiniti da sve privredne grane osjete benefite uspjeha koji ostvaruje turistička privreda.

Davidović je kazao da su izazovi sa kojima se ovaj sektor sreće iz godine u godinu, kao što su saobraćajne gužve, komunalni red, zapošljavanje stranaca i slični, sada predmet razgovora na Savjetu za turizam.

- Primjetno je da su ti izazovi zastupljeni u manjem obimu nego prethodnih godina. Postoji jasna opredijeljenost da se uvede veći red i to je interes ne samo turističkih poslenika, državnih i lokalnih organa, već i građana koji žive u tim sredinama. Postoji prostor za unapređenje u tom segmentu i ne vidim razlog da se to ne ostvari – rekao je Davidović.

On je kazao da je Vlada na sjednici 27. juna usvojila projekat "Domaći ukusi", koji će biti fokus Privredne komore, ovog odbora, Nacionalne turističke organizacije i resornog ministarstva u cilju snažnijeg povezivanja

crnogorskih proizvođača hrane sa turizmom.

- Vjerujem da, u bližoj saradnji sa crnogorskim proizvođačima hrane, možemo da ostvarimo mnogo bolji rezultat i učinimo da sve privredne grane osjete benefite uspjeha koji ostvaruje turistička privreda – rekao je Davidović.

Predsjednik Odbora Dragan Purko Ivančević je iskazao zadovoljstvo radom Savjeta za turizam kojim predsjedava premijer **Duško Marković**, jer doprinosi brzom rješavanju biznis barijera u ovom sektoru.

- Važno je istaći da su predsjednik Vlade, potpredsjednik i resorni ministar posebno apostrofirali saradnju sa Odborom udruženja turizma i ugostiteljstva Privredne komore, naš zajednički rad na otklanjanju niza problema koji stoje na putu boljeg i efi-

kasnijeg odvijanja ove djelatnosti. Savjet je formirao Koordinacioni odbor koji će zasjedati najmanje jednom mjesečno, razmatrati aktuelne probleme, sa mandatom da ih odmah rješava – naveo je Ivančević.

Govoreći o projektu "Domaći ukusi", odnosno kampanji "Dobro, Bolje, Domaće", Ivančević je kazao da je to rezultat permanentnog zalaganja Odbora i Komore da se razvija poljoprivreda i omogućiti izvoz na kućnom pragu domaćih proizvođača kroz turizam i ugostiteljstvo.

- Time, kao i zapošljavanjem domaćih kadrova, razvojem ljudskih resursa, omogućavamo da naš turistički proizvod zaista bude Made in Montenegro – riječi su predsjednika Odbora.

On je kazao da je na Savjetu za turizam ukazano na izazove u implementaciji Zakona

o strancima. Pohvalio je angažovanost MUP-a, posebno u Budvi, na rješavanju zahtjeva po tom pitanju. Govoreći o saobraćajnim gužvama, Ivančević je naveo da je premijer na Savjetu najavio da će već poslije ljeta početi rad na izgradnji bulevara od Jaza do Tivta, te na trećoj traci od Budve do Bara, što će u dobroj mjeri uticati na lakše kretanje vozila.

- Buka je i ove godine veliki problem. Nejasno je zašto nije počela ugradnja limitatora buke u ugostiteljskim objektima kada su za to ispunjeni svi zakonski preduslovi – pitao je Ivančević.

Na nenosnu buku na području Ulcinja ukazao je **Gani Resulbegović**, "Real Estate", navodeći da postoji opasnost da će ona negativno uticati na rezultate turizma.

- Buka i problem smeća su počeli da nam se vraćaju kao bumerang i činiće to sve više – rekao je Resulbegović.

Državni sekretar Davidović potvrdio je da ne postoje zakonske prepreke za ugradnju limitatora, te najavio da će pomenuto koordinaciono tijelo personalizovati odgovornost za propuste u turizmu. Ipak, kaže on, limitatori nijesu nužan preduslov za rješavanje problema buke.

- Podsjetimo da je u našoj najvećoj turističkoj opštini komunalna policija za jedan dan naplatila 12.000 eura kazni zbog buke tokom prošle godine – naveo je Davidović.

Menadžer Opštine Tivat **Marko Petričević** potvrdio je sekretarovu konstataciju, navodeći da je na tom području lako riješen problem buke i bez limitatora.

Vladimir Bujišić, sekretar Sekretarijata za razvoj preduzetništva, komunalne poslove i saobraćaj Opštine Kotor je sa **Rajkom Malovićem**, pomoćnikom direktora Javnog preduzeća za upravljanje morskim dobrom, tokom sjednice razmjenio mišljenje o dilemama koje se tiču izdavanja odobrenja za pružanje usluga na kupalištima koja se nalaze na privatnom posjedu datom na korišćenje.

Malović je odgovorio da se o ovom specifičnom slučaju čeka odgovor resornog ministarstva, a Ivančević je predložio da se i ovim pitanjem pozabavi Koordinaciono tijelo Savjeta za turizam.

Malović je predstavio rezultate aktivnosti ovog preduzeća na pripremi zone morskog dobra za ljetnju sezonu. Prema njegovim riječima, 1100 lokacija je ove godine ponuđeno na tenderima za zakup, među kojima je 131 kupalište. Pravovremeno su stvorene pretpostavke da svi zakupci na vrijeme pripreme i otvore kupališta. Trideset kupališta imaju ekološko obilježje plavu zastavicu.

- Zaključili smo 27 investicionih ugovora za izgradnju novih kupališta – kazao je Malović.

Morsko dobro je podržalo brojne akcije koje se odnose na selekciju otpada i čišćenja plaža.

Direktorica NTO Željka Radak Kukavičić je konstatovala da smo već u špicu ljetnje turističke sezone, koje počinju sve ranije i traju duže.

- Bez turističke privrede ne bismo mogli da napravimo ovakav napredak koji bilježimo u smještajnim kapacitetima, kako hotelskim tako i privatnim – rekla je ona.

Crna Gora sve više razvija nove ponude i sadržaje. Ove godine je 30 novih proizvoda podržano sa 800.000 eura.

- Naša zemlja je među osam destinacija kongresnog turizma – ka-

zala je Radak Kukavičić.

Ona je ukazala na dobro poznate probleme koji opterećuju crnogorski turizam, uz konstataciju da njihovo rješavanje traži posvećenost svih zainteresovanih strana.

- Kampanja "Dobro, Bolje, Domaće" dopriniće afirmaciji crnogorske kuhinje i prepoznatljivosti Crne Gore na turističkoj mapi – riječi su Radak Kukavičić.

Predsjednik Odbora Ivančević je ukazao da je na Savjetu za turizam pokrenuto pitanje unapređenja tehničkih standarda na crnogorskim aerodromima. Riječ je o potrebi da se poboljša tehnička opremljenost i vizuelna komponenta aerodroma kao i dres kod zaposlenih. Posebno je istakao problem što su crnogorski aerodromi jedini u Evropi gdje nije omogućeno putnicima da iz vozila uđu u pristanišnu zgradu, čemu je potrebno posvetiti pažnju.

Nebojša Krstajić, Aerodromi Crne Gore, ukazao je na unapređenja koja su postignuta posljednjih nekoliko sedmica, među kojima je puštanje u rad putničkog terminala dva u Tivtu, hortikulturno i saobraćajno uređenje ispred ulaza u taj objekat.

Milanka Baković, generalna direktorica Direktorata za građanska stanja i lične isprave govorila je o primjeni zakona koji regulišu zapošljavanje stranaca i aktivnostima Ministarstva unutrašnjih poslova na rješavanju zahtjeva privrednika u tom pravcu.

- Najveći problem je što se ne poklapaju zanimanja koje poslodavci traže da se upišu u radnu dozvolu sa onima iz registra MUP-a, a koji je identičan standardima kvalifikacija koje utvrđuje Vlada. Standarde kvalifikacija treba dopuniti, što je nadležnost Ministarstva rada i Monstata – rekla je Baković.

Dualno obrazovanje

Dualno obrazovanje u Crnoj Gori je predstavio direktor Centra za stručno obrazovanje **Duško Rajković**.

Riječ je o modelu koji se realizuje dvije godine, kod koga poslodavci organizuju i realizuju praktičnu edukaciju učenika. Učenik (odnosno njegov roditelj tj. staratelj), koji se odluči za ovaj oblik obrazovanja sklapa sa poslodavcem ugovor, kojim se uređuju međusobna prava i obaveze. U ovom procesu poslodavac ne ustupa samo svoj prostor i opremu za praktičnu nastavu, već je odgovoran za praktično obrazovanje učenika u cjelini, bezbjednost i odgovarajuće prenošenje znanja, u skladu sa obrazovnim programom. Uključenjem u ovaj vid realizacije obrazovanja učenika, poslodavac ima mogućnost da pripremi kadar profila koji odgovara poslovanju njegovog preduzeća i zaposli ga po završetku školovanja. U ovaj proces, prema podacima Ministarstva prosvjete, ove godine se uključilo 17 škola iz 12 crnogorskih opština, i to sa 14 obrazovnih programa tj. smjerova.

- I ove godine je veoma dobar upis trogodišnjih zanimanja turizma i ugostiteljstva. Šesnaest škola obučava ovaj kadar – rekao je Rajković.

U dualno obrazovanje je uključeno 585 poslodavaca iz 22 od 24 opštine.

- Cilj nam je da ove godine u dualno obrazovanje uključimo 800 učenika – rekao je Rajković.

Okrugli sto u okviru prvog Montenegro halal EXPO-a u Podgorici

Halal turizam - potencijal za rast i razvoj



Potrebno je da naši hotelijeri uvažavaju značaj halala i njegov sertifikat uvrste u svoje sisteme kvaliteta.

Halal turizam se svakim danom sve više razvija i zazuzima značajnije mjesto u sveukupnoj turističkoj industriji. Rast populacije koja konzumira halal proizvode i usluge, kao i njihova kupovna moć čine ovo tržište iznimno atraktivnim. Turistička industrija u mnogim svjetski poznatim destinacijama prilagođava svoje usluge zahtjevima halal tržišta. Razvoj halal turizma je prisutan i u zemljama regije koja se sa daljnjim razvojem turističke infrastrukture, snažnom promocijom i koordiniranim aktivnostima turističkih poslenika može značajnije uključiti u tokove ovog tržišta.

Ovo je ocijenjeno na okruglom stolu na temu "Halal turizam- potencijal za rast i razvoj", koji je, 28. juna 2019. godine, organizovala Privredna komora Crne Gore u saradnji sa Sekretarijatom za preduzetništvo Glavnog grada Podgorice i Udruženjem za promociju i razvoj islamske ekonomije u našoj državi.

Predviđa se da će do 2020. godine vrijednost tržišta halal turizma iznositi 200 milijardi američkih dolara. Zato razvoj ovog oblika turizma postaje sve važniji, posebno za zemlje gdje je turizam strateška privredna grana.

Sekretarka Odbora turizma i ugostiteljstva Privredne komore **Sanja Marković** je kazala da je halal turizam novi oblik turističke ponude koji podrazumijeva da turistima muslimanima budu omogućeni, između ostalog, uslovi za obavljanje vjerskih obreda i halal ishrana.

- Halal sertifikovanje je dobra prilika i za razvoj kongresnog turizma i otvara vrata novog i isplativog – halal tržišta. Iako je hrana najbitniji element, halal se odnosi i na različite vrste kozmetike, lijekova, ali i usluga kao što je trgovina ili islamsko bankarstvo – rekla je Marković.

Prema riječima generalnog direktora Direktorata za razvoj turističke destinacije i turističku infrastrukturu **Čazima Hodžića**, ha-

lal turizam može obogatiti ponudu crnogorske destinacije.

- Moramo da ispratimo svaki novi trend ako želimo da budemo ozbiljno turističko odredište – kazao je Hodžić.

Prema njegovim riječima, halal turizam je doprinio da Hrvatsku posjeti 40 odsto više turista iz muslimanskih država.

On je predstavio rezultate crnogorskog turizma tokom prošle godine i ukazao da je sve veći broj gostiju iz islamskih zemalja.

- Uvjeren sam da će naši hotelijeri uvažiti značaj halala i njegov sertifikat uvrstiti u svoje sisteme kvaliteta – rekao je predstavnik Ministarstva.

Nina Vukčević, portparolka NTO, saglasna je da Crna Gora mora da prati trendove ako želi da se pozicionira kao svjetska turistička destinacija.

- Gosti sa bliskog istoka traže poštovanje halal standarda. Te države su važna emitivna tržišta za brojne destinacije širom svijeta – rekla je Vukčević.

Ona je navela da je planirana promocija Crme Gore na EXPO Dubai 2020, kao i uvođenje cjelogodišnje linije Tivat-Dubai-Tivat. Ukazala je da bilježimo sve bolje rezultate što se posjete turskih turista tiče, kojih je 2018. bilo 44.000, a ostvarili su 107.000 noćenja.

Predstavnik Sekretarijata za preduzetništvo Glavnog grada **Enis Ljuljanović** kazao je da je u Podgorici 27. i 28. juna prvi put organizovan Sajam halal proizvoda i usluga, u okviru kog je i skup u Privrednoj komori.

- Glavni grad će i ubuduće podržavati ovakve i slične projekte. Pozivam podgoričke hotelijere da se zainteresuju za sticanje halal sertifikata, te nadam se da će oni vrlo brzo imati u ponudi i ovaj vid turizma – kazao je Ljuljanović.

Arslan Hajdinaga, direktor Udruženja za promociju i razvoj islamske ekonomije u našoj državi, kazao je da oni stoje iza organizacije prvog Montenegro halal EXPO-a koji se održavao ispred Sat kule u Podgorici.

- Halal sajmovi su nešto novo kod nas, ali ne i u regionu – Albaniji, Kosovu, BiH, Srbiji. Region reaguje na novu turističku potražnju i sa zadovoljstvom mogu da konstatujem da smo i mi u Crnoj Gori prepoznali šansu, potencijal koji možemo koristiti, te krenuli da organizujemo događaje koji promovišu halal industriju, standard i turizam – rekao je Hajdinaga.

Halal je prije deset godina bilo nešto nepoznato širom svijeta. Kada je životni standard skočio u Maleziji i zemljama bliskog istoka, stasala je nova generacija ljudi koji su vrlo religiozni i imaju više vremena za putovanja.

- Usluge što oni traže u zemljama koje posjećuju zovemo halal industrijom. Nije riječ samo o mesu, već o sijasetu proizvoda i usluga – rekao je Hajdinaga.

Prezentaciju o halal turizmu imao je doc.dr.sc. **Aldin Dugonjić**, rukovodilac Centra za certificiranje halal kvalitete iz Hrvatske.

On je kazao da riječ "halal" znači "dozvoljeno" (suprotno od haram - zabranjeno, odnosno mešbuh - sumnjivo). Pogrešno je ograničavanje halala samo na prehranu, već se on odnosi na kozmetiku, poslovanje, odijevanje, komunikaciju i zaradu, naveo je on, ističući da je "halal prihvatljiv za sve".

- Prisutan je u svim prehrambenim navikama i područjima svijeta, prihvatljiv za sve životne dobi, pripadnike drugih vjeroispovijesti. Riječ je o zdravstveno ispravnim proizvodima koji su predmet dodatnih kontrola – rekao je Dugonjić.

Halal turizam se ne razlikuje mnogo od uobičajnog. Riječ je o djelatnosti koja pored zadovoljenja dva osnovna aspekta, uslova za obavljanje vjerskih obreda i halal ishrane, takođe obuhvata aktivnosti organizovanja i realizacije putovanja, smještaj, kao slobodne aktivnosti, izlete, obilaskes, rekreacije i slično.

Sedamdeset odsto gostiju sa halal tržišta dolazi iz 15 zemalja – šest država Arapskog zaliva (37 odsto), tri jugoistočne Azije (10 odsto), Turske, Irana (16 odsto) i zapadnoevropskih (sedam odsto). Najveći potrošači u halal turizmu su iz Saudijske Arabije (17,8 milijardi dolara), Ujedinjenih Arapskih Emirata (12,6 milijardi dolara), Kuvajta (9,7 milijardi dolara), Katara (9,5 milijardi dolara), Indonezije (7,6 milijardi), te Irana (7,5 milijardi).

Dugonjić je zatim predstavio primjere dobre prakse halal turizma u Japanu. U ovoj zemlji se zbog dobre prilagođenosti zahtjevima, očekuje da će 2020. godine doći više od milion turista sa halal tržišta.

Centar kojim rukovodi kreirao je 2010. godine Pravilnik o sertifikovanju i kategorizaciji ugostiteljskih objekata, pružanja usluga u turizmu i zdravstvenim ustanovama, što je bila pretpostavka razvoja halal turizma u Hrvatskoj. Tamo je 110 preduzeća sa halal sertifikatom, među kojima 20 hotela i 10 restorana. Procedura sertifikacije traje od mjesec do godinu i najviše se radi na edukaciji osoblja.

- Uvođenje halal standarda je usko vezano sa islamskom zajednicom. Nemojte dozvoliti da ugostitelji to rade samostalno – naveo je Dugonjić, dodajući da države subvencioniraju sertifikaciju po ovom standardu.



”

Drvopreradaivači ukazuju na potrebu definisanja povoljnijih uslova za davanje šuma na korišćenje I da se odredi "maksimalna zapremina" sirovine u odnosu na broj zaposlenih radnika koji će se primjenjivati u svim šumskim područjima.

Odbor Udruženja šumarstva, drvne industrije, grafičke i izdavačke djelatnosti Privredne komore Crne Gore na sjednici održanoj 25.juna 2019. godine u Podgorici, razmotrio je Informaciju o tekućim privrednim kretanjima u periodu januar-maj za 2019. godinu. Predstavljeni su Akcioni plan za sprečavanje bespravnih aktivnosti za period 2019-2021. godine i Plan sanacije šuma koje su degradirane djelovanjem abiotičkih i biotičkih činilaca na nivou državnih šuma. Prezentovan je i Dualni sistem obrazovanja.

U radu sjednice Odbora su učestvovali predstavnici Ministarstva poljoprivrede i ruralnog razvoja, Uprave za šume i Uprave za inspekcijske poslove.

Programima gazdovanja šumama za gazdinske jedinice i planove gazdovanja za privatne šume, ukupna drvena masa koja može biti predmet korišćenja šuma u 2019. godini iznosi 772.086 m³ bruto drvene mase (u državnim šumama 580.888 m³, a u privatnim šumama 191.198 m³). Projektovana vrijednost prihoda iznosi 8.478.104,55 €.

Na osnovu podataka Uprave za šume, ukupna ostvarena proizvodnja neto drvene mase za pet mjeseci 2019. godine, iznosi 49.914m³ drvene mase, od čega četinar 38.845 m³ i lišćara 11.069m³. Nisko ostvarenje proizvodnje rezultat je loših vremenskih uslova.

Uvoz proizvoda drveta, hartije, štampe i namještaja je iznosio 51,15 miliona eura, što predstavlja 6,68 % ukupnog uvoza. U ovim kategorijama najviše se uvozi namještaj, u iznosu od 27.40 mil. eura, i to kancelarijski namještaj sa 14,43 mil. eura, funkcionalni i medicinski namještaj sa 6,10mil. U kategoriji hartije i štampe najveći je uvoz novinska hartije i kartona za pisanje i štampanje, sirovina



Šumarstvo i drvna industrija

Ograničavanjem izvoza drvnih sortimenata do bolje snabdjevenosti prerađivača

za toaletnu hartiju i sl. sa 4,42 mil. eura i uvoz štampe (štampane knjige, brošure, novine, časopisi) sa 1,75 mil. eura.

Izvoz drveta, hartije, štampe i namještaja iznosi 9,18 mil. eura. Drveta je ukupno izvezeno 7,66 mil. eura, a uvezeno 12,18 mil. eura. Najviše je izvezeno rezane građe, u vrijednosti od 5,25 mil. eura. Peleta je izvezeno 1.919.799 eura.

Cilj Akcionog plana za sprječavanje bespravnih aktivnosti u šumama je suprostavljanje svim oblicima bespravnih aktivnosti u šumarstvu, uključujući šumske krađe i protivpravno zauzimanje šumskog zemljišta, namjerno podmetanje šumskih požara, uništavanje graničnih linija između državnih i privatnih šuma, korupciju u šumarstvu, sa posebnim akcentom na bespravne aktivnosti u oblasti korišćenja šuma i prometa bespravno posjećenog drveta.

Plan sanacije šuma za šume degradirane djelovanjem abiotičkih i biotičkih činilaca, predstavlja nastavak aktivnosti nerealizovanog Plana sanacije šuma za šume degradirane šumskim požarima u 2012. godini, na sanaciji opožarenih površina i sanaciji štete u šumama nastale od biotičkih i abiotičkih činilaca u periodu 2015 - 2018. godine.

Privredna komora Crne Gore je jedan od aktera za implementaciju dualnog sistema. U saradnji sa Centrom za stručno obrazovanje (CSO) i Ministarstvom prosvjete 2014. godine su započete aktivnosti na pripremi realizacije dualnog oblika obrazovanja i upis prve generacije učenika. Obrazovanje kod poslodavca - dualno obrazovanje je model obrazovanja kod koga dio obaveza obrazovanja učenika preuzimaju poslodavci, koji organizuju i realizuju praktično obrazovanje učenika. Učenik (odnosno njegov roditelj tj. staratelj), koji se odluči za ovaj oblik obrazovanja sklapa sa poslodav-

cem ugovor, kojim se uređuju međusobna prava i obaveze učenika i poslodavca. U ovom procesu poslodavac ne ustupa samo svoj prostor i opremu za praktičnu nastavu, već je odgovoran za praktično obrazovanje učenika u cjelini, bezbjednost i odgovarajuće prenošenje znanja, u skladu sa obrazovnim programom. Uključenjem u ovaj vid realizacije obrazovanja učenika, poslodavac ima mogućnost da pripremi kadar profila koji odgovara poslovanju njegovog preduzeća i zaposli ga po završetku školovanja.

U diskusiji članova odbora udruženja saopštena je podrška produženju Odluke Vlade o privremenom ograničenju izvoza šumskih drvnih sortimenata do maja 2021. godine, naglašavajući da je njenom primjenom omogućeno drvoprerađivačima da dođu do sirovine u količini i kvalitetu koji im odgovara.

Drvoprerađivači ukazuju na potrebu definisanja povoljnijih uslova za davanje šuma na korišćenje i da se odredi "maksimalna zapremina" sirovine u odnosu na broj zaposlenih radnika koji će se primjenjivati u svim šumskim područjima.

Polazeći od činjenice da do sada proizvodnja nije realizovana prema predviđenim programima gazdovanja, predloženo je da se raspoloživi dozvoljeni godišnji sječivi etat maksimalno iskoristiti, čime se stvaraju uslovi za povećanje obima proizvodnje u repolancu šumarstva i drvne industrije i optimalno korišćenje proizvodnih kapaciteta a time i ukupnog prihoda.

Predstavnici Ministarstva poljoprivrede i ruralnog razvoja su saopštili da proces sertifikacije šuma po FSC standardima biti urađen do kraja 2020. godine, što će pomoći domaćoj drvnoj industriji da izađe na zapadno tržište, gdje je uslov da drvo potiče iz certifikovanih šuma, kojima se gazduje na održiv način.



Stručni skup u organizaciji Privredne i Inženjerske komore Crne Gore

Prve naftne bušotine u februaru 2020.

Privredna komora Crne Gore i Inženjerska komora – Strukovna komora mašinskih inženjera organizovale su 6. juna 2019. stručni skup "Složeni inženjerski objekti, postrojenja i instalacije tečnog naftnog gasa 1971-2019".

Uvodne riječi imali su potpredsjednik Privredne komore **Danilo Gvozdenović** i predsjednik Inženjerske komore **Srđan Laković**.

Moderator je bio **Miodrag Macanović**, dipl. ing. mašinstva koji je imao i prezetaciju na temu skupa. O istraživanju ugljovodonika u Crnogorskom podmorju govorio je direktor Uprave za ugljovodonike **Vladan Dubljević**. Prevoz opasnih materija u drumskom saobraćaju, zakonska regulativa i preventivne mjere bezbjednosti bila je tema prezentacije Sandre Racković, načelnice u Direktoratu za vanredne situacije, MUP Crne Gore, a o komprimovanom prirodnom gasu - primjeni, instalisanim kapacitetima u Crnoj Gori, perspektivi, regulativi, te snabdijevanju govorio je Momir Antičić, dipl.ing.maš. GAS TEH, Indija. O stanicama za snabdijevanje gorivom motornih vozila, regulativi, tehničkim zahtjevima za izgradnju, zonama opasnosti, mjerama zaštite i uporednim iskustvima iz okruženja izlagali su inženjeri Goran Samardžić i Dejan Marunović iz MUP-a.

Potpredsjednik Privredne komore Danilo Gvozdenović istakao je kvalitetnu saradnju sa Inženjerskom komorom, čiji je rezultat i organizacija ovog izuzetno posjećenog stručnog skupa. On je najavio da će partnerstvo ovih asocijacija biti još intenzivnije, jer se u narednom planira održavanje brojnih zajedničkih sastanaka na aktuelne teme od značaja za sveukupni razvoj.

Predsjednik Inženjerske komore Srđan Laković ocijenio je da ovaj stručni skup sa osvrtom u prošlost i pogledom u budućnost doprinosi prepoznavanju pravaca djelovanja u ovoj oblasti. On je istakao spremnost ove komore da doprinese kreiranju kvalitetnih zakonskih rješenja, naglašavajući potrebu implementacije međunarodnih standarda u domaću legislativu. Naglasio je privrženost jačanju partnerskih veza sa Privrednom komorom.

Direktor Uprave za ugljovodonike Vladan Dubljević izrazio je očekivanje da će Crna Gora imati proizvodnju nafte i gasa, podsjetivši

da ugljovodonike istražuju kompanije ENI-Novatek i Energan.

- Planirano je da početkom februara 2020. započne bušenje na dvije lokacije. Jedna bušotina će tražiti naftu na dubini od 6,5 kilometra, a druga gas na 1,5 kilometra. Da li ćemo imati naftu i gas znaćemo sredinom sljedeće godine – rekao je Dubljević.

On je kazao da Uprava iščekuje rezultate snimanja koji će utvrditi mjesto bušenja, a da će sljedeće sedmice u ovu oblast doći brod koji će raditi sofisticirana geofizička istraživanja.

Prema njegovim riječima, relevantna svjetska agencija Mackenzie Boothe je Crnu Goru svrstala među 20 najperspektivnijih projekata - vjerovatnih novih nalazišta ugljovodonika.

- Južni dio Jadrana je najmanje istražen. Naftne kompanije očekuju da će pronaći nalazišta ugljovodonika, jer ona već postoje u drugim djelovima podmorja – istakao je predstavnik Uprave.

Naglašava da nije jednostavno naći naftu i gas i da taj proces uključuje primjenu najsavremenijih skupih tehnologija koje treba da umanje mogućnost izostanka rezultata. Naftne kompanije koje se bave istraživanjem mnogo rizikuju, ali zato ostvaruju i veće rezultate nego one koje bave trgovinom ugljovodonika. Podsjetio je da su ENI i Novatek, za potrebe seizmičkih istraživanja crnogorskog podmorja, tokom novembra i decembra 2018. izdvojili 2,1 milion eura samo za gorivo.

Dubljević je kazao da je kreirana zakonska regulativa koja propisuje pravila ponašanja naftnih kompanija i valorizacije ovih resursa. Našoj zemlji će priprasti od 62 do 68 procenata neto dobiti od valorizacije ugljovodonika, po osnovu poreza, koncesione i surface naknade.

- Napravili smo preciznu regulativu da bismo definisali pravila, te da ne bismo pregovarali o tome sa moćnim naftnim kompanijama, čiji su poslovni rezultati veći od BDP-a naše države – rekao je on.

Zaključio je da veoma bitno da države mudro upravljaju ugljovodonika jer je riječ o resursu koji se troši, a koji će još dugo biti nezamjenjiv, bez obzira na alternativne izvore energije koji su sve zastupljeniji.

Vještine komunikacije i konflikti



Privredna komora Crne Gore je 5. juna 2019. godine, u saradnji sa Sekretarijatom za preduzetništvo Glavnog grada, organizovala seminar na temu "Vještine komunikacije i konflikti".

Predavač je bila **Ivana Malović**, osnivač kompanije ID Faktor, biznis trener i coach sa bogatim znanjem i iskustvom stečenim u poznatim multinacionalnim kompanijama.

Predstavnica Sektora za obrazovanje i kvalitet Privredne komore Crne Gore **Ksenija Đukanović** kazala je da komunikacija podrazumijeva mnogo više od razmijene informacija.

- Možemo reći da je komunikacija ključan preduslov svakog odnosa između ljudi. Uspješna komunikacija podstiče razumijevanje, jača interpersonalne odnose, poboljšava timski rad i gradi povjerenje među ljudima – rekla je Đukanović.

Dodaje da razvoj vještina komunikacije doprinosi kvalitetnijim odnosima i unapređenju organizacionog funkcionisanja u svim

oblastima i na svim nivoima.

Predstavnik Sekretarijata za preduzetništvo Glavnog grada Vladimir Pavićević istakao je dobru saradnju sa Privrednom komorom na edukativnim aktivnostima koje doprinose usvajanju znanja i tehnika od značaja za savremeno poslovanje.

Predavačica Ivana Malović istakla je da je komunikacija osnov svakog (ne)uspješnog razgovora, pregovora.

- Komunikacija je kao temelj za kuću. Od našeg načina komunikacije, zavisi koliko i na koji način će se realizovati dalji koraci. Najbitnije je da se zapitamo, kako komuniciramo, šaljemo poruku a pitanje svih pitanja jeste koliko aktivno, sa pažnjom slušamo i poštujemo sagovornika – rekla je Malović.

Prema njenim riječima, jedan od od razloga konfliktnih situacija jeste baš to "podrazumijevanje" dobre komunikacije i neprihvatanje saradnje.

- Privrednicima poručujem da usavršavaju

vještine komunikacije. Poštujte sebe i svoje stavove, ali saslušajte drugu stranu sa puno poštovanja i pažnje, dajte priliku drugima da vas uvjere zbog čega je važno to što izlažu. Vjerujem da poštovanje vodi ka uspješnoj komunikaciji koja rješava konflikte i saradnji – rekla je ona.

Dodaje da su crnogorski privrednici, praćeni svjetske trendove, počeli da ulazu u svoje zaposlene, jer shvataju da bez usavršavanja, razvoja i edukacije oni teže mogu izaći na tržište i odgovoriti zahtjevima klijenata i standardima.

Više od 50 polaznika seminara je, kroz tehnike i interaktivne vježbe, imalo priliku da sazna kako da na efikasan način izbjegnju nesporazume u svakodnevnoj komunikaciji sa nadređenima, kolegama ili poslovnim partnerima, kao i da unaprijeđe međuljudske odnose. Bilo je riječi o tome kako saopštiti poruku jezikom svoga sagovornika, sagledati poziciju svog sagovornika, dati podsticajne povratne informacije, riješiti konflikte u timu ili porodici, komunicirati kvalitetnije na svim poljima.

Seminar u Privrednoj komori za nosioce sertifikata Excellent SME

Da li znate da u vašoj firmi važe nepisana pravila



”

Svaka transformacija kompanije, njenog poslovanja, tehnologija, tržišta, podrazumijeva da se transformišu implicitna pravila. Pravi je izazov kako izmijeniti nešto što je skoro nevidljivo, odnosno napraviti promjenu poslovne kulture, kazao je predavač Radoje Cerović.

Privredna komora Crne Gore, u saradnji sa bonitetnom kućom Coface, organizovala je 21. juna 2019. godine seminar na temu "Da li znate da u vašoj firmi važe nepisana pravila", prvenstveno namijenjen nosiocima Excellent SME sertifikata i preduzećima koja planiraju da to uskoro postanu.

Predavač je bio **Radoje Cerović**, eminentni klinički psiholog, konsultant i stručnjak za poslovnu komunikaciju.

Privredna komora, u saradnji sa agencijom Coface, izdaje elektronski sertifikat Excellent SME Crna Gora, u cilju unapređenja

sigurnosti poslovanja. Potpredsjednica Privredne komore **Ljiljana Filipović** kazala je da se Excellent SME sertifikatom ističu odlična - excellent mala i srednja preduzeća, čime ona postaju vidljivija, a takođe im pomaže u povezivanju sa drugim uspješnim kompanijama u Crnoj Gori i inostranstvu.

- Trenutno je u Crnoj Gori oko 282 preduzeća sa Excellent SME sertifikatom, iz svih regija zemlje i djelatnosti. Projekat dodjele sertifikata se realizuje ne samo u Crnoj Gori već i u u Sloveniji (gdje je 524 sertifikovanih firmi), Srbiji (916), Makedoniji (83), Rumuniji (315), Bugarskoj (13), Mađarskoj (119). Tako je stvorena mreža od

2.252 preduzeća koja su, prema Cofaceu, zaslužila da se istaknu i pomognu u poslovanju – navela je Filipović.

Prema njenim riječima, cilj seminara je da doprinese unapređenju poslovne kulture koja je u idealnim uslovima integrisana unutar organizacije, ali i prema vani, jer su zdrava radna okolina i dobri međuljudski odnosi temelj za uspjeh.

Regionalni menadžer Cofacea **Đorđe Živanović**, istakao je da prema najnovijim podacima Excellent SME projekat bilježi rast sertifikovanih kompanija veći od 10 odsto u svim državama u kojima je zastupljen, te da on u Crnoj Gori iznosi 17,4 odsto.

- To govori da je Excellent SME potvrdio svoju funkciju i svrhu – naveo je Živanović.

Predavač Radoje Cerović istakao je da u kompaniji, stambenoj zgradi, kvartu, porodici, postoje implicitna pravila koja se nerijetko kose sa eksplicitnim. Fenomen nepisanih pravila je sistemski i predstavlja normalnu posljedicu postojanja socijalnog sistema. Nepisana pravila su plod automatskog usklađivanja niza psiholoških sistema koje ljudi imaju da bi mogli da funkcionišu i nastala su prije nego što su uspostavljeni zakoni, pravila procedure.

- Donošenjem eksplicitnih pravila pomalo smo zanemarili implicitna koja imaju nevjerovatan uticaj i mogu direktno da naprave razliku između onoga što je uspjeh ili neuspjeh neke kompanije, odnosno preduzetničkog poduhvata. Najbliže kako bismo mogli da definišemo taj set implicitnih pravila jeste da je riječ o onom što nazivamo poslovnom kulturom. Nažalost, kod nas se najčešće pod pojmom poslovne kulture podrazumijevaju neki elementi bontona, dres kod, što, iako ima uticaja, predstavlja marginalnu stvar, u odnosu na kreativnu i orijentaciju na klijenta, prodaju, fleksibilnost. Sve su to stvari koje vi možete propisati, ali u suštini zavise od toga kako ljudi emocionalno reaguju – kazao je Cerović.

Prema njegovim riječima, implicitna pravila su veoma moćna i predstavljaju iznenađujuće veliki prostor u kojem se može napraviti značajan iskorak.

- Svaka transformacija kompanije, njenog poslovanja, tehnologija, tržišta, podrazumijeva da se transformišu implicitna pravila. Pravi je izazov kako izmijeniti nešto što je skoro nevidljivo, odnosno napraviti promjenu poslovne kulture – naglasio je predavač.

On je crnogorskim privrednicima poručio da je potrebno pokloniti veliku pažnju atmosferi u preduzeću i nepisanim pravilima.

- Raditi sa ljudima na psihološkom planu je neminovnost svake menadžerske inicijative i potcjenjivanje toga nije dobro. Ljudi će ko zna još koliko godina biti najznačajniji resurs koji čini razliku između uspješne i neuspješne kompanije. Ljudi u Crnoj Gori su posebno deficitarni resurs jer ih je, sa jedne strane, malo, a sa druge struktura njihovih znanja i sposobnosti u velikoj mjeri nije adekvatna zahtjevima najmodernijih poslovnih pristupa – rekao je Cerović.

Upravo zbog toga, zaključuje on, potreban je zajednički napor Privredne komore, drugih udruženja poslodavaca, sindikata i konsultanata da se stvori dovoljna kritična masa kvalitetnih i edukovanih ljudi.

- Ljude treba uključiti u sisteme čija poslovna kultura radi na njihovom daljem razvijanju, gdje je normalno da nikada ne znate dovoljno, što je jedno od važnih implicitnih pravila, već želite da nastavite da učite – riječi su Cerovića.

Akcija "Moje drvo"

Zaposleni u Komori zasadili magnolije



U okviru projekta "Moje drvo" zaposleni Privredne komore su 13. juna 2019. godine u Ulici Marka Miljanova učestvovali u akciji ozelenjavanja gradskih površina. Zasađeno je 10 sadnica magnolije.

Projekat "Moje drvo" je zajednička aktivnost Glavnog grada, kompanije "Amplitudo" i gradskog preduzeća Zelenilo doo. Projekat nudi mogućnost svim zainteresovanim pojedincima, organizacijama i kompanijama da, na planski i održiv način daju doprinos ozelenjavanju Podgorice. Osnovni cilj projekta usmjeren je na očuvanje i unapređenje životne sredine u Glavnom gradu na pet lokacija koje su određene kao javne zelene površine u okviru kojih je moguće zasadi drvo, putem donacije, a uz neophodna ekspertiska znanja kako bi projekat dao željeni rezultat.

Kupovinom i sadnjom nekoliko stabala na ponuđenim lokacijama, Privredna komora Crne Gore je i na ovaj način pokazala brigu prema životnoj sredini i potvrdila da je asocijacija koja posluje na društveno odgovoran način.



Okrugli sto sa Upravom za kadrove

Obrazovni sistem u Finskoj – iskustva

Privredna Komora Crne Gore i Uprava za kadrova organizovale su 19. juna 2019. okrugli sto na temu "Obrazovni sistem u Finskoj – iskustva".

Direktor Sektora za obrazovanje i kvalitet Privredne komore prof. dr **Mladen Perazić** kazao je da je ova tema aktuelna jer finski učenici godinama postižu vrhunske rezultate u PISA testiranju, a nerijetko su i prvi u svijetu na brojnim takmičenjima.

Obrazovanje u Finskoj je besplatno za sve, i to na svim nivoima.

- Više je nego očigledno da država mnogo ulaže u obrazovanje, ali se sav taj trud i rad višestruko vraćaju, jer je Finska jedna od najrazvijenijih zemalja na starom kontinentu, ali i u svijetu. Financi se mogu ponositi i činjenicom da je u ovoj zemlji pojam "odliva mozgova" praktično nepoznat. Filozofija njihovog obrazovnog sistema temelji se na mišljenju da svako može doprinijeti nekim znanjem ili vještinom i na njihovom razvoju se radi tokom cijelog školovanja – naveo je Perazić.

Prema njegovim riječima, zbog uspješnosti obrazovnog sistema postoji veliki broj zahtjeva za finskom ekspertizom u Evropi. Ipak, navodi on, finski sistem ne može da se dobije tako što će se preslikati programi i knjige, već su za uspjeh procesa najvažniji dobri učitelji i uslovi rada.

- Vrijeme će pokazati koliko smo u mogućnosti da primijenimo neke od rješenja koja su donijele benefite finskom društvu i privredi. Današnji skup nam može dati ideje da sagledamo što mi zajednički možemo unaprijediti – kazao je predstavnik Komore.

Predstavnica Uprave za kadrove **Sonja Vojinović** istakla je da je ovo još jedan u nizu skupova koje dvije institucije zajednički organizuju.

- Uprava za kadrove, nakon 10 godina realizacije različitih programa stručnog obrazovanja, u posljednje vrijeme se sve više okreće programima neformalnog obrazovanju. Riječ je o programima za različite kategorije službenika, kao što su menadžeri upravljanja ljudskim resursima i integriteta, te oni koji se bave stratezijskim

planiranjem – rekla je Vojinović.

Ona je kazala da je **Riita Paalanen**, koja je prezentovala obrazovni sistem Finske, koordinatorica Twinning projekta "Podrška upravljanja ljudskim resursima u javnoj upravi", finansiranog u okviru IPA programa EU za Crnu Goru. Ciljevi projekta se odnose na jačanje kapaciteta za planiranje i upravljanje postupkom zapošljavanja, kao i za strateško planiranje, te upravljanje procesom stručnog usavršavanja i osposobljavanja državnih službenika i namještenika, uspostavljanje standarda za upravljanje ljudskim resursima u javnom sektoru i jačanje kapaciteta upravne inspekcije.

Paalanen je govorila o strukturi obrazovnog sistema u Finskoj, organizaciji nastave i obuci nakon završetka formalnog obrazovanja, kako u kompanijama, tako i individualnom usavršavanju.

- Svako ima pravo na besplatno osnovno obrazovanje. Javni organi će garantovati da svi imaju jednake mogućnosti za druge vidove obrazovanja u skladu sa svojim sposobnostima i posebnim potrebama, kao i mogućnost da se razvijaju a da ih u tome ne sprečavaju ekonomske teškoće, navodi se u Ustavu Finske – kazala je Paalanen.

Obrazovanje u Finskoj, dodaje ona, razvija se u partnerstvu roditelja, djece, odnosno studenata i brojnih institucija – državnih i lokalnih uprava, udruženja nastavnika, socijalnih partnera, istraživačkih instituta, te drugih zainteresovanih strana.

- U obrazovnom sistemu Finske nema "slijepih ulica". Ukoliko se neko odluči za stručno obrazovanje nema prepreka da kasnije nastavi sa akademskim – rekla je ona.

Prema njenim riječima, specifičnost finskog obrazovnog sistema je, između ostalog, fokus na učenju i podršci umjesto na testiranju.

- Nastavnici su visoko obučeni za posao u školama. U većini slučajeva se traži da imaju zvanje magistra. Oni vjeruju u ravnopravnost učenika, individualnu podršku, jačanje učenikovih kognitivnih sposobnosti, samopouzdanja i tolerancije – navela je Paalanen.



Edukacija

Tajne uticajnog prezentovanja

Privredna komora Crne Gore, u saradnji sa Sekretarijatom za preduzetništvo Glavnog grada, organizovala je 26. juna 2019. godine seminar na temu "Tajne uticajnog prezentovanja".

Edukacija je bila namijenjena svima koji žele da unaprijede način prezentacije, drže efikasne i uspješne sastanke - preduzetnicima, menadžerima, vlasnicima privatnih firmi, predstavnicima javnih preduzeća, zaposlenima, profesionalcima odgovornim za direktne kontakte sa klijentima. Predavačica je bila **Ana Đurović**, profesionalna trenerica za lični i profesionalni razvoj.

Direktor Sektora za obrazovanje i kvalitet Privredne komore prof. dr **Mladen Perazić** kazao je da su aktivnosti prezentovanja i komunikacije među ključnim faktorima uspjeha realizacije poslovnih aktivnosti.

- Jedan od važnih zadataka poslovnih ljudi je predstavljanje organizacije u okruženju, držanje govora u različitim okolnostima, prezentovanje ideja, poslovnih informacija, problema, projekata i planova. Nastupi pred širim auditorijumom i vještina prezentacije postaje sve važniji segment komunikacije na svim nivoima organizacije i sastavni dio većine poslova – rekao je Perazić.

Prema njegovim riječima, prezentacije i govori klijentima, dioničarima i partnerima, kao i nastupi u javnosti, sastavni su dio posla čiji rezultati bitno zavise od njihovih komunikacijskih, a posebno prezentacijskih vještina.

- U Privrednoj komori postoje čvrsta opredjeljenja u smislu povećanja učešća u aktivnostima stalnog usavršavanja i obrazovanja, a sve ovo u cilju davanja što većeg doprinosa afirmaciji aktivnosti koje omogućuju cjeloživotno učenje – rekao je Perazić.

Sekretar Sekretarijata za preduzetništvo Kemal Grbović izrazio je zadovoljstvo brojem polaznika još jednog u nizu seminara koje organizuju u saradnji sa Komorom i očekivanje da će znanja stečena ovom prilikom doprinijeti boljem poslovanju kompanija i institucija iz kojih dolaze.

Predavačica Ana Đurović istakla je da smo svakog dana u prilici da prezentujemo sebe i svoje ideje, kao i ideje, proizvode i usluge kompanije koju predstavljamo.

- Uspjeh da prodamo ideju, proizvod i uslugu mnogo zavisi od našeg umijeća vršenja uticaja, što direktno zavisi od vještine prezentovanja. Uspjeh prezentacije direktno zavisi od nastupa, a njegova uspješnost od ličnog stanja. Iz iskustva je sigurno svima poznato da ni najbolje pripremljena prezentacija ne pomaže ako apsolutno ne vladate sobom i svojim stanjem, a onda grupom i cijelim kontekstom – kazala je Đurović.

Naglašava da vještina superiorne prezentacije nije ni dar ni prirodni talenat, već se može unaprijediti i naučiti.

- Upravo ovakav seminar nudi brojne alate koji će pomoći privrednicima da stvore

pozitivan uticaj, prodaju svoju ideju, drže konstruktivne i efektne sastanke i prenesu poruku ciljnoj grupi na željeni način, a time i ostvare svoje ciljeve brže i kvalitetnije. Investicija u prezentacione, komunikacione, pregovaračke, prodajne i ostale "soft skills" vještine, višestruko se isplati, a njen povraćaj, tj. rezultati se postižu gotovo odmah. S tim što su vizija, akcija, dosljednost i disciplina neophodni na putu ka uspjehu – prokometarisala je ona. Dodaje da crnogorski privrednici sve više uviđaju da su pomenute vještine neophodne kako bi ostvarili ciljeve na najbolji mogući način.

- Nove kompanije uglavnom već u startu traže ovu vrstu podrške i imaju svoje stalne konsultante. Ranijih godina bilo je zemalja u Regionu koje su mnogo više od Crne Gore koristile ove fantastične alate i podršku. Iako su Evropa i Amerika davno prepoznale značaj ovakvog treninga, i iako zaostajemo za njima, može se primijetiti da smo danas na nivou zemalja u Regionu – riječi su predavača. Pojašnjava da su multinacionalne kompanije u Crnoj Gori lideri kada je u pitanju znanje iz ove oblasti.

- Sigurna sam da pojedinci i kompanije koji žele da postignu izuzetne rezultate već prepoznaju značaj ove vrste vještina i primjenjuju ih kontinuirano – kazala je ona.

Zaključila je citatom **Vorena Bafeta**: "Najvažnije sredstvo u životu je da dobro prezentujemo i utičemo pozitivno na ljude".

- Da li ćete biti prosječni ili izuzetni, odluka je vaša – navodi Ana Đurović.



Digitalno doba

Upravljanje marketingom u eri promjena

Privredna komora Crne Gore, u saradnji sa Sekretarijatom za preduzetništvo Glavnog grada, organizovala je 14. juna 2019. godine seminar na temu "Upravljanje marketingom u eri promjena i digitalizacije – jačanje konkurentnosti kroz razvoj efektivne marketing strategije".

Predstavnica Sektora za obrazovanje i kvalitet **Ksenija Đukanović** istakla je da je cilj da se u uslovima kontinuiranih promjena efektivno i efikasno upravlja aktivnostima marketinga i na taj način doprinese ostvarenju misije, ciljeva i strategija preduzeća.

- U savremenom (digitalnom) dobu marketing jedna od ključnih aktivnosti za uspjeh kompanije – kazala je Đukanović.

Sekretar Sekretarijata za preduzetništvo **Kemal Grbović** istakao je da je seminar još jedna u nizu edukacija koje Glavni grad organizuje sa Privrednom komorom, u cilju usvajanja savremenih znanja potrebnih za uspješno poslovanje, te najavio da će sa sličnim aktivnostima biti nastavljeno i ubuduće.

Predavač, prof. dr **Boban Melović** sa Ekonomskog fakulteta Univerziteta Crne Gore, kazao je da je cilj seminara da privrednici bliže ovladaju konceptom marketing menadžmenta u eri promjena i digitalizacije.

- Ovo je jedna od glavnih preokupacija i sfera interesovanja savremenih marketing menadžera. Nema sumnje da je marketing danas ključni faktor uspjeha u borbi za potrošače. Poruka privrednicima je da se, usljed kontinuiranih promjena, mora težiti kreiranju efektivne marketing strategije, kako bi se ojačala konkurentnost i obezbjedila dobra tržišna pozicija – kazao je Melović.

S obzirom na to da marketing aktivnosti zahtijevaju finansijska sredstva, što je nerijetko razlog da preduzeća odsutaju od njih, on je poseban akcenat stavio na pronalaženje ekonomičnih, ali istovremeno i efektivnih vidova oglašavanja, gdje posebno na značaju

dobija strategija "gerila marketinga".

Prema njegovim riječima, o marketingu se danas u Crnoj Gori dosta govori, ali je činjenica i da nije shvaćen na pravi način kod jednog broja preduzeća i poistovjećuje se sa oglašavanjem, odnosno reklamom. Marketing se nerijetko doživljava kao trošak, a ne investicija, i ne primijenjuje se kako zahtijevaju savremeni tržišni uslovi.

- Ohrabruje činjenica da raste broj malih i srednjih preduzeća koja uviđaju značaj marketinga koji se ranije doživljavao kao akitvnost velikih i uspješnih kompanija – istakao je predavač.


Značajan broj kompanija sa inostranim udjelom u vlasništvu ima dobro razvijene marketing aktivnosti, koje su kompatibilne sa praksom na globalnom tržištu.

- Dobrih primjera imamo u sektoru turizma, trgovine, bankarstva, telekomunikacija... Najveći broj njih najčešće praktikuje kombinaciju sopstvenog marketing sektora i angažovanja marketing agencija, odnosno outsourcinga dijela aktivnosti. I brojne izvorno domaće kompanije imaju profesionalnu primjenu marketing koncepta. To su, u najvećem broju slučajeva, velika preduzeća – rekao je Melović.

Zaključio je da dobar marketing menadžer, gdje god se nalazi, nikada ne smije prestati sa učenjem i usavršavanjem.

- Živimo u vremenu kada se na polju marketinga na dnevnom nivou dešavaju, uslovno govoreći, tektonske promjene. Novo doba zahtijeva brze i efikasne reakcije marketing menadžera – riječi su predavača.

Seminar je bio osmišljen kao interaktivno predavanje, kroz rješavanje problemskih situacija, diskusiju, vježbu kroz individualno i timsko učešće, analizu studija slučaja i testiranje.



Željko Macanović, poljoprivrednik iz Pljevalja

Lider u organskoj proizvodnji žitarica

”

Macanović proizvodi 50 do 70 tona žitarica i prerađuje ih u brašno i to na kamenom mlinu. Ima organski sertifikat i nema problema u prodaji proizvoda.

Željko Macanović iz pljevaljskog sela Glibači, Pljevlja, jedan je od najvećih proizvođača organskih proizvoda u pljevaljskoj opštini, a poljoprivrednici iz ovog sela su lideri u ovoj proizvodnji u Crnoj Gori.

- S obzirom da, srećom, nemamo uslova za bavljenje intezivnom poljoprivredom ja sam odlučio da se bavim tradicionalnom, zdravom poljoprivredom koju sada nazivamo organskom. 2007. godine sam se prvi u Crnoj Gori upisao u taj registar organskih proizvođača. Podstakao sam i moje komšije da se i oni registruju, pa su, tako, mještani sela Glibači, slobodno mogu reći, lider u organskoj proizvodnji žitarica u Crnoj Gori jer učestvujemo sa preko 80% proizvodnje. Međutim da bi se opstalo na tržištu mora se i dosta ulagati tako da na nove investicije ide dobar dio zarade, kaže u intervjuu Glasniku Željko Macanović.

Glasnik: Vi ste se svojevremeno vratili iz Beograda u Pljevlja, selo Glibači, i odlučili da se bavite ratarstvom, proizvodnjom organskih žitarica. Koji je bio motiv da to učinite? Da li ste zažalili što ste došli na selo i ušli u poljoprivrednu proizvodnju? Kažete da su vaši roditelji bili rekorderi u stočarstvu, a Vaše selo, u kojem se od 1900. godine gaje žitarice, rekorder je u ovoj proizvodnji u Crnoj Gori. Vi ste podstakli i ostale mještane da se okrenu poljoprivredi. Saopštite više detalja o svemu ovom.

Ž. Macanović: Kao i većina mladih ljudi, tako sam i ja poslije završene škole i odslužene vojske odlučio, zarad lakšeg i ljepšeg života, poći u grad. Težak je život bio na selu, zemlja se obrađivala uglavnom ručno. Bez mehanizacije. Težak život i nekako previše miran. Bez gradske gužve, buke, kafića i diskoteka. U Beogradu sam bio 20 godina. Dosta sam putovao i vidio kako izgledaju imanja i kako se obrađuje zemlja u raznim djelovima Evrope. Shvatio sam da se zemlja može obrađivati i mašinama i olakšati rad pa sam odlučio uvesti savremene metode obrade zemlje na mom imanju u Glibačima. Neki dinamičan gradski tempo života, ispunjen poslovima od jutra do mraka, začinjen gužvom, bukom, stresom, kafanom zamijenio sam mirnim i spokojnim životom u Glibačima. Početkom ovog vijeka počeo sam iz Beograda organizovati obradu imanja i kupovati mehanizaciju. Kako mi se to sviđelo odlučio sam 2006. godine da se definitivno preselim iz Beograda u Glibače.

Moj čukunđed Milovan se doselio u Glibače 1900. godine i od tada se moja porodica bavi poljoprivredom i to sa ljubavlju, pa tako nisu ni izostala razna priznanja koja se dodjeljuju u toj oblasti. Kao i moji roditelji tako sam i ja proglašavan rekorderom u proizvodnji. Potom, 2008. godine sam ponio laskavu titulu "Najuspješnije domaćinstvo u Crnoj Gori".

S obzirom da, srećom, nemamo uslova za bavljenje intezivnom poljoprivredom ja sam odlučio da se bavim tradicionalnom, zdravom poljoprivredom koju sada nazivamo organskom. 2007. godine sam se prvi u Crnoj Gori upisao u taj registar organskih proizvođača. Podstakao sam i moje komšije da se i oni registruju, pa su, tako, mještani sela Glibači, slobodno mogu reći, lider u organskoj proizvodnji žitarica u Crnoj Gori jer učestvujemo sa preko 80% proizvodnje.

Glasnik: Da predstavite Vaš biznis: na koliko površina gajite žitarice, koliko godišnje proizvedete heljde, spelte, raži, ječma, pšenice i ovsa, ko su kupci Vaših proizvoda i da li imate zaradu od ovog, ni malo lakog, biznisa. Već smo rekli da sve žitarice "prerađujete na kamenu", dakle tradicionalno i na zdrav način.

Ž. Macanović: Bavim se gajenjem heljde, spelte, raži, ječma, ovsa,

pšenice na površini od oko 30 hektara. Do prije dvije-tri godine sve žitarice su bile podjednako zastupljene, a sada heljda i spelta su nešto više tražene pa su i malo više zastupljene u proizvodnji. Ukupno od 50 do 70 tona žitarica proizvedem. Sve žitarice prerađujem u brašno na kamenom mlinu. Imam organski sertifikat i nemam problema u prodaji proizvoda. Kupci su mi prodavnice zdrave hrane, pekare, hoteli, restorani i direktna prodaja. Od skoro pod brendom "Ukusi kraja moga" u prodavnicama IDEA nalazi se moje brašno od heljde i spelte. Ne bi imalo svrhe raditi bez zarade. Međutim da bi se opstalo na tržištu mora se i dosta ulagati tako da na nove investicije ide dobar dio zarade.

Glasnik: Da li posjedujete neophodnu mehanizaciju za obavljanje ovog biznisa? Da planirate li povećanje zasada, odnosno povećanje proizvodnje?

Ž. Macanović: Imam neophodnu mehanizaciju: tri traktora, kombajn i mašine za osnovnu obradu zemlje, potom, potrebne mašine za preradu-ljuštilicu za speltu i heljdu, selektor žita i dva mlina na kamen. Posjedujem i objekat za preradu koji je registrovan za preradu kod uprave za bezbjednost hrane. Trenutno su planovi održavanje i osavremenjivanje postojeće proizvodnje. Postoje i osnovni preduslovi za proširenjem proizvodnje, imam potrebnu mehanizaciju, kapacitete, zahtjeve tržišta ali nemamo osnovne uslove.

Glasnik: Koliko je teško proizvoditi organsku hranu?

Ž. Macanović: Posao na selu je težak. Zahtijeva veliki fizički rad. Zavisimo od vremenskih uslova pa često moramo, da bi ispoštovali rokove sjetve ili žetve, raditi od jutra do sutra. Ali sam rad na njivi meni predstavlja zadovoljstvo tako da to i ne doživljam kao teškoću. Sama organska proizvodnja se nerazlikuje mnogo od onoga što su naši preci radili, a to je zdrav način proizvodnje bez upotrebe hemije. To je i pridržavanje dobre poljoprivredne prakse. Razlika je jedino u tome što je nekada moj otac koristio neku svesku ili reklamni rokovnik, kad bi mu neko poklonio, i u njih upisivao koliko ima ovaca, goveda, koliko je i kad posijao neku njivu žita ili koliko je sijena ukosio, prodao jagnjadi, teladi itd. A mi danas popunjavamo nekakve obrazce, zahtjeve, prijave proizvodnje, dokazujemo nabavku i prodaju računima. Ustvari sve isto samo u nekom drugom obliku. Dakle dobra poljoprivredna praksa i nekada i sada.

Glasnik: Dobili ste brojne međunarodne nagrade za kvalitet proizvoda. Pobježite neke od njih.

Ž. Macanović: Svoju proizvodnju promovisem kad je god to moguće na raznim sajmovima, izložbama, manifestacijama. Tako da šaljem proizvode na ocjenjivanje, analize pa stižu i priznanja. Izdvojio bih priznanja: "Zlatna jabuka" sa sajma u Goraždu za kvalitet brašna od helje 2017. godine. Priznanja sa međunarodnog sajma etno hrane u Beogradu 2017. godine za brašno od helje i 2018. godine za brašno od spelte i raži. Zatim sa 85. međunarodnog sajma u Novom Sadu 2018. godine zlatna medalja za brašno od spelte i kao kruna sa 86. međunarodnog sajma u Novom Sadu ove godine došla je velika zlatna medalja i šampion u grupi proizvoda za brašno od heljde.

Glasnik: Kako Vi ocjenjujete polovnu klimu u Crnoj Gori za bavljenje ovim poslom. Da li od države imate podršku i ako je odgovor "da", u kom smislu?

Ž. Macanović: Odgovoriću Vam obrnutim redom! Imamo podršku od države. Mogao bih čak reći i dobru podršku u vidu subvencija kroz mjere agrobudžeta. Podrška se dobija po hektaru zasijane



površine. Dodatno imamo podršku za primarnu proizvodnju u organskoj proizvodnji, takođe po hektaru. Za preradu organskih proizvoda nemamo ništa, a to je veoma zahtjevno tako da je iz tog razloga prošle 2018. godine bilo nas je svega dvoje registrovanih prerađivača u Crnoj Gori. Zatim, imamo podršku kroz EU fondove poput IPARDA.

Odgovor na prvi dio pitanja zvučaće vjerovatno čudno. Država, na čelu sa MPRR, kroz mjere agrobudžeta se trudi pomenutim subvencijama da nas podstakne na veću proizvodnju. Privredna komora, takođe, kroz projekte "Kupujmo domaće" "Dobro iz Crne Gore" promovise našu proizvodnju i povezuje nas sa kupcima naših proizvoda. Ali naša sela su sve praznija. Pogotovu planinska sela na sjeveru naše zemlje. Mnoga su čak i pred izumiranjem. Selo u kome ne radi škola u kome nema djece osuđeno je na izumiranje. A takvih je mnogo na sjeveru. I u tome je problem.

Maloprije sam Vam odgovorio na pitanje da planiram proširenje proizvodnje, jer imam sve preduslove za to, ali da nemam osnovne uslove. Ti osnovni uslovi se upravo odnose kroz uslove života na selu, na njegovu komunalnu uređenost. Po mom mišljenju prvenstveno je loša putna infrastruktura jer imamo makadamske puteve. Nama je u savremenoj tržišnoj proizvodnji potrebna svakodnevna komunikacija sa kupcima. Samo iz Glibača mjesečno se transportuje tim lošim putevima oko 10 tona sira i oko 15 tona brašna. A mi smo, pogotovu u zimskim mjesecima, praktično odsječeni od kupaca. Naravno trudimo se da kupac ne ostane bez naših proizvoda ali to zahtijeva veoma velike napore i fizičke i finansijske. Iz tog razloga mladi odoše iz sela. Mislim da država po tom pitanju ne radi dovoljno. Asfaltiranjem po 200-300 metara za dvije-tri godine neće se uraditi ništa. Naprotiv. Mladi to posmatraju drugačije i računaju da će, tom dinamikom gradnje, savremen put dobiti za oko 50 godina. Napominjem da je i ono što je urađeno prije 2-3 godine je veoma lošeg kvaliteta pa su putevi već dobro pohabani usled eksploatacije šuma.

Mi želimo u EU! Želimo dostići savremene standarde u proizvodnji i bezbjednosti hrane! Ali želimo i kvalitet uslova života evropskog seljaka. Evo navešću primjer Slovenije. Tamo se do svake kuće dolazi asfaltnim putem. I u Sloveniji je privilegija živjeti na selu, a ne u gradu.

Iz tog razloga i pored dobrih mjera agrobudžeta, IPARDA, zalaganja Privredne komore, ne predviđam uskoro svijetlu budućnost planinskim selima Crne Gore. Samim tim moram loše ocijeniti privrednu klimu u ovoj oblasti, pogotovu za sjever naše države.

Glasnik: Rekli ste da Crna Gora ima veliku šansu da bude prepoznatljiva u organskoj proizvodnji, a ne konvencionalnoj? Zašto?

Ž. Macanović: Sama konfiguracija terena te usitnjeni posjedi nama ne dozvoljava da se bavimo intezivnom proizvodnjom. Dominantna stočarska proizvodnja malih farmi ni u prošlosti nije zahtijevala upotrebu vještačkih đubriva, pesticida i herbicida nama je omogućila da imamo izuzetno zdravo zemljište koje nema skoro nijedna zemlja u Evropi. Plodna planinska zemlja i klimatski uslovi omogućavaju nam da imamo zdrave i visokokvalitetne proizvode.

Glasnik: Smatrate da poljoprivreda u Crnoj Gori ima sve uslove da se razvija. Objasnite.

Ž. Macanović: Moram biti objektivan! Da u Vašem pitanju nema ove riječi "sve" ja bih Vam odgovorio "da" Objasnio bih opet podrškom iz mjera agrobudžeta, IPARDA, Privredne komore, EU fondova, očuvanim zemljištem, razvijenim turizmom stvaraju se odlični uslovi za razvoj poljoprivrede. Ali za mene "sve uslove" znači da imamo i nasljednike koji će nastaviti našu proizvodnju. Nažalost prazne seoske škole nam govore obrnuto.

Glasnik: Ukoliko nešto nije obuhvaćeno pitanjima, a važno je za temu o kojoj govorimo, molim da to pomenete.

Ž. Macanović: Smatram da je Crnoj Gori hitno potrebna izrada Strategije spašavanja sela od izumiranja. Ne samo izrada već i realizacija te strategije. Možda to nije neizvodljivo. Neophodno bi bilo da je prioritet države razvoj sela i unapređenje njegove infrastrukture kako bi i mi, u ruralnim predjelima, imali uslove kao u Austriji ili bar Sloveniji. Ako na tom planu pod hitno nešto ne uradimo bojim se da ćemo još dugo biti daleko od razvijenih i uređenih sela.

Nadam se, ipak, da će država od naći način da stvori sve uslove da razvijemo kompletnu poljoprivrednu proizvodnju. U tom slučaju mogli bismo imati i veoma razvijenu organsku proizvodnju.

Željko Macanović, a farmer from Pljevlja

Leader in the organic grain production



”

Mr. Macanović produces and processes 50 to 70 tons of grains into flour using the stone mill. He is awarded with an organic certificate and has no problem with the sale of the products.

Željko Macanović, a farmer from the village of Glibači in Pljevlja, is one of the largest producers of the organic food in the Pljevlja Municipality, while farmers from this village are leaders in this industry in Montenegro.

- Given that there are no conditions for dealing with the intensive agriculture I opted for the traditional, healthy agriculture, known as the organic. In 2007 I was the first registered organic producer in Montenegro. I also encouraged my neighbours to register. In

my opinion, villagers of Glibači are leaders in the organic grain production in Montenegro, because they account for over 80% of production. However, in order to survive in the market, we need to invest a lot, so a substantial part of the profit should be allocated for new investments, says in an interview for Glasnik Željko Macanović.

Glasnik: You have returned from Belgrade to the village of Glibači in Pljevlja and opted for crop husbandry, the organic grains production. What has motivated you to opt for this business? Do you regret returning to the village and being engaged in the agriculture? You say that your parents were record holders in cattle breeding and your village, where grains have been grown since 1900, holds record in this type of production in Montenegro. You encouraged other villagers to deal with the agriculture. Would you please share more details?

Ž. Macanović: Like most young people, after finishing school and completing military service I opted for a city in order to make my life better and easier. Living in a village was difficult and the land needed to be cultivated by hand. It was too quiet, there were no crowds, no noise, cafes and bars, but no mechanization as well. I spent 20 years in Belgrade. I travelled a lot and saw how the farms looked like and how the land was cultivated in various parts of Europe. I realized that the land can be cultivated by using the machines thus making work on the farm easier. Therefore, I decided to introduce modern methods of land cultivation on my farm in Glibači. I replaced dynamic lifestyle, filled with activities from dusk to dawn, mixed with crowds, noise, stress, cafes with serenity and peacefulness in Glibači. At the beginning of this century, while I was in Belgrade I started to organize the land cultivation and buying machinery. I liked that very much, so I made up my mind to move from Belgrade to Glibači.

My great great grandfather Milovan moved to Glibači in 1900 and since then my family has been engaged in agriculture, so we have received a variety of awards in this field. Like my parents, I have been proclaimed a record holder in the production. Then, in 2008 I took flattering title "The most successful household in Montenegro".

Given that there are no conditions for dealing with the intensive agriculture, I opted for the traditional, healthy agriculture, known as the organic. In 2007 I was the first organic producer registered in Montenegro. I also encouraged my neighbours to register. In my opinion, villagers of Glibači are leaders in the organic grain production in Montenegro, because we account for over 80% of production.

Glasnik: Would you please present your business: the surface area of cultivated grains, the annual production of buckwheat, spelt, rye, barley, wheat and oats, the buyers of your products and earnings from this, not so easy business activity? We have already said that all grains are "processed in a stone" or in a traditional and healthy way.

Ž. Macanović: I have been growing buckwheat, spelt, rye, barley,



oats, wheat on about 30 hectares area. Two or three years ago, all grains were equally represented, while now buckwheat and spelt are mostly in demand, so they are slightly more represented in the production. My production ranges from 50 to 70 tons of grains, and the whole amount is processed into flour on a millstone. I have been awarded with organic certificate and have no problem with selling the products. My products are sold to health food stores, bakeries, hotels, restaurants and through direct sales. Since recently, my buckwheat and spelt flour may be found under the brand "Tastes of my homeland" in IDEA supermarkets. Profitless work would be pointless. However, in order to survive in the market, we need to invest a lot, so a substantial part of the profit should be allocated for new investments.

Glasnik: Do you have the necessary machinery to carry out this business? Do you plan to increase crops and production?

Ž. Macanović: I have the necessary machinery, three tractors, harvester and primary tillage machines, then the necessary processing machines - spelt and buckwheat peeler, wheat cleaning machine and two millstones. I also have a processing facility, which is registered with the Food Safety Administration. Our current plans include maintenance and modernization of the existing production. I met basic preconditions for the expansion of production, I have the necessary machinery, capacities in line with market requirements, but do not have the basic conditions.

Glasnik: How challenging is the organic food production?

Ž. Macanović: Country activities are very challenging and require great physical efforts. We depend on weather conditions, so in order to meet the deadline of sowing or harvest, we need to work from dusk to dawn. But working in the field represents a pleasure, so I do not find it very hard. The organic production itself does not differ much from the way our ancestors used to do in the past, when healthy food was produced without the use of chemicals. It is adherence to good agricultural practice. The only difference is that my father used a notebook or an organizer, which was given to him as a gift, to write down the number of the sheep, cattle, the amount and time of wheat sowing or the amount of hay mown, the number of lambs, calves etc sold. And now we fill in some forms, requirements, production applications and prove the purchase and sales with invoices. In fact, it is all the same, only the form is different. Therefore, good agricultural practice existed then and still exists.

Glasnik: You've won numerous international awards for the product quality. Would you please mention some of them?

Ž. Macanović: I make promotion of my production whenever possible on various trade fairs, exhibitions, events. Therefore, I send the products to the assessment, the analysis, which result in the awards. I would proudly single out some of them: "Zlatna jabuka (Golden Apple)" from the Goražde Fair for the quality of buckwheat flour in 2017 as well as awards from the Ethno Food International Fair in Belgrade in 2017 for buckwheat flour and in 2018 for spelt and rye flour. I would also mention a gold medal for spelt flour won at the 85th International Fair in Novi Sad in 2018 and this year at the 86th Novi Sad International Fair this year we were awarded with gold medal and presented the champion award in the group of buckwheat flour products.

Glasnik: What is your opinion of the business environment in Montenegro for this business? Do you get the support from the Go-

vernment?

Ž. Macanović: Yes, we get support from the Government. I could even say we get good support in terms of subsidies through the agro-budget measures. The support is received per hectare of the crop area. In addition, we get the support for the primary organic production also per hectare. We have no resources for the processing of organic products, which it is very challenging. Therefore, in 2018 there were only two registered producers in Montenegro. There is also the support received through the EU funds, such as IPARD.

The answer to the first question is probably going to sound weird. The Government and the Ministry of Agriculture and Rural Development through the agriculture budget measures offer subsidies thus stimulating us to increase the production. The Chamber of Economy also promotes our production through the projects "Let's Buy Domestic Products" and "Good from Montenegro" and connects us with the buyers of our products. But our villages are becoming empty, especially in the mountain area in the north of our country. Many of them are even threatened with extinction. The village without a school and children is doomed to extinction. A lot of such villages exist in the north of the country.

Regarding the expansion of the production, I have already answered that all the prerequisites are met, but I do not have the basic conditions. These basic conditions precisely reflect the living conditions in the countryside, first of all road infrastructure due to very bad gravel roads. The modern market production requires daily communication with customers. Only from Glibačić about 10 tons of cheese and about 15 tons of flour are transported by these poor roads. Especially during the winter, we are literally cut off from customers.


Of course we are trying to supply customers with our products, but it requires very great physical and financial efforts. For this reason, young people leave villages. Regarding this issue I think that the Government should do more. Paving 200-300 meters of road in 2-3 years will not improve the situation significantly. On the contrary. Young people think that the modern road will be constructed for 50 years. And the road paved 2-3 years ago was of very poor quality and has already been ruined due to the uncontrolled forest exploitation.

We want to reach the EU market! We want to reach modern standards in the production and food safety! But we also want the quality of the living conditions, enjoyed by the European farmers. I will take the example of Slovenia, where roads are paved, so you can reach each house. It is the privilege to live in the countryside in Slovenia rather than in town.

Therefore, despite good agricultural budget measures, IPARD, as well as the efforts devoted by the Chamber of Economy, I do not foresee a bright future for the mountain villages of Montenegro. In this respect, I must conclude that the business environment in this area is bad, especially in the northern part of our country.

Glasnik: You said that Montenegro has a great opportunity to be recognized in the organic, rather than in the conventional production? Why?

Ž. Macanović: The configuration of the terrain and fragmented areas do not allow us to deal with the intensive production. The dominant production at the small farms, which in the past did not



require the use of fertilizers, herbicides and pesticides, has provided us with a very healthy soil, which does not exist in any country in Europe. The fertile mountain soil and climatic conditions allow us to have healthy and high-quality products.

Glasnik: You think that agriculture in Montenegro has all the conditions for development. Would you please explain this statement?

Ž. Macanović: I have to be objective! If your question did not contain the word "all", I would answer "yes". I would again explain that support provided by the agricultural budget measures, IPARD, the Chamber of Economy, EU funds, as well as preserved soil, developed tourism create ideal conditions for the development of agriculture. But in my opinion, "all the conditions" means that we have successors who will continue our production. Unfortunately,

empty schools in villages do not support my opinion.

Glasnik: Is there anything you would like to mention which has not been covered by our questions but you think is important for our discussion?

Ž. Macanović: I think that Montenegro urgently needs to develop the strategy for preventing the village extinction. We do not need only to develop, but also to implement this strategy. Perhaps, this can be feasible.

If the Government invested more in the rural infrastructure, today we would have the same conditions in the villages as in Austria or Slovenia. However, I hope that these requirements will encourage the Government to find ways to create the conditions to develop a complete agricultural production. In this case, we could have a very developed organic production.

Postavljen podmorski kabl između Crne Gore i Italije

Podmorski kabl koji spaja Italiju i Crnu Goru, dužine 433 kilometra, postavljen je sa svom pratećom infrastrukturom, a pušten je i probni napon, izjavila je crnogorska ministarka ekonomije **Dragica Sekulić**.

- Kompletna infrastruktura vezana za puštanje u rad koja se nalazi u Crnoj Gori je izgrađena i izavršena. Pušten je napon od Crne Gore prema Italiji i to je prošlo veoma uspješno - rekla je Sekulić za Prvu TV, prenosi RTCG.

Prema njenim riječima, projekat vredan oko milijardu eura ima višestruke benefite, a jedan od njih je što će podvodni kabl, kapaciteta hiljadu megavata učiniti Crnu Goru energetskim čvorištem na Zapadnom Balkanu.

- Često ponavljam da je kabl između Crne Gore i Italije u oblasti energetike autoput. To znači da će sve ono što se proizvede u našoj zemlji imati sigurno tržište van Crne Gore, imaće perspektivu kompletne proizvodnje u Crnoj Gori i to će značiti benefite ne samo za državne već i privatne kompanije u Crnoj Gori - rekla je Sekulić.

Nakon puštanja u rad kabla građani mogu očekivati manje račune za struju, a sa druge strane Italija će zahvaljujući kابلu, dobiti pristup energiji sa Balkana.

Radnike plaćamo koliko možemo, ali dolaze bolji dani

Nedostatak radne snage u turizmu i hotelijerstvu je problem s kojim se moramo izboriti. Radnici u ovoj oblasti su plaćeni u skladu sa situacijom u turizmu, ali nam dolaze bolji dani, a to znači i veće plate za zaposlene u turizmu, kaže za CdM predsjednik Odbora za turizam u Privrednoj komori Crne Gore **Dragan Purko Ivančević**.

Sagovornik CdM-a je jasan-problem radne snage kada je riječ o turizmu i ugostiteljstvu nije samo problem Crne Gore već je to regionalni problem. Radna snaga, kako



kaže, odlazi, ide ka drugoj zemlji, i tako prema Zapadu.

Ivančević objašnjava šta je jedan od uzroka nedostaka radne snage.

"Crna Gora trpi nasljedstvo jednog sistema nastavnog, a to je da smo mi učili naše mlade ljude određenim zanimanjima, a nijesmo ih učili vještina. Učili smo ih teoriju, pa nismo uspjeli da osposobimo dovoljan broj ljudi za ona zanimanja koja su najneophodnija u ljetnoj turističkoj sezoni, a to su radnici u hotelijerstvu, domaćinstvu, u sferi spremanja, služenja hrane, animacija, kontakta sa gostima u raznim sferama ponude", napominje Ivančević.

Dodaje da je jedan takav nivo nagrađivanja koji teško može da konkuriše nivou plata i nagrađivanja kao što to rade nama sjeverni susjedi, a da se ne pominju evropske zemlje, uslovio da je veliki broj mladih ljudi otišao da radi na nekoj drugoj destinaciji.

"Ovo treba da nam bude nauk. Bez adekvatnih i dovoljnog broja osposobljenih ljudi, istreniranih i pripremljenih svim vještina potrebna za razne vidove turizma i ugostiteljstva teško možemo da planiramo i održavanje kvaliteta koji sada imamo, a kamoli da obezbijedimo razvoj turizma kroz obezbjeđivanje dovoljnog broja ljudskih resursa kako bi naši potencijalni investitori, pirje nego se odluče da investiraju u ono što je jako neophodno, a to su novi hotelski kapaciteti, shvate da mogu da izebjede radnu snagu na našoj teritoriji. Pred svima nama je da se nađe način da se stimulišu mladi ljudi. Bez naših ljudi nema turističkog proizvoda koji se zove Made in Montenegro. Ozbiljan posao nam predstoji", napominje on.

Tvrđi kako je radna snaga plaćena u skladu sa mogućnostima.

"Na nivou na kojem se sada nalazi crnogorski turizam, na onom nivou održivosti naših kompanija u turizmu i ugostiteljstvu je moguće plaćati radnu snagu. Ali, dolaze nam bolji dani. Na nama je da podizemo kvalitet turističke ponude i sa podizanjem kvaliteta u turizmu, podizanja cijena, smanjenjem dažbina koje neopravdano opterećuju hotelijerstvo i ugostiteljstvo, razni porezi i prirezi koji nijesu konkurentni sa drugim destinacijama, bićemo u mogućnosti da bolje plaćamo radnu snagu i da mladi ljudi ne razmišljaju da svoju egzitenciju grade i ugrađuju svoju mladu energiju u razvoj nekih drugih država, već da razvijaju svoju zemlju. Tako ćemo kod njih izgraditi

taj ekonomski patriotizam koji je najvažniji za ukupni razvoj društva i države Crne Gore", pojašnjava Ivančević za CdM.

No, da radne snage ima, i to domaće, za CdM tvrdi izvršni direktor HTP Ulcinjska rivijera **Radomir Mikan Zec**.

Kaže da su to obično studenti i srednjoškolci sa sjevera, Nikšića i Podgorice, te, dodaje da nemaju potrebe za "uvozom" radne snage.

"Ta "djeca" koju zapošljavamo su zaista sjajna. Ima i onih koji studiraju turizam i kulinarnstvo. Zaposleni koji godinama rade kod nas imaju platu između 400 i 500 eura, stan i hranu. Radno vrijeme im je sedam sati. Zadovoljni smo mladom radnom snagom", saopštio je Zec.

On je napomenu kako je bilo mnogo ulaganja u Adu Bojanu.

"Sve vile smo uredili, doveli vodu visokog kvaliteta, uredili sportske terene i plažne barove. Nikad bolja situacija nije bila", ispričao je Zec za CdM.

Nedostatak radne snage je problem s kojim se suočava Crna Gora jer je mnogo mladih ljudi otišlo da radi u susjednu Hrvatsku zbog značajno većih zarada.

Poreski dug moći će da se plati imovinom

Poreski obveznici koji nijesu u mogućnosti da redovno izmiruju dospelje obaveze poreski dug moći će da plate imovinom, predviđeno je Uredbom koju je danas donijela Vlada.

"Na ovaj način se izbjegava blokada računa poreskim obveznicima i omogućuje im se nastavak poslovanja. Istovremeno se postiže efikasnija naplata poreza i stvaraju uslovi da poreski obveznici urednije izmiruju buduće poreske obaveze", saopšteno je iz Vladine Službe za odnose sa javnošću.

Vlada je donijela i Odluku o donošenju izmjena i dopuna Prostorno – urbanističkog plana (PUP) Opštine Pljevlja.

"Izmjene i dopune se odnose na prostor koji obuhvata ovjerene rezerve uglja Pljevalj-

skog basena, doistraženi dio rezervi uglja Ljuče – Šumanskog basena i istražno-eksploatacioni prostor ležišta uglja Glisnica", navodi se u saopštenju.

Izradom izmjena i dopuna PUP-a su, kako se dodaje, integralno sagledani i analizirani svi elementi namjene i organizacije korišćenja prostora, čime su stvoreni uslovi za izgradnju i podsticanje daljeg razvoja šireg područja.

"Obezbijedeni su uslovi za valorizaciju tog prostora uz poštovanje smjernica koje proizilaze iz zakonske regulative i svih dokumenata koji se odnose na zaštitu prirode i kulturnog nasljeđa," saopšteno je iz Vlade.

Vlada je donijela Akcioni plan za unaprjeđenje poslovnog ambijenta (u izabranim oblastima).

U skladu sa metodologijom izvještavanja Svjetske banke o lakoći poslovanja (Doing Business), kako je saopšteno, prepoznat je prostor za napredovanjem u okviru pet indikatora, gdje postoje mogućnosti za sprovođenje daljih reformi u kontekstu unaprjeđenja ukupnog poslovnog okruženja u Crnoj Gori.

"Izrađena je analiza pozicije Crne Gore za pet indikatora, sa akcionim planom za unaprjeđenje poslovnog ambijenta u oblastima započinjanje biznisa, dobijanje građevinske dozvole, dobijanje priključka za električnu energiju, registrovanje nepokretnosti i plaćanje poreza", navodi se u saopštenju.

Otvora se Agrobiznis centar u Kolašinu

U Kolašinu će uskoro biti otvoren Agrobizniscentar, u kom će raditi dva agronoma, saopšteno je iz Ministarstva poljoprivrede.

Potpredsjednik Vlade i ministar poljoprivrede i ruralnog razvoja **Milutin Simović** i predsjednik Opštine Kolašin **Milosav Bato Bulatović** danas su potpisali i ugovor o formiranju centra, koji će biti opremljen uz podršku resora, prenosi CdM.

"Ovo je još jedan od konkretnih pokazatelja podrške Vlade. Agrobiznis centar biće nova i važna adresa od interesa za građane Kolašina, prije svega poljoprivredne proizvođače. Na ovoj adresi zainteresovani će dobiti podršku za izradu biznis planova, objašnjenje o sadržaju sve izdašnjeg Agrobudžeta i projekata finansiranih iz EU fondova", kazao je Simović dodajući da u saradnji sa lokalnom samoupravom to treba da bude novi

impuls razvoju poljoprivrede i preduzetništva u Kolašinu.

Simović je kazao i da je veoma važno da zaživi Agrobiznis centar u punoj funkciji in a primjeru takvih centara, kakav je duže vrijeme na Žabljaku, odličnog primjera u Mojkovcu i Šavniku.

"Analizirali smo šta je to što treba uraditi sa nivoa Vlade, odnosno resornih ministarstava, a posebno koje su to aktivnosti koje sa dodatnom energijom i entuzijazmom treba ubrzati sa nivoa lokalne samouprave, kako bi se određeni komunalni sadržaji na prostoru grada doveli na nivo koji pripada Kolašinu i koji očekuju sve brojniji turisti", kazao je Simović.

Na sastanku je konstatovano da i Kolašin uveliko osjeća benefite izmjena Zakona o finansiranju lokalnih samouprava. Povećanje prihoda lokalnog budžeta u prvom kvartalu pokazuje očekivani trend i ispunjenje projekcije od dodatnih preko million eura u prihodima lokalnog budžeta, na godišnjem novou.

Bulatović je istakao da sa optimizmom gledaju na realizaciju projekata koji su od značaja za razvoj poljoprivrede, unaprjeđenja turističke ponude i otvaranje novih radnih mjesta.

Podršku dobilo 95 mladih pčelara

Podršku za nabavku po pet košnica sa formiranim pčelinjim rojevima dobilo je 95 mladih pčelara iz 17 crnogorskih opština, saopšteno je iz Ministarstva poljoprivrede i ruralnog razvoja.

Ministar poljoprivrede, **Milutin Simović**, uručio je danas u Kući meda u Danilovgradu rješenja o podršci mladim pčelarima, koji su to pravo ostvarili kroz javni poziv iz Agrobudžeta za ovu godinu.

Simović je kazao da je zadovoljan značajnim iskoracima u sektoru pčelarstva, podsjećajući da je u protekla tri mjeseca u Kući meda puštena u rad savremena linija za pakovanje meda, obilježen Svjetski dan pčela i uručena rješenja o podršci budućim mladim pčelarima.

"Posebno zadovoljstvo imamo danas kada označavamo da je sektor pčelarstva bogatiji za 95 mladih pčelara i 475 pčelinjih zajednica. Pčelarska porodica koja ima oko 85 hiljada pčelinjih zajednica postaje bogatija za oko 500 novih", rekao je Simović.

On je dodao da će Vlada u narednom perio-



du nastaviti da kreira sve izdašniju podršku pčelarstvu i svim sektorima poljoprivrede.

Predsjednica Opštine Danilovgrad, **Zorica Kovačević**, saopštila je da je zadovoljna što je Kuća meda u Danilovgradu pokazala opravdanost postojanja, što potvrđuju česte prilike da se promovišu rezultati koji se u tom sektoru postižu.

"Ponosna sam što je 95 mladih pčelara došlo u Kuću meda i što će imati priliku da se uvjere u sve aktivnosti pčelarske kuće i Saveza", kazala je Kovačević i pozvala mlade pčelare da se uključe u udruženja pod okriljem Saveza kako bi iskoristili sve benefite podrške i mogućnosti za razvoj svog biznisa.

Ona je najavila da će Opština, u saradnji sa Ministarstvom, u svom budžetu za narednu godinu kreirati podršku pčelarstvu.

Predsjednik Saveza pčelarskih organizacija Crne Gore, **Radule Miljanić**, rekao je da se u Crnoj Gori uspješno realizuju mnogi pčelarski projekti.

"Pčelarstvo zahtijeva dosta odricanja i rada, a prije svega dosta učenja. To znači da su edukacija i obrazovanje u ovoj oblasti prioriteta koje smo postavili kao osnovu za dalju afirmaciju pčelarstva", naveo je Miljanić

Kolašin dobija hotel sa četiri zvjezdice

Vlada je utvrdila Listu razvojnih projekata u oblasti turizma u koju je uvrstila projekat izgradnje condo hotela sa četiri zvjezdice u Kolašinu, vrijednosti 11,3 miliona eura.

Iz Vladine Službe za odnose sa javnošću saopšteno je da je projekat izgradnje hotela Kolašin Resort & Spa, kapaciteta 93 smještajne jedinice, odnosno 380 ležaja, prvi razvojni projekat iz programa ekonomskog državljanstva.

"Projekat je dostavilo preduzeće Kolašin Resort & Spa iz Podgorice, a predračunska vrijednost investicije je 11,3 miliona EUR i podrazumijeva otvaranje 66 radnih mjesta", saopšteno je iz Vlade, prenosi Mina.

A man in a dark suit, white shirt, and red tie stands in the foreground. Behind him is a large blue crane and a red and white delivery van with 'montenomaks' and 'MAKS EXPRESS' branding. The background shows an industrial or construction site under a cloudy sky.

Radovan Radulović, izvršni direktor kompanije Montenomaks Control & Logistics

Pouzdanost, efikasnost i višedecenijsko iskustvo čine temelj uspješnosti

”

Za bezbjednost i kvalitet robe zadužen je tim od 140 odgovornih i stručnih ljudi, koji svojom efikasnošću i energijom Montenomaks čine pouzdanim partnerom na domaćem i regionalnom tržištu.

Kompanija Montenomaks Control & Logistics posvećenošću i kontinuiranim radom na unapređenju svojih usluga iz godine u godinu postiže sve bolje poslovne rezultate i gradi prepoznatljiv imidž. Percipirani smo kao kompanija koja je vrijedan oslonac svim klijentima u oblasti logistike, kako u Crnoj Gori tako i van njenih granica," kazao je za Glasnik Privredne komore Crne Gore **Radovan Radulović**, izvršni direktor kompanije Montenomaks C&L.

Glasnik: Od svog osnivanja, 1999. godine, Montenomaks C&L ima kontinuiran razvoj, koji se kretao u pravcu zaokruživanja usluge i postizanja svjetski priznatih standarda. Koje su to usluge koje pružate klijentima?

R.Radulović: Razvoj kompanije iziskuje velika ulaganja, ali i odgovoran pristup zahtjevima tržišta. Poslovanje usmjeravam u pravcu svjetskih trendova u oblasti logistike. S tim u vezi se i usluge koje nudimo kreću ka što uspješnijem i savremenijem rješavanju potreba naših klijenata. Zahvaljujući timu eksperata Montenomaksa vršimo usluge integrisane logistike, od transporta, regulisanja carinskih dokumenata i skladištenja, do manipulacije robom (VAS) i distribucije do krajnjeg korisnika.

Glasnik: Naveli ste usluge integrisane logistike kao dio svoje prakse. Šta se tačno podrazumijeva pod terminom "integrisana" i koje su njene prednosti?

R.Radulović: Investicija u Distributivno logistički centar u Danilovgradu, u okviru kojeg funkcioniše Carinska ispostava Danilovgrad omogućila nam je da, od 2011. godine, ponudimo tržištu integrisanu uslugu i preuzimanje kompletne brige o robi klijenata, po čemu je Montenomaks jedinstven u Crnoj Gori.

Danas, integrisana logistička usluga Montenomaksa objedinjuje međunarodni transport, carinsko posredovanje, skladištenje, manipulaciju robom i distribuciju do krajnjeg korisnika. Pored toga, Montenomaks nudi i usluge kurirske službe na teritoriji cijele Crne Gore.

Za bezbjednost i kvalitet robe zadužen je tim od 140 odgovornih i stručnih ljudi, koji svojom efikasnošću i energijom Montenomaks čine pouzdanim partnerom na domaćem i regionalnom tržištu.

Glasnik: Šta obuhvata usluga skladištenja i po čemu je Montenomaks C&L vrijedan partner kompanijama kojima su te usluge neophodne?

R.Radulović: Za mnoge kompanije, skladištenje predstavlja jedan od izazova u lancu dopremanja robe od polazne do krajnje tačke. Kada je riječ o specifičnoj robi koja zahtijeva posebne uslove, od velike važnosti je da ih kompanija koja tu uslugu pruža adekvatno ispuni.

Distributivno logistički centar, gdje je ujedno i sjedište kompanije Montenomaks, nalazi se u Danilovgradu na površini od 20.000 m². Kompanija raspolaže sa 10.500 m² skladišnog prostora, i to 7.000 m² u Podgorici i 3.500 m² u Danilovgradu. Kapaciteti su 10.000 paletnih mjesta u savremenim visokoregalnim paletnim sistemima (PAL RACK) i 1.500 m² blok lagera za nepaletizovanu robu. Skladišta su opremljena najsavremenijom skladišnom opremom i tehnologijom, uključujući WMS Gold i tehnologiju za komisioniranje robe putem glasovnih komandi - Pick by Voice.

Bez obzira na to o kojoj vrsti robe je riječ, skladišni prostori Mon-

tenomaksa vam nude opciju skladištenja u ambijentalnom i temperaturnom režimu (0°C do +8°C i +10°C do +20°C). Na taj način možemo da ispratimo i sve posebne zahtjeve koje određena kategorija robe može da ima.

Glasnik: U okviru Distributivno-logističkog centra u Danilovgradu registrovano je Javno Carinsko skladište tipa "A" sa dozvolama i primijenjenim standardima za skladištenje svih vrsta roba široke potrošnje. Zbog čega je takvo skladište važno?

R.Radulović: U skladu sa Uredbom o sprovođenju carinskog zakona tu se obavljaju poslovi odvajanja robe za parcijalno carinjenje i tranzit, uzimanja uzoraka prema zahtjevima inspeksijskih organa, kao i skladištenja robe do konačnog odobrenja. U zavisnosti od potrebe klijenta, roba se može skladištiti po danu, sedmici ili mjesecu, nakon čega se transportuje u poslovnicu Montenomaksa redovnim dnevnim linijama, a odatle distribuira do krajnjeg korisnika, u najkraćem mogućem roku. U svim skladištima su instalirani video i alarmni sistem, kao i fizičko obezbjeđenje, što garantuje sigurnost uskladištene robe u svim našim skladištima. Uskladištena roba je osigurana od svih rizika do pune vrijednosti.

Glasnik: Još jedna od usluga koje nudi kompanija Montenomaks C&L je i zbirni drumski transport. Koliko se crnogorske kompanije odlučuju za ovu uslugu i koje su to situacije u kojima je ovakva usluga najbolji izbor?

R.Radulović: Zbirni drumski transport znači da se na jednom mjestu skladište sve pošiljke, a onda se u istom kamionu zajedno otpremaju do svojih krajnjih destinacija. Kada se pošiljka isporučuje na više lokacija u zemlji ili regionu, zbirni drumski transport pruža veliku fleksibilnost. U saradnji sa inostranim partnerima, Montenomaks organizuje transport iz svih evropskih destinacija, u roku od 7 radnih dana od trenutka prijema narudžbe, do njene konačne isporuke. Na godišnjem nivou realizuje se preko 3000 transportovanih pošiljki.

Organizacijom pet redovnih zbirnih linija obezbjeđuje se da pošiljka brzo i sigurno stigne na željenu adresu. Redovne zbirne linije iz Srbije, Bosne, Hrvatske, Kosova i Albanije uključuju 13 vozila sedmično. Iz Zapadne i Centralne Evrope, direktne linije kreću ka Crnoj Gori tri puta sedmično, preko platformi u Austriji i Hrvatskoj.

Glasnik: Više od 20 godina iskustva i preko 60.000 obrađenih predmeta godišnje učinili su Montenomaks prvim izborom kompanija u Crnoj Gori i dokaz da je kompanija na pravom putu razvoja. Kako vidite budućnost kompanije i šta su naredni koraci u razvoju koji bi bili od važnosti za poslovanje crnogorskih kompanija?

R.Radulović: Kao što sam na početku istakao, Montenomaks je kompanija koja postoji od 1999. godine, a već 14 godina sam na njenom čelu. Stoga, znam da je svaka godina nosila nove izazove, ali i nove ideje koje su kasnije postale uspješna praksa. Siguran sam da vrijeme pred nama koje je u znaku tehnoloških promjena nosi i nove trendove u oblasti logistike.

Od juna 2017. godine smo postali dio Nelt Grupe koja uspješno posluje na 11 tržišta, na 2 kontinenta. To je učvrstilo poziciju Montenomaksa na domaćem i otvorilo mogućnost i za širenje na inostrano tržište, prvenstveno tržište zemalja u regionu. Zahvaljujući tom vjetru u jedra, vjerujemo da ćemo ubrzo postati prepoznati kao regionalno respektabilna kompanija.



Radovan Radulovic, executive director of Montenomaks Control & Logistics

Reliability, efficiency and decades of experience are the foundation of our success

”

A team of 140 professionals takes care of the safety and quality of goods and their efficiency and energy make Montenomaks a reliable partner in the domestic and regional market.

Montenomaks Control & Logistics company with its dedication and constant improvement of its services, year after year achieves better business results and builds a recognizable image. We are perceived as a company that is a valuable support to all clients in the field of logistics, both in Montenegro and beyond, **Radovan Radulović**, executive director of Montenomaks C&L told Montenegrin Chamber of Commerce Glasnik.

Glasnik: Ever since it was founded in 1999, Montenomaks C & L is constantly developing its services and achieving world-recognized standards. What are the services that you provide to clients?

R.Radulović: The development of the company requires major investments but also a responsible approach to market demands. We follow world trends in the field of logistics. In this regard, we try to offer our clients the most successful and modern solutions to their needs. Thanks to the team of Montenomaks experts, we offer the services of integrated logistics, from the transport, regulation of customs clearance documents, to goods manipulation (VAS) and distribution to the end user.

Glasnik: You mentioned integrated logistics services as part of your practice. What exactly do you mean by the term "integrated" and what are its advantages?

R.Radulović: The investment in the Distribution Logistics Center in Danilovgrad where Customs Office opened its Danilovgrad branch since 2011 enabled us to offer an integrated service and take over the complete care of customers' goods, making Montenomaks unique in Montenegro.

Today, Montenomaks' integrated logistics service combines international transport, customs brokerage, warehousing, goods manipulation and distribution to the end user. In addition, Montenomaks also offers courier services throughout Montenegro.

A team of 140 professionals takes care of the safety and quality of goods and their efficiency and energy make Montenomaks a reliable partner in the domestic and regional market.

Glasnik: What does the storage service include and what makes Montenomaks C&L valuable to the companies that need these services?

R.Radulović: For many companies, storage is one of the challenges they face when it comes to delivering goods from the starting point to the final stop. When it comes to specific goods that require special conditions, it is very important that the company that provides this service satisfies them adequately.

Distribution Logistics Center, which is also the headquarters of Montenomaks, is located in Danilovgrad, on an area of 20,000 m². The company has 10,500 m² of warehouse space, 7,000 m² in Podgorica and 3,500 m² in Danilovgrad. Capacities are 10,000 pallet positions in modern high-pallet pallet systems (PAL RACK) and 1,500 square meters of blocks for un palleted goods. The warehouses are equipped with state-of-the-art warehouse equipment and technology, including WMS Gold and pick-up technology via voice commands - Pick by Voice.

Regardless of the type of goods in question, the Montenomaks warehouse offers an option of storage in ambient and temperature mode (0°C to + 8°C and + 10°C to +20°C). We also follow all the spe-

cial requirements that certain goods may require.

Glasnik: Within the Distribution and Logistics Center in Danilovgrad, the Public Customs warehouse type "A" has been registered with permits and applied standards for the storage of all types of consumer goods. Why is such a warehouse important?

R.Radulović: In accordance with the Decree on the Implementation of the Customs Law, separation of goods for partial clearance and transit is conducted there, as well as taking samples according to the requirements of the inspection bodies and storing goods until the final approval. Depending on the needs of the client, the goods can be stored for a day, a week or a month, after which they are transported to the Montenomaks facilities by regular daily lines, and from there they are distributed to the end user as soon as possible. All the warehouses have installed a video and alarm system, as well as physical security, which guarantees the safety of stored goods in all our warehouses. The stored goods are secured from all risks to their full value.

Glasnik: Collective road transport is another of Montenomaks services. How many Montenegrin companies optioned for this service and what are the situations in which this service is the best choice?

R.Radulović: Collective road transport means that all shipments are stored in one place, and then shipped together in the same truck to their final destination. When the shipment is delivered to multiple locations in the country or region, collective road transport provides great flexibility. In cooperation with foreign partners, Montenomaks organizes transport from all European destinations, within 7 business days from the time of receipt of the order until its final delivery. Annually, over 3000 transported items are handled.

Five regular collective lines mean that the shipment will arrive quickly and safely arrives at its destinations. Regular collective lines from Serbia, Bosnia, Croatia, Kosovo, and Albania include 13 vehicles a week. From Western and Central Europe, direct lines travel to Montenegro three times a week, across the platform in Austria and Croatia.

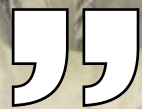
Glasnik: More than 20 years of experience and over 60,000 processed items annually made Montenomaks the first choice for the companies in Montenegro and are proof that the company is on the right track. How do you see the future of the company and what are the next steps in development that would be of importance for Montenegrin companies?

R.Radulović: As I said in the beginning, Montenomaks is a company that exists since 1999 with me at the helm for 14 years now. Therefore, I know that every year brought new challenges, but also new ideas that later became a successful practice. I am sure that the future, which is marked by technological changes, will bring new trends in the field of logistics.

Since June 2017, we have become part of the Nelt Group, which successfully operates in 11 markets, on 2 continents. This strengthened the position of Montenomaks at home market, opened the possibility of expanding to the foreign markets, primarily countries in the region. Thanks to that push, we believe that we will soon become recognized as a regionally respectable company.

Predsjednik Privredne komore boravio u Pljevljima

Privreda čvrst oslonac razvoja opštine



Potrebno povećati udio opština u poreskim prihodima, što će doprinijeti ukidanju brojnih lokalnih taksu i nameta.

Predsjednik Privredne komore **Vlastimir Golubović** sa saradnicima je 24. i 25. juna 2019. godine boravio u zvaničnoj posjeti Pljevljima. Riječ je o prvoj u nizu posjeta lokalnim samoupravama i kompanijama u cilju upoznavanja sa aktivnostima Komore na unapređenju poslovnog ambijenta kao i sagledavanja izazova sa kojima se suočavaju privredni subjekti i lokalne samouprave. U delegaciji su pored predsjednika Golubovića bili potpredsjednik **Danilo Gvozdenović**, šef kabineta **Miljan Šestović**, direktorica Sektora za analize i istraživanja dr **Nina Drakić** i sekretar Odbora udruženja energetike i rudarstva **Ranko Vukmirović**.

Oni su razgovarali sa predsjednikom Opštine **Igorom Golubovićem** i saradnicima, te obišli kompanije Gradir Montenegro, Termoelektrana Pljevlja, DOO Lokalni putevi i Rudnik uglja, gdje su se sastali sa predstavnicima rukovodstva.

Sastanak sa predsjednikom Opštine

Tokom sastanka sa predsjednikom Opštine Pljevlja **Igorom Golubovićem** razmatrane su mogućnosti intenziviranja saradnje u cilju unapređenja biznis ambijenta i snaženja privrednih aktivnosti na tom području.

Prema podacima Poreske uprave, završne račune za 2018. godinu u opštini Pljevlja je predalo 485 privrednih subjekta ili 2,2% od ukupnog broja na nivou države, što je 11,8% više u odnosu na 2017.

Predsjednik Komore je predstavio organizacionu strukturu i aktivnosti ove poslovne asocijacije, naglasivši da je početkom 2018. godine stupio na snagu novi zakon koji uređuje njen rad. Ovaj akt propisuje institucionalno partnerstvo Komore sa donosiocima odluka na državnom i lokalnom nivou, što, između ostalog, predviđa aktivno učešće privrede u donošenju propisa koji utiču na poslovni ambijent. Inicijative Komore, u ovoj i prethodnoj godini, rezultirale su izmjenom velikog broja propisa, među kojima su zakoni o radu, privrednim društvima, javnim nabavkama, porezu na dodatnu vrijednost, turističkim organizacijama, administrativnim i lokalnim komunalnim taksama, te brojnih podzakonskih akata. Jedan od rezultata takvih aktivnosti je i smanjenje naknada za 72 administrativne takse i ukidanje njih 49.

Predsjednik je istakao zalaganje Komore da se novim Zakonom o putevima ukine plaćanje takse za pristup poslovnom objektu sa glavnog puta, kao i da se u Zakonu o porezu na nepokretnost ujednače poreske stope koje sada iznose od 0,25 do 1 odsto vrijednosti, zavisno od opštine.



- Smatramo da ovaj raspon treba da se smanji kako bi naša preduzeća bila konkurentna i sa ovog aspekta – kazao je Vlastimir Golubović.

Predsjednik Opštine Pljevlja Igor Golubović je naglasio da su pljevaljska privreda i lokalna uprava kreatori uslova života u tom gradu.

- I u narednom periodu treba da budemo čvrst oslonac jedna drugoj kada je riječ o kreiranju sveukupnog poslovnog ambijenta, a Opština Pljevlja će se truditi da, donošenjem kvalitetnih Odluka, dodatno stimulise sve one koji žele da svoje poslovanje vežu za Pljevlja -istakao je predsjednik Opštine.

Saopštio je da, kao čovjek koji dolazi iz privrede, razumije potrebu rasterećenja poslovanja od brojnih taksi, ali se pritom mora voditi računa o održivosti lokalnih

samouprava. Pojasnio je da je Opština Pljevlja oslonjena na rad velikih sistema, kao što su Termoelektrana, Rudnik uglja, Gradir i Vektra Jakić, te da su izmjenama zakona znatno umanjeni prihodi po osnovu poreza i taksi koje od njih ubira.

- Mora se pronaći rješenje kako da se ta sredstva nadoknade. Koliko god da želimo da doprinosimo razvoju privrede, moramo voditi računa i o održivosti lokalne samouprave – kazao je predsjednik Opštine.

Sa time se saglasio predsjednik Komore, koji je mišljenja da je potrebno povećati udio opština u poreskim приходima, što će doprinijeti ukidanju brojnih lokalnih taksi i nameta.

Predstavnici Komore pozvali su Opštinu Pljevlja i njena preduzeća da u ugovorima koje sklapaju predvide rješavanje privrednih sporova putem Arbitražnog suda pri Komori, ukazujući na brojne prednosti tog postupka, kao što su jednostепенost, kraće trajanje, niži troškovi.

Potpredsjednik Komore Danilo Gvozdenović, pružio je brojne korisne informacije predstavnicima Opštine u vezi sa nedoumicama iz oblasti planiranja i uređenja prostora. Dogovoreno je da se na sastanku u Privrednoj komori razmotre izazovi za Opštinu koji proizilaze iz Zakona o izgradnji i uređenja prostora.

Direktorica Sektora za analize i istraživanja dr Nina Drakić upoznala je rukovodstvo Pljevalja sa projektom sertifikovanja opština sa povoljnim poslovnim okruženjem u Crnoj Gori, kojim ona koordinira. U pilot fazu projekta su uključene opštine: Podgorica, Danilovgrad, Bijelo Polje, Tivat, Žabljak i Cetinje koje će, ako ispune tražene kriterijume za unapređenje poslovnog ambijenta, dobiti BFC SEE sertifikat. Predstavnici Opštine izrazili su zainteresovanost za sertifikaciju po ovom projektu.

U radu sastanka su učestvovali i glavni administrator Opštine **Zoran Radošević**, direktor Uprave lokalnih javnih prihoda **Dragomir Gospić**, sekretarka Sekretarijata za uređenje prostora **Mira Čolović**, sekretar Sekretarijata za privredu **Budimir Bajčetić**, sekretar Sekretarijata za finansije **Biljana Vukanić** i šefica Kabineta **Maja Rondović**.

Gradir Montenegro

Prilikom posjete kompaniji Gradir Montenegro, predstavnici Privredne komore razgovarali su sa **Mirkom Kotlajom**, ruko-

vodiocem elektro-mašinskog održavanja, **Milkom Čolovićem**, rukovodiocem elektro održavanja, **Elvisom Čuturićem**, rukovodiocem drobilnog i postrojenja pretkoncentracije, **Lukom Ilinčićem**, tehničkim rukovodiocem kopa, te **Borkom Terzićem**, knjigovođom.

Predsjednik Komore Golubović čestitao je ovoj kompaniji na rekordnim rezultatima postignutim tokom 2018. godine, kada je iz 592.820 tona rude ostvaren koncentrat olova i cinka od 25.702 tone.

- Posebno ohrabruje to što su ovi rezultati postignuti sa lokalnim kadrom – ocijenio je on.

Sa ovom konstatacijom saglasio se Mirko Kotlaja.

- Imamo dobru strukturu zaposlenih, što je ključ uspješnog poslovanja. Ne zavisimo od kadrova sa strane – kazao je Kotlaja.

Predsjednik Komore je, predstavljajući rad najstarije poslovne asocijacije u Crnoj Gori, između ostalog istakao da je jedna od njenih aktivnosti, koja se nastavlja ove godine, obilazak preduzeća i upoznavanje sa problemima koji opterećuju njihovo poslovanje. Tokom prošle godine, predstavnici Komore su obišli 1380 preduzeća, od čega je 70 bilo sa područja Pljevalja.

- Zajedno sa svima vama se borimo za unapređenje poslovnog ambijenta i uklanjanje biznis barijera – kazao je Golubović.

Predstavnici kompanije su ukazali na potrebu daljniskog uključivanja Trafo-stanice Gradac, što bi im dodatno osiguralo kontinuitet snabdijevanja električnom energijom i proizvodnje. Značajan dio uslova za to je već ispunjen, pošto je optički kabl sproveden do ove trafo-stanice.

Takođe, ukazano je da se na teritoriji opštine nalaze bogate rezerve rude kojima je sa površine nije moguće prići mehanizacijom zbog granice sa Bosnom i Hercegovinom. Apeluju da se dođe do međudržavnog rješenja u interesu obje strane. Predsjednik Golubović je ocijenio da se, uz podršku partnera iz Privredne komore Bosne i Hercegovine može doprinijeti rješavanju ovog pitanja. Predstavnici Gradira su ukazali i na problem klizišta koje se pojavilo na magistralnom putu prema Gradiru i pozvali na njegovo što skorije otklanjanje.

Privredna komora će organizovati sastanke i uputiti inicijativu nadležnima subjektima u vezi sa saopštenim zahtjevima.

- Posjeta kompaniji Gradir Montenegro i upoznavanje sa menadžmentom, rezultatima i značajem koji ovaj privredni subjekat ima za Opštinu potvrdili su da je Nagrada Komore za uspješno poslovanje za 2018. godinu otišla u prave ruke – zaključio je predsjednik Golubović.

Termoelektrana Pljevlja

Raduje što se Termoelektrana Pljevlja nakon remonta vratila u energetske sistem Crne Gore, jer će to značajno doprinijeti njegovoj stabilnosti, ocijenjeno je prilikom razgovora delegacije Komore sa direktorom **Vladimirom Šestovićem**.

On je istakao da je remontu znatno doprinio domaći mladi kadar obučen u Termoelektrani, te sertifikovan u Institutu za crnu metalurgiju u Nikšiću.

- Ovih dana će Odbor direktora Elektroprivrede donijeti odluku o ulaganju u ekološku sanaciju ovog bloka Termoelektrane – najavio je Šestović.

Nusproizvodi ovog procesa biće hemijski

gips, pepeo i šljaka, pa je i ovom prilikom istaknuta potreba njihove ekonomske valorizacije. Sagovornici su podsjetili na sastanak u Privrednoj komori tokom kojeg je potencirana potreba da se na području Pljevlja izgradi fabrika cementa, za šta postoji već postoji interesovanje potencijalnih investitora. Time bi se omogućila valorizacija otpada Termoelektrane i oko 100 miliona tona samljevenog laporca sa lokalnog jaložišta.

Ekološka sanacija usloviće i proizvodnju kamena, što će uposliti 50 do 100 ljudi u posebnoj fabrici, najavio je direktor Termoelektrane.

- Ovo je velika prilika da nešto što predstavlja problem pretvorimo u proizvod koji će doprinijeti supstituciji uvoza cementa – smatra predsjednik Komore Vlastimir Golubović, navodeći da Crna Gora troši godišnje oko 800.000 tona cementa.

On je izrazio nadu da se neće dugo čekati na investitora fabrike cementa, te da on neće uslovljavati posao izgradnjom željezničke pruge.

- Pljevlja imaju potencijal kakav nema nijedna druga opština u Crnoj Gori. Ovo je velika razvojna šansa, i to ne samo za ovo područje – rekao je predsjednik Privredne komore.

Lokalni putevi

Lokalni putevi d.o.o. je preduzeće koje je u vlasništvu lokalne samouprave a koje je na kraju 2018. iskazalo pozitivan poslovni rezultat.

Na sastanku delegacije Privredne komore sa izvršnim direktorom **Draganom Jovovićem** i predsjednikom Odbora direktora Čolovićem istaknuto da je ovo preduzeće u 2018. nasulo 338 kilometara puteva. Njegovi predstavnici su istakli da im je potrebna modernija mehanizacija i kamioni veće nosivosti. Smatraju da dio opreme može da se obezbijedi iz donacija stranih država.

- Mi održavamo preko 1.500 kilometara lokalnih i seoskih puteva. Sa nabavkom nove mehanizacije naše preduzeće ima dobru perspektivu – kazao je direktor Jovović.





On je istakao veoma dobru saradnju sa Rudnikom uglja koji im ustupa mehanizaciju kad god je potrebno, te pozvao i ostale privredne subjekte da slijede ovaj primjer.

Predsjednik Privredne komore Vlastimir Golubović je saopštio da će Komora sagledati mogućnosti iznalaženja za prevazilaženje ovih problema.

On je upoznao sagovornike da je ovo izborna godina u Komori, te da će biti izabrani članovi njenih odbora udruženja, a zatim Skupština i Upravni odbor. Predsjednik je kazao da će biti razmotrena mogućnost da se Lokalni putevi d.o.o. uključe u rad Odbora udruženja komunalne privrede.

Rudnik uglja Pljevlja

Predsjednik Privredne komore Vlastimir Golubović posjetio je sa saradnicima Rudnik uglja Pljevlja.

Izvršni direktor **Slavoljub Popadić** prezentovao je kadrovske i tehničke kapacitete, kao i ostvarene rezultate kompanije u posljednjih nekoliko godina. Poslovnu 2013. godinu preduzeće je završilo sa poreskim dugom od 15,8 miliona eura, akumuliranim gubitkom 20,7 miliona, kratkoročnim obavezama od 42,2 miliona, kreditnim zaduženjem 13, miliona eura i gotovinom od 0,09, te kapitalom od 18,6 miliona. U procesu finansijske konsolidacije sprovedene u posljednjih pet godina menadžment Rudnika je uspio da značajno unaprijedi rezultate. Naime, u 2018. godini ostvareno oko 6,5 miliona eura profita, kapital je povećan na 40,8 miliona eura, a investicije na 14,6 miliona, uz smanjenje kreditnog zaduženja na 2,1 milion eura i poreskog duga na 5,8 miliona. Sada kratkoročne obaveze iznose 12,3 miliona eura, obrtna sredstva 12,6 miliona, te gotovina 3,5 miliona eura. U narednom periodu planiraju se dodatne investicije na podizanju kapaciteta i efikasnosti. Direktor Popadić je ukazao i na godišnju proizvodnju od 1,4 miliona tona uglja i 4,6 miliona kubika otkrivke, te bogate ispitane rezerve rude uglja koje iznose 66 miliona tona, a procjenjuje se da ih je još 25 miliona koje tek treba istražiti.

Predsjednik Golubović je ocijenio da su impresivni rezultati koje je postigao Rudnik uglja.

- Ohrabrujete privredu Crne Gore, jer rezultati koje ostvarujete nisu samo podstrek razvoja ovog područja, već imaju značajan uticaj na razvoj cijele crnogorske ekonomije – kazao je Golubović.

Sagovornici su saglasni u očekivanju da će na području Pljevalja biti izgrađena fabrika cementa, kapaciteta oko 1-1,2 miliona tona godišnje, što će doprinijeti valorizaciji laporca i drugih sirovina za proizvodnju cementa, a koji sada predstavljaju izazov za ekologiju


- Imamo sirovinu za rad cementare za narednih sto godina – ocijenio je Popadić, dodajući da je na Jagnjilu odloženo oko 90 miliona tona laporca.

On je kazao da Rudnik uglja može biti prirodan partner na tom poslu, uz konstataciju da investitor u cementaru treba da bude kompanija koja ima prolaz na prilično zatvoreno svjetsko tržište cementa i može da donese najsavremeniju tehnologiju i znanje u tu fabriku.

Sagovornici su tokom razgovora razmatrali zakonsku regulativu koju je potrebno unaprijediti kako bi odgovarala potrebama privrede. Predsjednik Golubović i direktor Popadić su se saglasili da je iz sistema javnih nabavki potrebno izuzeti državna preduzeća koja posluju po tržišnim principima i nijesu budžetski korisnici. Na taj način ubrzaje se nabavke repromaterijala koji je potreban za održavanje procesa proizvodnje. Takođe, konstatovali su da Zakon o radu mora biti liberalniji u dijelu otkazivanja ugovora o radu.

Direktor Popadić je pohvalno govorio o edukativnim aktivnostima koje realizuje Komora i predložio da se organizuju po crnogorskim regijama. Predsjednik Golubović je podržao ovaj predlog i najavio da će se pored seminara, u različitim opštinama održavati i sastanci odbora udruženja Privredne komore.

U radu sastanka su učestvovali i **Dragan Mijatović**, direktor Ekonomsko-finansijskog sektora, **Stjepan Gazdić**, direktor Sektora proizvodnja i **Budislav Jaredić**, direktor Sektora promet Rudnika uglja Pljevlja.



Delegacija Privredne komore u zvaničnoj posjeti opštinama

Žabljak: Bogatstvo turističkih potencijala



Nadam se da će Žabljak uspješno realizovati proces sertifikacije po BFC SEE standardu i biti jedna od prvih opština koja će zavrijediti ovaj sertifikat, rekao je predsjednik Komore Vlastimir Golubović.

Predsjednik Privredne komore **Vlastimir Golubović**, u okviru zvanične posjete Žabljaku, razgovarao je 25. juna 2019. godine sa predsjednikom Opštine **Veselinom Vukićevićem** o mogućnostima unapređenja ambijenta za poslovanje na tom području.

U radu sastanka učestvovali su i potpredsjednik Komore **Danilo Gvozdenović**, šef kabineta **Miljan Šestović**, direktorica Sektora za analize i istraživanja dr **Nina Drakić** i sekretar Odbora udruženja energetike i rudarstva **Ranko Vukmirović**. Lokalnu samoupravu su predstavljali i potpredsjednik **Vasilije Jakšić**, v.d. menadžerka Opštine **Gorica Vuković** i samostalni savjetnik **Branislav Čeranić**.

Predsjednik Opštine istakao je veoma dobru saradnju sa Privrednom komorom na projektima i programima koji se realizuju uz podršku najstarije poslovne asocijacije, kao što je razvoj niskokarbonskog turizma. Realizovane aktivnosti su, između ostalog, rezultirale ugradnjom led sijalica u javnu rasvjetu, instalacijom solarnih panela za domaćinstva na katunima, nabavkom električnog autobusa i stanice za punjenje ove vrste vozila.

Predstavljajući potencijale i razvojne planove opštine u kojoj, pre-

ma posljednjem popisu, živi 3.569 stanovnika, predsjednik **Vukićević** je posebno potencirao sektor turizma. Žabljak ima 10 hotela sa 546 ležajeva i 176 privatnih apartmana sa 1.333 kreveta.

- Konstantno se povećava broj turista koji dolaze na Žabljak. U 2017. bilo ih je 34.369 i ostvarili su 84.742 noćenja. Tokom prošle godine našu opštinu je posjetilo 40.355 turista i zabilježeno je 110.040 noćenja – naglasio je **Vukićević**.

Gotovo 52 odsto stanovništva Opštine živi u ruralnom području i uglavnom se bave poljoprivredom. Trenutno, broj registrovanih poljoprivrednih gazdinstava iznosi 230.

Rad opštine karakteriše rast kapitalnog budžeta, koji je u 2018. iznosio 949.900 eura, dok su ove godine kapitalni izdaci 1.926.500 eura.

- Žabljak je pogodno tlo za investiranje, o čemu najbolje govori podatak da se ovdje sada grade tri hotela. Očekuje se početak izgradnje luksuznog hotela sa pet zvjezdica investitora **Adriatic Properties**, potpisan je ugovor o izgradnji kompleksa sa de lux sadržajima na lokalitetu **Vojno odmaralište**, a bilježimo interesovanje za gradnju dodatnih kapaciteta kao i revitalizaciju nekadašnjeg



aerodroma – kazao je prvi čovjek Žabljaka.

U opštini je, navodi, prema podacima lokalne uprave, 121 aktivni privredni subjekat, od čega je u proizvodnom sektoru 10, trgovini 21, uslugama 81, dok se njih devet bavi drugim djelatnostima. U anketi koju je Opština sprovela među privredom, kao najveći izazov je naveden odliv mlade radne snage, pa je stoga predloženo da se u lokalnu srednju školu uvede smjer turistički tehničar, kako bi mladi lakše dolazili do zaposlenja. S tim u vezi, Opština je uputila inicijativu resornom ministarstvu.

Ove godine Opština Žabljak je dobila međunarodno priznanje Global Local, koje dodjeljuje Međunarodni ekonomski forum, za kreiranje dobrog ambijenta za razvoj preduzetništva. Nagrada Žabljaku će biti uručena na Svjetskom privrednom forumu u Skoplju. Vukićević je podsjetio da je prethodnih godina Opština dobila brojne nagrade za najbolju praksu u lokalnoj samoupravi, upravljanje finansijama, te projekte međunarodne saradnje.

- Pokušavamo da budemo otvoreni prema svim savremenim kretnjima i inicijativama. Imamo dosta uspjeha u projektima, pogotovo kroz saradnju sa Slovenijom, koja je rezultirala ulaganjem iz

te države u Žabljak, u vrijednosti od pet miliona eura. Priznanje za nas predstavlja i uključenost u postupak sertifikacije po BFC SEE standardu u okviru projekta kojim koordinira Privredna komora – kazao je Vukićević.

Predsjednik Privredne komore Golubović je upoznao sagovornike sa aktivnostima ove asocijacije koja je institucionalni partner donosiocima odluka na državnom i lokalnom nivou.

Predstavnici Komore su tokom prethodne godine obišli oko 1.400 preduzeća, upoznali ih sa uslugama koje nudi ova asocijacija, te anketirali o izazovima sa kojim se srijeću u poslovanju. Uputnike je popunilo 11 preduzeća sa područja Opštine Žabljak. Istraživanje je pomoglo Privrednoj komori da usmjeri aktivnosti na rješavanje konkretnih problema privrednih subjekata, uz podršku donosilaca odluka.

Golubović je istakao da je Komora tokom ove i prethodne godine uputila inicijative za izmjenu velikog broja propisa među kojima su najznačajniji zakoni o radu, privrednim društvima i javnim nabavkama, za koje se očekuje da će biti usvojeni do kraja ove godine. Glavni zahtjevi privrede su da se iz sistema javnih nabavki izuzmu državna preduzeća koji nisu budžetski korisnici, podignu pragovi za javne nabavke malih vrijednosti, te liberalizuje otkazivanje ugovora o radu.

Dio legislativne koja se odnosi na lokalne samouprave je stupio na snagu, kao što su izmjene zakona o lokalnim i administrativnim taksama. Njima je smanjena naknada za 72 administrativne takse i ukinuto njih 49. Zalaganje Komore je da se u Zakonu o porezu na nepokretnost ujednače poreske stope koje sada iznose od 0,25 do 1 odsto vrijednosti, zavisno od opštine. Lokalne samouprave, prema njegovim riječima, treba da se finansiraju iz drugih izvora, kao što je veći udio u poreskim prihodima, a ne naplatom taksi.

- Pokušavamo da privredna društva relaksiramo svih nepotrebnih barijera i na taj način unaprijedimo ambijent za njihovo poslovanje – zaključio je Golubović.

On je istakao aktivnu ulogu Komore u reformi obrazovnog sistema, te naglasio da je ova asocijacija partner na projektu dualnog obrazovanja. Golubović je podržao inicijativu Opštine Žabljak da se formira odjeljenje u školi za zanimanje turistički tehničar. Pozvao je predstavnike lokalne samouprave i privrednike Žabljaka da u većoj mjeri učestvuju u edukacijama koje organizuje Komora.

Potpredsjednik Komore Danilo Gvozdenović pružio je korisne informacije u vezi sa nedoumicama koje predstavnici Opštine imaju u oblasti planiranja i uređenja prostora, te onima koje su predmet Zakona o komunalnim djelatnostima. Posebno se fokusirao na legalizaciju bespravno izgrađenih objekata, koja može donijeti značajan prihod lokalnoj samoupravi.

Koordinatorica projekta za sertifikovanje opština po BFC SEE standardu dr Nina Drakić prezentovala je preliminarni evaluacioni izvještaj koji se odnosi na Žabljak i uputila predstavnike Opštine na ključne stavke koje je potrebno unaprijediti. U pilot fazu projekta su uključene i opštine: Podgorica, Danilovgrad, Bijelo Polje, Tivat, i Cetinje koje će, ako ispune tražene kriterijume za unapređenje poslovnog ambijenta, dobiti BFC SEE sertifikat.

-Ja se nadam da će Žabljak uspješno realizovati proces sertifikacije po BFC SEE standardu i biti jedna od prvih opština koja će zavrijediti ovaj sertifikat. Tome treba da težite – kazao je predsjednik Komore Golubović.

Poreska uprava Crne Gore

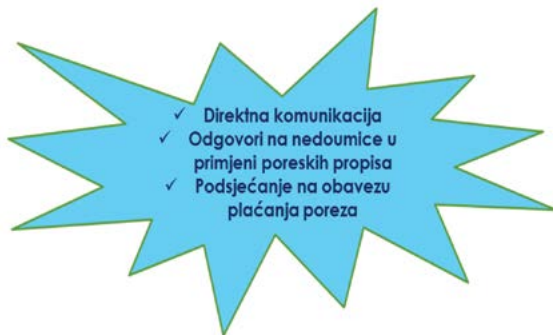
Kampanja "Poreski karavan" i ove godine uspješno realizovana



Kampanja "Poreski karavan" prepoznata kao aktivnost koja ima veliku podršku javnosti i koja Poresku upravu i poreska pitanja približava poreskim obveznicima.

Poreska uprava četvrtu godinu za redom realizovala je kampanju „Poreski karavan“, a u njenu organizaciju, pored tradicionalnog partnera – Unije poslodavaca, već dvije godine uključena je i Privredna komora Crne Gore. Ne treba zaboraviti ni podršku jedinica lokalne samouprave u vidu animiranja lokalnih privrednika i obezbjeđivanja logističkih preduslova za uspješnu realizaciju kampanje, pišu za Glasnik **Gordana Stajčić** i **Milica Vuletić** iz Poreske uprave.

„Poreski karavan“ dio je Akcionog plana Poreske uprave za praćenje ljetnje turističke sezone, a isti se organizuje u okviru proaktivnog pristupa Poreske uprave, usmjerenog na jačanje kapaciteta za pružanje usluga poreskim obveznicima i dvosmjerne komunikacije, u cilju podsticanja dobrovoljnog poštovanja propisa od strane poreskih obveznika i unapređenja stepena poreske discipline na dugoročnom nivou.

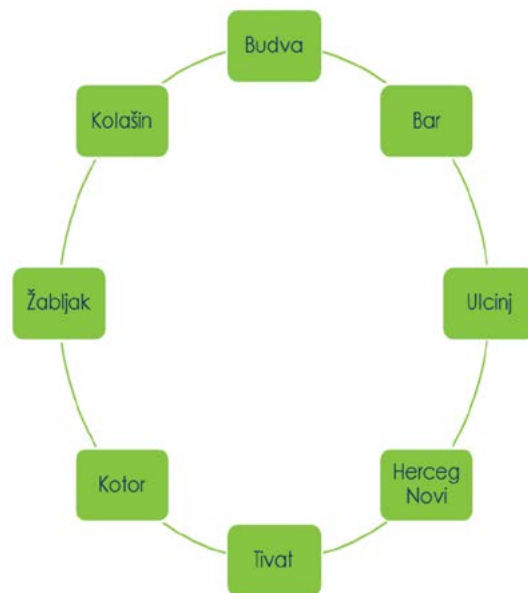


Na tribinama organizovanim u opštinama širom Crne Gore tokom aprila i maja poreski obveznici u direktnoj komunikaciji i otvorenom dijalogu sa poreskim službenicima imaju mogućnost da se upoznaju sa novostima u poreskoj legislativi, kao i da postave pitanja vezana za tumačenje pojedinih odredbi propisa.

Imajući u vidu da je strateški cilj Poreske uprave promjena pristupa iz reaktivnog u proaktivni, koji karakteriše prioritarno pod-

sticanje dobrovoljnog poštovanja propisa, edukacija, otvoren i transparentan pristup i edukacija prije preduzimanja mjera za sankcionisanje neregularnog poslovanja, to je i kampanja „Poreski karavan“ prepoznata kao aktivnost koja ima veliku podršku javnosti i koja Poresku upravu i poreska pitanja približava poreskim obveznicima.

Kampanja „Poreski karavan“ je 2019. godine realizovana kroz održavanje osam tribina i to: 12. aprila u Budvi, 17. aprila u Ulcinju, 24. aprila u Tivtu, 08. maja u Baru, 09. maja u Kotoru, 16. maja u Herceg Novom, 23. maja na Žabljaku i 30. maja u Kolašinu.



Prilikom organizovanja tribina, održani su i radni sastanci menadžmenta Poreske uprave sa predsjednicima opština i predstavni-

cima lokalnih uprava, na kojima su, pored postizanja dogovora o zajedničkim i koordiniranim aktivnostima u inspekcijskom nadzoru i registrowanju lica koji obavljaju djelatnost na sezonskom nivou, postignuti dogovori oko razmjene podataka i informacija bitnih za uspješnu realizaciju predviđenih aktivnosti.

Shodno Akcionom planu za ljetnju turističku sezonu 2019. Poreska uprava je tokom marta i aprila organizovala radne sastanke sa predstavnicima JP Morsko dobro i Upravom za inspekcijske poslove.

Sreten Jakić, savjetnik u sektoru za pravna pitanja i socijalni dijalog Unije poslodavaca Crne Gore kaže da je kampanja „Poreski karavan“ sprovedena u opštinama sa cijele teritorije Crne Gore, i omogućila je dijalog između privrednika i poreskih službenika, u cilju analize pitanja od značaja za poslovanje crnogorskih preduzeća i dosljedne primjene poreskih propisa u praksi.

Brojne aktivnosti i rezultati koji su u prethodnom periodu po tom osnovu ostvareni predstavljaju najbolju potvrdu kvalitetnih i partnerskih odnosa između Poreske prave i Unije poslodavaca, kao i veoma uspješne saradnje javnog i privatnog sektora, što je svakako primjer koji treba slijediti, ali i kontinuirano inovirati i razvijati.

Takođe, strateško djelovanje države u potpunosti mora biti posvećeno stvaranju uslova za nesmetano poslovanje i izgradnju povoljnog privrednog ambijenta, što je uslovljeno razvijenim i intezivnim javno-privatnim partnerstvom. Tek kada su ovi ključni preduslovi ispunjeni onda možemo govoriti o konkurentnosti privrede, jačanju malih i srednjih preduzeća, otvaranju novih radnih mjesta, povećanju stope zaposlenosti ali i očekivanom rastu i razvoju crnogorske ekonomije.

U tom smislu želim da naglasim da se Poreska uprava, zahvaljujući svom dosadašnjem radu, a posebno aktivnostima u okviru kampanje „Poreski karavan“, izdvaja kao pozitivan primjer institucionalnog djelovanja i proaktivnog pristupa u odnosu na očekivanja i potrebe biznis sektora.

Nada Janković, Samostalna savjetnica u Sektoru za istraživanja i analize Privredne komore Crne Gore, podsjetila je da, osim sa Poreskom upravom, Komora sarađuje sa Vladom i drugim organizacijama i institucijama u izgradnji privrednog sistema, u predlaganju razvojne i tekuće ekonomske politike i rješavanju drugih pitanja od značaja za privredu.

Uspostavljanje snažnijeg i djelotvornijeg dijaloga privrede sa kreatorima ekonomskih politika i uklanjanje svih biznis barijera sa kojima se privreda suočava, jedna je od glavnih misija, odnosno aktivnosti Privredne komore Crne Gore. Pozivam privrednike da saopšte barijere sa kojima se suočavaju, poput taksi, naknada i drugih dažbina na lokalnom ili na državnom nivou. Ukoliko postoje i drugi problemi, molimo Vas da nas informišete putem maila ili telefona, a sve inicijative koje imaju potporu u pozitivnim propisima, a koje doprinose uspješnijem poslovanju, Komora će objediniti i sa argumentovanim prijedlozima uputiti resornim državnim organima na razmatranje.

U skladu sa zahtjevima privrede, tokom prethodne godine, Komora je inicirala izmjene Zakona o administrativnim taksama, odnosno smanjenje visine administrativnih taksi na državnom i lokalnom nivou, koje su bile neproporcionalne uslugama za koje se vrši naplata istih, što je stvaralo visoke troškove privredi, posebno malim, mikro i srednjim preduzećima.

ATA
carnet

**Vaš
pasoš
za
robu**

www.privrednakomora.me/ata



U Bečićima

Otvoren hotel "Falkensteiner Montenegro"

Na mjestu nekadašnjeg hotela "Queen of Montenegro" u Bečićima, otvoren je novi hotel Falkensteiner Montenegro.

Novi hotel otvoren je uz prisustvo velikog broja zvanica iz političkog, biznis i medijskog života Crne Gore i regiona, prenosi RTV Budva.

"Neizmjerna je čast i zadovoljstvo biti ovdje večeras. Ovaj objekt je nekada bio perjanica turizma, ne samo Budvanske rivijere nego čitave Crne Gore, a sada sa znakom Falkenštajnera, vjerujem, očekuje bolje dane. Koristim ovu priliku da se zahvalim i Falkensteiner, kao i OTP-u koji su vjerovali u našu viziju. Zato smo večeras svi zajedno ovdje, sa još jednim velikim brendom. U ovom objektu je izgrađeno oko 240 smještajnih jedinica, sa 500 kreveta i sa očekivanih 50 000 posjetilaca do kraja ove godine", kazao je ministar turizma **Pavle Radulović**.

Otmir Miheler iz CEO grupacije Falkensteiner Michaeler Tourism Group (FMTG) rekao je da je veoma ponosan što je Falkenštajner postao dio Crne Gore.

"Putujući širom Evrope, razgovaramo o različitim mjestima, različitim brendovima, različitim poslovnim prilikama i kada kažemo da otvaramo novi hotel u Crnoj Gori, reakcije naših sagovornika su uvijek pozitivne i sa oduševljenjem pominju Crnu Goru. Mogu samo da vam čestitam na tome što je vaša država prepoznata ne

samo u Evropi već i u svijetu kao fantastična destinacija. Naša želja je oduvijek bila da nakon Hrvatske i Srbije dođemo i u Crnu Goru", kazao je Miheler.

Aleksandar Vasilijević, regionalni direktor kompanije za hotele u Crnoj Gori i Srbiji se zahvalio Ministarstvu turizma i lokalnoj upravi Budve na svemu što su uradili za Falkensteiner grupu.

"Dosta stidljivo smo krenuli u sve ovo prošle godine i zaista smo se plašili kako ćemo ispratiti ovaj projekat, obzirom na želje i standarde Falkensteiner. Zahvaljujem se svim prisutnima što su došli i nadam se da ćete večeras uživati", rekao je Vasilijević.

Maja Liješević, direktorica Turističke organizacije Budve, kazala je da će brend poput Falkensteiner u mnogome doprinijeti poboljšanju turističke ponude u Budvi.

"Veoma smo ponosni što se večeras u našem gradu otvara još jedan hotel visoke kategorije i hotel koji zaista doprinosi poboljšanju kvaliteta turističke ponude našeg grada. Budva je metropola turizma u Crnoj Gori koja ima 115 hotela a ovaj hotel će svojim kvalitetom i u novom ruhu sa vrlo brendiranim svjetskim lancem hotela kao što je Falkensteiner će svako upotpuniti tu ponudu. Očekujemo da će hotel biti pun tokom čitave godine i da će svi gosti zaista uživati u blagodatima našeg grada", zaključila je direktorica TO Budva.



Predsjednik CTU Žarko Radulović

Ove sezone imaćemo oko 80.000 turista iz Kine

Crnju Goru će ove sezone posjetiti oko 80.000 turista iz Kine, procjenjuje predsjednik Crnogorskog turističkog udruženja Žarko Radulović.

"Crna Gora bi sada imala na stotine hiljada turista iz Kine da je prije šest-sedam godina napravila viznu liberalizaciju, a ovako će ih ove godine biti do 80.000", smatra Radulović i podsjeća da smo lani imali oko 40.000 turista iz Kine.

"Pretprošle godine bilo ih je 12.000. Pogledajte koja je to razlika i kolika je šteta što nijesmo na vrijeme odreagovali. Glavna stvar liberalizacije je što za vizu ne treba 48 dana, viza nije potrebna kad se dolazi kao grupa, već su dovoljni povratna karta i vaučer", kazao je Radulović Dnevnim novinama.

Suvlasnik hotelske grupe Montenegro stars je istakao i da znatan broj stranih turista, koji u velikim procentima posjećuje Crnu Goru, dolazi bez vize.

"To je ključ. Oni koji o tome odlučuju treba to da shvate, jer turizam raste iz godine u godinu i moraju da urade dio posla koji se tiče vizne liberalizacije", naglasio je Radulović koji je zadovoljan počet-

kom ljetnje sezone.

Kako je istakao, od Nove godine do danas turista je deset odsto više.

"Izuzev maja, više smo nego zadovoljni početkom sezone. Maj je bio mjesec koji nije skroz podbacio, ali nam je žao što se nije iskoristio. Sezona je bila na nivou prošle, uprkos vremenskim neprilikama. Dalje najave su da ide izvanredno", rekao je Radulović.

On je naveo i da Crnu Goru posjećuju turisti iz cijelog svijeta, a najviše Evropljani.

"Rusi malo kasne, ali mislim da je pad zaustavljen i da će se zadržati na nivou od prošle godine, a to je dovoljno", rekao je Radulović.

Predsjednik CTU je zadovoljan i popunjenošću svojih hotela Splendid, Blue Star i Montenegro, a očekuje i da će sezona na cijelom primorju teći po planu.

"Očekujemo da sezona nastavi kako je i planirano, da traje i u novembru. U postezoni ćemo imati Evropljana u značajnom broju", zaključio je Radulović.

Zapadnom Balkanu bi trebalo dvjesto godina da dostigne EU

Zemljama zapadnog Balkana trebalo bi skoro dva vijeka da dostignu prosječan nivo prihoda u EU, ako bi napredovale niskim prosječnim stopama rasta, ukazala je direktorka Evropske banke za obnovu i razvoj (EBRD) za zapadni Balkan **Žužana Hargitaj**.

"To, međutim, može i treba da se promijeni jer zemlje zapadnog Balkana imaju dobro obrazovane ljude koji mogu biti produktivni kao i njihovi vršnjaci u zapadnoj Evropi. Bolje institucije, manje uplitanja države, više ulaganja u infrastrukturu – to su najvažniji zadaci i EBRD je tu da pomogne u svim oblastima", rekla je Hargitaj za Biznis magazin.

Neki od glavnih razloga relativne nerazvijenosti regiona zapadnog Balkana su komplikovane poslovne regulative i procedure i veliki uticaj države u državnim preduzećima koja uglavnom imaju nepravredne konkurentske prednosti u odnosu na privatne firme.

"Sve ovo, zajedno sa velikim neformalnim sektorom ima mjerljiv negativan uticaj na učinak privatnih kompanija koje posluju u formalnom sektoru ili na njihovu spremnost da ulažu. Stope direktnih stranih investicija su i dalje znatno niže nego u Centralnoj i Istočnoj Evropi, što doprinosi nižoj produktivnosti rada i sporijem približavanju životnom standardu EU", navela je Hargitaj.

Forum Financial Timesa u Londonu

Financial Timesov forum Zapadnog Balkana "Investicione mogućnosti u brzorašću regionu", organizovan u saradnji tog čuvenog dnevnog lista i KIF-a ZB6, održan je 18. juna 2019. u Londonu. U radu foruma je učestvovao nacionalni koordinator KIF ZB6 **Balša Čulafić**.

Među učesnicima bile su globalne kompanije, kao što su Siemens ili Rio Tinto, inve-



sticione banake i fondovi poput Morgan Stanley, Nomura, MUFG Bank, State Bank of India, Commerzbank, BNP Paribas, BC Partners i MidEuropa Partners, predstavnici Londonske berze, konsultantskih kuća, marketinških i agencija koje se bave istraživanjem tržišta.

Bila je to prilika za konkretne razgovore sa potencijalnim investitorima zainteresovanim za ulaganja i investicione prilike na Zapadnom Balkanu, te prezentaciju uspješnih kompanija iz regiona.

Poslovnu zajednicu Zapadnog Balkana u Londonu su predstavljale kompanije iz svih ekonomija regiona: Moji Brendovi, ASA Prevent, Balfin i Agna grupa, Devolli Corporation, Lustica Development, Portonovi, IGM Trade, Confida, Mabetex, Kivo.

Predsjednik UO KIF-a ZB6 **Marko Čadež** je istakao da su mogućnosti za investiranje u region ogromne, a kao primjer je naveo digitalnu ekonomiju koja, kako je istakao, raste dvocifrenom brzinom - po stopi od 20 i više odsto. Da je ekonomija Zapadnog Balkana vrijedna ulaganja, navodi on, govori i primjer Coca-Cole, koja je na ovom području kupila kompaniju vrijednu 200 miliona eura. Na forumu je bilo riječi i o pristupnim pregovorima sa EU, a Čadež je istakao da je Zapadni Balkan već dio evropske ekonomije.

Učesnicima foruma obratili su se i premijeri Srbije, Albanije i Severne Makedonije – **Ana Brnabić, Edi Rama** i **Zoran Zaev**, ministri zapadnobalkanskih vlada, predstavnici finansijskih institucija - Evropske banke za obnovu i razvoj, Svetske banke i Evropske investicione banke i međunarodnih kompanija.

Premijeri regiona saglasni su da je u povezivanju ključ bržeg ekonomskog razvoja i uspjeha Zapadnog Balkana.

Ana Brnabić, predsjednica Vlade Srbije, navela je da smo svi doprinjeli da region postane stabilniji i da ako ovako nastavimo pred nama je svijetla budućnost.

Albanski premijer Edi Rama ocjenjuje da Zapadni Balkan prolazi kroz veoma interesantno vrijeme, da su rezultati reformi vidljivi, ali da je za veći rast neophodna intenzivnija regionalna saradnja i interakcija.

I premijer Sjeverne Makedonije Zoran Zaev ističe da su zemlje regiona odlučne da se povezuju. Zajedničko tržište, po riječima Zaeva, zanimljivo je za investitore jer pred-

stavlja tržište od 20 miliona stanovnika.

Generalni direktor kompanije "Simens mobility" **Arnulf Volfram** istakao je da se isplate ulaganja u Zapadni Balkan, te da su iskustva ove kompanije pozitivna i može investitorima samo da preporuči investiranje u region.

Predsjednik EBRD-a **Suma Čakrabarti** takođe je ocjenio da je region Zapadnog Balkana veoma zanimljiv za investitore i najavio da će ta institucija nastaviti da saraduje sa vladama i ulagačima iz regiona.

Ekonomijama Zapadnog Balkana predstoji mukotrpan rad

Generalna sekretarka Savjeta za regionalnu saradnju (RCC) **Majlinda Bregu** izjavila je u Londonu da proces evropskih integracija predstavlja pouzdanu snagu za napredak Zapadnog Balkana, ali da je pred ekonomijama tog regiona i dalje mukotrpan rad.

"Region Zapadnog Balkana je i dalje veoma osjetljiv, ali smo uvereni da kroz ekonomsko povezivanje možemo nadmašiti sebe ako nam se pruži prilika. Da bi bio atraktivniji za direktna strana ulaganja, regionu je potrebna kombinacija domaćih reformi, odgovornosti za reforme koje podstiče EU i regionalne saradnje", rekla je Bregu na Forumu Zapadnog Balkana čija je tema "Mogućnosti ulaganja u brzorašću regionu", saopštio je RCC.

Ona je kazala da "udio Evropske unije u direktnim stranim investicijama i izvozu u regionu premašuje 70 odsto, dok je na Rusiju u 2018. godini otpalo samo tri odsto izvoza, a na Kinu manje od 0,6 odsto".

Bregu je navela da je dugoročna evropska perspektiva velika prednost i jedinstven kvalitet regiona u poređenju s drugim tržištima u nastajanju, jer pomaže da se učvrste tržišno orijentisane reforme i evropski standardi.

"Snažna makroekonomska stabilnost, geostrateški položaj, raznolike ekonomije, povoljni poreski sistemi i niski jedinični troškovi rada u kombinaciji s obrazovanim stanovništvom, zajedničke su karakteri-



stike cijelog regiona. U cilju približavanja naprednim ekonomijama, ekonomije Zapadnog Balkana treba da se okrenu akumulaciji znanja i razvoja vještina umjesto podsticanja akumulacije fizičkog kapitala", rekla je generalna sekretarka RCC.

Crna Gora 2017. imala najveći BDP u regionu

Evropska statistička agencija Eurostat objavila je najnoviji bilten sa statističkim podacima zemalja koje su kandidati za članstvo u Evropsku uniju.

Najveći BDP po stanovniku u regiji je imala Crna Gora sa 6.900 eura, a zatim Srbija sa 5.600 eura. Makedonci imaju 4.800 eura po stanovniku, BiH 4.400, a Albanci svega 4.000 eura. Na začelju je Kosovo sa 3.600 eura po stanovniku.

Pokazatelji zemalja kandidata su upoređeni s prosjekom Evropske unije, gdje je BDP po stanovniku te godine iznosio 30 hiljada eura.

Turska je među zemljama kandidatima za EU imala 2017. godine daleko najbolji prosjek BDP-a po stanovniku, 9.400 eura.

Uprkos tome, prosjek BDP-a u EU je 3,2 puta veći nego u Turskoj.

U 2010. i 2011. godini, nakon svjetske ekonomske krize, zabilježen je solidan ekonomski rast u svim zemljama kandidatima za članstvo u EU, osim u Bosni i Hercegovini i Srbiji. Naročito velik rast zabilježen je u Turskoj.

Pad ekonomske proizvodnje registrovan je 2012. godine u četiri zemlje regiona, među kojima je najveći pad, od -0,8 posto u odno-



su na prethodnu godinu, imala Bosna i Hercegovina. Ništa bolje nisu prošle ni Crna Gora, Makedonija i Srbija.

U 2013. došlo je do rasta BDP-a u svim zemljama kandidatima, a trend je nastavljen i 2014. godine s izuzetkom u Srbiji, gdje je pao za 1,6 posto. Pritom su Bosna i Hercegovina i Kosovo najslabije napredovali.

Srbija izdala obveznicu vrijednu milijardu eura

Srbija je izdala desetogodišnjicu državnu obveznicu od milijardu eura, koje će biti uvrštena na Londonsku berzu (LSE), saopštilo je Ministarstvo finansija te države.

Transakcija koja je održana 19. juna predstavlja prvu emisiju državnih vrijednosnih papira denominovanih u eurima na međunarodnom tržištu kapitala u Srbiji, a sredstva će biti upotrijebljena za finansiranje prijevremenog otkupa 1,1 milijardi dolara euroobveznica.

Na ovaj način, Srbija je uštedjela više od 3,8 milijardi dinara (32 miliona eura) samo u plaćanju kamata na dvije emisije novčanica u američkim dolarima, koje su stavljene u 2011. i 2013. i koje dospijevaju 2020. i 2021. godine, pojasnilo je Ministarstvo, prenosi Bankar.

"Uspješna fiskalna konsolidacija i sveobuhvatne reforme provedene proteklih godina, uz povoljne uslove na međunarodnom tržištu finansijskog kapitala, rezultirale su niskom kamatnom stopom od 1,5% (kupon-ska stopa) i prinosom od 1,62%, pri čemu je potražnja dostigla rekordnih 6,4 milijarde eura", naveo je u izjavi ministar finansija **Siniša Mali**.

Interesovanje za ovo obveznicu Srbije pokazalo je ukupno 300 investitora iz cijelog svijeta, dodao je Mali.

Budžet Srbije bio je suficitu od 32,2 milijarde dinara u 2018. godini, u poređenju sa suficitom od 33,9 milijardi dinara u prethodnoj godini. U prva četiri mjeseca 2019. godine zemlja je ostvarila budžetski suficit od 5,5 milijardi dinara.

Hrvatska povećala kvote za strane radnike

Hrvatska vlada je krajem juna povećala kvotu dozvola za zapošljavanje stranaca za kalendarsku 2019. godinu, i to za dvije hiljade radnika u turizmu i ugostiteljstvu te za hiljadu u građevinarstvu.

Umjesto dosad utvrđene ukupne godišnje kvote dozvola za zapošljavanje stranaca za kalendarsku godinu 2019. od 65.100 stranih radnika, utvrđena nova kvota od 68.100 radnika.

Za ugostiteljstvo i turizam kvota se povećava za dvije tisuće radnika i to s 10.611 na 12.611, s mogućnošću angažmana još tisuću radnika, a za građevinarstvo se kvota povećava za tisuću radnika, sa 17.800 na 18.800 i eventualno još tisuću.

Dodatne kvote od po tisuću radnika mogu se koristiti pod uvjetom da u evidenciji Hrvatskog zavoda za zapošljavanje nema raspoloživih radnika traženih zanimanjima.

Utvrđena je i godišnja kvota dozvola za sezonski rad, koja iznosi 8.340 dozvola (do sada 6.540), od čega za sezonski rad u turizmu i ugostiteljstvu 6.800, a u poljoprivredi i šumarstvu 1.540 dozvola, javlja Hina.

Hrvatski premijer **Andrej Plenković** ocijenio je kako se radi o logičnoj odluci, nakon što je Vlada učinila sve da angažira domaće radnike i nezaposlene građane te nezaposlenima omogućiti povratak na tržište rada.

"Ovo je trenutak u kojemu za svakoga onoga ko želi raditi ima posla, ali zato mora imati adekvatnu platu, ali s obzirom na potrebe turističkoga sektora i raskorak koji postoji u raspoloživim radnim mjestima i onima koji se javljaju na konkurse, ovo je način da sezona bude uspješna", rekao je Plenković.

Koordinacija ugostitelja Hrvatske apelirala na Vladu RH da se suoči s ozbiljnošću situacije te da hitno donese odluku o dodatnih 5000 kvota u sektoru turizma i ugostiteljstva, a zahtjevima za rješavanje problema nedostatka radnika u sezoni su se pridružili i Udruga hrvatskih putničkih agencija (UHPA) i Udruženje putničkih agencija HGK.

Na problem nedostatka radnika protekla dva dana upozoravaju i iz Hrvatske gospodarske komore, čiji je predsjednik Luka Burilović najavio kako će novi zakon o strancima ukinuti kvote i dozvoliti firmama da zapošljavaju koliko god radnika im treba.



Crnogorska delegacija na Sajmu
privrede u Tešnju

Opština privrednog procvata primjer za region

Delegacija crnogorskih privrednika, predstavnika državne uprave i lokalnih samouprava, boravila je 13. juna 2019. godine u Tešnju, Bosna i Hercegovina, gdje se održava 15. Međunarodni sajam privrede.

Jedan od najznačajnijih privrednih događaja u Bosni i Hercegovini, okupio je 302 izlagača iz Holandije, Njemačke, Italije, Slovenije, Hrvatske, Srbije, Austrije, Sjeverne Makedonije, Turske i države domaćina. Zemlja partner sajma je Sjeverna Makedonija. Partneri manifestacije su vlade Federacije Bosne i Hercegovine i Zeničko-dobojskog kantona, Opština Tešanj i Privredna komora FBiH. Generalni pokrovitelj je Vijeće ministara BiH.

Predsjednik Privredne komore Crne Gore **Vlastimir Golubović**, pomoćnik ministra ekonomije **Radosav Babić**, predsjednik Opštine Bar **Dušan Raičević** i potpredsjednik **Radomir Novaković**, predsjednik Opštine Žabljak **Veselin Vukićević** i potpredsjednik Opštine Danilovgrad **Aleksandar Pavićević**, te predstavnici najvišeg rukovodstva Uprave za saobraćaj i 10 crnogorskih kompanija, Jadroagent, MI "Goranović", MIRAI, Institut za crnu metalurgiju, Ralex rrb, Remid VIS, Institut "Dr Simo Milošević" i "Čelebić, prisustvovali su ceremoniji svečanog otvaranja sajma i obišli štandove brojnih izlagača na 6.000 kvadratnih metara zatvorenog i više od 12.000 kvadrata otvorenog sajamskog prostora.



Na svečanom otvaranju govorili su predsjedavajući Vijeća ministara BiH dr **Denis Zvizdić**, potpredsjednik Vlade Srbije **Rasim Ljajić**, premijer Federacije BiH **Fadil Novalić**, premijer kantona Zenica-Doboj **Mirza Ganić**, načelnik Opštine Tešanj mr **Suad Huskić** i član Upravnog odbora Udruženja privrednika "Biznis centar" Jelah-Tešanj **Izudin Ahmetlić**.

U sklopu manifestacije, predstavnici crnogorskih kompanija imali su trilateralne razgovore sa privrednicima zemlje domaćina i Sjeverne Makedonije o mogućnostima snaženja poslovne saradnje, i bili su u prilici da, u saradnji sa Udruženjem privrednika "Biznis centar" Jelah-Tešanj, obiđu preduzeća sa ovog područja.

Sastanak sa načelnikom Tešnja

Predsjednik Privredne komore Crne Gore **Vlastimir Golubović**, generalni direktor Direktorata za investicije, razvoj malih i srednjih preduzeća i upravljanje EU fondovima Ministarstva ekonomije **Radosav Babić**, predsjednik i potpredsjednik Opštine Bar **Dušan Raičević** i **Radomir Novaković**, predsjednik Opštine Žabljak **Veselin Vukićević** i potpredsjednik Opštine Danilovgrad **Aleksandar Pavićević** sastali su se 13. juna 2019. godine sa načelnikom Opštine Tešanj mr **Suadom Huskićem** i saradnicima.



”

Želimo da budemo konkurentna opština ne samo u odnosu na bosanskohercegovačke, već i na one u okruženju, kazao načelnik Tešnja mr Suad Huskić.

Načelnik Huskić predstavio je Tešanj, jednu od najprosperitetnijih opština u zemlji, koja po posljednjem popisu ima 46.000 stanovnika, premda je, kaže, u međuvremenu taj broj porastao za nekoliko hiljada, usljed sve boljih uslova života kojima doprinosi privredni procvat posljednjih godina. Razvoj je rezultat strateškog planiranja, naglasio je domaćin. On je upoznao goste sa povoljnim ambijentom za poslovanje, biznis zonama, te brojnim domaćim i stranim kompanijama koje iz Tešnja posljednjih godina šire aktivnosti na druge gradove u BiH. U Tešnju je 2421 poslovni subjekat koji ukupno zapošljava 14.000 radnika, od čega je 800 iz susjednih opština. Stalan rast broja zaposlenih primjetan je već osam godina. Tešnjaške firme izvoze proizvode u više od 60 država, što čini 3,5 odsto ukupnog izvoza Bosne i Hercegovine. Sedamdeset odsto njihovog izvoza je u zemlje Evropske unije. Takvu privredu, prema načelnikovim riječima, prati efikasna opštinska administracija koja je digitalizovala svoje poslovanje i usluge, te sama razvila elektronski katalog administrativnih postupaka. Opština koja je od države nagrađena za privlačenje stranih investicija, ponosi se, između ostalog, sertifikatom BFC koji dobijaju gradovi pogodni za biznis. U 2018. godini su se resertifikovali po ovom standardu, a rade i po ISO 9001 te 14000.

- Želimo da budemo konkurentna opština ne samo u odnosu na bosanskohercegovačke, već i na one u okruženju – kazao je Hu-

skić.

Predsjednik Privredne komore Vlastimir Golubović predstavio je makroekonomske pokazatelje Crne Gore i izrazio očekivanje da će naša zemlja nastaviti da se intenzivno razvija tokom narednih godina. Govorio je o povoljnoj investicionoj klimi i sve većem broju investitora, čemu, posljednjih godina, posebno doprinosi članstvo naše države u NATO alijansi.

- Crna Gora je veliko gradilište. Najviše se investira u sektore saobraćaja, turizma, energetike i poljoprivrede. Najpoznatiji svjetski hotelski brendovi su u Crnoj Gori. Pozivam drvoprerađivače iz Tešnja da ulažu u proizvodne kapacitete u Crnoj Gori, kao i da konkurišu za opremanje pomenutih hotela svojim namještajem – kazao je Golubović.

Predsjednik je istakao institucionalno partnerstvo sa Vladom Crne Gore koje rezultira sve povoljnijim biznis okruženjem, kao i zalaganje ove asocijacije za usklađivanje sistema obrazovanja sa potrebama privrede, čemu doprinosi implementacija dualnog obrazovanja.

On je posebno apostrofirao da je Crna Gora lider u evropskim integracijama na Zapadnom Balkanu i pozvao je privrednike iz Tešnja i drugih gradova BiH da otvaraju svoja preduzeća u našoj zemlji i tako ranije osjete benefite kohezionih evropskih fondova.

Predsjednik Bara Dušan Raičević ocijenio je da Tešanj predstavlja model po kom treba da se razvijaju opštine u regionu.

- Pred nas ste postavili jako značajne zadatke koje treba da ispunimo da bi dosegli vaš nivo. Bar želi da uči na vašim iskustvima – kazao je Raičević.

Bar je okarakterisao kao crnogorsku opštinu sa najvećim potencijalima. Istakao je da Skadrasko jezero svake godine privlači sve više turista, te posebno značaj luke Bar, preko koje privrednici Tešnja mogu izvoziti svoje proizvode.

- Želimo da zaposlimo što više naših sugrađana, ali ne u administraciji već u privredi, te zato unapređujemo ambijent za poslovanje i doprinosimo razvoju preduzetništva – kazao je prvi čovjek Bara.

Predsjednik Opštine Žabljak Veselin Vukićević je predstavio ovaj turistički centar koji je prošle godine privukao 250.000 posjetilaca i može da se pohvali sezonom koja traje gotovo cijelu godinu.

- Veliko je interesovanje značajnih investitora za gradnju hotela visoke kategorije na Žabljaku. Među njima su brendovi poput Amana, Čedija. Njihove investicije od nekoliko desetina miliona eura će promijeniti "sliku" Žabljaka. Opština se trudi da gradnju takvih objekata prati unapređenjem infrastrukture – kazao je Vukićević.

Naglasio je da ova opština, koja je obuhvaćena projektom BFC sertifikacije, razvoj takođe duuguje strateškom planiranju. Zahvaljujući relacijama vrijednih projekata, Žabljak je, navodi Vukićević, ispunio zahtjeve poglavlja 27, izgradivši prečištač otpadnih voda i reciklažni centar.

Potpredsjednik Opštine Danilovgrad, Aleksandar Pavićević, predstavio je domaćinu ovaj grad bogate istorije, kao i povoljnog poslovnog ambijenta i biznis zona.

- Mi smo perspektivan grad sa najmanje biznis barijera, koji štiti svoju životnu sredinu i podstiče započinjanje poslova na zdravim osnovama – kazao je Pavićević.

Naveo je investicije koje predstoje, a doprinijeće boljoj povezanosti Danilograda sa glavnim gradom modernim saobraćajnicama.

Direktorica Sektora za analize i istraživanja u Privrednoj komori dr Nina Drakić, koordinatorka projekta sertifikovanja opština sa povoljnim poslovnim okruženjem u Crnoj Gori, čestitala je Tešnju na odličnim rezultatima na ovom polju.

Ona je objasnila da se Crna Gora priključila ovom projektu prije dvije godine. U pilot fazi projekta uključeno je šest opština: Podgorica, Danilovgrad, Bijelo Polje, Tivat, Žabljak i Cetinje koje će do kraja mjeseca dobiti preliminarne evaluacione izvještaje. Njima će biti ocijenjeno da li se njihov poslovni ambijent uklapa u standard povoljnog okruženja za biznis. Nakon faze evaluacije, lokalne samouprave će imati polugodišnji period da primjene preporuke za unapređenje poslovnog ambijenta i, ako ispune tražene kriterijume, dobiće BFC SEE sertifikat.

Radosav Babić je predstavio djelokrug rada Ministarstva ekonomije i njegovog Direktorata za investicije, razvoj malih i srednjih preduzeća i upravljanje EU fondovima. On je rekao je da taj vladin resor ove godine realizuje Program za unapređenje konkurentnosti privrede, koji kroz deset programskih linija ima cilj stvaranje konkurentnih, izvozno orjentisanih i inovativnih privrednih subjekata.

Prošle godine je ovim programom podržano 100 preduzeća, a namjera je da njihov broj u 2019. bude dvaput veći.

U periodu koji slijedi radiće se na promociji digitalizacije i internacionalizacije poslovanja malih i srednjih preduzeća kroz kreiranje novih programa podrške, kao i na unapređenju informisanosti privrednika o mjerama podrške na nacionalnom i na lokalnom nivou kroz izdavanje Informatora.

Babić je predstavio strategije koje Vlada realizuje, a poseban fokus je stavio na projekte koji unapređuju regionalnu saradnju.

- Regionalna saradnja se može dodatno pojačati kroz zajedničku realizaciju manjih prekograničnih projekata – rekao je on.

Predstavnici crnogorske delegacije pozvali su načelnika da posjeti Komoru i opštine kako bi ne sastavili razgovori i o drugim vidovima jačanja partnerstava.

Regionalna privredna saradnja

Generalni direktor Direktorata za investicije, razvoj malih i srednjih preduzeća i upravljanje EU fondovima Ministarstva ekonomije Radosav Babić učestvovao je u panel diskusiji "Regionalna privredna saradnja", tokom koje su govorili i Svetlana Cenić, predstavnica Regionalnog poslovnog kluba "Biznis plus", prof. dr **Ferid Muhić**, poslanik u Sbranju Sjeverne Makedonije, **Ahmed Egrić**, predstavnik Vanjskotrgovinske komore BiH, te Izudin Ahmetlić, jedan od vlasnika kompanije Hifa Oil.


Značajan i konstantan rast mikro, malih i srednjih preduzeća u Crnoj Gori obavezuje Ministarstvo ekonomije, kao i Vladu Crne Gore, na stvaranje što povoljnijih preduslova za razvoj i poslovanje sektora MMSP, poručio je predstavnik Ministarstva ekonomije.

- Ministarstvo ekonomije ulaže sve svoje kapacitete, kako bi se stvorilo konkurentno poslovno okruženje sa ciljem da privučemo nove investitore, aktivirajući sektor malih i srednjih preduzeća, kao glavne pokretače ekonomskog razvoja i time uticali na povećanje broja zaposlenih, posebno u sektorima koji doprinose prevazilaženju regionalnih dispariteta - istakao je Babić.

Sa panela je poručeno da je Balkan područje velikih potencijala, postoji mnogo prostora za značajno unapređenje privredne saradnje među zemljama regiona, a u tom smjeru je potrebna još intenzivnija podrška državnih politika. Jer, privrednici traže prohodnost, rečeno je tokom diskusije, te apeluju na uklanjanje svih barijera koje onemogućavaju nesmetan protok roba na Zapadnom Balkanu. Takođe je ukazano da se riječ privrede mora jače čuti prilikom donošenja legislative koja se odnosi na poslovni ambijent.

Babić je istakao da je novim Zakonom o Privrednoj komori Crne Gore ona postala institucionalni i strateški partner Vlade, te da se stav privrednika o svakom nacrtu zakona koji se odnosi na poslovnu klimu, putem ove poslovne asocijacije u našoj državi čuje i uvažava.

- Dobra regionalna ekonomska saradnja i promocija regiona kao jedinstvene investicione destinacije u globalnom biznis okruženju, predstavlja odskočnu dasku prema članstvu u EU i važnu prekretnicu u ispunjavanju ekonomskih kriterijuma za pristupanje - zaključio je Babić.



Senad Brka, predsjednik Udruženja privrednika "Biznis centar" Jelah-Tešanj

**Želimo još kvalitetniju
privrednu saradnju sa
Crnom Gorom**



Partnerstvo privrede i lokalne zajednice je predušlov dugoročnog uspjeha u stvaranju povoljnog poslovnog ambijenta.

Privrednici zemalja Zapadnog Balkana imaju iste probleme i moraju zajednički tražiti rješenja, ocijenio je u intervjuu Glasniku predsjednik Udruženja privrednika "Biznis centar" Jelah-Tešan **Senad Brka**. Ovo udruženje je u junu uspješno organizovalo 15. Međunarodni sajam privrede u Tešnju, koji je okupio više od 300 izlagača iz BiH, regiona i svijeta. Tokom trajanja sajma gospodin Brka je bio jedan od domaćina delegaciji privrednika i predstavnika javne uprave iz Crne Gore, koju je predvodio predsjednik Privredne komore **Vlastimir Golubović**.

Glasnik: Gospodine Brka, crnogorska delegacija se vratila puna pozitivnih impresija sa 15. Međunarodnog sajma privrede u Tešnju. Sve čestitke za besprekornu organizaciju najznačajnijeg poslovnog događaja u BiH. Ipak, prije nego što fokus intervjuua stavimo na sajam, najprije bismo Vas zamolili da čitaocima Glasnika predstavite Vaše udruženje, njegov razvojni put od 2002. godine do danas, razloge osnivanja, misiju i ciljeve.

S. Brka: Udruženje privrednika "Biznis Centar" Jelah-Tešan osnovano je u aprilu 2002. godine kao logičan nasljednik nekih ranijih asocijacija i zadruga, a na inicijativu poslovnih subjekata iz realnog sektora sa sjedištem na području opštine. Intenzivniji rast, značaj i ulogu udruženje preuzima sredinom 2014. godine kada njegov Upravni odbor donosi odluku koja je rezultirala povećanjem broja članova sa tadašnjih 90 članica na sadašnjih 225. Do kraja ove godine Biznis centar bi trebalo da ima 300 članica, a valja napomenuti da nije riječ samo o firmama sa teritorije Tešnja, nego i iz okolnih opština.

Pravni oblik je udruženje građana kojim upravlja Upravni odbor kroz predsjednika Udruženja i dva podpredsjednika. Upravni odbor, koji broji trinaest članova, direktno je odgovoran Skupštini udruženja koju čine po dva predstavnika iz svakog od 16 granskih sektora. Temeljni akt je Statut udruženja. UP "Biznis Centar" Jelah-Tešan aktivnosti temelji na politikama razvoja privrednih subjekata opštine Tešan kao i susjednih, te cijele BiH, a svoj program rada je izradilo u skladu sa njihovim potrebama.

Vizija udruženja je da zadrži status jednog od vodećih u svom domenu u BiH, kao sistem nezavisan od političke situacije, pojedinaca i trenutnog kretanja u okruženju, nastavi da se razvija i specijalizuje tematske cjeline kako bi se racionalno koristili i unaprijedili resursi u opštini Tešan, njenom okruženju i Bosni i Hercegovini.

Misija djelovanja udruženja jeste da osigura održivo povećanja životnog standarda za sve građane Tešnja, susjednih opština i cijele države, aktivno djeluje na podsticanju i privlačenju investicija, te da kroz saradnju s drugim subjektima u zemlji održava i stalno unapređuje već stvorenu plodnu preduzetničku klimu.

Državni, regionalni i lokalni razvoj i zaštita okoline, privlačenje stranih i domaćih ulagača, podrška zanatstvu, malom i srednjem preduzetništvu, povezivanje projektnih partnera, stvaranje pozitivne klime za ulaganje i podrška osnivanju novih i održavanju, unapređenju i proširenju postojećih industrijskih zona, jačanje veza privrede i javne uprave sa naučno-istraživačkom djelatno-

šću, stručno obrazovanje i cijeloživotno učenje, stvaranje predušlova za ostanak mladih u BiH i drugo, ciljevi su našeg djelovanja. Biznis centar je jedino nevladino udruženje u državi koje je nosilac ISO standarda 9001-2015.

Udruženje baštini društvenu odgovornost - pomaže rad i unapređenje lokalne zajednice, javnih preduzeća i ustanova, sportskih i drugih udruženja. Na primjer, pomogli smo stanovništvu opštine Maglaj i Doboj za vrijeme katastrofalnih poplava u maju 2014. godine iznosom od oko 35.000 eura, 2017. godine kupili CT aparat, za Opštu bolnicu Tešan vrijedan oko 140.000 eura. U maju 2019. smo Opštoj bolnici i Domu zdravlja Tešan pomogli da nabave dva najsavremenije opremljena vozila hitne pomoći vrijednost u vrijednosti oko 100.000 eura, što je donacija naše članice Hifa doo i UP Biznis centar Jelah-Tešan. Da nismo usamljeni u ovim i ovakvim akcijama pokazuje primjer banjalučke osiguravajuće kuće Aura koja je donirala polise osiguranja za ova vozila, a firma Euromodus Banjaluka je dala dvije godine besplatnog održavanja vozila.

Glasnik: Prilikom posjete Tešnju uvjerali smo se da je riječ o opštini koja je u priču o uspjehu utkala znanje, viziju i hrabrost privrednika. Kako biste kolegi biznismenu iz inostranstva predstavili Tešan i razloge zašto bi bilo dobro da pokrene posao u ovoj opštini? U kojoj mjeri povezanost privrednika sa ovog područja, kroz rad Biznis centra, doprinosi odličnim rezultatima lokalne ekonomije? (u odgovoru na ovo pitanje molimo Vas da navedete i osnovne ekonomske pokazatelje Tešnja)

S. Brka: Snaga Udruženja se ne mjeri brojem članica i njihovim bruto bilansima, nego njihovim realnim mogućnostima da u datom momentu reaguje kada su interesi privrede i njenih članica u pitanju. Mi poštujemo institucije složenog BH sistema, razvijamo iste, ali istovremeno djelujemo proaktivno kada procijenimo da se pojedini procesi usporavaju ili otežavaju. Uticaj Udruženja se ostvaruje i preko pažljivo odabranih partnera a to su: P/G komora Federacije BiH, Federalno Udruženje poslodavaca, Ekonomski fakultet u Sarajevu-kada je u pitanju edukacija i naravno naša lokalna zajednica opština Tešan. Opština kroz koju se ne prolazi nego se mora namjenski doći, leži na relativno maloj površini od 162 km² i broji oko 43.900 stanovnika. Mala površina i mali broj stanovnika ne porazumijeva da u njoj ne može djelovati preko 2400 privrednih subjekata, da ima izvoz na godišnjem nivou od oko 200 miliona eura, i to u preko 67 zemalja cijelog svijeta koji čak doseže do Južne Koreje. Saradnja privrede i lokalne zajednice se ne odvija od slučajaja do slučajaja, nego ona ima kontinuitet i institucionalno djelovanje. Saradujemo prilikom donošenja strateških dokumenata razvoja opštine, izrade prostorno planske dokumentacije, kapitalnih ulaganja, u radu Savjeta za lokalni ekonomski razvoj (predsjednik udruženja je potpredsjednik SLER-a), članovi smo Savjeta za obrazovanje, dio smo komisija za izbor poslovne ideje mladih, razgovaramo o donošenju raznih drugih zakona i pravilnika koji su u nadležnosti opštine, aktivno učestvujemo i podržavamo kompletan društveni život u našoj opštini. Bili smo partner opštinama Tešan, Žepče i Teslić u BEAR projektu, koji je finansirala Evropska komisija kao podršku izvozno orjentisanim firmama. Mi nemamo

problem da i kod čisto privrednih dešavanja uključujemo i lokalnu zajednicu, kao što je iznikla i ova ideja o bratimljenju opštine Bar i opštine Tešanj.

Naša lokalna zajednica nam daje bezrezervnu podršku i u organizaciji Sajma privrede, zasigurno najvećeg društvenog događaja u našoj opštini i šire, a u tome su nam naš Načelnik Suad Huskić i Opština Tešanj najpouzdaniji partner. Naravno da partnerstvo podrazumijeva zajednički rad, odricanja, iste cijeve i obavezno zadovoljstvo oba partnera - to je jedini način i preduslov dugoročnog uspjeha u stvaranju povoljnog poslovnog ambijenta.

Glasnik: Otkud potreba da Biznis centar utemelji Međunarodni sajam u Tešnju? Kakvi su bili uslovi za realizaciju ovakve ideje prije 15 godina, u odnosu na današnje?

S. Brka: Sigurno da se ideje koje su utemeljene prije 15 godina, kada je u pitanju sajam privrede, umnogome razlikuju od današnjih, ali su one istinske začetnice ovoga što se danas dešava. Naime, prije petnaest godina išlo se isključivo sa idejom da se prezentira lokalna tešanjaska privreda i njena dostignuća. Naša manifestacija je rasla i razvila se, evoluirala, prije četiri godine dobila karakter međunarodnog sajma (izlagalo je 10 zemalja) i sada predstavlja poslovni događaj broj jedan u BiH, ali tu nećemo stati. Kao ilustraciju rečenog, podvlačim da smo odmah po završetku ovogodišnjeg sajma (zatvoren je 16. juna) nastavili intenzivan rad koji je rezultirao time da već imamo pripremljen set mjera i aktivnosti kada je u pitanju organizacija 16. sajma privrede kako bismo već dostignuti, veoma visoki, kvalitet usluge, izlagača, sadržaja i prostora podigli na još veći nivo.

Glasnik: Sajam u Tešnju je ove godine okupio više od 300 izlagača iz BiH, regiona i svijeta, a njegov državno-privredni značaj potvrdilo je i prisustvo visokih zvaničnika na otvaranju. Sada kada su se slegli utisci, molimo Vas za rezime ove manifestacije, odnosno ocjenu konkretnih rezultata koji su njome postignuti.

S. Brka: Iskreno, utisci se još nijesu slegli i sada prikupljamo podatke kada je u pitanju 15. Međunarodni sajam privrede. Urađena je i anketa koju ćemo analizirati. Ono što želimo istaći je pun pogodak kada je u pitanju naš zaokret ka regionalnim privrednim pitanjima i saradnji zemalja Zapadnog Balkana. Vi ste bili svjedoci prisustva najviših nivoa bosanskohercegovačke državne, federalne i kantonalne vlasti (premijera Zvizdića, Novalića i Ganića), potpredsjednika vlade Srbije Rasima Ljajića, ambasadora Sjeverne Makedonije Ekrema Ebibija, ambasadora Crne Gore Milana Lakića, izaslanika premijera Sjeverne Makedonije gospodina Zaeva, ministra Zorana Šapurevića sa delegacijom Vlade, predsjednika Privredne komore Crne Gore Vlastimira Golubovića, Izaslanika uvažene ministarke ekonomije Crne Gore, Radosava Babića, direktora Elektroprivrede BiH Bajazita Jašarevića, brojnih predstavnika javnog i političkog života, bankarskog sektora, obrazovnih institucija, te rekordnog prisustva medija (33 medijske kuće su pratile ovaj sajam). Na sajmu su izlagale vrlo kvalitetne firme iz gotovo svih značajnih sektora privrede, a potrudili smo se da i konferencijski dio ne protekne nezapaženo, pa smo pažljivo izabrali teme koje su u uskoj vezi sa generalnom porukom sajma: "Regionalna privredna saradnja kao preduslov bržeg ulaska zemalja Zapadnog Balkana u EU", "Konkurentnošću do kvaliteta". Elektroprivreda BiH je odražala panel na temu formiranja cijene električne energije, a održan je i panel o sajber sigurnosti. Druge večeri sajam organizovana je zabava veče za izlagače, a treće, na platou u Tešnju, održan je koncert Halida Bešlića, kao poklon gradu od Udruženja privrednika i opštine.

Glasnik: Fokus sajma bila je regionalna saradnja. Zašto je ova tema značajna za privrednike Tešnja i da li je, odnosno kako, po Vašem mišljenju, sajam doprinio boljoj regionalnoj saradnji? Gledano iz ugla privrednika, na koji je način moguće saradnju na Zapadnom Balkanu podići na viši nivo?


S. Brka: Činjenica je da smo do prije nesretnog rata živjeli i radili u jednom jasno definisanom ekonomskom prostoru. Ekonomske veze su značajno pokidane, vidimo i sami da je i CEFTA neefikasna. Nije uopšte sporno da li želimo integracije u EU. Nažalost, to su procesi koji su veoma spori i koji, iz samo nama znanih razloga, veoma dugo traju. Dok ti procesi istinski ne zažive, mi moramo nešto učiniti kada je u pitanju regionalna privredna saradnja. Muče nas isti problemi: loša politička klima, neefikasna javna administracija, carinske barijere, loš sistem obrazovanja, nizak nivo tehnološko tehničkog razvoja, intenzivan odlazak mladih u zemlje Zapadne Evrope, itd. Dakle, imamo iste, zajedničke probleme, pa prema tome moramo zajednički tražiti i rješenja. Što se tiče naše lokalne privrede, naše članice već uveliko razvijaju privrednu saradnju sa Crnom Gorom, Srbijom i Makedonijom (AS Grupacija, Hifa Oil, Artisan, Madi, Danijal S i dr.), no to nije dovoljno, pogotovo kada je u pitanju Crna Gora sa kojom želimo saradnju i u oblasti turizma, građevinarstva, metalske industrije, usluga transporta, veoma nam je interesantna luka Bar, te treba, zajedničkim snagama, riješiti pitanje saobraćajnice Foča – Nikšić, kao i niz drugih.

Glasnik: Zemlja partner ovogodišnjeg sajma bila je Sjeverna Makedonija. Otkrijte nam Vaše planove za 16. Međunarodni sajam privrede u Tešnju, za koji ste najavili značajniju ulogu Crne Gore?

S. Brka: Moram istaći zaista veliko zadovoljstvo kada je u pitanju angažman Republike Sjeverne Makedonije kao ovogodišnje zemlje partnera. Počevši od preliminarne razgovora sa uvažanim premijerom dr.sc. Zoranom Zaevim, prof.dr.sc. Feridom Muhićem, članom Sobranja, pa sve do konkretnih razgovora i implementacije boravka delegacije Vlade republike Sjeverne Makedonije i njihovih izlagača tokom sajma. Kada su u pitanju naši planovi za 16. Međunarodni sajam privrede Tešanj 2020, uloga zemlje partnera je ponuđena Crnoj Gori. Naravno da postoje procedure kada je ova uloga u pitanju i mi se iskreno nadamo i istinski želimo da Vlada Crne Gore, odnosno nadležno ministarstvo, prepozna naše pozitivne i iskrene namjere, obostrane interese i prihvati ovu ponudu.

Glasnik: Kako ocjenjujete saradnju sa Biznis centra sa Privrednom komorom Crne Gore? Smatrate li da, osim sajma, postoje oblasti u kojima Komora i Vaše udruženje mogu zajednički djelovati, u interesu članica i boljih veza dvije države?

S. Brka: Naravno. Moram istaći da je ideja o saradnji Udruženja i Privredne komore Crne Gore, nastala kroz naše kolektivno članstvo u Privrednoj/Gospodarskoj komori Federacije BiH, te aktivnosti u okviru Jadransko-jonske inicijative. Nakon sastanka u Sarajevu sa gospodinom Golubovićem, dvodnevno boravka delegacije Privredne komore Crne Gore u Tešnju u aprilu, kada smo obišli dio naših privrednih potencijala, te nakon plodotvorih razgovora za vrijeme sajma, B2B susreta, ponovnih obilazaka većeg broja kompanija, mislim da će se naši kontakti intenzivno nastaviti. Preliminarno je dogovoren dolazak delegacije privrednika Tešnja u Crnu Goru za septembar ili oktobar ove godine, kada se nadam da ćemo otvoriti još pitanja interesantnih za obje strane. Naravno, mi nijesmo inicirali samo privrednu, nego i saradnju naše sa lokalnim zajednicama Bar, Žabljak, Danilovgrad. Očekujemo da će biti pokrenuta aktivnost na bratimljenju opština Tešanj i Bar.



Senad Brka, President of the Business Association „Business Centre“ Jelah-Tešanj

Striving for higher quality economic cooperation with Montenegro

The businessmen from the Western Balkan countries are all facing the same problems, so they have to join forces in searching for the right solutions, said **Senad Brka**, the President of the „Business Centre“ Jelah-Tešanj, in the interview for Glasnik.

In June this year, this Association successfully organized 15th International Business Fair in Tešanj, which gathered over 300 exhibitors from Bosnia and Herzegovina, region and the world. During the Fair Mr. Brka was one of the hosts to the business delegation and the representatives of the Public Administration from Montenegro, which was led by the President of the Chamber of Economy of Montenegro Mr. **Vlastimir Golubović**.

Glasnik: Mr. Brka, the Montenegrin delegation returned from the 15th International Business Fair in Tešanj full of positive impressions. Please accept our congratulations for the excellent organization of the most important business event in Bosnia and Herzegovina. However, before we turn our focus on the fair, would you be so kind to introduce our readers with your association, its development path from 2002 to this day, the reason for its establishing, the mission and its goals?

S. Brka: The Business Association „Business Center“ Jelah-Tešanj was established in April 2002 as a logical continuation of some of the earlier associations and cooperatives, and at the initiative of the business entities from the real sector with its seat in the area of the municipality. More intensive growth, significance and role this association experienced in the mid-2014 when its Managing Board brought a decision which resulted in an increased number

of members from 90 members to 225 members as it is today. By the end of this year, the Business Center should have 300 members, not only companies from the territory of Tešanj, but also from the neighbouring municipalities.

The legal form is the citizens' association managed by the Managing Board through the Association's president and two vice-presidents. The Managing Board, which has thirteen members, is directly responsible to the Association Assembly consisting of two representatives from each of 16 branch sectors. The foundation act is the Statute of the Association.

The activities of the „Business Centre“ Jelah-Tešanj are based on the policies aimed at development of economic entities of the municipality of Tešanj, the neighbouring municipalities and the entire B&H, and its work program has been developed in accordance with their needs.

The vision of the association is to keep the status as one of the leaders in its domain in B&H, as a system independent of the political situation, individuals and current developments in the environment, and continue developing and specializing thematic units in order to rationally use and improve resources in the municipality of Tešanj, its neighbourhood and the entire Bosnia and Herzegovina.

The mission of the association's activities is to ensure a sustainable increase in living standards for all citizens of Tešanj, neighbouring municipalities and the whole country, to actively work on stimulating and attracting investments, and through cooperation with other entities in the country, keep and continuously improve



The partnership between the businesses and local community is a precondition for a long term success in achieving more favourable business environment.

the already established fruitful entrepreneurial environment.

Our activities are aimed at: the state, regional and local development and environmental protection, attracting foreign and domestic investors, supporting crafts, small and medium-sized entrepreneurship, linking project partners, creating a positive climate for investments, supporting the establishment of new and keeping, enhancing and expanding the existing industrial zones, strengthening ties between the business community and public administration with the scientific-research centres, vocational education and lifelong learning, setting the preconditions for keeping the young people to stay in B&H, and the like.

The Business Center is the only non-governmental organization in the country which is the holder of ISO 9001-2015 standard.

The Association is fostering social responsibility – it helps the work and improvement of the local community, public enterprises and institutions, sports and other associations. For example, we helped the population of the municipalities of Maglaj and Dobož during the catastrophic floods in May 2014 in the amount of around EUR 35000, in 2017 it bought a CT machine in the amount of EUR 140000 for the General Hospital Tešanj. In May 2019, we helped the General Hospital and the Health Center Tešanj to purchase the two most modern equipped ambulances worth about EUR 100000, which is a donation from our member Hifa doo and the Business Center Jelah-Tešanj. The example of the Banja Luka's insurance company Aura, which has donated insurance policies for these vehicles, proves that we are not lonely in such actions, also the company Euromodus Banja Luka has given two years of free of

charge vehicle maintenance.

Glasnik: On the occasion of our visit to Tešanj, we realized that it is about the municipality which in its success story embedded knowledge, vision and courage of businessmen. How would you present Tešanj to your business colleagues from abroad and the reasons why it would be good to start a business in this municipality? To what extent does the connection of businessmen from this area, through the work of the Business Center, contribute to the excellent results of the local economy? (in the answer to this question, please also indicate the basic economic indicators of Tešanj)

S. Brka: The strength of the Association is not measured by the number of members and their gross balance sheets, but by their real abilities to react at a given moment when the interests of the economy and its members are at stake. We respect the institutions of a complex B&H system, we develop them, but at the same time we act proactively when we estimate that some processes are getting slower or becoming more difficult. The influence of the Association is also realized through carefully selected partners, such as: the Chamber of Economy of the Federation of B&H, the Federation of Employers' Association, Faculty of Economics in Sarajevo - when it comes to education and of course our local community of Tešanj municipality. The municipality which is not a way through, but one has to come there intentionally, lies on a relatively small area of 162 km² and it has about 43900 inhabitants. A small area and a small number of inhabitants do not imply that over 2400 businesses cannot operate there, with an annual export of around EUR 200 million to over 67 countries around the world even reaching the South Korea. The cooperation between the businesses and the local community does not take place occasionally, but it has continuity and institutional activity. We work together on the adoption of strategic documents for the development of the municipality, the preparation of spatial planning documents, capital investments, in the work of the Council for Local Economic Development (the President of the Association is the Vice President of the SLER), we are members of the Council for Education, we participate in the work of the Commission for selection of business ideas. We discuss adoption of various other laws and regulations that are within the competence of the municipality, we actively participate and support the entire social life in our municipality. We were partners with the municipalities of Tešanj, Žepče and Teslić in the framework of the BEAR project, financed by the European Commission in support of export-oriented companies. We often involve the local community, even in a purely economic events, as a result this idea of twinning of the municipality of Bar and the municipality of Tešanj emerged.

Our local community provides us with the unconditional support in the organization of the Fair of Economy, certainly the biggest social event in our municipality and beyond, and that is why the Mayor Suad Huskić and the Municipality of Tešanj are our most reliable partners. Of course, the partnership implies working together, joining efforts, striving to the same goals and inevitably satisfaction of both partners - this is the only way and a prerequisite for long-term success in creating a favourable business environment.

Glasnik: How did you recognize the need of the Business Center to establish the International Fair in Tešanj? What were the conditions for the realization of this idea 15 years ago, compared to today's?

S. Brka: Surely the ideas grounded 15 years ago, when it comes to

the Fair of Economy, were much different from today's, but they were the true initiators of what is happening today. Namely, fifteen years ago the focus was only on presenting the local economy of Tešanj and its achievements. Our event was growing and developing, and it evolved four years ago to get the character of the international fair (exhibitors from 10 countries) and now it represents the number one business event in B&H, but we will not stop there. As an illustration of this, I would like to emphasize that immediately after the end of this year's fair (closed on June 16th) we continued the intensive work that resulted in already having a set of measures and activities for the organization of the 16th fair of the economy in order to raise already reached very high quality of service, exhibitors, content and the space to an even higher level.

Glasnik: This year the Fair in Tešanj gathered over 300 exhibitors from B&H, the region and the world, and its state-economic importance was confirmed by the presence of the senior officials at the opening. Now that the impressions have been settled, could you give us a summary of this event, or an evaluation of the concrete results that have been achieved?

S. Brka: To be honest, I have not still settled the impressions, and we are presently collecting data when it comes to the 15th International Fair of Economy. We have also conducted a survey which will be analyzed. What we want to emphasize is that it was a good choice to turn to regional economic issues and the cooperation of the Western Balkan countries.

You witnessed the presence of the highest levels of the state, federal and cantonal authorities of Bosnia and Herzegovina (Prime Minister Zvizdić, Novalić and Ganić), Deputy Prime Minister Rasim Ljajić, Ambassador of Northern Macedonia Ekrem Ebibi, Ambassador of Montenegro Milan Lakić, Prime Minister of the Republic of North Macedonia Zoran Zaev, the Minister Zoran Šapurević with the delegation from the Government, President of the Chamber of Economy of Montenegro Vlastimir Golubović, Ambassador of the Honorable Minister of Economy of Montenegro, Radosava Babić, Director of Elektroprivreda B&H Bajazit Jašarević, and numerous representatives of public and political life, banking sector, educational institutions, and the record presence of media (33 media houses were covering this fair). High quality companies from almost all important economic sectors were exhibiting at the fair, and we made sure that the conference part did not remain unnoticed, so we carefully selected topics that are closely related to the general message of the fair: "Regional economic cooperation as a precondition for faster entry of the Western Balkans countries in the EU", "Competitiveness paves the way to Quality". Elektroprivreda B&H held the panel on the issue of electricity price formation, and a panel on cyber security was also held. The second evening of the fair was organized as the evening of entertainment for exhibitors, and the third, on the plateau in Tešanj, Halid Bešlić's concert was held as a gift to the town by the Association of Businessmen and the Municipality.

Glasnik: The regional cooperation was in the focus of the fair. Why is this topic important for Tešanj's businessmen and in your opinion, how did the fair contribute to better regional cooperation? From the perspective of businessmen, how is it possible to raise cooperation in the Western Balkans to a higher level?

S. Brka: The fact is that before the war we lived and worked in a clearly defined economic area. Economic links have been severely damaged, and it is clear that even CEFTA is ineffective. It is

not at all disputable whether we want integration into the EU. Unfortunately, these are processes that are very slow and which, for reasons known only to us, last for a very long time. Until these processes do not truly come to life, we need to do something when it comes to regional economic cooperation. The same problems are troubling us: unfavourable political climate, inefficient public administration, customs barriers, poor education system, low level of technological and technical development, intensive outflow of young people in the Western Europe, etc. So, we are facing the same, common problems, so we must jointly seek solutions. As for our local economy, our members are already developing economic cooperation with Montenegro, Serbia and Macedonia (AS Group, Hifa Oil, Artisan, Madi, Danijal S, etc.), but this is not enough, especially when it comes to Montenegro with which we want to cooperate in the field of tourism, construction, metal industry, transport services, we are very interested in the port of Bar, so we should join forces to resolve an issue of the Foča -Nikšić road as well as a number of others.

Glasnik: The country partner of this year's fair was North Macedonia. Could you share with us your plans for the 16th International Trade Fair in Tešanj, related to which you announced a significant role for Montenegro?

S. Brka: I must say that I am very pleased when it comes to the engagement of the Republic of Northern Macedonia, as this year's partner country, starting with the preliminary talks with the Honourable Prime Minister, PhD Zoran Zaev, Ph.D. Ferid Muhić, a member of the Assembly, to concrete talks and organization of the staying of the Government of the Republic of Northern Macedonia delegation and their exhibitors during the fair.

When it comes to our plans for the 16th International Trade Fair in Tešanj 2020, the role of the partner country is offered to Montenegro. Of course there are procedures when this role is in question and we sincerely hope and we really want the Government of Montenegro, or the relevant ministry, to recognize our positive and honest intentions, mutual interests and accept this offer.

Glasnik: How do you estimate the cooperation of the Business Center with the Chamber of Economy of Montenegro? Do you consider that, apart from the fair, there are areas in which the Chamber and your association can act jointly, in the interest of members and better relations between the two countries?

S. Brka: Of course. I have to point out that the idea of cooperation between the Association and the Chamber of Economy of Montenegro was created through our collective membership in the Chamber of Economy of the Federation of B&H, and the activities within the Adriatic-Ionian Initiative. After a meeting in Sarajevo with Mr. Golubovic, a two-day visit of the delegation of the Chamber of Economy of Montenegro to Tešanj in April, when we visited part of our economic potentials, and after the fruitful discussions during the fair, B2B meetings, re-visits of a number of companies, I believe that our contacts will be intensified. The arrival of a delegation of businessmen from Tešanj to Montenegro was agreed in advance for September or October this year, when I hope that we will open more issues of interest to both sides. Of course, we did not initiate only economic, but also our cooperation with local communities of Bar, Žabljak, and Danilovgrad. We expect that the activity will be launched at the twinning of the municipalities of Tešanj and Bar.

Izvještaj UN

Kolike su investicije u Zapadni Balkan

Region Zapadnog Balkana prošle godine zabilježio je rast stranih direktnih investicija, uprkos negativnom trendu u cijelom svijetu, pokazuje izvještaj tijela Ujedinjenih nacija.

Dok su u cijelom svijetu strane direktne investicije pale za 13 odsto na 1.300 milijardi dolara, u regionu Zapadnog Balkana, koji je u izvještaju označen kao južnoistočna Evropa i dio šireg regiona privreda u tranziciji, došlo je do rasta od 33 odsto na 7,4 milijarde dolara.

Prema "Izvještaju o investicijama u svijetu 2019" Konferencije UN o trgovini i razvoju (UNCTAD), najveći rast na Zapadnom Balkanu zabilježila je Sjeverna Makedonija u kojoj je priliv stranih direktnih investicija povećan za 260 odsto s 205 miliona dolara 2017. na 737 miliona dolara prošle godine. Srbija, koja ima najveći priliv stranih direktnih investicija u regionu, zabilježila je rast od 44 odsto na 4,1 milijarde dolara.

Crna Gora je jedina u regionu zabilježila pad – 12 odsto na 490 miliona dolara, dok je Bosna i Hercegovina imala rast od četiri odsto na 468 miliona dolara, a Albanija od 13 odsto na 1,3 milijarde dolara.

Od zemalja u regionu koje su u Evropskoj uniji, najveći rast priliva stranih direktnih investicija je imala Slovenija – 81 odsto na 1,4 milijarde dolara. U Hrvatskoj je zabilježen pad od 43 odsto na 1,2 milijarde dolara, a u Bugarskoj od 21 odsto na dvije milijarde dolara. Grčka je zabilježila rast od devet odsto na 4,3 milijarde dolara i Rumunija od devet odsto na 5,9 milijardi dolara.

Srbija je u 2018. bila drugi najveći recipijent stranih direktnih investicija među tranzicionim zemljama, što obuhvata i zemlje bivšeg Sovjetskog Saveza, s rastom akcijskog kapitala, navodi se u izvještaju UNCTAD-a.

Srpska privreda je najveća u podregionu i relativno je diversifikovana, sa strateškim položajem koji olakšava logističku infrastrukturu, dok rudna bogatstva, posebno bakra, privlači kompanije koje istražuju resurse. Među stranim direktnim investicijama, izvještaj navodi udio francuskog Vansi erports (Vanci Airports) u aerodromu "Nikola Tesla" i kineskog Židina u rudniku Bor.

Izvještaj tijela UN za trgovinu i razvoj ukazuje i na investicije u srpski automobilski klaster s projektima britanske Essex Jurap (Essex Europe) i japanskog Jazakija (Yazaki), kao i istraživački centar u Novom Sadu njemačkog proizvođača guma Kontinental (Continental).

Priliv stranih direktnih investicija u Sjevernoj Makedoniji je više nego tri puta veći s rekordnih 737 miliona dolara. Većina je, ukazuje se u izvještaju UNCTAD-a, otišla u izvozno orijentisani investi-

cioni klaster, uglavnom u automobilskoj industriji u tehnološko-industrijskim razvojnim zonama. Jedna od skopskih slobodnih zona je privukla američkog proizvođača automobilskih rezervnih dijelova Dura automotiv systems (Dura Automotive Systems).

Strane direktne investicije u zemljama u tranziciji pale su opet u 2018. godini, uglavnom usljed pada u Rusiji, Azerbejdžanu i Kazahstanu. Priliv stranih direktnih investicija u Rusiji, prema izvještaju, prepolovio se na 13 milijardi dolara, pošto su investitori i dalje oprezni, dijelom zbog geopolitičkih briga i slabog rasta BDP-a.

U svijetu su prošle godine strane direktne investicije pale za 13 odsto na 1.300 milijardi dolara, što je najniži nivo od svjetske finansijske krize. Treći godišnji pad uzastopce, ocjenjuje UNCTAD, uglavnom je posljedica vraćanja akumuliranih zarada američkih multinacionalnih kompanija u prva dva kvartala 2018. poslije poreske reforme.

Već neko vrijeme globalna politička klima za trgovinu i investicije nije povoljna kao u vrijeme najvećeg rasta i razvoja, ocjenjuje se u izvještaju.

"Moramo povećati ambicije u djelovanju po pitanju klime, rješavati dužničku ranjivost i smanjiti trgovinske tenzije da pomognemo okruženje pogodno za povećanje dugoročnih i održivih investicija", rekao je generalni sekretar UN Antonio Gutereš (Guterres) povodom izvještaja.

Strane direktne investicije u razvijenim privredama došle su na najniži nivo od 2004, padom od 27 odsto. Priliv u Evropi se prepolovio na manje od 200 milijardi dolara, usljed negativnog priliva u nekoliko velikih zemalja kao posljedice vraćanja novca u SAD i značajnog pada u Velikoj Britaniji, dok je dolazak stranih direktnih investicija u SAD pao za devet odsto na 252 milijarde dolara.

Ipak, u razvijenim zemljama se očekuje rast direktnih stranih investicija u ovog godini, pošto utihnu posljedice smanjenja poreza u SAD.

S druge strane, kako ukazuje UNCTAD, strane direktne investicije u zemljama u razvoju su stabilne s rastom od dva odsto. S padom stranih direktnih investicija u razvijenim zemljama, njihov udio u zemljama u razvoju je povećan na rekordnih 54 odsto, s 46 odsto u 2017.

Priliv stranih direktnih investicija u Africi je povećan za 11 odsto na 46 milijarde dolara, u azijskim zemljama u razvoju, najvećem regionu po primanju, povećane su četiri odsto, dok je priliv u Latinskoj Americi i na Karibima smanjen šest odsto.

Dragan Čavor, izvršni direktor kompanije "Niksen Čavor"

Njeguški pršut sa crnogorskih farmi

Dobar poslovni ambijent u državi, posvećenost i povjerenje porodice u biznis kojim se bave, uz uspješnu i dugu tradiciju i kontinuirani razvoj, formula su uspjeha u poslu, kaže u intervjuu Glasniku **Dragan Čavor**, izvršni direktor kompanije "Niksen Čavor".

Glasnik: Poslujete uspješno od 1995 godine. To Vam je porodični biznis koji ste oformili na Njegušima i godinama razvijali. Ocijenite period rada kompanije od osnivanja do danas?

D. Čavor: Kompanija je u toku svog poslovanja uspješno razvila i ostvarivala poslovne planove, prerasla od male porodične sušare do jednog od najvećih proizvođača njeguškog pršuta i sira. Kvalitet i ukus ovih proizvoda, rezultat su tradicionalog načina pripreme i proizvodnje, ali i posebnih klimatskih uslova. To je težak i veoma zahtjevan posao jer proizvodnja hrane podrazumijeva striktno poštovanje standarda.

Glasnik: Danas ste jedan od najvećih proizvođača čuvenog i daleko poznatog njeguškog pršuta i sira. Šta možete reći o tome?

D. Čavor: Kao proizvođači tradicionalnih njeguških proizvoda na daleko čuvenih pršuta i sira u toku svog rada vodili smo računa da sačuvamo jedinstven miris i ukus kao i kvalitet, oplemenjen tradicionalnim načinom spremanja koji vjekovima krasi trpeze Crne Gore, ali one i izvan naših granica.

Jedinstvena ruža vjetrova na Njegušima gdje se sudaraju planinski i primorski vjetrovi (sa jedne strane planina Lovćen, a sa druge strane Bokokotorski zaliv), naslijeđeno prađedovsko znanje i umijeće i vjekovna tradicija njeguškog pršuta i sira su upravo ono što nam daje veliku prednost u odnosu na ostale proizvođače van Njeguša.

Glasnik: Kad je riječ o proizvodnom procesu, pored sušare, sirare, oformili ste i farme, tako da imate sopstvenu sirovinu za proizvodnju, ili drugim riječima, zaokružili ste proizvodni proces što je veoma značajno. Saopštite više detalja.

D. Čavor: U sastavu naše porodične kompanije "Niksen Čavor" već 12 godina radi farma krava na Njegušima, a ovo mlijeko se koristi isključivo za proizvodnju njeguškog sira, kako bi se dobio visoki kvalitet tog proizvoda sa jedinstvenim mirisom i ukusom.

Od prije par godina u sastavu porodične kompanije Niksen Čavor posluje farma svinja u Spužu, koja je izgrađena 1964. godine u vlasništvu nekadašnjeg Agrokombinata 13. jul iz Podgorice. Farma je osavremenjena i u potpunosti su njeni kapaciteti popunjeni i ove godine smo po prvi put na tržište izašli sa njeguškim specijalitetima od sirovine iz Crne Gore, tj. sa naše farme svinja iz Spuža i time stekli sve uslove da ponudimo tržištu autohtoni proizvod koji je jedinstven na ovom tržištu.





”

Ove godine je "Niksen Čavor" prvi put na tržište izašao sa njeguškim specijalitetima dobijenim od sirovine iz Crne Gore, tj. sa farme svinja iz Spuža, i kupcima ponudio autohtoni proizvod.

Glasnik: Kolika je godišnja proizvodnja dimljenih mesnih proizvoda, a kolika sira? Na kojim tržištima plasirate proizvode? Može li se od od ovoga posla pristojno živjeti.

D. Čavor: Godišnja proizvodnja njeguških specijaliteta je više stotina tona, a godišnja proizvodnja sira je više desetina tona. Ovakva proizvodnja je veoma teška i odgovorna, posebno kad su u pitanju farma sa živom stokom. Ipak uz podršku porodice, koja je uključena u ovaj posao, uspješno poslujemo i naša kompanija se razvija i širi.

Glasnik: Firma kontinuirano radi na poboljšanju kvaliteta i bezbjednosti proizvoda trudeći se da ispoštuje zahtjeve potrošača i tržišta, i da bude prilagođena evropskim standardima. Komentar.

D. Čavor: Razvojna politika kompanije Niksen Čavor je usmjerena na usklađivanje, osavremenjivanje i modernizaciju procesa proizvodnje ali pritom vodeći računa o očuvanju tradicije svojstvene iskustvu i znanju proizvodnje Njeguških specijaliteta. Nosimo znak "Dobro iz Crne Gore", implementirali smo HACCP sistem, ISO 14001, ISO 9001.

Glasnik: Vaš slogan glasi: "Nije svaka pršuta Njeguška". Objasnite, šta to znači?

D. Čavor: Iz navedenog se da zaključiti da je slogan "Nije svaka pršuta njeguška" opravdan jer na drugim područjima se ne može doći do istog kvaliteta. Zato je Agrokombinat daleke 1984. godine, u komunalno nerazvijeno selo Njeguše, sa lošim putevima, sagradio sušaru. Agrokombinatu je bilo mnogo lakše, da to učini negdje drugdje, gdje je bolja infrastruktura.

Međutim, u elaboratu koji su radili eminentni stručnjaci iz bivše Jugoslavije je konstatovano da je na Njegušima jedinstvena ruža vjetrova koja taj proizvod čini jedinstvenim i zato je ovaj kraj iza-

bran za proizvodnju njeguških specijaliteta.

Glasnik: Mnogobrojne nagrade svjedoče o kvalitetu Vaših proizvoda i Vašem radu. Pobjeđite neke od njih.

D. Čavor: Porodična kompanija je svojim poslovanjem i svojim radom osvojila stotine priznanja, na desetine šampionskih pehara, zlatnih plaketa i medalja od više eminentnih institucija i sajmova.

Posebno bismo istakli pet zlatnih medalja na jednom od najvećih evropskih sajmova u Frankfurtu (2006. god – SUFFA sajam)

Glasnik: Šta je formula uspjeha u biznisu?

D. Čavor: Dobar poslovni ambijent u državi, posvećenost i povjerenje porodice u biznis kojim se bave, uz uspješnu i dugu tradiciju i kontinuirani razvoj, formula su uspjeha u poslu.

Glasnik: Kako bi opisali poslovni ambijent u Crnoj Gori za obavljanje Vašeg biznisa?

D. Čavor: Uspješnan razvoj i prepoznatljivost naše kompanije ne bi mogli ostvariti bez pozitivnog poslovnog ambijenta u Crnoj Gori. Smatram da je poslovni ambijent i podrška Vlade Crne Gore kao i njenih ministarstava veoma značajna i svakog dana bolja.

Glasnik: Odgovor na prethodno pitanje bi trebalo da znači da ste u poslu imali podršku nadležnih državnih institucija?

D. Čavor: Porodična kompanija je od samog osnivanja do danas imala izuzetno dobru saradnju sa nadležnim državnim institucijama, a u skorije vrijeme imali smo i konkretne podrške kroz razne projekte.

Sada je uz slogan "Nije svaka pršuta Njeguška" nastao još jedan "Od farme do trpeze."

Dragan Čavor, CEO of the company "Niksen Čavor"

Njeguši prosciutto product of the Montenegrin farms



”

This year for the first time “Niksen Čavor” has marketed the specialities from Njeguši, made of raw materials from Montenegro i.e. a pig farm located in Spuž, thus offering an autochthonous product to the customers.

A good business environment in the country, commitment and family's belief in this business, a successful and long tradition as well as continuous development, represent the formula for success in business, says in an interview for Glasnik Dragan Čavor, CEO of the company "Niksen Čavor".

Glasnik: You have been doing business successfully since 1995. This is a family business established in Njeguši, which has been developed for years. How would you assess the company's operating from its beginnings to this day?

D. Čavor: During its business operations the company has successfully developed and implemented business plans, it has grown from a small family drying facility into one of the largest producers of the Njeguši prosciutto and cheese. The quality and taste of these products are the result of the traditional method of

preparation and production, but also the special climate conditions. This is a very difficult and challenging business, because food production requires very strict compliance with standards.

Glasnik: Today you are one of the largest producers of the famous and by far well-known Njeguši prosciutto and cheese. What can you say about it?

D. Čavor: As producers of traditional well-known Njeguši products such as prosciutto and cheese, in our work we took care of preserving the unique smell, taste and the quality, enriched with traditional preparation method, which have been characteristic for the dining tables in Montenegro and beyond for centuries.

The unique “wind rose” in Njeguši, where mountain and coastal winds come together (the mountain Lovćen on one side, and the

Bay of Kotor on the other side), inherited great grandfathers' knowledge and skills and the century-old tradition of making Njeguši prosciutto and cheese have given us a great advantage over other producers outside Njeguši.

Glasnik: When it comes to the production process, in addition to the drying and cheese facilities, you made farms, thus having your own raw materials or in other words you completed the production process, which is very important. Would you please share more details about this issue?

D. Čavor: As part of our family company "Niksen Čavor", the cow farm in Njeguši has been operating for 12 years, and this milk is used exclusively for the production of the Njeguši cheese, in order to make the high quality product with a unique flavour and taste. Since a few years ago the pig farm, which was built in 1964 in Spuž, and owned by former "Agrokombinat 13. jul" from Podgorica, has been operating within the family company "Niksen Čavor". The farm is fully modernized and its capacities are fully used. This year for the first time we have marketed the Njeguši specialties, made of raw materials from Montenegro, i.e. from our pig farm located in Spuž, and thereby we met all the conditions to offer the autochthonous product, unique in this market.

Glasnik: What is the annual production of smoked meat products and cheese? Which markets do you place your products on? Can you make a decent living out of this business?

D. Čavor: Annual production of specialties from Njeguši amounts to several hundred tons, while about tens tons of cheese is produced per year. This production is a very demanding and responsible, especially when it comes to livestock farms. However, with the support of the family, involved in this business, we have been doing business successfully and our company has been developing and expanding.

Glasnik: The company is continuously working to improve the quality and safety of products trying to comply with the requirements of customers and markets and to comply with the European standards. Could you tell us more about this issue?

D. Čavor: Development policy of the company "Niksen Čavor" is focused on harmonizing and modernizing of the production process, while taking into account the preservation of the tradition in the production of Njeguški specialties. We are awarded with the "Good from Montenegro" trademark and we have implemented the HACCP system, ISO 14001, ISO 9001.

Glasnik: Your slogan is: "Not every prosciutto is made in Njeguši".

What does it mean?

D. Čavor: From the above said, it can be concluded that the slogan "Not every prosciutto is made in Njeguši" has been justified, because the other areas do not ensure the same quality. For this reason, in 1984 "Agrokombinat" built a drying facility in the village of Njeguši, which was underdeveloped in terms of the communal and road infrastructure. It was much easier for "Agrokombinat" to build this facility in any other area with better infrastructure. However, the study carried out by the eminent experts from the former Yugoslavia outlines that a unique "wind rose" in Njeguši is what makes this product unique. Therefore, this place is chosen for the production of Njeguši specialties.

Glasnik: Numerous awards testify to the quality of your products and your business. Would you please name some of them?

D. Čavor: Thanks to its operations and the commitment, the family company has been presented with hundreds of awards, dozens of championship trophies, gold plaques and medals from many eminent institutions and on the fairs. We would especially single out five gold medals in one of the European largest fairs in Frankfurt (2006 - SUFFA Fair)

Glasnik: What is the formula for success in business?

D. Čavor: A good business environment in the country, commitment and family's belief in the business, a successful and long tradition as well as continuous development represent the formula for business success.

Glasnik: How would you describe the business environment in Montenegro for this type of business?

D. Čavor: Successful development and recognition of our company would not have been achieved without the favourable business environment in Montenegro. I believe that the business environment and support provided by the Government of Montenegro and its ministries are very important and getting better each day.

Glasnik: Does the answer to the previous question imply that in business you have had the support from relevant state institutions?

D. Čavor: Since its establishment until today, our family business has had very good cooperation with the competent national institutions, and more recently we have had a concrete support through various projects.

Now in addition to the slogan "Not every prosciutto is made in Njeguši", another one was created: "From the farm to a dining table".



Budžet EU za 2020. godinu biće 168,3 milijarde eura

Evropska komisija predložila je da budžet Evropske unije za 2020. godinu iznosi 168,3 milijarde eura. Kao prioritete oblasti finansiranja u narednoj godini izdvojene su konkurentna ekonomija, mladi, jačanje bezbjednosti i solidarnosti i borba protiv klimatskih promjena.

- Nacrt EU budžeta za 2020. godinu je posljednji predlog budžeta Junkerove komisije. Cilj mu je da nastavi podršku EU prioritetima kao što su radna mjesta, ekonomski rast, mladi, klimatske promjene, bezbjednost i solidarnost, ali i da pripremi tranziciju na novi budžetski ciklus", izjavio je evropski komesar za budžet i ljudske resurse **Ginter Etinger**.

U Evropskoj komisiji navode da je čak 21 procenat predloženog budžeta namijenjen rješavanju pitanja klimatskih promjena. Više od 83 milijarde eura trebalo bi da ojača ekonomski rast u EU i bude podrška mladima u 2020. godini.

Kada je riječ o bezbjednosti i solidarnosti u Evropskoj komisiji navode da je novac iz EU budžeta namijenjen kako za potrebe unutar EU, tako i šire.

Predviđeno je finansiranje Fronteksa, Evropskog civilnog mehanizma za odbranu, dalji razvoj i jačanje sistema Šengena, kao i pomoć narodu Sirije, Bankar.me.



Top 10 evropskih zemalja po stranim investicijama

Prvih 10 evropskih država po broju stranih direktnih investicija su Velika Britanija, Francuska, Njemačka, Španija, Belgija, Poljska, Turska, Holandija, Rusija i Irska, pokazuje studija kompanije Ernst & Young koja je nedavno objavljena.

Ova firma sprovela je anketu o privlačnosti Evrope u kojoj je učestvovalo više od 500 međunarodnih kompanija, a 56 odsto ispitanika navelo je zapadnu Evropu kao jedan od tri najbolja regiona za investicije.

U Britaniji su sprovedena 1.054 investicijska projekta u 2018, u Francuskoj 1.027, u Njemačkoj 973, u Španiji 314, u Belgiji 278, u Poljskoj 272, u Turskoj 261, u Holandiji 229, u Rusiji 211 i u Irskoj 205.

Srednja i istočna Evropa je drugi najtraktivniji region za strane direktne investicije na svijetu, odmah poslije zapadne Evrope, navodi se u studiji.

Uspjeh srednjoevropskih i istočnoevropskih zemalja nije zanemarljiv, budući da je ova regija pre pet godina bila tek na četvrtom mjestu po privlačnosti za investitore, navodi se u anketi.

Strane direktne investicije u Evropi opale su u 2018. godini po prvi put u posljednjih šest godina, i to za četiri odsto, a sprovedeno je 6.356 investicionih projekata.

Evropski BDP usporio je rast i iznosio samo 1,8 odsto prošle godine, a na investicije uticali su i strani faktori, kao što je slab rast američkih investicija u Evropi, usporavanje privrednog rasta Kine i Japana.

Anketirane kompanije ocenile su da privlačnost Evrope za strane direktne investicije najviše ugrožava Bregzit, dok je na drugom mestu politička nestabilnost u EU, na trećem porast populizma i protekcionizma i na četvrtom globalna politička neizvesnost, Bankar.me.

Ulaganje 400 milijardi dolara u ekonomiju

Prihodi od međunarodnog turizma u prošloj godini su u svijetu iznosili 1,7 biliona USD, četiri odsto više u odnosu na 2017, pokazuju podaci Svjetske turističke organizacije (UNWTO).

U prošloj godini je ostvaren novi rekord, čime je turizam zadržao treće mjesto među ekonomskim sektorima u svijetu.

"Snažan rast odlaznih putovanja s mnogih tržišta širom svijeta povećao je prihode od međunarodnog turizma na ukupno 1,7 biliona USD, što čini i 29 odsto globalnog izvoza usluga i sedam odsto ukupnog izvoza roba i usluga", rekli su UNWTO-a.

To sve međunarodni turizam konsoliduje među pet najvećih ekonomije sektora u svijetu, iza hemijske i industrije goriva, a ispred prehrambene i automobilske industrije, prenosi SEEBiz.

Očekivanja za ovu godinu su pozitivna, a stručnjaci UNWTO-a to temelje na uspješnosti turizma u prva tri mjeseca ove godi-

Svijet

vijesti

ne, tokom kojih je u svijetu bilo četiri odsto više međunarodnih turističkih dolazaka nego u isto vrijeme prošle godine.

Strani turisti koji su svojom potrošnjom u prošloj godini najviše pridonijeli rastu prihoda od međunarodnog turizma su Kinezi, koji su u svijetu potrošili 277,3 milijarde USD ili 5,2 odsto više nego u 2017.

Na drugom mjestu ih slijede turisti iz Sjedinjenih Američkih Država, s potrošnjom od 144,2 milijarde USD ili sedam odsto višom.

Njemci su treći s turističkom potrošnjom od 94,2 milijarde USD ili 1,2 odsto višom nego u 2017. godini. Četvrti su Britanci, koji su potrošili skoro 76 milijardi USD ili 3,4 odsto više, dok se na petom mjestu ističu Francuzi s rastom turističke potrošnje od čak 10,5 odsto na 48 milijarde USD.

U prvih deset nacija po turističkoj potrošnji u svijetu u prošloj godini su još Australijanci, sa 37 milijardi USD ili deset odsto više i Rusi koji su imali i najveći rast potrošnje prošle godine, od 11,2 odsto na 34,5 milijarde USD.

Osmo, deveto i deseto mjesto drže Kanađani, Južno Koreanci i Italijani, koji su svi u prošloj godini u svijetu turistički trošili više nego u 2017, krećući se s tom potrošnjom od 30 do 33 milijarde USD.

Po svjetskim regijama, Azija i Pacifik predvodili su prošle godine rast od sedam odsto u prihodima od međunarodnog turizma, nakon čega slijedi Evropa s povećanjem tih prihoda od pet odsto, pri čemu su srednja i istočna Evropa, kao i sjeveroistočna Azija bile podregije s najvećim rastom prihoda, od po devet odsto.

Na ivici recesije zbog pada broja turista

Ogroman pad broja turista nakon stečaja vazduhoplovne kompanije Wow Air, gurnuo je Island na ivicu recesije, koja će prema procjenama Centralne banke biti prilično duboka.

Kako navodi Poslovni dnevnik, analitičari predviđaju pad BDP-a i do 1,9 odsto.

Bankrot Wow Air-a snažno se negativno

odrazio na malu ostrvsku naciju u severnom Atlantiku, koja je spektakularni oporavak od finansijske krize izgradila upravo na procvatu turističke industrije.

Priliv turista postao je izraženiji nakon što je na nekoliko lokacija na ostrvu snimana serija "Igra prijestola".

Zvanični statistički podaci pokazuju da je Island 2010. posjetilo 488.000 turista, da bi ta brojka do 2017. eksplodirala na 2,24 miliona posjetilaca.

To je rezultiralo snažnim udjelom turizma u zaradi tamošnje privrede u stranoj valuti, koji je skočio sa 26,4 odsto u 2013. na 42 odsto u 2017. godini, odnosno na 503,3 milijarde islandskih kruna (3 i po milijarde eura).

Međutim, trenutne turističke brojke izgledaju vrlo sumorno. Kako piše Blumberg, turističke posjete u maju smanjene su za 24 odsto na godišnjem nivou.

Pored toga, rezervacije za špic sezone izgledaju dosta slabo. Za cijelu ovu godinu predviđa se pad turističkih dolazaka za 17 odsto.

To je, navodi Poslovni dnevnik, skoro istovremeno poljuljalo privredu.

Nakon 20 tromjesečja neprekidnog rasta BDP-a, što je najduže razdoblje ekonomske ekspanzije u modernoj islandskoj historiji, ekonomski analitičari predviđaju da ove godine dolazi recesija.

Obim pada privrede razlikuje se u zavisnosti od procjene, ali najviše pesimizma iskazala je Arion banka koja predviđa pad od 1,9 odsto.

Stopa nezaposlenosti, iako i dalje niska u globalnim okvirima, sa tri odsto sa početka godine porasla je na 3,6 odsto.

Kako bi ojačala rast, Centralna banka je u maju smanjila kamatnu stopu za 0,5 odsto



"Spremni smo za mogućnost dublje recesije, a podaci o turističkim posjetama sugerišu da bi do toga moglo doći", rekao je za Blumberg guverner Centralne banke **Mar Gudmundson**.

Irska će zabraniti prodaju novih benzinskih i dizel automobila

Cilj nam je prelazak na društvo koje će imati nizak nivo emisije ugljovodonikovih jedinjenja i uticaja na klimu. To je naš poziv na akciju u borbi za spas naše planete - saopštili su iz nadležnih institucija Irske.

Vlada se nada da će do tada na irskim cestama biti 950.000 električnih vozila, uz podršku mreže električnih punionica.

Ta je mjera jedan od 180 prijedloga koji pokrivaju područja poslovanja, građevinarstva, saobraćaja, poljoprivrede i upravljanja otpadom, a cilj im je da Irska do 2050. dosegne nultu emisiju štetnih ugljendioksida jedinjenja.

- Naš pristup je podstaći ljude i kompanije da promijene svoje ponašanje i da se prilagode novim tehnologijama kroz podsticaje, destimulacije, propise i informacije - kazao je premijer **Leo Varadkar**.

- Cilj nam je prelazak na društvo koje će imati nizak nivo emisije ugljendioksida jedinjenja i uticaja na klimu. To je naš poziv na akciju u borbi za spas naše planete - dodao je.

Dablin se nada da će povećati udio obnovljivih izvora u proizvodnji struje sa sadašnjih 30 na 70 posto do 2030. godine.

- Akcioni plan za klimu uključuje i zabranu upotrebe plastike koje se ne mogu reciklirati i veću naknadu za proizvodnju materijala koje je teško reciklirati.

Oisín Coghlan, direktor organizacije 'Friends of the Earth', nazvao je taj plan "najvećom inovacijom u klimatskoj politici Irske u posljednjih 20 godina".

Greenpeace je pak kritikovao irsku vladu zato što se nije obavezala ostvariti navedene ciljeve do 2050. godine već ih je samo definisala, Poslovni. hr.

Trgovinske prepreke na najvećem nivou u historiji EU

Tokom 2018. godine je uvedeno 45 novih trgovinskih prepreka za robu i usluge iz EU, uključujući visoke američke carine na čelik i aluminijum, navodi se u izvještaju.

Osim američkih carina, najveći uticaj na evropski izvoz imale su mjere koje su uveli Kina, Indija i Alžir. Tako je Kina, na primer, uvela mjere koje ograničavaju uvoz kako bi se obezbijedila informaciona sigurnost, dok je Indija usvojila novi zahtjev o veterinarskim potvrđama za proizvode od kože. Alžir je, pak, zabranio uvoz za čak 900 različitih proizvoda.

U Evropskoj komisiji ocenjuju da je nastupilo veoma burno vrijeme za trgovinu, zbog izrazitog jačanja protekcionizma u svijetu koji je povezan sa međunarodnim tenzijama. Zato Komisija nastoji da podrži međunarodne trgovinske zakone na koje se oslanjaju brojni evropski izvoznici.

U prošloj je godini, Komisija je uspjela da se izbori za ukidanje 35 trgovinskih prepreka, među kojima su i one koje su uveli Kina, Japan, Indija i Rusija. To uključuje kineska ograničenja uvoza govedine, ruske protivdamping mjere na uvoz kombija, kao i mjere koje utiču na prodaju vina i žestokih pića u Japanu.

U izvještaju se navodi da je od 2014. do 2018. godine uklonjeno ukupno 123 trgovinskih prepreka, što je omogućilo firmama u EU da realizuju izvoz vrijedan šest milijardi eura, prenosi Biznis i finansije.

Trgovinske tenzije predstavljaju najveći rizik za globalni ekonomski rast

Ove i naredne godine očekuje se rast globalne ekonomije, ali na njega mogu uticati povećane trgovinske i geopolitičke tenzije.

Taj zaključak se navodi u konačnom nacrtu kominikea Samita G20, na kome učestvuju ministri finansija i guverneri centralnih banaka najvećih svjetskih ekonomija, koji su okupljeni u japanskom gradu Fukuoka.

Finansijski lideri G20 razgovarali su o ekonomskim temama u trenutku kada rastu trgovinske tenzije između dvije najveće svjetske ekonomije – Sjedinjenih Američkih Država i Kine.

"Globalni rast izgleda da se stabilizuje i generalno je predviđeno da se umjereno poveća ove i sledeće godine", navodi se u nacrtu kominikea, prenosi Tanjug.

"Ipak, rast ostaje nizak i rizici i dalje postoje. Što je najvažnije, trgovinske i geopolitičke tenzije su intenzivirane. Nastavićemo da se pratimo ove rizike i spremno smo da preduzmemo dalje akcije", ističe se u nacrtu kominikea finansijskih lidera G20.

Italijanski Registar pruža kompletnu sliku bilo kog preduzeća i značajan je za cijelo poslovno okruženje. Nudi sve informacije vezane za biznis partnere ili dobavljače čime se eliminišu prevare. Registar garantuje izuzetnu pravovremenost u pogledu ažuriranja i dostupnosti podataka, upravljanja velikim brojem informacija, sa efektivnom IT strukturom, kaže za Glasnik **Angela Partipilo**, generalna sekretarka Privredne komore Barija.

Glasnik: Nedavno je održana Konferencija generalnih sekretara komora Italije. Koje su teme bile u fokusu tog događaja?

A. Partipilo: U okviru projekta BRE, Privredna komora Barija organizovala je trodnevnu konferenciju na kojoj su generalni sekretari privrednih komora Italije imali mogućnost da razmotre ulogu poslovnih registara i komora u podsticanju poslovnog razvoja. Crna Gora i Albanija su imale priliku da predstave trenutnu situaciju u vezi sa registrima u tim zemljama i mogućnostima za saradnju sa Italijom. Izlaganja na ovu temu imali su generalni sekretar Privredne komore Crne Gore, Pavle Radovanović i njegov kolega iz Komore Tirane, Albana Laknori. Ukratko, projekat BRE ima za cilj da se italijansko zakonodavstvo, IT, organizacioni i promotivni model predstave onim zemljama koje počinju političku debatu u vezi sa

reformom Registra. Albanija i Crna Gora mogu da računaju na podršku onih koji su već sproveli aktivnosti u tom pravcu.

Glasnik: Na ovakom skupu predstavljen je projekat BRE koji će omogućiti kompatibilnost poslovnih registara Italije, Albanije i Crne Gore. Objasnite.

A. Partipilo: U pogledu razmjene ideja, kutura i sl. između zemalja podijelili smo veliko iskustvo sa svim italijanskim komorama, koje su zastupali članovi njihovog rukovodstva, generalni sekretari. Osim toga, to je bila odlična prilika da se razgovara o mnogim temama koje se tiču vođenja privrednih registara, kako po pitanju zakonodavnog okvira, procedura i IT platformi, tako i u pogledu internacionalizacije, traženja partnera, biznisa. U ovoj oblasti, Italija se smatra najboljom evropskom praksom, tako da mi je bila čast da predstavim cijeloj Italiji način na koji mi prenosimo praksu u toj oblasti Crnoj Gori i Albaniji.

Glasnik: Šta poslovni registri znače za komore Italije? Koliko je unapređena ova usluga od kada je povjerena na vođenje privrednim komorama?

A. Partipilo: Italijanski poslovni registar je bio u nadležnosti suda



Angela Partipilo, generalna sekretarka Privredne komore Barija

Privredni registri izuzetno značajni za poslovanje

do 1993. godine. Nije funkcionisao kako treba. Nakon reforme (Zakon 580/1993), ova nadležnost je prenijeta na komore. Preporod, zaista. Danas naš Registar može pružiti kompletnu sliku situacije bilo kog preduzeća. Možete dobiti sve informacije vezane za vašeg poslovnog partnera ili dobavljača, na taj način izbjegavajući prevare. Osim toga, naš registar garantuje izuzetnu pravovremenost u pogledu ažuriranja i dostupnosti podataka, upravljanja velikim brojem informacija, sa efektivnom IT strukturom. Lako je vidjeti koliko značaj ovaj zakon ima sigurno za cijelo poslovno okruženje.

Glasnik: Šta poslovni registar, kakav ima Italija, znači za internacionalizaciju njenih preduzeća, za pronalaženje poslovnih partnera. Očekujete li da se na ovaj način može poboljšati saradnja između kompanija, te da će po isteku ovog projekta Albanija i Crna Gora imati registre koji su kompatibilni italijanskim odnosno evropskim registrom.

A. Partipilo: Trudimo se da prenesemo znanja o italijanskom sistemu, procedurama za dodjeljivanje kodova aktivnosti, mogućnostima segmentacije baze podataka u promotivne svrhe. Drugi rezultat projekta će biti stvaranje eksperimentalne platforme. To će biti baza podataka po uzoru na italijansku, sa svim neophodnim

informacijama; sadržaće uzorak od 100 kompanija koje će unijeti albanski i crnogorski partneri, sa svim "italijanskim" informacijama, kako bi se donosiocima odluka predstavila važnost reforme po uzoru na naš model. Na kraju, mi ćemo organizovati neke poslovne susrete u Bariju između kompanija sa obje strane Jadranskog mora, kako bi ova aktivnost dala da se ove dobre prakse realizuju.

Glasnik: U kojim sve oblastima Italija, odnosno regija Pulja, i komora Barija mogu na najbolji način prenijeti iskustva svojim prekograničnim partnerima Crnoj Gori i Albaniji?

A. Partipilo: Zahvaljujući projektu BRE, potencijalni poslovni partneri će stupiti u kontakt i povećati međunarodnu poslovnu saradnju između s jedne strane italijanskih malih i srednjih preduzeća u oblasti prehrambene i modne industrije, i crnogorskih i albanskih distributera, uvoznika ili prodavnica sa druge strane. Druga strana planirane saradnje se odnosi na italijanske hotele, turističkih kompleksa, sastanak sa turističkim agencijama i turoperatorima koji nisu iz Italije. Ali svi partneri žele takođe da uključe start ap kompanije sa obje strane u razmjenu znanja i energije.

Glasnik: Privredna komora Barija je partner Crne Gore na tri projekta. Da li komore Italije i Crne Gore planiraju nastavak saradnje na novim projektima?

A. Partipilo: Gospodin Pavle Radovanović i članovi njegovog tima su moji i prijatelji mog tima. Zajedničko djelovanje karakterisali su obostrano uvažavanje i poštovanje, tako da želimo da nastavimo saradnju. U stvari, mi se već prijavljujemo za novi projekat Interreg Italija-Albanija-Crna Gora. Naziv ovog projekta je NORMA (Nove operacije i upravljanje rizicima u borbi protiv falsifikovanja). Takođe partner u ovom projektu je i Privredna komora Tirane. Tim koji pobjeđuje se ne mijenja.

Glasnik: Očekujemo da će se kroz HISTEK projekat raditi na razvoju zanimanja mehatroničara na petom stepenu obrazovanja. Koliko je zadovoljan italijanski poslodavac kadrom koji dobija iz škola tog nivoa?

A. Partipilo: Kroz HISTEK smo izradili studiju izvodljivosti za novi Program prekogranične saradnje u oblasti asistencije i održavanja, koji je namijenjen tehničarima iz Italije, Crne Gore i Albanije, koji imaju diplomu, ali ne koledža (5 stepen obrazovanja, diploma više tehničke škole u Italiji). Profil zanimanja bi trebalo da obuhvata tehničkog stručnjaka za hardver, ali i za inovativne proizvodne procese, kao što su automatizacija, PLC, programiranje, elektronika, itd.

Glavni cilj ovog novog profila je da premesti ogroman jaz specijalizovanih lica za održavanje u Albaniji i Crnoj Gori. Oni mogu biti angažovani od strane kompanije ne samo na lokalnom nivou, već i od strane italijanskih kompanija, uz povećanje efikasnosti u lancu snabdijevanja, jer Italija obično prodaje industrijske mašine Crnoj Gori i Albaniji.


Glasnik: Ukoliko postoji tema koja nije obuhvaćena pitanjima, molimo da dodate.

A. Partipilo: Privredna komora Barija ne piše i sprovodi projekte samo na papiru, već i u praksi. Ovo je mnogo teže, ali na ovaj način više vam se vjeruje i iznad svega možete pomoći područjima u kojima poslužete. Tako se stvara multiplikativni efekat. U dužem vremenskom periodu, to je dobitna kombinacija, naročito ako su međunarodni partneri kvalifikovani i proaktivni kao mi.



”

Italija ima najbolju evropsku praksu vođenja privrednih registara, koju realizuju privredne komore, a ova će iskustva prenijeti Crnoj Gori i Albaniji.



Angela Partipilo, Secretary General of the Chamber of Commerce of Bari

Business registers as significant instruments for doing business



Regarding the Business Registry management, Italy is considered as a European best practice and we will transfer our experiences to Montenegro and Albania.

The Italian Registry can release a photograph of any company situation and it is important for the whole business environment. You can get any information regarding your business partner or supplier, thus escaping from swindles. Besides, our register guarantees extreme timeliness in data updating and accessibility, managing a huge amount of information, with an effective IT structure, says in an interview for Glasnik **Angela Partipilo**, Secretary General of the Chamber of Commerce of Bari.

Glasnik: The Conference of Secretaries General of the Italian Chamber of Commerce was recently organized. Which topics were discussed at this event?

A. Partipilo: In the framework of the BRE Project, the Chamber of Commerce of Bari organized a 3 days Conference with the aim of offering the Italian Secretaries General an opportunity to discuss the role of Business Registers and Chambers of Commerce in fostering business development. Montenegro and Albania had the opportunity to tell the state of the art of their Registers and the opportunities for collaboration with Italy, with two speeches given by the Secretary General of the Chamber of Montenegro, Pavle Radovanovic, and his colleague of the Chamber of Tirana, Albana

Laknori. BRE, in a nutshell, wants to illustrate Italian legislative, IT, organizational and promotional model to those Countries that are starting a political debate on the reform of the Registry. This way, Albania and Montenegro can enjoy support from those who have already done that work.

Glasnik: Has it been particularly important that the project BRE, which will allow compatibility of business registries of Italy, Albania and Montenegro, was presented at such an event?

A. Partipilo: We shared this great experience of cross fertilization among Countries with all the Italian Chambers, participating through their own top managers, the Secretaries General. Besides, it was a great opportunity to discuss many topics concerning the Business Registry management, especially upstream (legislative frameworks, procedures and IT platforms) and downstream (internationalization, partner search, business). In this area, Italy is considered as a European best practice, so it was an honor for me to show the whole Italy how we are transferring this benchmark case to Montenegro and Albania.

Glasnik: What is the significance of the business registers for the chambers of Italy? To what extent has this service been improved



since it was entrusted to the chambers of commerce?

A. Partipilo: The Italian Business Register was being held by Law Courts until 1993. It did not work properly. After the reform (Law 580/1993), instead, this competence was transferred to the Chambers of Commerce. A renaissance, indeed. Today our Registry can release a photograph of any company situation. You can get any information regarding your business partner or supplier, thus escaping from swindles. Besides, our register guarantees extreme timeliness in data updating and accessibility, managing a huge amount of information, with an effective IT structure. It's easy to see what importance this law certainty has for the whole business environment.

Glasnik: What does business register as the Italian one mean for the internationalization of its companies and finding business partners? Do you expect improvement of cooperation between the companies in this way? Will Albania and Montenegro have registers compatible to the Italian and European ones following the completion of this project?

A. Partipilo: We are working hard to transfer knowledge about the Italian system, the procedures for assigning activity codes, the

possibilities of segmentation of databases for promotional purposes. Another result of the project will be the creation of an experimental platform. It will be a database inspired by the Italian one, with all its information; in it, Albanian and Montenegrin partners will upload a sample of 100 companies, with all the "Italian" information, to illustrate to the decision-makers the importance of a reform that imitates our model. Finally, we will organize some B2B in Bari among companies from both sides of the Adriatic Sea, to turn these good practices into action.

Glasnik: What are the main areas in which Italy or the region of Puglia and the Chamber of Bari can best share the experience with their cross-border partners, Montenegro and Albania?

A. Partipilo: BRE B2Bs will put in contact and boost a transnational business collaboration between Italian food or fashion SMEs on one side, Montenegrin and Albanian distributors, importers or shops on the other. Another side of the forecasted cooperation is for Italian hotels, touristic structures, meeting with non-Italian travel agencies and tour operators. But all Partners want also to involve start ups from both sides, to share knowledge and young energies.

Glasnik: The Chamber of Commerce of Bari is partner of Montenegro on the three projects. Do the chambers of Italy and Montenegro plan to continue cooperation on new projects?

A. Partipilo: Pavle Radovanovic and his team are friends of mine and of my team. Our esteem and respect have grown in the field, so we want to go on together, of course. In fact, we are already applying for a new project on Interreg Italy-Albania-Montenegro. This project name is NORMA (New Operations & Risk Management for Anti-counterfeiting). The Chamber of Commerce of Tirana is in this Partnership, as well. Team that wins does not change.

Glasnik: We expect the HISTEK project will help the development of mechatronics technician occupation at the fifth level of education. To what extent has an Italian employer been satisfied with the staff receiving after finishing this level of education?

A. Partipilo: With HISTEK we are developing a feasibility study for a new CBC Course on Assistance and Maintenance, dedicated to Italian Montenegrin and Albanian technical figures holding a diploma but not inclined to a college (5th educational level, ITS in Italy). The job profile should be a technical specialist of hardware but also on innovative production processes such as automation, PLC, programming, electronics, etc. The main aim of this new profile is to mind the huge gap of specialized maintainers in Albania and Montenegro. They could be hired by companies not only locally but also from Italian Companies, increasing the efficiency of the supply chain, because Italy usually sells industrial machineries to Montenegro and Albania.

Glasnik: Is there anything you would like to mention which has not been covered by our questions but you think is important for our discussion?

A. Partipilo: The Chamber of Commerce of Bari does not write and implement projects on paper, but on the field. This is much more difficult, but you are more trustworthy this way and above all you can help the territories in which you operate. It's a multiplier. In the long run, it's a winning strategy, especially if international partners are as qualified and proactive as we are.

Poslovni forum u Bakuu

Povećati robnu razmjenu Crne Gore i Azerbejdžana

U prisustvu oko 150 predstavnika poslovne zajednice i vlada Crne Gore i Azerbejdžana, u Bakuu je održan poslovni forum. Poslovni forum je organizovan u vrijeme posjete Predsjednika Vlade Crne Gore ovoj zemlji i održavanja sastanka Mješovite komisije za ekonomska pitanja ove dvije zemlje.

Poslovni forum su organizovali Privredna komora Crne Gore i Azerbejdžanska fondacija za promociju izvoza i investicija (AZ-PROMO), kao dugogodišnji partneri na jačanju ekonomskih odnosa.

Skup su otvorili predsjednik Vlade Crne Gore, **Duško Marković** i Ministar rada i socijalne zaštite Azerbejdžana, **Sahil Babayev**.

Obraćajući se prisutnima predsjednik Marković je istakao da je stabilnost preduslov ekonomskog prosperiteta, a izvjesnost riječ koja je jednako važna i u politici i u ekonomiji. Crna Gora je danas najstabilnija zemlja u regionu Zapadnog Balkana i u ovom dijelu Evrope. To nas čini ekonomski i politički pouzdanim partnerom.

Predsjednik Marković je rekao da crnogorska ekonomija već tri godine zaredom bilježi jednu od najvećih stopa rasta u Evropi, više od 4,7 odsto na godišnjem nivou, te da je samo za dvije posljednje godine povećan broj zaposlenih za gotovo 8 odsto, da u Crnoj Gori posluju investitori iz više od 110 država, da su u našoj zemlji prisutni najprestižniji svjetski turistički brendovi i da Crna Gora ima najveću stopu stranih direktnih investicija po glavi stanovnika u regionu, sa ukupno uloženi 6,5 milijardi eura u periodu od 2006. do 2018. godine.

"U oblasti turizma Crna Gora se u posljednjih 15 godina, kroz projekte kao što su Porto Montenegro i Luštica, te valorizacijom prirodnih ljepota i potencijala, pozicionirala kao jedna od najbrže rastućih turističkih destinacija. Trend se nastavlja kroz crnogorsko – azerbejdžansko partnerstvo i projekat Porto Novi koji sobom nosi novi nivo prestiža, otvaranjem jedinog hotela u Evropi u okviru brenda "One & Only". Projekat Porto Novi se realizuje shodno planovima, a sa inicijalnih 260 miliona eura, ulaganja se kreću ka dodatno planiranih 970 miliona, što ga svrstava u sam vrh stranih investicija u Crnoj Gori. U oblasti energetike, izgradnjom podvodnog kabla za prenos električne energije koji spaja crnogorsku sa italijanskom obalom, Crna Gora se pozicionirala kao regionalno

energetsko čvorište. Za zemlju skromnih demografskih brojki, ovo ima veliki značaj. I u oblasti energetike Crna Gora i Azerbejdžan imaju konkretne aktivnosti. Projekat Transjadranskog gasovoda (TAP), koji, zajedno sa krakom Jadransko – Jonskog gasovoda (IAP – dužine 94 kilometra kroz Crnu Goru), ne samo da će označiti strateško povezivanje naše dvije države i osnažiti energetske izvore Crne Gore, već će i učvrstiti poziciju Crne Gore kao energetskog čvorišta – rekao je predsjednik Vlade.

Zaključujući izlaganje predsjednik Marković je poručio da je "Jezik privrede je univerzalan. To je jezik u čijem su osnovu obostrana korist i razvoj kao uslov opšteg napretka. Kada na njemu razgovaraju prijateljski narodi i kulture, kao što je to u slučaju Crne Gore i Azerbejdžana, možemo da očekujemo dalju perspektivu i blagostanje za naše građane"

Ministar Babayev je istakao da ima još mnogo mogućnosti koje treba iskoristiti na polju ekonomije, u smislu jačanja saradnje. Robna razmjena, iako značajno uvećana još uvijek nije dostigla nivo sa kojim treba biti potpuno zadovoljan, smatra on.

Izrazio je zadovoljstvo realizacijom investicija iz Azerbejdžana u Crnoj Gori, naglašavajući da azerbejdžanske kompanije imaju podršku svoje Vlade za uspostavljanje novih oblika saradnje, koji bi i pored ostalog doveli do rasta obima robne razmjene.

Smatra i da njegova zemlja treba da preuzme iskustvo koje Crna Gora ima na polju energetike, konkretno kada su u pitanju obnovljivi izvori.

Potpredsjednik Privredne komore Crne Gore, **Ivan Saveljić** obraćajući se prisutnima izrazio je zadovoljstvo organizovanjem ovog skupa i istakao da interesovanje koje je vladalo za Forum, od strane privrednika, iz obje zemlje, potvrđuje da prepoznaju postojanje značajnog prostora za unapređenje ekonomskih odnosa. Izuzetni odnosi Crne Gore i Azerbejdžana na najvišem nivou, odlična su osnova za uspostavljanje međukompanijske saradnje, smatra on.

Naglasio je i da je Privredna komora Crne Gore poslovna asocijacija duge tradicije, koja okuplja cjelokupnu crnogorsku privredu i institucionalni je partner izvršnoj vlasti, što je od presudnog značaja i za unapređenje poslovnog ambijenta u zemlji, a i za uspostava



*Kvalitetni međudržavni odnosi osnov
dobre saradnje kompanija.*

GOV.ME / S. Matić

vljanje ekonomske saradnje sa inostranstvom.

Potpredsjednik je u svom obraćanju istakao izuzetnu saradnju sa Diplomatskim predstavništvom Azerbejdžana u Crnoj Gori, koje od svog otvaranja sa Komorom njeguje odlične odnose.

Crna Gora je kvalitet poslovnog ambijenta podigla na visok nivo i u kontinuitetu radi na njegovom daljem unapređivanju. Vama je poznato, rekao je Saveljić, da smo i sa najviših evropskih adresa prepoznati kao zemlja sa najviše uspjeha na polju evropskih integracija. Ovo naglašavam, kao garant postignutih standarda u različitim oblastima, uključujući uređenost tržišta, ekonomske slobode i druge performanse sigurne destinacije za ulaganja. U ovom trenutku, zahvaljujući realizaciji niza, prije svega infrastrukturnih projekata, Crna Gora stvara sigurne pretpostavke nastavka ekonomskog rasta i kvaliteta poslovanja i života.

Naša zemlja zahvaljujući obogaćenoj turističkoj ponudi koja je prilagođena i senzibilitetu turista visokih zahtjeva, iz godine u godinu ostvaruje veće prihode i povećanje broja gostiju iz različitih krajeva svijeta. Našu ponudu će, svakako unaprijediti i realizacija projekta Porto Novi, koji je azerbejdžanska investicija i koja je, vjerujemo, prethodnik budućim ulaganjima iz vaše poštovane zemlje. Da su i azerbejdžanski turisti veoma zainteresovani za našu ponudu potvrđuje postojanje direktne linije Baku – Tivat, koja se uspostavlja već nekoliko godina u periodu jun – oktobar.

Saveljić je prezentacijom Crna Gora – Vaš partner, zainteresovanim predstavnicima kompanija i organizacija iz Azerbejdžana predstavio osnovne performanse crnogorske ekonomije, naglašava-

vajući njen brzi rast od obnove nezavisnosti. Predočio je i priprtetne sektore privrede, kao i potencijale koji čekaju da budu valorizovani.

Prezentovao je i projekte koji su u planu i za koje su investitori dobrodošli. Takođe, predstavio je sve performanse poslovnog ambijenta, kao i set mjera koje je Vlada kreirala kao podsticaj daljem razvoju biznisa.

Sekretar Sekretarijata za razvojen projekte, **Dejan Medojević** je učesnike skupa upoznao sa Programom za sticanje ekonomskog državljanstva.

Predstavnik NTO CG, **Vuk Đukić** govorio je o Crnoj Gori kao rastućoj turističkoj destinaciji.

Direktora AZPROMO-a, **Yusif Abdullayev**, upoznao je goste iz Crne Gore stanjem u ekonomiji Azerbejdžana. GDP Azerbejdžana iznosi 47 milijardi dolara, te u ovoj zemlji sa populacijom od 10 miliona GDP po glavi iznosi 4.780 dolara. Predstavio je i investicionu klimu zemlje, način na koji podstiču i promovišu izvoz, te velike infrastrukture projekte koje realizuju.

Poslovnom forumu je prisustvovala i ministarka ekonomije, **Dragica Sekulić**, kao i članovi Mješovite komisije.

Poslovnu delegaciju koju je organizovala Komora, čine predstavnici kompanija iz sektora špedicije, trgovine, saobraćaja, poljoprivrede i vodoprivredne djelatnosti, predvodi.

U drugom dijelu Foruma održani su B2B sastanci.



U organizaciji Ambasade NR Kine i Privredne komore Crne Gore

Poslovno veče sa kineskim privrednicima



Saradnja u oblasti inovacija, razmjena dobre prakse i stručnih znanja je ulaganje u budućnost ekonomskih odnosa dvije zemlje.

Ambasada Narodne Republike Kine organizovala je, 3. juna 2019. godine, u hotelu Hilton, poslovno veče za crnogorske i kineske privrednike, tokom kojeg je govorio predsjednik Privredne komore Crne Gore **Vlastimir Golubović**.

Događaj, realizovan u okviru posjete delegacije kineskih privrednika Crnoj Gori, koju je organizovao Hongkoški univerzitet, okupio je predstavnike više od 50 kineskih i crnogorskih kompanija iz sektora turizma, prerađivačke industrije, trgovine, komunalne privrede, građevinarstva, osiguranja, IT, finansija, mode, zdravstvene zaštite i drugih. Pored predsjednika Golubovića, u uvodnom dijelu govorili su am-

basador Kine **Liu Jin** i zamjenik direktora Hong Kong University SPACE **Robert Ning Rong**. Skupu su prisustvovali predsjednik Skupštine Privredne komore **Vojo Banović** i potpredsjednik ove asocijacije **Ivan Saveković**, a među brojnim uglednim zvanicama skupa bio je i rektor Univerziteta Donja Gorica prof. dr **Veselin Vukotić**.

Predsjednik Golubović je zahvalio ambasadoru Liu Jinu za doprinos jačanju veza privreda dvije države. Istakao je da Privredna komora u saradnji sa Vladom kontinuirano unapređuje biznis ambijent i liberalizuje propise u cilju lakšeg poslovanja, rasta profitabilnosti i zaposlenosti, te boljeg kreditnog rejtinga i pozicije domaće ekonomije

na listama konkurentnosti renomiranih međunarodnih organizacija.

- Rezultati koje je crnogorska ekonomija ostvaruje u prethodnim godinama i koji su nastavljeni u prvom kvartalu tekuće, daju nam za pravo da konstatujemo da je Crna Gora destinacija u usponu – saopštio je Golubović.

Stopa rasta BDP-a od 4,9%, Crnu Goru pozicionira u sam vrh evropskih zemalja kada je u pitanju ovaj makroekonomski pokazatelj, čemu umnogome doprinose strane investicije. Od obnove nezavisnosti investitori iz više od 120 zemalja su u našu zemlju uložili više od 9,5 milijardi eura u bruto iznosu. U 2018. godini, strane investicije po-

rasle 27,9 odsto, jer članstvo u NATO kreira percepciju sigurne destinacije za ulaganje kapitala. Unapređenju poslovnog ambijenta i jačanju pozicije Crne Gore kao poželjne destinacije za ulaganja doprinose i pregovori o članstvu u EU, konkurentan poreski sistem, kao i čitav niz podsticajnih mjera za domaće i strane investitore.

Kina je drugi spoljnotrgovinski partner Crne Gore u uvozu, a na devetom je mjestu kada je riječ o izvozu. Robna razmjena ostvarena u 2018. godini iznosila je 270,6 miliona eura, što je u odnosu na prethodnu godinu više za 18,8%.

Golubović je kineskim privrednicima poručio da Crna Gora predstavlja atraktivnu destinaciju za ulaganja zbog jasno uočljivih potencijala za razvoj turizma, poljoprivrede, saobraćajne infrastrukture, energetike, kao i zbog brojnih mogućnosti za investiranje u drugim sektorima posebno u manje razvijenim područjima.

Ukazao je na rekorne rezultate u turizmu tokom 2018. – posjetu 2,2 miliona turista i prihod veći od milijardu eura, zatim da u Crnoj Gori posluju najveći hotelski brendovi, da smo sve atraktivniji za razvoj nautičkog turizma, te prerastamo u vodeću destinaciju za kruzere.

Prošle godine Crnu Goru je posjetilo 41.338 turista iz Kine, koji su ostvarili 94.783 noćenja.

- Prepoznajući činjenicu da turiste sa dalekih tržišta, kao što je i kinesko, možemo privući udruženi, kroz regionalnu turističku ponudu, privredne komore Crne Gore, Srbije i Bosne i Hercegovine rade na formiranju zajedničkog turističkog proizvoda usmjerenog upravo na ovu ciljnu grupu. Naša namjera je da ovu vrstu saradnje proširimo na sve zemlje Zapadnog Balkana, kako bi podstakli unapređenje i diversifikaciju proizvoda i usluga u turizmu i tako doprinijeli povećanju broja turista iz udaljenih dijelova svijeta – rekao je Golubović.

Istakao je i važnost ulaganja u energetska infrastrukturu a posebno postavljanja podmorskog kabla između Italije i Crne Gore, čime će se ostvarići direktna veza tržišta jugoistočne i zapadne Evrope.

- Na ovaj način valorizovaćemo bogate energetske potencijale Regiona, pa koristim priliku da pozovem vaše kompanije da investiraju u oblast energetike i iskoriste benefite koje će donijeti realizacija ovog projekta – riječi su prvog čovjeka Komore.

Golubović smatra da je Crnoj Gori interesantno iskustvo zemalja, kao što je Kina, koje su unaprijedile proizvodnju hrane sinergijom, poljoprivrede i informacionih tehnologija, odnosno upotrebom digitalnih rješenja u agraru.

- Ulaganjem u preradu, sisteme za navodnjavanje, adekvatnu opremu i mehanizaciju Crna Gora se razvija u značajnog proizvođača kvalitetne hrane, pri čemu partnerska uloga vaše zemlje u prenosu tehnologija može podići efikasnost naše proizvodnje – kaže on.

Saradnja u oblasti inovacija, razmjena dobre prakse i stručnih znanja je ulaganje u budućnost ekonomskih odnosa dvije zemlje, dodao je predsjednik. Potrebno je bliže saradivati u razvoju modernih naučno-tehnoloških parkova, kroz koje će naše inovativno orjentisane kompanije moći da ubrzaju razvoj ugledajući se na uspješne primjere iz Kine.

- Raduje me činjenica da je Univerzitet Donja Gorica intenzivirao saradnju sa kineskim partnerima koja će omogućiti našim studentima i nastavnom kadru uključivanje u međunarodne projekte i povezivanje sa uspješnim mladim ljudima iz svijeta – kazao je Golubović, pozdravljajući rektora prof. dr Veselina Vukotića koji je takođe učestvovao u ovom skupu.

Govoreći o ulaganjima koja se realizuju u saobraćajnu infrastrukturu, posebno apostrofirajući izgradnju autoputa Bar-Boljare, Golubović je kazao da su domaće kompanije pouzdan partner kineskom CRBC-u. Pozvao je kineske kompanije da koriste komparativne prednosti Luke Bar čija geografska pozicija omogućava skraćivanje vremena prevoza i smanjenje ukupnih troškova transporta.

On je podsjetio da je PKCG članica međunarodne komorske asocijacije "Put svile", te da je u Podgorici organizovala prvi sastanak predsjednika komora u okviru Forumu gradonačelnika Inicijative 16+1. Time je utemeljen novi okvir multilateralnog komorskog djelovanja koji predstavlja sveobuhvatnu platformu za saradnju privrednika 17 zemalja.

- Jedan od glavnih ciljeva Privredne komore je pružanje podrške i pomoći našim članicama u procesu internacionalizacije poslovanja. Posebnu pažnju u narednom periodu moramo usmjeriti ka boljem upoznavanju tržišta Kine koja, kako sam već i istakao, postaje sve značajniji ekonomski

partner Crne Gore – naglasio je Golubović.

Golubović je zaključio da će Privredna komora uvijek biti pouzdan partner na unapređenju ekonomskih veza Crne Gore i Kine, te doprinostiti prevazilaženju prepreka u poslovanju i identifikovanju investicionih mogućnosti.

Ambasador Liu Jin je ocijenio da su odnosi između Kine i Crne Gore na najboljem nivou.

- Naše dvije zemlje baštine duboko tradicionalno prijateljstvo, praktična saradnja urodila je bogatim plodovima, dosljedno se širi razmjena na kulturološkom nivou. Posjeta kineskih preduzetnika je još jedan dokaz našeg prijateljstva i očekujemo da bude prilika za razvijanje konkretne saradnje – kazao je ambasador Jin.

Podsjetio je da Kina i Crna Gora trenutno najviše saraduju u izgradnji putne i energetske infrastrukture.

- Saradnja treba da se proširi na sektore kao što su turizam, telekomunikacije, poljoprivreda, drvna industrija i druge – rekao je on.

Ukazao je na značajnu ulogu vlada u realizaciji konkretne saradnje i naglasio privrženost Kine da doprinese razvoju naše ekonomije.

- Kvalitetni crnogorski poljoprivredni i drugi proizvodi su dobrodošli u Kinu. Očekujemo i veću turističku razmjenu sa vašom zemljom – saopštio je ambasador.

Zamjenik direktora škole za profesionalnu i cjeloživotnu edukaciju Hong Kong University SPACE Robert Ning Rong kazao je da je cilj posjete kineske delegacije bilo upoznavanje sa crnogorskim društvom i ekonomijom naše zemlje.

- Iako postoji razlika u veličini naše dvije zemlje to nije prepreka da uspostavimo uspješnu saradnju. Crna Gora ima izuzetno značajnu ulogu u inicijativi koja okuplja Kinu i 17 država centralne i istočne Evrope, jer preko nje uspostavljamo dobre odnose sa regionom Zapadnog Balkana – istakao je Ning Rong.

Ocijenio je da će poslovno veće doprinijeti razvoju plodne saradnje sa crnogorskim privrednicima.

Tokom bilateralnih razgovora privrednika razmatrane su mogućnosti razvoja partnerskih odnosa i realizacije zajedničkih poslova.

Upravni odbor Foruma AIC

Komore podržavaju projekte razvoja mladih preduzetnika

Generalni sekretar Privredne komore Crne Gore **Pavle D. Radovanović** učestvovao je u radu Upravnog odbora Foruma Jadransko-jonskih privrednih komora (AIC), koji je održan 27. juna 2019. godine u Ankoni.

Raspravljano je o organizaciji 11. kongresa preduzetništva žena Jadransko-jonske regije u grčkom gradu Arta, kao i o mogućnostima razvoja projekata u okviru AIC Foruma.

Razmatrani su i usvojeni predlozi izmjena Statuta Foruma, kao i loga ove asocijacije.

Generalni sekretar Radovanović je učestvovao u debati o budućnosti i ulozi Privredne komore Crne Gore u realizaciji projekta ECA-PITAL CULTURE - Jadranska Start-up škola, čiji su rezultati predstavljeni tokom skupa.

Projekat je usmjeren na obuku predstavnika inovativnih novooosnovanih preduzeća (start-up).

Njegov glavni cilj je razvoj kulturnog turizma u Jadransko-jonskoj regiji, kroz kreativnost i talenat budućih mladih preduzetnika. Projekat daje šansu za obuku mladih budućih preduzetnika iz razli-



čitih država članica ovog regiona (Albanije, Bosne i Hercegovine, Hrvatske, Grčke, Italije, Crne Gore, Srbije, Slovenije).

"Projekat koji se odnosi na podršku mladim preduzetnicima u bilo kojem sektoru je značajan, koristan i ima podršku privrednih komora. Smatram dobrom odluku da se i u narednom periodu podržavaju mladi/novi preduzetnici iz oblasti kulturnog turizma, uzimajući u obzir bogato kulturno nasljeđe Jadransko-jonske makroregije", naglasio je Radovanović.

Prezentacija primjera dobre prakse održana je u mjestu Muccia, u saradnji sa Fondacijom **Andrea Bočeli**. Italijanski tenor Bočeli je govorio o radu svoje fondacije koja je u prethodnih sedam godina realizovala filantropske aktivnosti vrijedne 26 miliona eura (kroz donacije prijatelja i same fondacije Bočeli). Predstavnici privrednih komora Foruma AIC bili su gosti na ceremoniji otvaranja nove osnovne škole u Muccii, čiju je izgradnju, na mjestu objekta porušenog u zemljotresu, finansirala fondacija Bočeli.

Radovanović na Skupštini EUROCHAMBRES-a

Jačati veze sa institucijama EU

Generalni sekretar Privredne komore Crne Gore **Pavle D. Radovanović** učestvovao je 18. juna 2019. godine u radu Skupštine EUROCHAMBRES-a, odnosno Odbora direktora ove asocijacije, koji su održani u Briselu.

Uvodno izlaganje imao je predsjednik EUROCHAMBRES-a **Kristof Lajtl**. Predstavljeni su efekti izborne kampanje EUROCHAMBRES mreže i razgovarano o rezultatima izbora za Evropski parlament. Razmatran je budžet asocijacije privrednih komora Evrope, te usvojen finansijski izvještaj za 2018.

Tokom rasprave o budućnosti EUROCHAMBRES-a održana je prezentacija Strategije za implementaciju i konsolidaciju odluka iz Akcionog plana.

Istaknuta je potreba jačanja veza EUROCHAMBRES-a i institucija Evropske unije.

- Neophodna je saradnja sa institucijama u različitim fazama, prije i tokom zakonodavnog procesa, o prioritetnim aktima – navodi se u Akcionom planu.

Potrebna je i veća integrisanost sa poslovnim organizacijama, te organizovanje sastanaka u cilju razmatranja zajedničkih strategija. EUROCHAMBRES treba da promovise komore, kao najkvalifikovanije zastupnike malih i srednjih preduzeća, prema političkim institucijama i drugim partnerima.

Predstavnici Privredne komore u Sarajevu

Made in MED in the Balkans



Privredna komora Crne Gore je učestvovala na događaju "Made in MED in the Balkans" (Proizvedeno u MED-u na Balkanu) koji se odnosio na kapitalizaciju projekata iz Mediteranskog programa na zemlje korisnice sredstava za pretpriputnu pomoć, tzv. IPA fondova. Ovaj događaj je održan u Sarajevu, 13. juna 2019. u organizaciji Direktorata za evropske integracije Bosne i Hercegovine i Regiona južne Provanse-Alpa-Azurne obale Francuske, Upravljačkog tijela Mediteranskog programa.

Događaj je bio strukturisan oko dva ključna momenta: svjedočenja partnera uključenih u projekte iz ovog programa sa posebnim naglaskom na najbolja rješenja i razmjenu mišljenja o stvarnim uticajima projekata na teritorije IPE. Jedan od projekata koji su tom prilikom predstavljeni bio je i projekat odeon, koji sprovodi Privredna komora Crne Gore u okviru ovog programa. Projekat je predstavila **Sandra Perić**, samostalna savjetnica u Sektoru za projekte, koja je koordinator odeona.

ODEON predstavlja akronim za engleski naziv: Open Data for European Open Innovations (Otvoreni podaci za evropske otvorene inovacije). Opšti cilj ovog projekta je da stvori novi model upravljanja koji bi se zasnivao na upotrebi podataka, a u skladu sa strategijom jedinstvenog digitalnog tržišta. Ovaj projekat pruža priliku da se privatne kompanije i pojedinci stimulišu da rade na aplikacijama i uslugama tako što će na najbolji način koristiti otvorene podatke istovremeno osluškujući tržište i ravnajući se prema njegovim potrebama. Ovi podaci bi trebalo da budu od posebnog značaja za MSP, istraživače ali i za građane, a javne institucije bi trebalo da služe kao platforme koje omogućavaju razvoj svojih teritorija.

Glavni cilj Odeona je: a) da testira model i instrumente za uspostavljanje inovativnog MED klastera podataka koji bi se sastojao od MSP, novoosnovanih preduzeća i istraživačkih institucija koje mogu da razviju preduzetničku, marketinšku i socijalnu vrijednost otvorenih podataka; i b) MED klaster će dobiti podršku lokalnih održivih pružalaca usluga (tzv. čvorišta podataka - Data HUBs), to bi trebalo da bude Privredna komora u tijesnoj saradnji sa Ministarstvom javne uprave, koji bi mogli da zainteresuju javne aktere da objavljuju kvalitetne otvorene podatke, pomažu MSP i novoosnovanim preduzećima da razviju nove proizvode i inovativne usluge usmjerene ka klijentima i građanima, da ojačaju strategije internacionalizacije, uticaj ekonomije zasnovane na podacima za održivi razvoj regiona MED i bolji kvalitet života.

Specifični ciljevi Odeona su: da poveća dostupnost slobodnih i kvalitetnih otvorenih podataka, da poveća korišćenje i ponovno korišćenje otvorenih podataka od strane činilaca četvorostruke spirale (univerziteti-privreda-država-civilno društvo) i da podrži privatne i javne činioce zainteresovane za korišćenje i ponovno

korišćenje otvorenih podataka u svrhu kreiranja inovativnih usluga.

S obzirom na to da je projekat i vremenski i po aktivnostima bliže početku nego kraju, za razliku od većine drugih projekata predstavljenih tom prilikom, predstavnica Privredne komore je stavila akcent na rezultate dosadašnjih aktivnosti, koji su se pokazali kao vrlo zanimljivi i inspirativni za dalji rad na ovom projektu. Naime, ključna tačka koja će poslužiti kao osnova za sve dalje aktivnosti je bila analiza trenutnog stanja u ovoj oblasti koju je svaki partner sproveo za svoju teritoriju i čiji su rezultati zatim objedinjeni u jedan dokument. Na osnovu tih rezultata uočene su velike razlike između zemalja poput Italije, Francuske i Grčke koje imaju na stotine, pa i hiljade objavljenih setova otvorenih podataka i veliki broj razvijenih aplikacija, dok je u našoj zemlji u trenutku rada na aplikaciji bilo samo dvanaest objavljenih setova podataka od kojih jedna trećina nije bila upotrebljiva. Takođe, komunicirajući sa potencijalnim članovima hub-a, kao i sa predstavnicima medija, koji su ocijenjeni kao veoma važan akter u podizanju svijesti o ogromnim potencijalima koje upotreba otvorenih podataka otvara, uočena je potreba za dodatnom obukom za medije na ovu temu a nakon toga i za sektor MSP i, u krajnjem, za sve građane, a sa ciljem stvaranja potražnje za aplikacijama ovog tipa, kao i interakcije sa građanima koja bi mogla dovesti do veće transparentnosti procesa koji se odvijaju u državi, direktnijeg uticaja na njih i većeg zadovoljstva svih strana uključenih u ove procese. Ovaj koncept je u velikoj mjeri zaživio u zemljama Evropske unije, što je uočljivo i kroz projekte u kojima sarađujemo sa partnerima iz EU, pa tako i kroz projekat odeon. Stoga, prepoznavši naše trenutne nedostatke i zaostatke u ovoj oblasti, planiramo da uložimo dodatne napore da uhvatimo korak sa zemljama koje su u ovoj oblasti ispred nas. Aktivnosti Komore Crne Gore će najvećim dijelom uključivati: promotivne radionice, info-dane, izjave za medije, publikacije, ali i organizaciju hakatona, seminara i radionica kako za članove hub-a tako i za studente, istraživače, privrednike, predstavnike državnih institucija i učesnike u procesu inovacija.

Prezentacije drugih predstavnika zemalja korisnica sredstava iz IPA fondova koje učestvuju na projektima u MED programu su nobile slične poruke, kao i diskusije na dva panela koja su organizovana tokom popodnevne sesije. To je dovelo do zaključka koji je na kraju konferencije sumirala predstavnica Zajedničkog sekretarijata - da je prilikom pripreme projekata potrebno voditi više računa o potrebama IPA partnera a vezano za izgradnju kapaciteta, podizanje svijesti o dostupnosti fondova pri tome uzimajući u obzir specifičnost konteksta zemalja korisnica sredstava IPA i dajući im mogućnost da i one budu vodeći partneri na budućim projektima.

Prihodovali rekordnih 28 milijardi eura



Prihodi evropskog fudbalskog tržišta porasli su za 11%, i to na 28 milijardi eura zahvaljujući evropskim ligama "velike petorke".

Prema 28. godišnjem pregledu finansija u fudbalu Sektora za analizu sportskog poslovanja kompanije Deloitte, prihodi evropskog fudbalskog tržišta porasli su za 11%, i to na 28 milijardi eura. Do ovog skoka došlo je zahvaljujući evropskim ligama "velike petorke", koji su podigli mješovite prihode za 6% u 2017/2018. godini, kao i na Svjetskom prvenstvu u fudbalu održanom u Rusiji.

Uprkos ovakvom rastu prihoda, zbirni operativni profit evropskih liga "velike petorke" opao je u 2017/2018. godini, pošto su troškove zarada sustigli značajni skokovi prihoda nastali usled otkupa prava na prenos utakmica u Engleskoj i Španiji u 2016/2017. godini. Operativni profit Bundeslige porastao je za 9%, a Serije A za 8%.

Den Džouns, partner u Sektoru za analizu sportskog poslovanja u kompaniji Deloitte ističe, izjavio je: "Ako izuzmemo ciklični uticaj finala turnira nacionalnih timova UEFA i FIFA, bili smo svedoci rasta prihoda svake od ovih 18 godina koliko obračunavamo obim evropskog fudbalskog tržišta. Pošto prenos fudbalskih utakmica uživo ostaje jedan od najtraženijih vidova zabave i za gledaoce i za emitere, kao i jedna od najužarenijih tema na društvenim mrežama, očekujemo da se ovakav rast nastavi."

- I dok Premijer liga nastavlja da vodi, Španija i Nemačka se upor-

no takmiče za drugo mesto. Njemačka je zasjenila Španiju nakon početka novog četvorogodišnjeg otkupa prava na prenos utakmica. Očekujemo da Njemačka zadrži status druge lige s najvećim prihodima u sledećem izdanju, a La liga bi eventualno mogla da je ponovo pretekne 2019/2020. godine - rekao je on.

Premijer liga i dalje održava prednost nad najbližim rivalima ostvarivši značajne prihode u 2017/2018. godini, od kojih mešoviti prihodi čine 5,4 milijarde eura, popevši se sa 5,3 milijarde eura u 2016/2017. godini. U pogledu prihoda, engleski vrh je za 72% jači od Bundeslige; međutim, njegov odnos zarada i prihoda pao je u sezoni 2017/2018. godine na 59% nakon porasta od 15% u troškovima zarada.

Po otkupu novih prava na prenos utakmica nemačke Bundeslige, došlo je do skoka od oko 290 miliona eura u prihodima od prenosa, čime je Bundesliga smaknula La ligu s drugog mjesta svetskih liga koje najviše prihoduju.

Prihodi klubova La lige probili su led kada su joj prihodi po prvi put nakon rasta od 7% prešli 3 milijarde evra. Taj rast je delom zaslug treće uzastopne pobjede Real Madrida u Ligi šampiona UEFA u sezoni 2017/2018. godine, praćene komercijalnim uspehom Barcelone, što je obuhvatilo i novo četvorogodišnje sponzorstvo Rakutena



za reklamu na dresu. Ta dva uporišta španjskog fudbala zauzela su prva dva mesta Fudbalske finansijske lige kompanije Deloitte u 2019. godini.

Italijanska Serija A i dalje se muči da održi korak s rastom prihoda primijećenim u Engleskoj, Nemačkoj i Španiji. Iako joj je prihod porastao za 8% (i skočio na 2,2 milijarde evra), to nije bilo dovoljno da se smanji sve veći jaz. Porast troškova zarada ove lige bio je sporiji nego kod ostalih liga iz "velike petorke", i to je dovelo do najnižeg odnosa zarada i prihoda (66%) još od sezone 2005/2006 godine. Uprkos ovom, prelazak Kristijana Ronalda u Juventus i ostali transferi izvršeni tokom letnje pauze 2018. godine verovatno će dovesti do porasta troškova zarada u sezoni 2018/2019. godine.

Francuska prva liga, Liga 1, i dalje najmanje prihoduje od svih evropskih liga iz "velike petorke" (1,7 milijardi evra), uz smanjenje prihoda od otkupa prava na prenos i sponzorstava koja se nadoknađuju rastom na dan održavanja utakmica i ostalim komercijalnim prilivima. Ova liga mora da sačeka sezonu 2020/2021. godine da bi dočekala sledeći značajan porast prihoda od prava na prenos, kada se prognozira da će vrednost otkupa prava na lokalni prenos porasti za preko 55%, na oko 1,2 milijarde eura po sezoni, što je više od aktuelne vrednosti otkupa prava na lokalni prenos Serije A (1

milijarda eura) i približno naknadi za otkup prava na lokalni prenos koju trenutno dobija La liga.

Od evropskih fudbalskih liga koje se nalaze iza "velike petorke", Premijer liga Rusije (813 miliona eura) pretekla je tursku Super ligu (731 milion eura) i zauzela njeno šesto mesto vrhunskih evropskih liga koje najviše prihoduju, i to zahvaljujući novim otkupom prava na prenos i većim prihodima na dan održavanja utakmica usled razvoju i poboljšanju stadijuma povodom Svetskog prvenstva u fudbalu 2018. godine.

Sem Bur, viši rukovodilac u Sektoru za analizu sportskog poslovanja, dodao je: "Svetsko prvenstvo u fudbalu održano u Rusiji 2018. godine posredno je i neposredno ojačalo prihode na evropskom fudbalskom tržištu. Usled ovoga, uticaj FIFA, UEFA i nacionalnih fudbalskih saveza doveo je do porasta evropskog fudbalskog tržišta za 75%, i to sa 2,4 milijarde eura u 2016/2017. godini na 4,2 milijarde eura u 2017/2018. godini."

Očekuje se da uticaj novih otkupa prava na lokalni prenos utakmica omogući turskoj Super ligi da se u izdanju godišnjeg pregleda finansija u fudbalu iz 2020. godine vrati na šesto mesto na listi najboljih liga Evrope po visini prihoda, Biznis i finansije.

Agilno poslovanje je u prvi plan stavilo ljude i njihovu međusobnu saradnju kao i fokus na smanjenje rizika ulaganja u potpuno nove proizvode i usluge, što je za male i srednje firme jako važno. Akcenat je i na brzom lansiranju novih proizvoda ili usluga, na konstantnoj povratnoj informaciji sa tržišta. Jednom riječju, na zadovoljnom klijentu. Agilni menadžment je danas praktično standard u velikim firmama kao što su Google, Apple, Microsoft, Facebook, Bosch, u gotovo svim bankama i osiguravačima, i mnogim drugim kompanijama, uključujući i npr. veliku medijsku kuću BBC, ili recimo LEGO. Globalne kompanije, koje su preko noći doživjele vrtoglavi rast, su na vrijeme shvatile da je čovjek ključ - kaže u intervjuu Glasniku **Jasmina Nikolić**, agilni trener i CEO kompanije Agile Humans.

Glasnik: Nedavno ste u Privrednoj komori Crne Gore govorili o značaju agilnog menadžmenta za razvoj malih, srednjih preduzeća i preduzetnika, koji se uveliko razlikuje od klasičnog načina vođenja firmi. Molim Vas da objasnite agilni razvoj i njegove prednosti.

J. Nikolić: Agilni menadžment je nova vrsta menadžmenta koji se pokazao kao najbolji mogući za trenutne potrebe biznisa u vremenu brzih tehnoloških promjena.

Pojavio se najprije u IT industriji, što je i očekivano jer je to industrija koja je najosjetljivija na brze promjene, a zatim se proširio i na druge industrije kao što su primjera radi zdravstvo, osiguranje, školstvo.

Agilni način poslovanja velikom brzinom počeo je da zamjenjuje tradicionalni način vođenja kako velikih kompanija, tako i manjih firmi. Agilno poslovanje je u prvi plan stavilo ljude i njihovu međusobnu saradnju kao i fokus na smanjenje rizika ulaganja u potpuno nove proizvode i usluge, što je za male i srednje firme jako važno. Akcenat je i na brzom lansiranju novih proizvoda ili usluga, na konstantnoj povratnoj informaciji sa tržišta. Jednom riječju, na zadovoljnom klijentu. Slijepo praćenje dugoročno zacr-

tanih planova, utvrđenih procesa, više ne predstavlja prioritet, već kočnicu prilagođavanja promjenama.

Glasnik: Agilni menadžment je nov način upravljanja projektima i razvoja proizvoda. Na čemu se bazira i o kakvim novinama je riječ?

J. Nikolić: Agilni način upravljanja proizvodom, timovima i sama agilna organizaciona kultura u nekoj firmi, počiva na Agilnom manifestu, koji je kroz svoje četiri tačke postavio temelj za sve što je uslijedilo.

U tradicionalnom poslovanju, potrebno je mnogo truda, vremena da bi ljudi razmijenili i dobili potrebne informacije. Novo vrijeme, brze promene i sve veći broj zaposlenih, doveli su do toga da je tradicionalna hijerarhijska struktura postala isuviše tromba, nefikasna, nedovoljno fleksibilna da odgovori na brze promjene tržišta, odnosno zahtjeve klijenata. Novi model poslovanja - agilno poslovanje, podrazumijeva agilnu organizacionu strukturu koja ne liči na piramidu, kao u tradicionalnim strukturama, već više podsjeća na mrežu, kao ćelija živog organizma. Ljudi su međuinstitucionalno, multifunkcionalno povezani oko neke vrijednosti. Takav model poslovanja nastao je prvo u softverskoj industriji, ali su ga vremenom počele da preuzimaju i druge industrije, a naročito one koje su shvatile vrijednost fokusiranosti na zadovoljstvo klijenta i brzinu isporuke cijelog, funkcionalnog proizvoda.

Tajna uspjeha agilnog menadžmenta krije se u tome što uspje-



Tajna uspjeha agilnog menadžmenta je u tome što uspješno otklanja sve komunikacijske i strukturne prepreke između razvojnih i poslovnih sektora, između ljudi koji znaju šta treba da se napravi i onih koji to prave i skraćuje vrijeme isporuke proizvoda na tržište.



Jasmina Nikolić, agilni trener i CEO kompanije Agile Humans

**Novo vrijeme traži agilne
ljude**

šno otklanja sve prepreke, kako komunikacijske tako i strukturne, između razvojnih i poslovnih sektora, između ljudi koji znaju šta treba da se napravi i onih koji to defakto prave i skraćuje vreme isporuke proizvoda na tržište.

Glasnik: Kažete da je agilni menadžent nužan zbog brzih promjena na tržištu. On predstavlja trend koji prati savremene tehnologije, usmjeren je na inovacije, odnosno na ulaganja u novi proizvod, tj. potrebe klijenata. Vaš komentar?

J. Nikolić: Ljudi koji vode firme, koji po prirodi posla konstantno planiraju i bave se razvijanjem strategija, procijenili su da će se u periodu od oko pet godina njihove kompanije u prosjeku ubrzati za oko 30% da bi opstale na tržištu. Šta prije svega znači ubrzati kompaniju? Brže reagovati na feedback sa tržišta, brže lansirati nove proizvode, unapređivati postojeće, biti agilniji prema posebnim zahtjevima klijenata, digitalizovati određene segmente poslovanja. Svjesni su i toga da će srazmerno takvim promjenama, pritisak na zaposlenog, biti veći. Takođe su svjesni toga da neće svi moći da se prilagode ovakvim promjenama, da će biti otpora, nezadovoljstva. Zato su sada, ili bolje rečeno već juče, lideri današnjice krenuli da spremaju svoje timove za brži, produktivniji ali i ljepši način rada. Izazovi koji ih očekuju su prilični, a cilj očuvanja pozicije na tržištu nemilosrdan.

Glasnik: Vodeće kompanije u svijetu i regionu su, uz određene promjene i uvođenje agilnih metoda, uspjele da podignu produktivnost te zadovoljstvo zaposlenih i klijenata. Tvrdite da je za to bila neophodna njihova agilizacija, jer je to siguran put do uspjeha. Saopštite više o tome.

J. Nikolić: Agilni menadžment je danas praktično standard u velikim firmama kao što su Google, Apple, Microsoft, Facebook, Bosch, u gotovo svim bankama i osiguravačima, i mnogim drugim kompanijama, uključujući recimo i veliku medijsku kuću BBC, ili recimo LEGO. Globalne kompanije koje su preko noći doživjele vrtoglavi rast su na vrijeme shvatile da je čovjek ključ. Da dok se ne pozabavimo ljudima sa kojim radimo, ne možemo očekivati vrhunske rezultate. Novo vrijeme traži nove, agilne ljude, nove timove od kojih se traži cjelovitost, svrsishodnost, kvalitet, kultura, od kojih se traži da njihova međusobna komunikacija bude ključna. Shvatili su da njihova dotadašnja (tradicionalna) organizaciona kultura mora da se promijeni. Da moraju da napuste dotadašnju, klasičnu organizacionu šemu, duboke hijerarhije, gdje su ljudi grupisani u sektore, gdje je komandno - kontrolna organizacija rada. Uprkos tome što nijesu svi spremni da se sami mijenjaju u skladu sa zahtjevima tržišta, mnoge velike kompanije su prigrlile promjene i izazove bez ustezanja. Amazon, Microsoft, Apple, Google, Norddeus, McKinsey, Tom Tom, eFront, Trizma, GoDaddy, Ericsson su samo neke od njih. Samo one kompanije koje su odnjegovala agilnu organizacionu kulturu, koje su uspjele da očuvaju pojedinca, da ubrzaju proces rada i da ujedno održe poziciju na tržištu, mogu da svjedoče o uspješnoj agilizaciji.

Glasnik: Kažete da primjena agilnog razvoja ne zavisi toliko od okruženja, koliko od liderskog organizacionog potencijala u kompaniji, odnosno od ljudi koji razumiju ulogu u savremenom dobu? Komentar.

J. Nikolić: Naravno. Novo doba kako traži nove ljude, traži i nove lidere. Prije svega one koji svojim primjerom mogu da demonstriraju vrijednosti agilne organizacione kulture u svojoj firmi, i da imaju jasnu viziju, otvorenost i da su spremni za neminovnost promjena.

Pogledajte recimo koliko uspjeha ima Microsoft od kada je 2015. godine vođenje kompanije preuzeo novi CEO koji je iz korijena promijenio ključne vrijednosti i od kompanije koja ima zatvorena rješenja napravio kompaniju lidera u klaudu.

Glasnik: Da podsjetimo da je agilni način nastao krajem prošlog vijeka u IT industriji, a potom se prenio u ostale privredne grane. Sada su svi veliki tehnološki giganti agilni. A gdje su kompanije iz regiona kad je riječ o agilnom menadžmentu?

J. Nikolić: Trend rasta agilnog poslovanja traje više od 10 godina, i njegovi se osnovni principi, definisani agilnim manifestom iz 2001. godine nijesu promijenili ni danas. Prve krupne promjene počele su u Tojoti, kada je i nastao Toyota Production System. Uslov opstanka nekog biznisa uvijek je bio razvoj i proširenje, ali je to u današnje vrijeme mnogo izraženije. Prva je Toyota ta koja je uvidjela prednost inoviranja u proizvodnju i proizvodne procese i ako resurse podijeli na manje timove. Ali kasnije, nametnuta brzina poslovanja, količina inovacija koje su u IT industriji zaista masovne, nametnula je i njima drugačiji pristup – agilni pristup i neke metodologije koje su pomogle da se povećan broj zahtjeva uspješno realizuje. Kako je naš region postao odavno IT HUB Evrope, očekivalo se da će trend agilnog poslovanja iz IT industrija iz svijeta da krene da se primjenjuje i kod nas. U posljednje dvije godine, kod nas je već priličan broj nesoftverskih kompanija koje polako uvode agilno.

Glasnik: Kakva je situacija u Crnoj Gori kad govorimo o agilnom menadžmentu? Najavili ste da ćete, poput Hrvatske i Srbije, gdje ste kreirali agilnu zajednicu, to uraditi i u Crnoj Gori. Kada? Hoćete li to raditi sa našim kadrovima?

J. Nikolić: Mislim da se agilna zajednica Crne Gore već sama organski formira, a treninzi koje držim u drugoj polovini juna u Podgorici, za dvije najtraženije agile pozicije: Agile Scrum Master i Agile Scrum Product Owner, i dva događaja koja Agile Humans organizuje upravo za agilnu zajednicu, će svakako dati svoj doprinos.

Glasnik: Šta poručujete crnogoskim kompanijama kad govorimo o u agilnom razvoju?

J. Nikolić: Crnogorske kompanije koje žele da trče tržišnu trku imaju jasnu viziju budućeg razvoja, pokazale su veliko interesovanje za agilno. Nesumnjivo da su i same dosta istraživale i da im ova tema nije skroz nepoznata. Iz razgovora se vidi da su upućene da agilni način poslovanja može da im poboljša: brzinu lansiranja proizvoda, da im smanji mogući rizik ulaganja u inovacije, da nivo motivisanosti zaposlenih može da se poboljša, a svakako i profitabilnost. Veliki je broj kompanija u Crnoj Gori koji je spreman da svoje poslovanje prilagodi svjetskim trendovima u istom, i da permanentno ulaže u edukaciju svog tima.

Pored domaćih kompanija, značajan je i broj pojedinaca koji rade za strane kompanije van Crne Gore, a koje već u startu traže da remote pozicije u opisu posla imaju poznavanje primene neke od agilnih metodologija.

Poruka bi bila da agilni razvoj nije uputstvo uklesano u kamenu. Agilni razvoj je proizvod konstante, svakodnevne saradnje, dogovora - kako se nešto može raditi brže, inovativnije, a i dalje kvalitetno. To je način da se u procesu uvođenja inovacija ljudi lakše i bolje prilagode, organizuju, efikasnije rade, budu zadovoljniji, raspoloženi i bliži klijentu.

Jasmina Nikolić, agile coach and the CEO of the company Agile Humans

The new times seek agile people

”

The secret of agile management's success lies in the successful removal of all obstacles, both communicative and structural, between development and business sectors, between people who know what needs to be done and those who do it and it shortens the delivery time of the product to the market.

Agile business has put people and their mutual cooperation in the first place as well as the focus on reducing the risk of investing in the totally new products and services, which is very important for small and medium-sized companies. The accent is also on the rapid launching of new products or services, and the continuous feedback from the market. Briefly, the accent is on a satisfied client. Today, the agile management is practically a standard in large companies such as Google, Apple, Microsoft, Facebook, Bosch, in almost all banks and insurers, and many other companies, including, for example, BBC - a big media house, or let's say LEGO. Global companies that experienced a sudden growth have realized on time that the key lies in human resources - said **Jasmina Nikolić**, Agile Humans, in an interview for Glasnik.

Glasnik: You have talked recently in the premises of the Chamber of Economy of Montenegro about the importance of agile management for the development of small, medium-sized enterprises and entrepreneurs, pointing out the difference from the traditional way of running a company. Could you please tell us what is agile development and what are its advantages?

J. Nikolić: Agile management is a new type of management that has proven to be the best possible for the current business needs in times of rapid technological change.

It first appeared in the IT industry, which is expected, because it is the industry most sensitive to rapid changes, and afterwards it expanded into long-range of industries such as health, insurance, education.

The agile way of doing business has rapidly started replacing the traditional way of running both large and small companies. Agile business has put people and their mutual cooperation in the first place as well as the focus on reducing the risk of investing in the totally new products and services, which is very important for small and medium-sized companies. The accent is also on the rapid launching of new products or services, and the continuous feedback from the market. Briefly, the accent is on a satisfied cli-

ent. A blind follow-up of the long-term plans, the determined processes, is no longer a priority, but a brake to adjusting to changes.

Glasnik: Agile management is a new way of managing projects and product development. What is it based on and what kind of novelties are in question?

J. Nikolić: The agile way of managing products, teams and the agile organizational culture itself in a company is based on the Agile manifesto, which through its four points laid the foundation for everything that followed it.

In a traditional business, it takes a lot of effort, and time for people to exchange and get the necessary information. The new times, rapid changes and an increasing number of employees led to the fact that the traditional hierarchical structure has become too slow, inefficient, insufficiently flexible to respond to rapid market changes, or customer demands. A new model of business - agile business, assumes an agile, non-pyramidal organizational structure, not as in traditional structures, but it rather resembles a network, as a living organism cell. People are inter-institutionally, multi-functionally linked around a value. Such a business model has first appeared in the software industry, but over time other industries also began to take over, especially those which realized the value of being focused on a customer's satisfaction and the speed of delivery of the whole, functional product.

The secret of agile management's success lies in the successful removal of all obstacles, both communicative and structural, between development and business sectors, between people who know what needs to be done and those who do it and it shortens the delivery time of the product to the market.

Glasnik: You have said that an agile management is necessary due to rapid changes on the market. It represents a trend that follows modern technologies, it is focused on innovations, that is, on investing in a new product, i.e. customer needs. What is your comment?

J. Nikolić: People who run companies, who by nature of their business are constantly planning and developing strategies, have estimated that in the period of about five years their companies will speed up by around 30% on average in order to survive on the market. What does it mean to speed up the company? It means being faster to respond to market feedback, faster in launching new products, improving the existing ones, being more agile towards specific customer requirements, digitizing certain business segments, etc. They are also aware that in proportion to such changes, the pressure on the employee will be higher. They are also aware that not all will be able to adapt to such changes, that there will be resistance, and dissatisfaction. That's why now, or rather, yesterday, today's leaders have begun to prepare their teams for a faster, more productive and even better way of working. Challenges that await them are numerous, and a battle to keep the market position is merciless.

Glasnik: The leading companies in the world and the region, with some changes and introduction of agile methods, managed to increase productivity and satisfaction of their employees and customers. You claim that this requires their agilization, as a sure way to success. Could you tell us more about this?

J. Nikolić: Today, the agile management is practically a standard in large companies such as Google, Apple, Microsoft, Facebook, Bosch, in almost all banks and insurers, and many other companies, including, for example, BBC - a big media house, or let's say LEGO. Global companies that experienced a sudden growth have realized on time that the key lies in human resources. Yes, until we deal with the people with whom we work, we should not expect superior results. The new times seek new, agile people, new teams which are required to have integrity, usefulness, quality, culture, and to put the focus on their mutual communication. They realized that their (traditional) organizational culture had to change. They must abandon the previous, classical organizational scheme, deep hierarchies, where people are grouped into sectors, where the command and control work organization exists. Despite the fact that not all are willing to change themselves according to market demands, many large companies have embraced changes and challenges without any hesitation. Amazon, Microsoft, Apple, Google, Nordeus, McKinsey, Tom Tom, eFront, Trizma, GoDaddy, Ericsson are just some of them. Only those companies that have fostered an agile organizational culture, who managed to preserve an individual, speed up the process of work and at the same time keep their position on the market, can only testify to successful agilization.

Glasnik: You have said that the implementation of agile development does not depend on the environment as much as on the leadership organizational potential in a company, or the people who understand the role in the modern age? What is your comment?

J. Nikolić: Of course. The new age seeks both new people, and new leaders. Primarily, it seeks those who, by their own example, can demonstrate the values of an agile organizational culture in their company, having a clear vision, openness and readiness for the inevitability of changes. For example Microsoft has achieved a great success since 2015, when the company was overtaken by the new CEO, who changed the core values of Microsoft from the root and made the company with closed solutions a leader in the cloud.

Glasnik: Let's recall that the agile way of doing business was created at the end of the last century in the automotive industry, and

then moved to other branches of the economy. Now all major technological giants are agile. And what is the situation with the companies from the Region when it comes to agile management?

J. Nikolić: The trend of agile business growth has lasted more than 10 years, and its basic principles defined in the Agile manifesto of 2001 have not changed even today. The first major changes began in Toyota, when the Toyota Production System emerged. The development and expansion have always been preconditions for the company's survival, but today it is much more pronounced. Toyota was the first to recognize the advantage of innovations in production and production processes and division of resources into smaller teams. But, later imposed speed in business, and the number of innovations that are really numerous in the IT industry, has also imposed on them a different approach – the agile approach and some methodologies that helped resolving successfully an increased number of requests. Given that our region a long time ago became an IT HUB of Europe, it was expected that the trend of agile business from the global IT industries would start to be applied in our country. In the last two years, there is an increasing number of non-software companies which are introducing agile business in our country.

Glasnik: What is the situation in Montenegro when talking about agile management? You have announced that you will create an agile community in Montenegro the same as you did in Croatia and Serbia. When it will happen? Will you do this with our staff?

J. Nikolić: I believe that the agile community of Montenegro is already organically formed, and the trainings I'm holding in the second half of June in Podgorica, for the two most wanted agile positions: Agile Scrum Master and Agile Scrum Product Owner, and two events that Agile Humans organizes just for an agile community, will definitely give their contribution.

Glasnik: What is your message for the Montenegrin companies when talking about agile development?

J. Nikolić: The Montenegrin companies that want to run a market race have a clear vision of the future development and they have shown great interest in agile business. Undoubtedly, they themselves have studied a lot and this topic is not completely unknown to them. The conversation shows that they have been instructed that the agile way of doing business can: improve the launching speed, reduce the potential risk of investing in innovations, improve the level of employee motivation, and certainly profitability. A large number of companies in Montenegro are ready to adjust their business to the world trends, and permanently invest in the education of their team.

In addition to domestic companies, there is a significant number of individuals working for foreign companies outside Montenegro, and they already at the start require that remote positions in the job description require knowledge to apply some of the agile methodologies.

The message would be that: agile development is not an instruction engraved in stone, agile development is the product of a constant, daily cooperation, agreement - how something can be done faster, more innovative, and still keep the quality. It is a way which ensures to the people in the process of introducing innovations to adapt better and more easily, organize, work more efficiently, be satisfied, more content and closer to the client.

First

Agile

Belg



Iz knjige "Ekonomska istorija Crne Gore" dr Branislava Marovića

Društveni proizvod

U ekonomskoj nauci i njenim analizama društveni proizvod se smatra za najprikladniji agregatni pokazatelj obima društvene proizvodnje i stepena razvijenosti svake zemlje, odnosno pojedinog područja. Statističko iskazivanje društvenog proizvoda počelo je 1952. godine, kada je industrija počela da se razvija i kada je u strukturi društvenog proizvoda dominantno mjesto imala poljoprivreda. O formiranju društvenog proizvoda u ekonomskoj teoriji i praksi postoje dvije koncepcije: Sistem privrednih bilansa, koji počiva na marksističkom shvatanju da se društveni proizvod stvara jedino u privrednim djelatnostima ignorišući neprivredne djelatnosti i Sistem nacionalnih računa, koji počiva na marksističkom shvatanju da se društveni proizvod stvara jedino u privrednim djelatnostima ignorišući neprivredne djelatnosti obuhvata i privredne i neprivredne djelatnosti (obrazovanje, kulturu, naučnoistraživački rad, zdravstvene djelatnosti i sl). Prvi sistem upotrebljavan je u bivšim socijalističkim zemljama, pa i našoj (SFRJ). Drugi sistem primjenjuje se već duže u razvijenim tržišnim privredama.

Industrija od 1960. godine znatno povećava svoje učešće u društvenom proizvodu Crne Gore, posebno je to povećanje u 1965. godini, 1980, 1985. i 1989. i iznosi preko 30%. Od ostalih privrednih oblasti značajno mjesto je zauzimalo građevinarstvo u periodu 1952–1970. godine, zatim trgovina i ugostiteljstvo i saobraćaj i veze. Naglo povećanje učešća industrije i saobraćaja u formiranju društvenog proizvoda ostvareno je na račun poljoprivrede i građevinarstva. Udio poljoprivrede je smanjen sa 38,8% u 1952. godini na 12,6% u 1989. godini, građevinarstva sa 20,1% na 7,1%. Ostale privredne oblasti nijesu bitnije mijenjale svoje učešće u formiranju društvenog proizvoda ukupne privrede Crne Gore. Društveni proizvod po aktivnom stanovniku Crne Gore kretao se po godinama u dinarima i cijenama iz 1972. godine: 1953. godine 8.400, 1960. godine 12.000, 1970. godine 26.300, 1980. godine 41.900, 1990. godine 28.800.1921. Društveni proizvod po zaposlenom u industriji u društvenom sektoru u dinarima i cijeni 1972. godine kretao se: 1953. godine 17.700, 1960. 26.600, 1970. 55.900, 1980. godine 67.400, 1990. 44.400.

Društveni proizvod po aktivnom poljoprivredniku u društvenom

i privatnom sektoru u dinarima i cijeni 1972. godine iznosio je: 1953. godine 3.900, 1960. godine 5.800, 1970. godine 8.500, 1980. godine 24.300, 1990. godine 48.500.1922. Proizvodnja po aktivnom stanovniku od 1953. do 1980. godine povećavala se, a zatim je došlo do opšteg pada. Po nivou produktivnosti u industriji Crna Gora je zastajala u 1953. i 1990. godini za opštim jugoslovenskim prosjekom za 27%. Po produktivnosti rada u poljoprivredi najniži nivo od jugoslovenskog prosjeka imala je 1953. godine Crna Gora. Odnos između poljoprivrede i industrije bio je još jedan važan činilac od kojeg je zavisio društveni proizvod po aktivnom stanovniku. Kako je živio stanovnik Crne Gore u po-

smatranom periodu o tome govore lična potrošnja i životni standard. Lična potrošnja stanovništva u periodu 1947–1990. godine zavisila je od razvoja privrede, raspodjele društvenog proizvoda i promjena u privrednom sistemu. Od 1955. godine zbog velikih ulaganja u industriju i infrastrukturu, materijalni uslovi za razvoj lične potrošnje bili su ograničeni. Poslije 1956. godine došlo je do povećanja zaposlenosti i do bržeg porasta ličnih dohodaka. Povećana je platežno sposobna tražnja i izmijenjena je struktura ponude robe koja je odgovarala toj tražnji. Na ova kretanja uticali su podsticanje razvoja poljoprivrede i prerađivačke industrije i liberalizacija spoljne trgovine. Lični dohoci u Crnoj Gori u 1950. godini bili su veći od jugoslovenskog prosjeka. Razlike u 1990. godini su se povećale. Među republikama takođe su postojale razlike u ličnim dohocima koji su u Sloveniji (sa najbo-

ISLAV MAROVIĆ Ekonomika istorija crne gore

ljim ličnim dohocima) bili veći za 1,8 puta u odnosu na Crnu Goru. Odnosi u prihodima između poljoprivrednih i nepoljoprivrednih domaćinstava su se poboljšavali, u posljednjoj deceniji posmatranog perioda, mada su se zadržale znatne razlike. Nivo godišnjih sredstava po članu domaćinstva u Crnoj Gori kretao se ispod jugoslovenskog prosjeka. U 1963. godini on je bio 89% od jugoslovenskog,

1973. godine 70%, 1983. godine 83%, 1988. godine 74% i 1991. godine 89%. Crna Gora je u posmatranim godinama bila bolja od Bosne i Hercegovine i Makedonije, a slabija od Slovenije, Hrvatske i Srbije. Za nepoljoprivredna domaćinstva u Crnoj Gori glavni izvor prihoda bili su prihodi iz radnog odnosa koji su 1991. činili 69% ukupnih prihoda. Primanja od socijalnog i penzijskog osiguranja učestvovala su u ukupnim sa 21% u 1963. godini. Prihodi ostvareni van radnog odnosa, potrošački krediti, dobici od igara na sreću i sl. imali su 1991. godine učešće od 8,5%, što je poslije Slovenije bilo najveće učešće. Udio naturalne potrošnje odnosno sopstvene proizvodnje bio je najveći u stvaranju godišnjeg dohotka kod poljoprivrednih domaćinstava, ali se ovaj dio od 1963. godine smanjivao od 56% na 49% u 1991. godini. Smanjenjem naturalne potrošnje povećavali su se novčani prihodi od imanja i radnji. To povećanje iznosilo je u Crnoj Gori 30% u 1963. godini i 43% u 1991. godini. Lična potrošnja je dio društvenog proizvoda koji stanovništvo neposredno troši ili koristi za zadovoljenje ličnih potreba u vidu materijalnih dobara i proizvodnih usluga. Vidjeli smo kako su se ta sredstva stvarala, odnosno kakva je bila njihova struktura. Da vidimo kako su se ta sredstva trošila, gdje su bila upotrebljena. Od prosječnih godišnjih sredstava domaćinstva u Crnoj Gori ostvarenih u 1963. godini u visini 5.870 dinara, upotrebljena su sredstva 5.722 dinara. U strukturi potrošnje ovih sredstava ishrana je učestvovala sa 51,7%, odjeća i obuća 9,4%, piće i duvan 7,0%, stanovanje, ogrijev i osvjetljenje 7,4%, pokućstvo 6,5% itd. U 1973. godini crnogorsko domaćinstvo je raspolagalo sa prosječno godišnje sredstava 34.644 dinara, a upotrijebilo je sredstava 34.506. Izdaci za ishranu povećani su u ovoj godini u odnosu na prije 10 godina na 47,2%, za odjeću i obuću 7,6%, stanovanje, ogrijev i osvjetljenje 8,4%, piće i duvan 7,4%, pokućstvo 6,8% itd. Sa raspoloživih 377.094 dinara prosječnih godišnjih sredstava u 1983. godini domaćinstvo je upotrijebilo 375.382 dinara za ishranu 49,1%, za stanovanje, ogrijev i osvjetljenje 8,5%, za odjeću i obuću 6,7%, za piće i duvan 6,1%, pokućstvo 3,8% itd. U 1987. godini raspoloživa prosječna godišnja sredstva domaćinstva iznosila su 2.678.489 dinara. Upotrebljena su sredstva 2.675.526 dinara i to za ishranu 52,1%, odjeću i obuću 8,6%, stanovanje, ogrijev, osvjetljenje 8,4%, piće i duvan 6,2%, pokućstvo 3,2% itd. Stanovnik Crne Gore prosječno godišnje potrošio je važnijih prehrambenih proizvoda:

Stanovnik Crne Gore po potrošnji brašna bio je u posmatranim godinama ispred stanovnika Hrvatske i Slovenije, a iza stanovnika SFRJ, Makedonije, Bosne i Hercegovine i Srbije. Po potrošnji svježeg povrća stanovnik Crne Gore trošio je manje od hrvatskog, slovenačkog i srbijanskog stanovnika, sa jugoslovenskim bio je izjednačen, a od makedonskog stanovnika trošio je više. Najviše voća i grožđa potrošio je stanovnik Makedonije, a zatim Srbije i Crne Gore. Svježe meso najviše je kupovao stanovnik Hrvatske, Slovenije, Srbije, Jugoslavije, Crne Gore, Bosne i Hercegovine, Makedonije. Najviše litara vježeg mlijeka popio je stanovnik Crne Gore, zatim Slovenije, Bosne i Hercegovine, Hrvatske, Srbije i Makedonije. Šećer je najviše konzumirao stanovnik Slovenije, Bosne i Hercegovine, Srbije i Hrvatske (ove dvije republike istu količinu), Crne Gore i Makedonije. Slovenac je bio prvi po potrošnji jaja, a zatim slijede stanovnici Srbije, Hrvati, Crnogorci, Bosanci, Makedonci...

Evening Standard

Plaža na Svetom Stefanu na listi najljepših u Evropi



Plaža na Svetom Stefanu jedna je od najljepših u Evropi po ocjeni popularnog britanskog medija "Evening Standard".

Naime, u članku naslovljenom sa "Trideset najljepših plaža Evrope" ističe se da je jedna od prednosti života u Velikoj Britaniji upravo blizina najljepših plaža Evrope, odnosno svijeta.

Pored mega-popularne plaže Navagio na Zakintosu, mediteranskog šarma francuske rivijere, skrivenih uvala u Portugalu, uvijek privlačne Sicilije, hrvatskog ostrva Vis, neobične plaže Durdle Door u samoj Britaniji, plaže Cala Macarella u Španiji (koju Britanci obožavaju), našla se i plaža budvanske rivijere – popularni Sveti Stefan.

"Fascinantna pješčana plaža sa pogledom na poluostrvo Sveti Stefan koje je zakupio Aman resort. Polovina plaže je rezervisana za goste ovog hotela, a druga polovina je besplatna. Provedite dan upijajući sunce, zaronite u duboko more i divite se planinskim vijcima oko vas" – piše u članku.

Predlažući čitaocima let do tivatskog aerodroma zbog male udaljenosti, autor navodi i aerodrome u Podgorici i Dubrovniku kao alternativne opcije.

Pored Svetog Stefana, na listi se nalaze i dvije plaže na hrvatskoj obali: Nugal i Stiniva, ali i jedna u Sloveniji – Mjesečev zaliv na Strunjanskom poluostrvu, prenosi Share Montenegro.



Excellent SME



PRIVREDNA
KOMORA
CRNE GORE

coface
FOR SAFER TRADE

www.excellentsme.com

enterprise europe network



euroinfo.me

