



MOJADJELATNOST

BROJ 2

PROLJEĆE 2025.



**Luka Bar može
postati važan
regionalni centar za
pomorsku trgovinu**

**Tržište rada u
minusu, sve oči
uprte u „stalne
sezone”**

**IKT industrija mala
i nedovoljno
specijalizovana**



Izdavač:

Web Studio Ads d.o.o.
Mitra Bakića 23,
81101 Podgorica

Web:

web-studio-ads.me

Uredništvo i marketing:

tel: 069/236-105

Tekstove pisali:

Julijana Vincan, Ivana Tomić,
Nada Matić, Miljan Paunović,
Mirjana Vasić Adžić, Marko
Andrejić, Marko Miladinović

e-mail:

info@web-studio-ads.me

Fotografija na naslovnoj stranici:

Freepik

Pomak ostvaren, ali izazovna vremena tek predstoje

Po prosječnim neto zaradama od gotovo tačno hiljadu eura Crna Gora je 2024. završila ispred EU članica Bugarske i Rumunije, te sa inflacijom na niskom nivou od 2,3 odsto. Ispostavilo se da je "dominantna orijentisanost na usluge – što se pokazalo kao slabost u periodu pandemije – poslužila je kao katalizator oporavka u postpandemij-skom periodu. Reforme poreskog sistema su dodatno podstakle rast realnog sektora", piše u analizi Privredne komore CG.

Nakon najvećeg pada u vrijeme pandemije, Crna Gora ostvarila je izuzetan rast u 2023. da bi se tokom 2024. on sveo u nešto sporije, očekivane tokove. "Uprkos rastu potrošnje domaćinstava, podstaknutog rastom minimalnih penzija, realnih zarada i pojačanim kreditiranjem, kao i rastu investicija u osnovna sredstva i značajnog povećanja zaliha u privredi, stopa rasta BDP-a je usporena povećanim uvozom, odnosno rastom trgovinskog deficit", piše PKCG.

Prema najnovijim projekcijama međunarodnih institucija za 2025. godinu, realni rast BDP-a će se kretati u rasponu od 3-4 odsto, pri čemu domaća tražnja i dalje ima dominantnu ulogu.

Crna Gora se u 2025. godini i dalje suočava s nekoliko ključnih makroekonomskih izazova. Iako je zabilježeno smanjenje javnog duga, on i dalje predstavlja značajan teret, posebno zbog obaveza prema međunarodnim kreditorima, uključujući one vezane za izgradnju autoputa Bar-Boljare. Ekonomija je i dalje visoko zavisna od turizma, što je čini osjetljivom na sezonske i spoljne šokove, poput geopolitičkih tenzija ili klimatskih promjena, koje predstavljaju rizik za poljoprivredu, infrastrukturu i energetska sigurnost.

Od "starih boljki", nedostatak razvijene industrijske baze i tehnoloških sektora ograničava konkurentnost zemlje, dok sporo sprovođenje reformi u pravosudnom sistemu i administraciji može odvratiti strane investitore. Takođe, napredak u procesu pristupanja Evropskoj uniji može donijeti nove prilike, ali i obaveze u pogledu usklađivanja sa standardima EU.

Da li su reformski programi Evropa 1 i 2 donijeli dobre rezultate ili su pozitivni pokazatelji rasta plata i niže inflacije posljedica simirivanja nakon turbulentnih nekoliko godina? Vrijeme će pokazati, ali činjenica je i da period pred nama neće biti bez velikih izazova – u celom svetu zbivaju se previranja, a na regionalnom nivou socio-ekonomski protesti u Srbiji, najvećem trgovinskom partneru Crne Gore, te bojkoti velikih trgovinskih lanaca u nekoliko država, i nemiri u Grčkoj... garantuju da će i ovo proljeće biti uzbudljivo, nažalost.

Jedina preporuka je – hladne glave krenite ka novim izazovima. Isto kao što se odlučujete za investicije ili poslovne partnere, ključ je u kvalitetnoj analizi i dobroj procjeni, pa neka ova godina na kraju ipak bude upamćena po dobrom!

Sadržaj

- 3 Pomak ostvaren, ali izazovna vremena tek predstoje

INDUSTRIJA I ZANATSTVO

- 8 „Industrijski pasoš“ Crne Gore: Ima li velike industrije - i zašto ne
12 Put ka održivoj budućnosti
16 Tržište rada u minusu, sve oči uprte u „stalne sezonce“

TURIZAM I UGOSTITELJSTVO

- 22 Crnogorsko primorje na vrhuncu popularnosti među turistima
25 Luksuzna ljetovališta privlače posjetioce iz svih krajeva svijeta
29 Za početak gastro-biznisa potrebna ulaganja od 50.000 do 500.000 eura

TRGOVINA I USLUGE

- 36 Kako funkcioniše i ima li šanse tržište dostave na primorju?
41 Pun potencijal IT sektora još nije iskorišćen

ZDRAVSTVO I ZDRAVSTVENI TURIZAM

- 48 Zdravstveni sistem Crne Gore: Ravnoteža između javnog i privatnog sektora

- 53 Primjena narodne medicine u Crnoj Gori – tržište koje raste

AUTO MOTO I TRANSPORT

- 58 Koliko košta povezivanje sa regionom?
62 Luka Bar može postati važan regionalni centar za pomorsku trgovinu

GRAĐEVINARSTVO I NEKRETNINE

- 68 Manje dozvoljene gradnje u prošloj godini
70 Rast cijena rente na crnogorskom primorju - izazov ili prilika za turizam?
76 Kako kupiti nekretninu ako niste građanin Crne Gore?

KULTURA I OBRAZOVANJE

- 84 Obrazovanje i kultura kao temelji razvoja Crne Gore

PRAVO I PRAVOSUĐE

- 88 Reforme finansijskog i pravnog sistema u Crnoj Gori - korak ka modernizaciji

USTANOVE I ORGANIZACIJE

- 92 Upravljanje otpadom na velikoj raskrsnici – mogu li komunalna preduzeća i NVO da saraduju

POLJOPRIVREDA

- 98 Za 14 godina broj gazdinstava smanjen za 31,2 odsto

TEHNOLOGIJA I INTERNET

- 104 IKT industrija mala i nedovoljno specijalizovana

SPORT I REKREACIJA

- 108 Nedovoljno iskorišćeni potencijal sportskog turizma

LJEPOTA I NJEGA

- 112 Tržište ljepote i njege u Crnoj Gori moglo bi postati vrijednije od 11 miliona dolara do 2029.







INDUSTRIJA I ZANATI

„Industrijski pasoš“ Crne Gore: Ima li velike industrije - i zašto ne



FOTO: PIXABAY

Industrija predstavlja značajan privredni potencijal Crne Gore, a njeni rezultati usmjeravaju i ekonomsku politiku. Istorija je dokazala da su industrija i ekonomija u uzročno-poslijedičnoj vezi, a to možemo i danas posvedočiti. Što je veći industrijski zamah, više je pogodnosti za privredu i društvo jedne zemlje. Inovacije, zelene agende i tehnološki trendovi koji se munjevito razvijaju dopiru i do ove oblasti, pa će od toga zavisiti i cijelokupni prosperitet, smatraju stručnjaci.

Strukturu industrijske proizvodnje čine prerađivačka industrija, snabdevanje električnom energijom, gasom i parom i vađenje ruda i kamena. U zavisnosti od toga koja dominira može se formirati svojevrsan „industrijski pasoš“ države. Preliminarni podaci koje je objavio Monstat idu u prilog Crnoj Gori, pa se postavlja pitanje da li to znači i da je velika industrija na pomolu?

Kako se zaista razvija crnogorska industrija i kakva joj je perspektiva

za „Moju djelatnost“ objašnjava profesor dr Goran Radosavljević, prodekan FEFA fakulteta i direktor FEFA Instituta Univerziteta Metropoliten u Beogradu.

„Iako kvartalni podaci Monstata pokazuju rast industrijske proizvodnje od 15,3 odsto u četvrtom kvartalu 2024. godine u odnosu na isti period prethodne godine, posmatrano na godišnjem nivou imamo stagnaciju u 2024. u odnosu na 2023. godinu (međugodišnji rast od svega 0,2 odsto)“, kaže Radosavljević.

Precizirao je da je stagnaciji industrijske proizvodnje u 2024. godini najviše doprineo pad proizvodnje energije (prosečno čak 15 odsto u 2024. u odnosu na 2023. godinu) i trajnih proizvoda za široku potrošnju (27,4 odsto). Istovremeno, dodaje, prerađivačka industrija učestvuje sa manje od četiri odsto u bruto dodatoj vrijednosti u Crnoj Gori (BDV predstavlja neto onoga što se novo proizvede u zemlji bez poreza), a ukupna industrija oko 11,5 odsto (što su podaci za 2023. godinu).

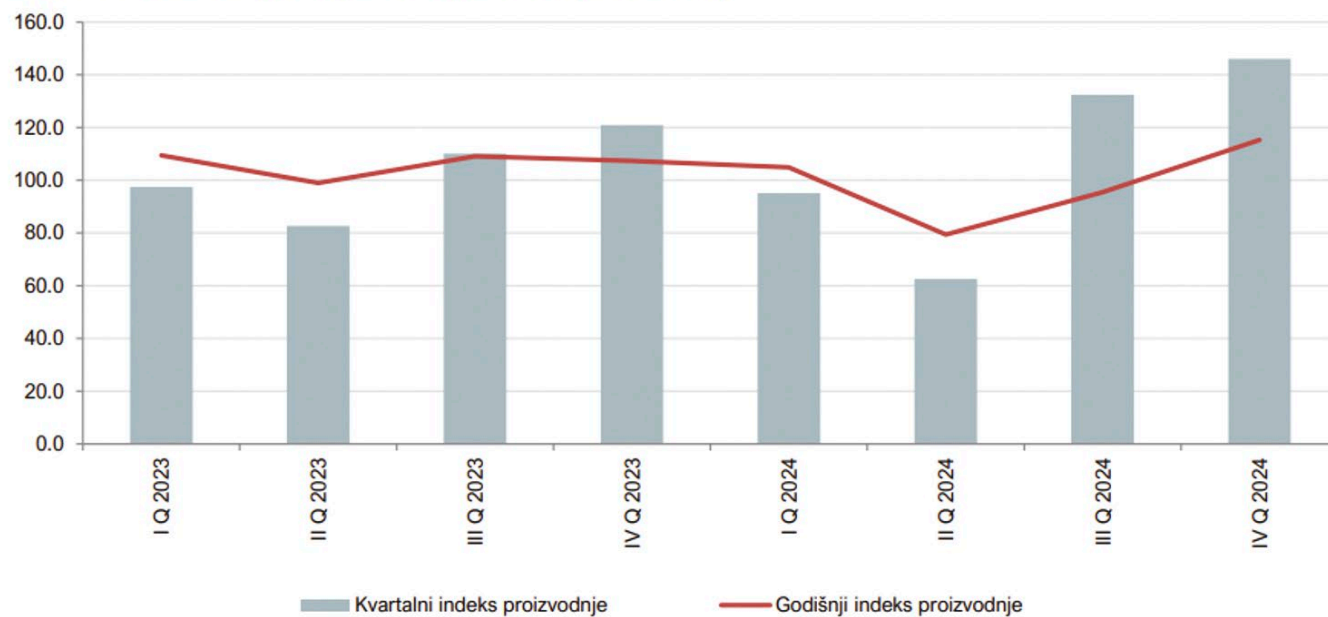
Ovo sa jedne strane ukazuje na nizak nivo razvoja prerađivačke industrije u Crnoj Gori, ali i na veliki značaj industrije niže faze prerade (i samim tim manje dodate vrijednosti), kao što su proizvodnja energije, sirovina i poluproizvoda.

„Dakle, bez poznavanja same industrije u Crnoj Gori, na osnovu analize rezultata, može se zaključiti da Crna Gora nema veliku prerađivačku industriju, već da u strukturi privrede dominiraju neki drugi sektori“, kaže naš sagovornik. Kao primjere navodi poljoprivredu, šumarstvo i vodoprivredu, koji učestvuju u formiranju BDV-a sa oko 6,2 odsto, zatim trgovinu na veliko i malo sa čak 17,1 odsto, usluge smještaja i ishrane 11,5 odsto, poslove sa nekretninama 6,6 odsto i tako dalje.

Koje industrijske grane su najdominantnije?

Na osnovu zvaničnih podataka iz 2023. godine, najdominantnija grana industrije je proizvodnja energije, koja

Grafik 1. Kvartalni i godišnji indeksi proizvodnje u industriji



- ❖ **Kvartalni indeks proizvodnje** – promjena proizvodnje u tekućem kvartalu u odnosu na prethodni kvartal
- ❖ **Godišnji indeks proizvodnje** – promjena proizvodnje u tekućem kvartalu u odnosu na isti kvartal prethodne godine

IZVOR: MONSTAT



FOTO: PIXABAY

učestvuje sa oko 40 odsto u ukupnoj dodatoj vrijednosti industrijske proizvodnje Crne Gore. Učešće prerađivačke industrije je nešto manje, oko 34 odsto, a zatim slijedi vodosnabdjevanje sa 13,7 i rudarstvo sa 11,4 odsto. Radosavljević dodaje da se ova dominacija proizvodnje energije u odnosu na prerađivačku industriju javlja u 2023. godini više kao deo trenda rasta cijene energije na svetskom tržištu.

„U prethodnom desetogodišnjem periodu ipak postoji neznatna dominacija prerađivačke industrije u odnosu na proizvodnju energije. U okviru prerađivačke industrije, prema zvaničnim

podacima, najznačajniji su sektori proizvodnje osnovnih metala, proizvodnje drveta, prehrambenih proizvoda i osnovnih farmaceutskih proizvoda. Drugim rečima, dominiraju sektori niže faze prerade i samim tim niže dodate vrednosti“, kaže profesor Radosavljević.

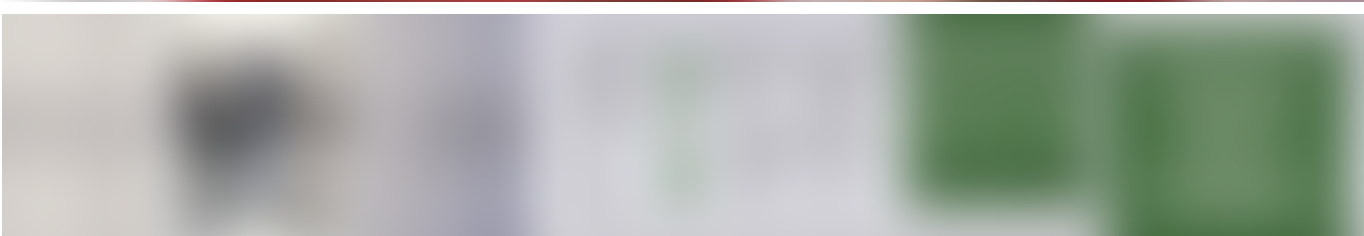
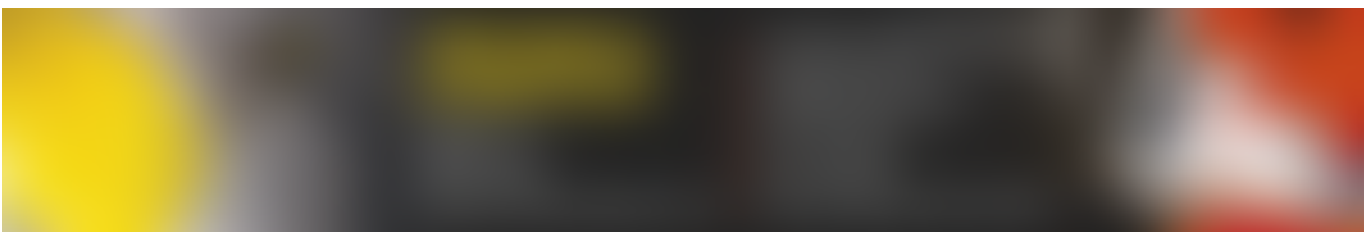
Potencijal u proizvodnji hrane

U skladu sa globalnim kretanjima potencijal je u proizvodnji energije, ali ona nije najvažnija.

„Sudeći prema trenutnom stanju, svakako da postoji potencijal u proizvodnji energije, pre svega zelene energije i mislim da je to segment koji

je potrebno dodatno analizirati. Ovo ima dodatni značaj kada se uzme u obzir i potreba da se određeni kapaciteti za proizvodnju električne energije iz uglja zatvore u bliskoj budućnosti. Međutim, mislim da najveći potencijal postoji u industrijama koji proizvode inpute za sektore koje najviše doprinose BDV Crne Gore“, ističe naš sagovornik.

„Tu pre svega mislim na proizvodnju prehrambenih proizvoda (što bi moralo da se koordinira sa strategijom poljoprivredne proizvodnje, pre svega ruralne poljoprivredne proizvodnje i strategijom razvoja turizma),



pića (naročito vina i jakih alkoholnih pića sa geografskim poreklom), drveta i proizvoda od drveta i nameštaja. Ovo su sektori koji istovremeno imaju adekvatne sirovine u Crnoj Gori i tržište na koje mogu da plasiraju robu", objašnjava Radosavljević.

Prema njegovim riječima, osim dobre koordinacije industrijske politike sa drugim sektorskim politikama, neophodan je i razvoj infrastrukture (transportne i telekomunikacione) i rješavanje problema pristupa izvorima finansiranja od strane domaćeg sektora malih i srednjih preduzeća.

Logično se nadovezuje pitanje da li u Crnoj Gori postoje strategije za razvoj industrije?

Vlada je sredinom 2024. godine usvojila Industrijsku politiku Crne Gore za period od 2024. do 2028. godine koja se fokusira na digitalnu transformaciju, unapređenje inovativnih kapaciteta preduzeća, kao i prelazak na zeleno i održivo poslovanje, rekao je naš sagovornik i dodao da smatra da su strateški ciljevi Crne Gore dobro identifikovani i definisani, ali, kako kaže, ostaje da se vidi kako će teći implementacija.

Fokus na MSP sektor

Zašto su važna mala i srednja preduzeća, a zašto veliki igrači za zemlju poput Crne Gore?

„Za razvoj svake male otvorene privrede kakva je i crnogorska važno je da u svim segmentima postoje velika, po mogućstvu, globalna ili regional-

na preduzeća, ali i veliki broj malih i srednjih preduzeća koji čine lanac vrednosti velikih preduzeća. U globalnom svetu velika preduzeća donose nove tehnologije i rast produktivnosti, otvaraju nova tržišta i daju određeni nivo stabilnosti privredi. Sa druge strane, potrebno je da se država fokusira i na podršku razvoju domaćeg MSP sektora", kaže on.

Mnogo je razloga za to, ali dr Radosavljević izdvaja samo neke.

„MSP sektor je fleksibilniji i lakše se prilagođava promenama iz okruženja. Domaće investicije se uglavnom realizuju kroz ovaj sektor, a učešće domaćih investicija u ukupnim investicijama je uvek nedovoljno u zemljama u razvoju. Međutim, ono je najčešće ključ za prevazilaženje takozvane 'zamke srednjeg dohotka' u koju zemlje u razvoju lako mogu da upadnu ukoliko razvoj baziraju pretežno na stranom kapitalu. Veliki globalni igrači su mobilniji i često se dešava da posle određenog vremena napuste neko tržište (tipičan primer je napuštanje tržišta JIE globalnih kompanija poput Societe-Generale banke ili Telenora). Sa druge strane, kada MSP jednom postane deo lanca vrednosti velike globalne kompanije, ona ostaje u njemu i nakon odlaska iste sa tog tržišta. To doprinosi većoj stabilnosti privrede", naglašava Goran Radosavljević.

Sama industrija ima malo učešće u ukupnoj privrednoj aktivnosti u Crnoj Gori, ali stabilizacija njenog uče-

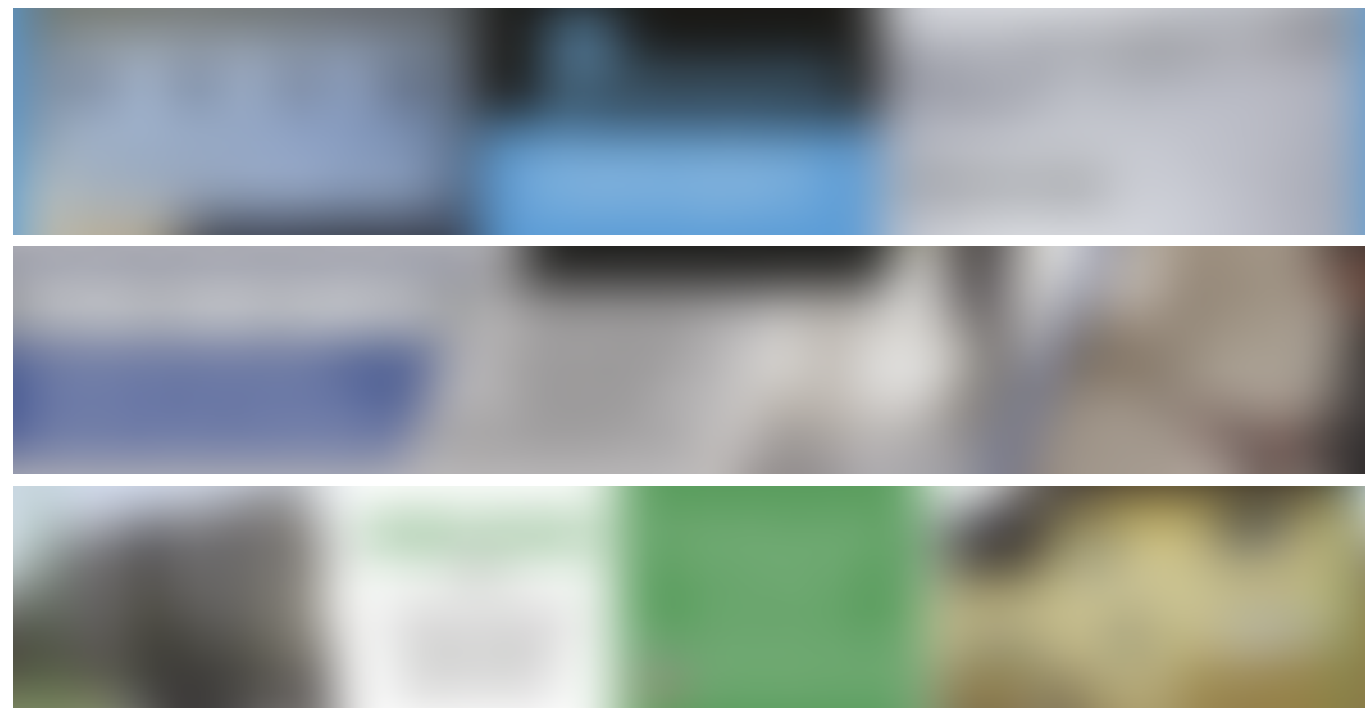
šća na nivou od oko 10-15 odsto, uz povećanje investicija u sektore koji proizvode robu veće faze prerade i samim tim veće dodate vrijednosti, moglo bi značajno da doprinese rastu privrede Crne Gore u budućnosti. Industrijska politika koja bi stvorila ambijent za tako nešto bila bi preduslov za razvoj ne samo industrije, već i sektora usluga. U suprotnom, očekivani rast sektora usluga, prije svega sektora turizma, preliće se na rast uvoza, smatra naš sagovornik.

EU i crnogorska industrija

Prema mišljenju dr Radosavljevića, budućnost industrije u Crnoj Gori u velikoj mjeri zavisi od ulaska u Evropsku uniju, ali i od diversifikacije i tehnološke transformacije.

„Mislim da je u ovom trenutku za Crnu Goru ključan proces EU integracija. Svi ekonomski parametri zemalja koje su u prethodnih 20 godina postale članice Evropske unije ukazuju na značajan rast investicija, proizvodnje i standarda građana u tim zemljama. To bi sve moglo pozitivno da utiče i na stvaranje preduslova za dalji razvoj industrije u Crnoj Gori. Uz razvoj infrastrukture, veći stepen digitalizacije i značajne investicije u obrazovanje i inovacije, industrija Crne Gore bi mogla da bude u bliskoj budućnosti deo lanca vrednosti EU kompanija. Da li će to i biti zavisiće pre svega od nosilaca ekonomske politike, koji te uslove treba da stvore", zaključuje.

N.M.



Energetski potencijal Crne Gore

Put ka održivoj
budućnosti

Crna Gora se posljednjih godina sve više pozicionira kao zemlja sa značajnim potencijalima u sektoru obnovljivih izvora energije. Bogatstvo prirodnih resursa – od sunčanih područja primorja do vjetrovitih planinskih predjela – omogućava diversifikaciju proizvodnje i smanjenje zavisnosti od tradicionalnih hidroelektrana. Istovremeno, brojni najavljeni projekti u oblasti solarne i vjetroenergije potvrđuju stratešku opredijeljenost države ka zelenoj tranziciji.

Međutim, pored optimističnih investicionih planova, postavlja se pitanje koliko su regulatorni i infrastrukturni kapaciteti spremni da podrže ovaj razvoj i kako se Crna Gora pozicionira u odnosu na zemlje regiona.

**Trenutno stanje i pravac razvoja
energetskog sektora**

Energetski sektor Crne Gore i dalje se oslanja pre svega na hidroelektra-

ne, pri čemu HE „Perućica“ i HE „Piva“ čine osnovu domaće proizvodnje električne energije. No, promjene u klimatskim uslovima i potreba za većom sigurnošću snabdijevanja potakle su širenje portfolija obnovljivih izvora. U tom kontekstu, solarni i vjetroenergetski projekti sve više dobijaju na značaju.

Planirane investicije, među kojima se izdvaja solarna elektrana „Montechevo“ na Cetinju sa kapacitetom od 400 MW i vjetroelektrana „Bijela“ u Šavniku snage 118,8 MW, nagovještavaju da Crna Gora postaje atraktivna destinacija za ulaganja u čistu energiju. Pored toga, inovativni projekti poput solarne elektrane na Slanom jezeru otvaraju mogućnosti za kombinovanu eksploataciju vodnih površina u energetske svrhe.

Ako se ovi projekti realizuju prema planu, udeo obnovljivih izvora energije u ukupnoj proizvodnji znatno bi porastao, što bi Crnu Goru pozicioniralo kao jednog od lidera u regionu.

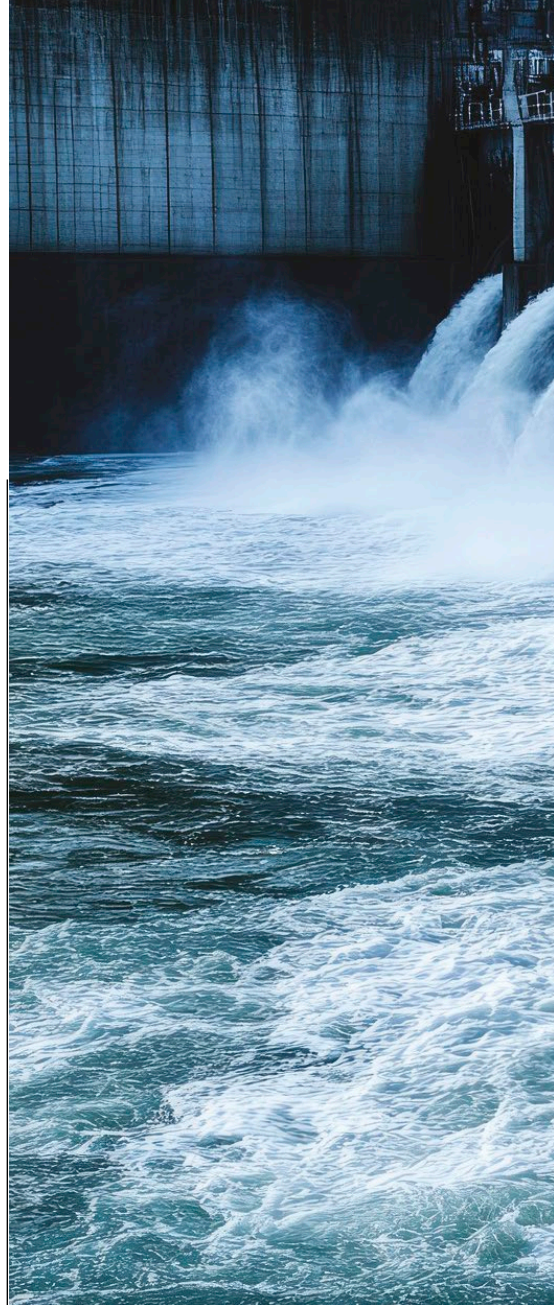


FOTO: PIXABAY



FOTO: PIXABAY

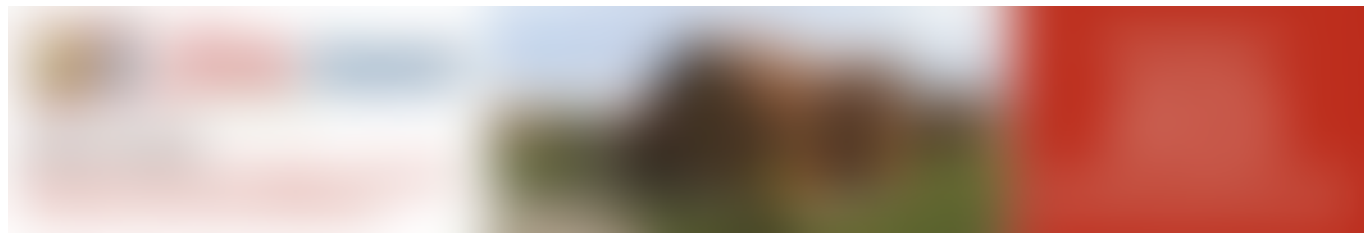
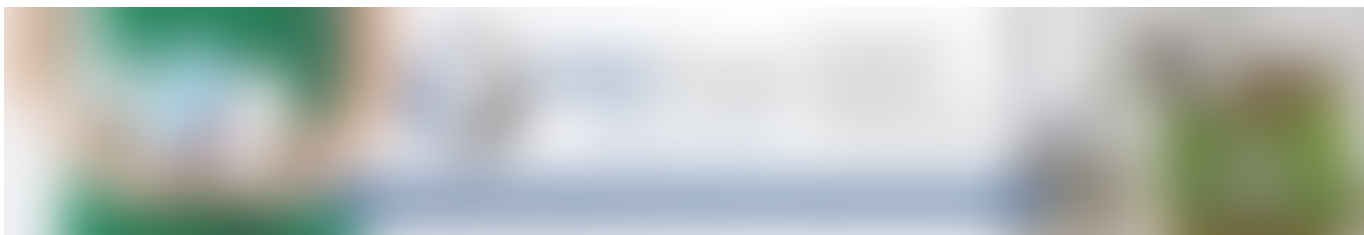




FOTO: PXCABAY

Izazovi energetske tranzicije

Iako je razvoj obnovljivih izvora u Crnoj Gori pozitivan trend, suočava se sa nekoliko ključnih izazova. Prvi i možda najvažniji jeste nedovoljno razvijena infrastruktura. Elektroprenosni sistem, projektovan za tradicionalne izvore energije, suočava se sa potrebom za modernizacijom kako bi mogao da apsorbira nove kapacitete iz solarnih i vjetroelektrana. Bez značaj-

nih investicija u mrežu, postoji rizik da se proizvodnja i potrošnja ne usklade na optimalan način.

Regulatorni okvir predstavlja drugi značajan izazov. Iako Crna Gora nastoji da se uskladi sa energetske i ekološkim standardima Evropske unije, administrativni procesi za dobijanje dozvola i sprovođenje velikih projekata i dalje su spori. Investitori se često susreću sa birokratskim prepre-

kama, što može usporiti realizaciju i povećati troškove.

Ekološki aspekti su takođe od ključne važnosti. Iako se obnovljivi izvori energije smatraju ekološki prihvatljivim, njihova implementacija može imati određene negativne posljedice po biodiverzitet. Vjetroturbine mogu uticati na migratorne puteve ptica, dok solarne elektrane zahtijevaju velike površine koje bi mogle biti u

konfliktu sa drugim vrstama korištenja zemljišta.

Gdje se Crna Gora nalazi u poređenju sa susjedima?

Kada se analizira razvoj obnovljivih izvora u regionu, jasno je da Crna Gora ide u korak sa trendovima, ali još uvijek zaostaje za vodećim zemljama u Jugoistočnoj Evropi. Hrvatska, na primjer, već dugi niz godina snažno investira u vjetroelektrane i trenutno ima instalirane kapacitete od preko 1.000 MW. Srbija, koja je donedavno imala skroman udeo obnovljivih izvora, sada ubrzano razvija solarne projekte i vjetroparkove, sa ciljem da do

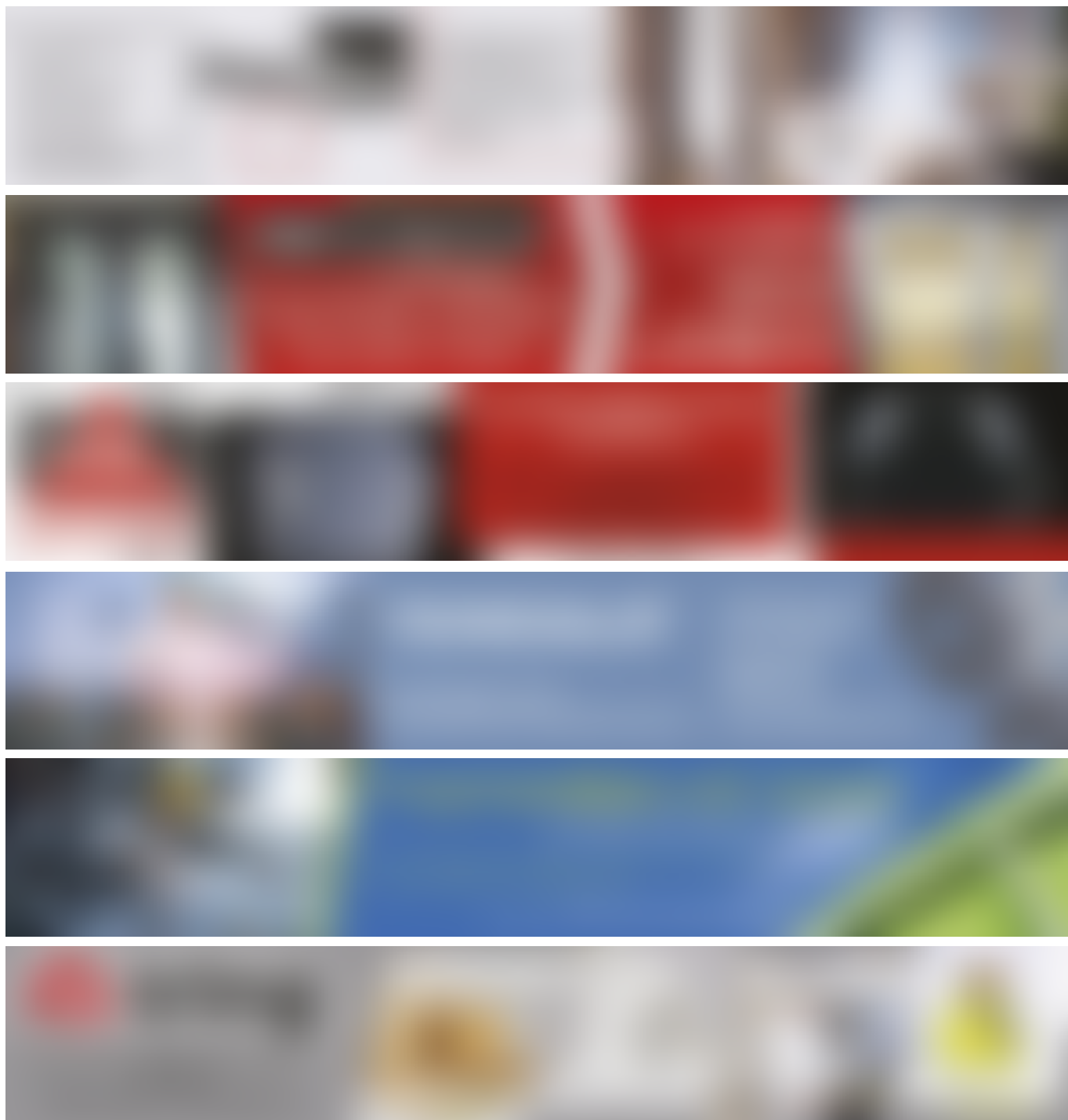
2030. godine preko 40 odsto energije dolazi iz obnovljivih izvora.

S druge strane, Albanija, iako snažno oslonjena na hidroenergiju, tek u posljednje vrijeme ulaže u solarne i vjetroenergetske projekte. U tom pogledu, Crna Gora se može smatrati zemljom sa velikim potencijalom, ali koja tek treba da dostigne nivo infrastrukturne spremnosti i regulatorne efikasnosti kakvu imaju neke od susjednih država.

Najavljeni projekti u oblasti solarne i vjetroenergije otvaraju vrata ka energetske nezavisnosti Crne Gore, ali je njihov uspjeh u velikoj mjeri uslovljen rješavanjem ključnih infrastrukturnih i

regulatornih izazova. Ako se ovi izazovi adresiraju pravovremeno, Crna Gora može ne samo da smanji uvoz električne energije, već i da postane značajan izvoznik.

Poređenjem sa zemljama iz okruženja, može se zaključiti da postoji dobar pravac razvoja, ali i potreba za ubrzanjem procesa, kako bi se uhvatio korak sa vodećim tržištima u regionu. Ulaganje u energetske infrastrukturne i pojednostavljene administrativnih procedura ključni su faktori koji će odrediti da li će Crna Gora iskoristiti svoje prirodne resurse na najbolji mogući način i postati lider u oblasti zelene energije na Balkanu. M.A.



Deficitarna zanimanja i zanati u Crnoj Gori

Tržište rada u minusu, sve oči uprte u „stalne sezonce“

Crna Gora je još jedna zemlja regiona koja se bori sa nedostatkom radne snage. Kako je turizam jedna od nosećih privrednih grana, upravo tu se ovaj deficit najviše osjeća, pa mnogi strahuju za predstojeću ljetnju sezonu. Takođe, na udaru će biti i zanati, sektori ugostiteljstva, trgovine i građevine. Mnogi vide šansu u statusu stalnog sezonca koji će uskoro biti zvanično zakonski regulisan. Postavlja se pitanje da li će to biti dovoljno za oporavak crnogorskog tržišta rada ili je potrebno osmisliti novu strategiju.

Neke projekcije Privredne komore Crne Gore pokazuju da će ovoj zemlji nedostajati oko 20.000 radnika u 2025. godini. Deficit na tržištu je lokalno obojen, pa se tako traže

različiti profili u sjevernom i južnom, primorskom dijelu. Takođe, zavisi i od ponude mjesta i popularnosti koju ono uživa među turistima. Budvi, na primjer, koja se smatra sinonimom za ljetnji turizam, fali gotovo 8.000 radnika. Deficitarno je oko 50 zanimanja. Oblasti turizma, ugostiteljstva i građevine tradicionalno nude najveći broj otvorenih radnih mjesta.

Pored toga, radna snaga nedostaje u sektorima poljoprivrede i prehrane, rudarstva, mašinstva i elektronike, zatim u zanatstvu, komunalnim uslugama, trgovini, farmaciji i finansijskim uslugama, nabraja „Pobjeda“.

Plate sezonaca i do 3.000 eura

Što se tiče ugostiteljstva, i ove godine su najtraženiji konobari, recepcioneri, sobari i sobarice, poslastičari,

kuvari, roštilj i pica majstori, pekari i tako dalje.

Plate se kreću u prosjeku od 1.000 do 2.000 eura. Glavni kuvari mogu zaraditi oko 2.500, a šefovi kuhinje oko 3.000 eura, u zavisnosti od „jačine“ objekta i više. Plate konobara su od 1.000 do 1.500 eura, barmeni mogu da zarade između 1.100 i 1.600 eura mjesečno, a recepcioneri novčanike ispune zaradama u rasponu od 1.000 do 1.400 eura. Najmanje njih aplicira za posao poslastičara, uprkos tome što im se zarade kreću od 1.200 do 1.600 eura, navodi Infostud.

Prema njihovim podacima, roštilj majstori ove godine mogu očekivati zarade od 1.400 do 1.900 eura, a stručnjaci za picu, čuveni italijanski specijalitet bez kojeg je svako ljetovanje nezamislivo, mogu zaraditi od



FOTO: FREEPIK



1.900 do 2.500 eura. Pomoćnim kuvarima se nudi plata od 1.400 do 1.800 eura, dok pomoćni radnici u kuhinji mogu da računaju na iznose od 900 do 1.400 eura. Sobarima i sobaricama se plate kreću između 900 i 1.400 eura. Nedostatak higijeničara je sve ozbiljniji na Jadranskom primorju, što se može uočiti i na tržištu Hrvatske. Zanimljivo je da hotelski fotografi u Crnoj Gori mogu da zarade od 1.000 do

čak 3.000 eura.

Na listi deficitarnih zanimanja iz sektora građevine u Crnoj Gori su tesar, zidar, armirač, fasader, monter skele, keramičar, limar, građevinski tehničar, bravar, varilac, rukovalac građevinskim mašinama, stolar, ali i vodoinstalater i moleri. Dakle, crnogorski poslodavci koji traže fizikalce su i ove godine u nezavidnoj poziciji - kao i u Srbiji.

Izazovi sezonskog rada u Crnoj Gori

Sezonski rad nije za svakoga. Uprkos sve boljim uslovima koje im poslodavci nude, besplatnom smještaju, obrocima i relativno brzom zaradi, ove pozicije zahtijevaju intenzivan tempo i naporan fizički rad jer smjene često traju po deset i više sati. Pribjegavaju mu najčešće oni koji žele da uštede značajnu sumu novca preko ljeta ili





mladi kojima su, pored džepca, potrebni radno iskustvo i ljetnja zabava. To su dosad u najvećem broju slučajeva bili ljudi iz neke od zemalja regiona - Srbije, Bosne i Hercegovine, Albanije ili Makedonije, ali se ta slika ubrzano mijenja. Na scenu sve više stupaju sezonski radnici sa Filipina, iz Turske, Indije, Nepala, Indonezije... Bilo ih je iz Meksika i Argentine. Njima su plate koje nude crnogorski privrednici privlačne jer su daleko veće od prosječnih u matičnim zemljama. Čak i oni sve više biraju Hrvatsku za krajnju destinaciju zapošljavanja, pa je ova konkurencija dodatni pritisak Crnoj Gori.

U Crnoj Gori se već sprovode mjere aktivne politike zapošljavanja. Prema ZZZCG, to su obrazovanje i osposobljavanje odraslih, razni podsticaji za zapošljavanje, direktno otvaranje radnih mjesta i podsticaji za preduzetništvo. Međutim, ne postoji sistemsko rješenje problema sezonaca, što može mnogo koštati ekonomiju.

Ipak, veliki korak ka stvaranju privlačnije atmosfere za radnike iz drugih zemalja predstavlja Zakon o stalnim sezoncima, koji bi uskoro trebalo da uđe u skupštinsku proceduru. Očekuje se da bi njegova primjena mogla početi već od 1. maja, jer je ljetnja turistička sezona iza ugla. U najkraćem, zamišljeno je da on osi-

gura povratak radnika kod starih poslodavaca uz određene benefite i naknade tokom onih mjeseci kada sezonac nije u radnom odnosu. Zakon bi imao značajan doprinos i za domaću radnu snagu i njihovo lokalno angažovanje. Mišljenja zakonodavaca i privrednika o ovome su zasad podijeljena. S jedne strane je pitanje poreza i doprinosa, a s druge konkretizovanje statusa sezonaca, opisa posla i samih obaveza poslodavaca. Pred ovim zakonskim aktom je još mnogo rasprava i brušenja pravila, ali bi suštinski mogao da obezbijedi bolju perspektivu za tržište rada.

Šta pokazuje zvanična statistika?

Prema zvaničnim podacima Zavoda za zapošljavanje Crne Gore, stopa registrovane nezaposlenosti za



januar 2025. iznosila je 10,70 odsto, dok je u istom periodu prošle godine iznosila 13,38 odsto.

Evidentirano je ukupno 30.842 nezaposlenih lica u zemlji na dan 28. februara tekuće godine. Od toga je 18.309 žena, a 12.533 muškaraca. Poređenja radi, istog datuma 2024. godine bilo je oko sedam hiljada više nezaposlenih – tačnije, ukupan broj je bio 37.575. Žene su činile 21.826, a muškarci 15.533.

Podaci dalje pokazuju da je slobodnih radnih mjesta u periodu od 1. januara do 28. februara bilo tačno 4.372. Kada se posmatra cijela prošla godina, broj nezaposlenih na dan 31. decembra bio je veći i iznosio je 33.037.

Na osnovu klasifikacije obrazovanja, nezaposlenih u okviru podnivoa I, odnosno lica bez školske spreme i lica sa završenom osnovnom školom, bilo je u evidenciji ukupno 11.929 na dan 28. februara. Što se tiče nivoa II, odnosno nižeg stručnog obrazovanja, broj je bio 833. Nivo III ili srednje stručno obrazovanje u trajanju od tri godine imalo je veliki broj lica bez zaposlenja – 5.973 osobe.

Najveća nezaposlenost bilježi se kod osoba sa stečenim IV nivoom obrazovanja. Tačnije, podnivo IV-1, srednje opšte i stručno obrazovanje u trajanju od četiri godine, i podnivo IV-



2, kvalifikacija majstor i V SSS – ukupno 8.745 u prvom mjesecu ove godine.

Sa stečenim VI nivoom obrazovanja (180 ECTS) ima ih 1.095. Najviše nezaposlenih visokoškolaca je sa stečenim zanimanjima VII-1 nivoa obrazovanja – 2.000. Što je više diploma, zaposlenost je veća. Podnivo VII-2 ima 252 nezaposlena lica – kvalifikacija visokog obrazovanja. Nivo VIII – kvalifikacija visokog obrazovanja (300+180 ECTS) – 17.

U posljednjih deset godina broj nezaposlenih visokoškolaca duplo je manji. Njihovo učešće u ukupnoj nezaposlenosti kretalo se od 30,28 odsto krajem 2014. godine do 15,82 odsto krajem 2023. godine (Monitor).

Najveća stopa nezaposlenosti prema starosnim grupama bilježi se u dobi od 51-60 godina, zatim 41-50 i 31-40 godina, što je godinama unazad dobro poznat trend.

U evidenciji Zavoda za zapošljavanje može se vidjeti da najveći broj ljudi posao traži više od tri godine, značajan broj njih u traženju provede godinu dana, dok najmanji procenat njih posao traži od jedne do tri godine.

Šta nam govori ovakva statistika?

Iako je zvanično nezaposlenost u Crnoj Gori u padu, problem nedostatka kadrova se produbljuje. Paradoks? Razlog za to je prevelika potražnja za određenim zanimanjima, dok je ponuda kvalifikovanih osoba sve slabija. Najbolji primjer su zanatlije, majstori i fizički radnici, o kojima je ranije bilo riječi.

Jedno od rješenja odnosi se na unapređenje obrazovnog sistema. Veliki broj mladih ne želi da se bavi ovim poslovima, već se okreće primamljivijim pozicijama kao što su programeri, menadžeri, marketinški i medijski stručnjaci. Koliko ima saj-džija ili obučara u vašem najbližem okruženju? Koliko čekate majstore za popravku kvara u kući? Koliko ih plaćate? Odgovor je jasan.

S ovim problemom suočavaju se ne samo Crna Gora i Srbija, već i mnoge evropske i svjetske zemlje.

„Unapređenje opstanka starih zanata važno je kako bi se sačuvala kulturna baština i tradicija, ali i kako bi se ovi zanati modernizovali i prilagodili savremenom tržištu“, rekla je za Moju djelatnost Irena Eklemović iz agencije za PR, marketing i konsalting Top One.

Dodala je da je u realizaciji ovih namjera ključno obrazovanje i prenošenje znanja kroz organizovanje kurseva i radionica za mlade, kao i saradnja sa školama i univerzitetima, što može doprinijeti očuvanju zanata.

Gdjegod su mladi, tu su i društvene mreže, a na njima definitivno svijet ostaje.

„Poštovanje starih majstora i usvajanje njihovog iskustva ključno je za prenošenje vještina i tehnika sa generacije na generaciju, uz korišćenje savremenih tehnoloških dostignuća. Savremene tehnologije i načini komunikacije teraju nas da kreiramo platforme za afirmaciju, koristeći internet i društvene mreže za promociju starih zanata, što će doprinositi njihovoj popularizaciji. Pristup mora biti sveobuhvatan i omogućiti mnogim zanatlijama da putem video snimaka i blogova prikazuju svoje proizvode i proces rada, čime privlače širu publiku i doprinose generacijama potrošača kroz savremeni IT jezik, razumijevanje arhaičnih izraza i tehnika“, objašnjava naša sagovornica.

Kombinovanje tradicije i moderne tehnologije ključan je faktor u integraciji novih tehnologija sa tradicionalnim zanatima i može rezultirati inovativnim proizvodima, ističe Eklemović. Kao primjer navodi korišćenje CNC mašina u kombinaciji sa tradicionalnim stolarstvom ili 3D štampanje za preduzetnike, što može proširiti mogućnosti kreativnog izraza.

„Svaka država, region i lokalna zajednica trebalo bi da pruže bezrezervnu podršku ovim namjerama i potrebama, kroz organizovanje sajмова, festivala i tržišta na kojima zanatlije mogu prodavati svoje proizvode. Povezivanje sa lokalnim turističkim organizacijama može doprinosti većoj potražnji za rukotvorinama i proizvodima iz opusa starih zanata. Na primjer, imamo bokeljsku čipku koju promovišu lokalne turističke organizacije Herceg Novog ili poslastičarnicu Karadžuzović koju promovise turistička organizacija Bara. Često zanemarujemo možda i onu osnovnu ravan u ovoj oblasti, koja je neophodna za očuvanje i razvoj starih zanata, a to je zakonska i finansijska podrška, što podrazumijeva razne državne subvencije, poreske

olakšice i druge vrste finansijske pomoći koje mogu pomoći zanatlijama da opstanu i unaprijede svoj rad.“

Ona dodaje i zakonski okvir koji štiti intelektualnu svojinu i jedinstvene proizvode, koji može pomoći u njihovom očuvanju.

I tradicija i modernost na tržištu rada

Za istinski vrijedne zanatske proizvode neophodna je mašta. Zbog toga naša sagovornica naglašava neminovnost poštovanja ideja i stvaralačke kreativnosti, uz maksimalnu brigu o autentičnom procesu nastanka proizvoda, kako bi novi brendovi opstajali na tržištu i u javnosti uopšte, i prilagodili se modernim zahtjevima privrede.

„Svaka dodatna edukacija o vrijednosti ručne proizvodnje i njeno afirmisanje u javnosti je značajno iz više razloga, jer promovisanje vrijednosti ručne izrade, očuvanja tradicije i očuvanja autentičnosti proizvoda može stvoriti veću potražnju među potrošačima koji prepoznaju važnost očuvanja kulturnog naslijeđa. Takođe, izrada proizvoda koji odgovaraju modernim potrebama mora se

prilagoditi tradicionalnim zanatima i savremenim potrebama tržišta. Na primjer, starinski metalni proizvodi ili drveni namještaj mogu se prilagoditi za savremene enterijere, što omogućava očuvanje zanatskih tehnika u modernom okruženju. Sve to dovodi do razvijanja brendova i proizvoda sa pričom, anegdotama iz nostalgичnih vremena, jer svi zanati imaju svoju posebnu priču, koja može biti snažan marketinški alat. Korišćenje tih priča za brendiranje proizvoda može privući ljude koji žele da podrže očuvanje tradicije.“

Irena Eklemović zaključuje da je ovaj resurs veoma vrijedan i daje prostor za sveobuhvatnu analizu i izradu strategija i akcijskih planova na svim nivoima – od regionalnih, državnih i lokalnih, a zajednički rad zanatlija, edukatora, lokalnih i drugih vlasti i potrošača može biti ključ za očuvanje i unapređenje starih zanata – ali i ostalih zanimanja – držeći se donesenih i usvojenih akata, uz međusobno poštovanje svakog u tom lancu, sa ciljem nastanka i održivog opstanka novih, kao i starih proizvoda i zanatske struke u cjelosti.

N.M.



A scenic view of a rocky coastline with clear blue water and a large pine tree in the foreground. The image is partially covered by a light green gradient on the right side.

TURIZAM I UGOSTITELJSTVO

Crnogorsko primorje na vrhuncu popularnosti među turistima



FOTO: FREEPIK

Svojim raznovrsnim pejzažima, jedinstvenim spojem mora i planina, kao i bogatim kulturno-istorijskim naslijeđem, Crna Gora privlači sve veći

broj turista iz cijelog svijeta. Turizam je i dalje stub crnogorske ekonomije, sa trendom rasta koji, i pored izazova sa infrastrukturom i ekološkim pitanjima, interesovanje posjetilaca ne jenjava.

U 2024. godini nastavlja se trend rasta turističkih dolazaka, što potvrđuje poziciju Crne Gore kao jedne od atraktivnijih destinacija na Balkanu.

Osim prirodnih ljepota i kultur-



no-istorijskog naslijeđa, Crna Gora sve više ulaže u diversifikaciju svoje turističke ponude. Uvođenjem tematskih tura, avanturističkog turizma i wellness programa, država nastoji da

privuče posjetioce tokom cijele godine, a ne samo u ljetnoj sezoni. Ovo je naročito značajno za planinske regione, koji su ranije imali ograničenu ponudu van zimskog perioda, ali sada beleže rast posjeta zahvaljujući razvoju eko-turizma i luksuznih planinskih rizorta (engl. resort - odmaralište ili turistički kompleks). Prema podacima Uprave za statistiku Crne Gore Monstat i Nacionalne turističke organizacije Crne Gore, turizam u ovoj zemlji beleži konstantan porast broja turista.

U 2014. godini Crna Gora je imala nešto više od 1,5 miliona turista, dok je u rekordnoj 2019. taj broj premašio 2,6 miliona. Ovaj rast može se pripisati unapređenju turističke infrastrukture, povećanju smještajnih kapaciteta i intenzivnoj promociji na međunarodnom nivou. Pandemija virusa korona dovela je do značajnog pada broja posjeta u 2020. godini, ali se tržište brzo oporavilo, pa se već 2022. i 2023. godine broj turista vratio na pre-pandemijske nivoe. Tako se očekuje da će konačni podaci pokazati da je u 2024. godini Crnu Goru posjetilo ukupno oko 2,6 miliona turista, što je približno isti broj kao i 2023. godine. Međutim, broj noćenja je smanjen za oko pet odsto, iznoseći 15,59 miliona. Od ukupnog broja noćenja, 96,1 odsto su ostvarili strani turisti, dok su domaći turisti učestvovali sa 3,9 procenata. Građani Srbije najčešći posjetioci

Najviše noćenja u Crnoj Gori ostvarili su turisti iz Srbije (23,5 odsto), Rusije (18,3 odsto), Bosne i Hercegovine (8,4 odsto), Turske (4,9 odsto), Njemačke (4,7 odsto), Ukrajine (4,3 odsto) i Ujedinjenog Kraljevstva (3,8 odsto). Ostatak od 32,1 odsto čine turisti iz drugih zemalja.

U strukturi noćenja po vrstama tu-

rističkih mjesta, 93,8 odsto noćenja ostvareno je u primorskim mjestima, 2,2 odsto u planinskim, 2,6 odsto u glavnom gradu i 1,5 odsto u ostalim mjestima.

Iako su podaci za 2025. godinu još uvijek preliminarni, indikatori ukazuju na pozitivan trend razvoja turizma u Crnoj Gori. Prema izvještaju Nacionalne turističke organizacije Crne Gore, u prvih deset mjeseci 2024. godine registrovano je 2,5 miliona dolazaka turista, što je skoro isti rezultat kao u celoj 2023. godini (99,4% njenog ukupnog broja turista). Ukupni namjenski prihodi od turizma iznosili su 4,1 milion eura. Ovo ukazuje na stabilan rast i veliki interes turista, kako iz regiona, tako i iz Evrope i svijeta.

Takođe, podaci Aerodroma Crne Gore pokazuju da je u periodu od 1. januara do 24. novembra 2024. godine opsluženo 2,7 miliona putnika, što je 16 odsto više u odnosu na isti period prethodne godine i osam odsto više u odnosu na 2019. godinu. Ovi pokazatelji sugerišu da bi 2025. godina mogla donijeti dalji rast turističkog prometa, posebno uzimajući u obzir investicije, unapređenje infrastrukture i promociju novih turističkih proizvoda.

Sve veće investicije, ali i briga o ekologiji

Najavljeno je nekoliko velikih projekata u sektoru hotelijerstva i ugostiteljstva, uključujući otvaranje novih hotela sa pet zvjezdica i modernizaciju aerodroma u Podgorici i Tivtu. Takođe, državne strategije sve više usmjeravaju pažnju ka razvoju luksuznih rezidencija i privatnih vila za najzahtjevnije goste, čime Crna Gora postaje konkurentnija na globalnom turističkom tržištu.



Međutim, izazovi u razvoju turizma i dalje postoje, a jedan od ključnih problema je održivost turističkog rasta. Prekomjerna izgradnja na obali i neadekvatna regulativa u vezi sa zaštitom prirodnih resursa izazivaju

zabrinutost ekoloških organizacija. Kako bi se očuvao balans između rasta turizma i zaštite životne sredine, vlasti su pokrenule nekoliko inicijativa za kontrolisanu urbanizaciju i podsticanje ekološki odgovornih

investicija. Pitanje otpada i zagađenja mora takođe postaje sve važnija tema, s obzirom na sve veći broj posjetilaca.

Budućnost turizma u Crnoj Gori

Crna Gora nastavlja da ulaže u turističku infrastrukturu, ali se sve više pažnje poklanja održivom razvoju i očuvanju prirodnih resursa. Planirani projekti uključuju ekološka letovališta, razvoj ruralnog turizma i poboljšanje saobraćajne povezanosti.

Očekuje se da će do 2025. godine Crna Gora premašiti tri miliona turista godišnje, uz dalji rast prihoda od turizma. Strateški pravci razvoja uključuju povećanje broja luksuznih hotela, jačanje avio-saobraćaja i diversifikaciju turističke ponude kako bi se privukli turisti tokom cijele godine, a ne samo u ljetnjim mjesecima.

Crna Gora je u posljednjih deset godina prošla kroz intenzivan razvoj turizma i danas se nalazi među prestižnim destinacijama Evrope. Sa nastavkom ulaganja i promocije, njen potencijal za dalji rast je ogroman, a posebna pažnja se posvećuje balansiranju između luksuza i očuvanja prirodnih i kulturnih vrijednosti.

Održivi turizam i ekološka odgovornost postaju ključni faktori u budućem razvoju crnogorskog turizma. Sve više hotela i rezorta usvaja zelene sertifikate, dok se postavljaju stroži standardi za zaštitu životne sredine u turističkim zonama. Planirani su projekti koji promovišu ekološki prihvatljivije oblike turizma, uključujući eko-sela, luksuzne bungalove na vodi i energetski efikasne hotelske komplekse. Na taj način, Crna Gora ne samo da unapređuje svoju turističku ponudu, već i postavlja temelje za dugoročno održiv i ekološki odgovoran razvoj industrije. J.V.



FOTO: FREEPIK

Luksuzna ljetovališta privlače posjetioce iz svih krajeva svijeta

Sa rastom globalne potražnje za luksuznim putovanjima, Crna Gora se sve više pozicionira kao premium destinacija za visoku klasu turista. Glamur turizam, poznat i kao luksuzni ili high-end turizam, podrazumijeva ponudu ekskluzivnih smještajnih kapaciteta, vrhunskih restorana, luksu-

znih jahti i drugih sadržaja namijenjenih zahtjevnijoj klijenteli. Crna Gora je posljednjih nekoliko godina intenzivirala razvoj ovog segmenta, posebno u primorskim mjestima kao što su Budva, Tivat i Kotor.

Sve je popularniji trend luksuznog turizma u kojem gosti ne traže samo ekskluzivne smještaje, već i potpuno

personalizovane doživljaje. Pojedini hoteli i rizorti nude gostima „bespoke“ usluge, što znači da se celokupan boravak planira prema njihovim preferencijama – od privatnih časova kulinartstva sa renomiranim šefovima kuhinja do unikatnih avantura poput privatnog obilaska bokokotorskog zaliva jahtom ili helikopterom. Ovakav

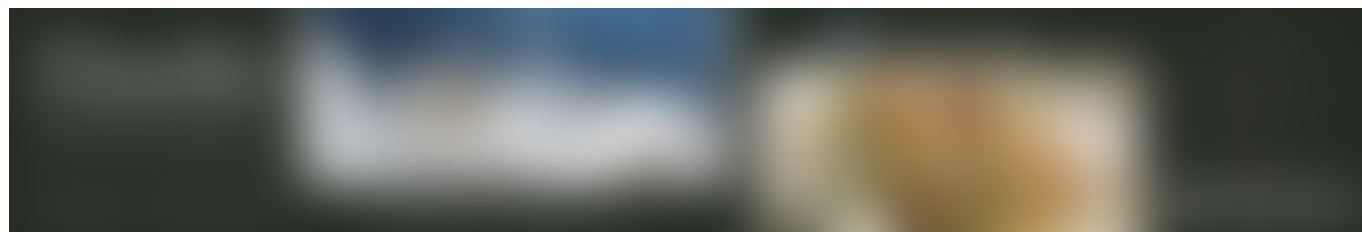




FOTO: FREEPIK

pristup osigurava nezaboravno iskustvo i garantuje visok nivo lojalnosti među klijentima.

Dakle, bogati putnici ne traže samo luksuzan smještaj, već i jedinstvena iskustva – personalizovane ture, privatne obilaske istorijskih lokaliteta,

ekskluzivne gastronomske večere i avanturističke aktivnosti prilagođene samo njima. Turistički sektor Crne Gore prilagođava se ovim zahtjevima, nudeći usluge kao što su concierge servisi (personalizovane usluge za goste), privatni prevoz i ekskluzivni

dogadjaji, privatni vodiči i za najzahtjevnije goste - tailor-made aranžmani (putovanja skrojena prema željama klijenata).

Crna Gora posljednjih godina ulaže značajne resurse u razvoj luksuzne infrastrukture kako bi pridobila i





zemlje, privlačeći strane investitore i otvarajući nova radna mjesta u sektoru ugostiteljstva i usluga.

Za pozicioniranje Crne Gore kao luksuzne destinacije trenutno su najzaslužniji projekti poput "Porto Montenegro", "Luštica Bay" i "Portonovi". Ova ekskluzivna ljetovališta nude luksuzne vile, marine za jahte, ekskluzivne restorane i vrhunske wellness & spa centre, privlačeći bogate turiste iz Zapadne Evrope, Rusije, Bliskog Istoka i Sjedinjenih Američkih Država.

U poređenju sa obližnjim zemljama poput Hrvatske i Grčke, Crna Gora nudi sličan nivo luksuzne ponude, ali nerijetko i po pristupačnijim cijenama. U odnosu na razvijene evropske turističke zemlje poput Francuske ili Italije, Crna Gora pruža konkurentnu ponudu sa autentičnim iskustvima i destinacijama sa manje gužve. Hrvatska nudi slične sadržaje, ali sa većim brojem razvijenih ostrva, dok Albanija tek počinje aktivnije da razvija luksuznu turističku ponudu.

Iako tropske destinacije poput Maldiva ili Sejšela nude jedinstvene pejzaže i klimu, Crna Gora se ističe kulturnim i istorijskim naslijeđem, kao i raznovrsnošću predjela na relativno malom prostoru. Ovo je čini privlačnom za turiste koji žele spoj luksuza, prirode i bogate istorije.

Luksuz i više od 1.000 eura po noći

Gosti koji posećuju Crnu Goru radi glamur turizma traže visok nivo uslu-

ge, privatnost i ekskluzivnost. Cijene u luksuznim hotelima variraju u zavisnosti od sezone i ponude, pa tako noćenje u luksuznom hotelu može da se nađe već od 300 eura.

Svakako, cijene u ovim elitnim destinacijama nerijetko su na nivou prestižnih evropskih i svjetskih lokacija. Tako recimo noćenje u luksuznim hotelima poput „One&Only Portonovi“ u Portonovom može koštati i više od 1.000 eura po noći, dok zakup luksuznih jahti i vila dostiže i do nekoliko desetina hiljada eura dnevno.

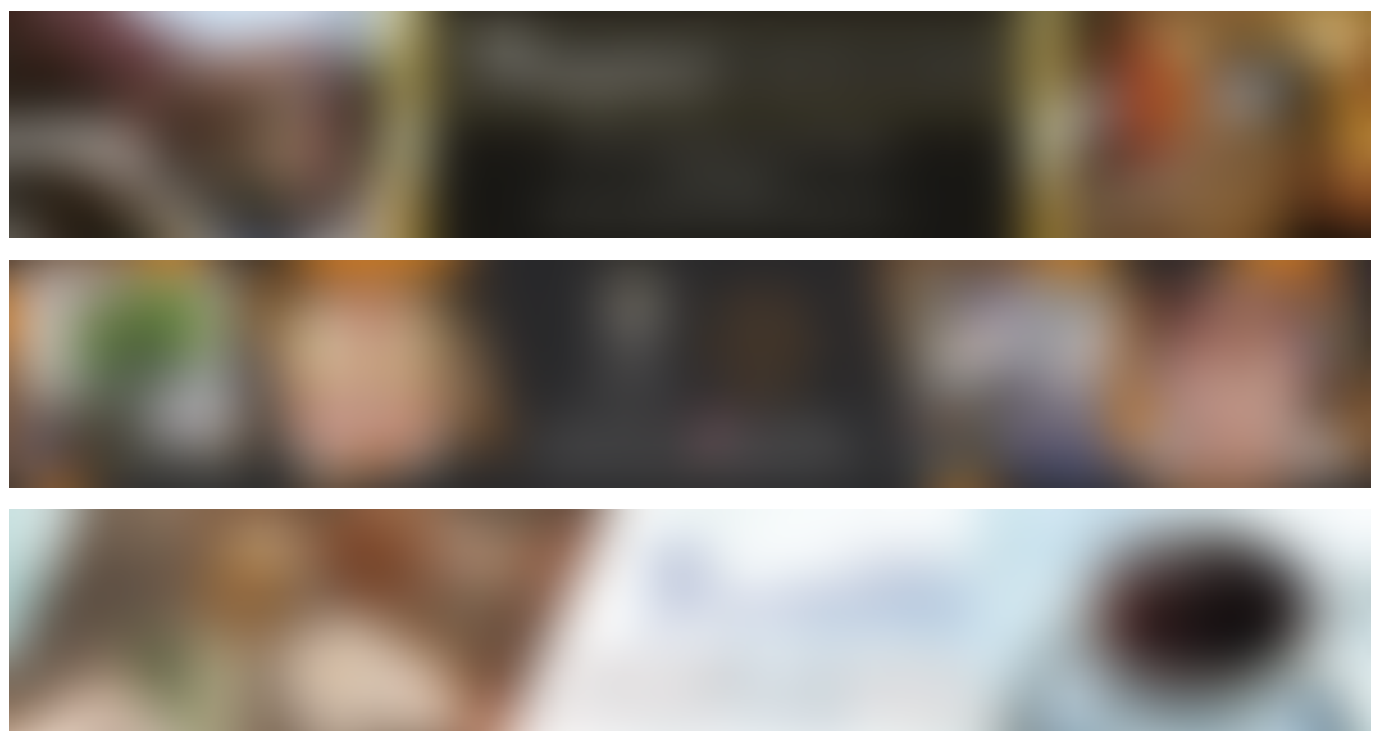
Na primjer, baš u pomenutom hotelu, sedmodnevni boravak sa doručkom za dvije osobe krajem jula može koštati od 10.287 eura za standardnu sobu sa dvokrevetnim krevetom do 85.590 eura za šest noći u posebnoj villi istog hotela.

Ekskluzivne marine u Crnoj Gori nude širok spektar usluga za vlasnike jahti i luksuzne turiste. Porto Montenegro, kao jedna od najprestižnijih marina na Jadranu, može primiti jahte dužine i do 250 metara, dok su cijene zakupa jahti različite – jednodnevno iznajmljivanje luksuzne jahte može koštati od 5.000 do čak 50.000 eura, u zavisnosti od veličine i opreme.

Posla ima i van sezone

Zanimljivo je da luksuzna ponuda Crne Gore nije rezervisana samo za ljetnje mjesece. Tokom proljeća i jeseni, mnogi ekskluzivni hoteli i rizorti nude posebne pakete sa značajnim popustima, uključujući wellness vi-

najzahtjevnije turiste. Osim luksuznih hotela i marina, u planu su ekskluzivni golf tereni, heliodromi i nove rezidencijalne zone namijenjene elitnim investitorima. Ovi projekti ne samo da unapređuju turističku ponudu, već i doprinose ekonomskom razvoju



kende, degustacione ture i privatne avanture u prirodi. Ovo omogućava gostima da uživaju u luksuzu uz intimniju atmosferu i manje gužve, dok istovremeno destinacija nastavlja da generiše prihod i van glavne turističke sezone.

U ponudi luksuznih ljetovališta nalaze se i ekskluzivne aktivnosti poput privatnih helikopterskih tura, vožnje gliserima i skuterima, luksuznog ronjenja s vodičem, privatnih časova jahanja, masaža u luksuznim spa centrima i degustacija najfinijih vina u ekskluzivnim vinarijama. Mnogi hoteli nude i personalizovane well-being programe (programi za holističko zdravlje) koji uključuju joga instruktore, nutricioniste i privatne trenere.

Pored luksuznog smještaja i aktivnosti, VIP gosti traže i maksimalnu privatnost. Upravo zbog toga, mnoge luksuzne vile i hoteli nude posebne ulaze, privatne bazene i obezbjeđenje kako bi gosti mogli da uživaju u odmoru daleko od znatizeljnih pogleda.

Od šopinga do venčanja

Crna Gora postaje sve popularnija destinacija i kada je riječ o luksuznim vjenčanjima i privatnim događajima. Bajkoviti pejzaži Bokotorskog zaliva, istorijski dvorci i ekskluzivne vile sa spektakularnim pogledom pružaju savršenu scenografiju za intimne ceremonije i gala proslave. Mnogi hoteli nude specijalizovane usluge planiranja vjenčanja, a bogati klijenti često biraju da iznajme čitave komplekse kako bi osigurali potpunu privatnost za sebe i svoje goste.

Crna Gora se može pohvaliti i vrhunskim restoranima koji nude ekskluzivne menije inspirisane mediteranskom i internacionalnom kuhinjom.

Restorani visoke gastronomije poput „Nobu“ u Portonovom ili „Murano“ u Porto Montenegro privlače goste vrhunskom gastronomskom ponudom, gdje večera sa degustacionim menijem i uparivanjem vina može koštati i više stotina eura po osobi.

Luksuzni šoping takođe postaje sve prisutniji u Crnoj Gori, sa buticima prestižnih modnih kuća i ekskluzivnim koncept radnjama u marini Porto Montenegro. Noćni život je takođe dio glamur ponude – ekskluzivni beach barovi, privatni klubovi i VIP prostori u prestižnim hotelima privlače elitnu klijentelu.

Dolazak prestižnih modnih kuća i internacionalnih luksuznih brendova u Crnu Goru jasno pokazuje njen rastući značaj na mapi high-end turizma. Butici u Porto Montenegro i Portonovom nude ekskluzivne kolekcije svjetskih dizajnera, dok duty-free koncepti u luksuznim marinama omogućavaju bogatim klijentima da uživaju u shopping iskustvu bez poreza. Ova ekspanzija doprinosi pozicioniranju Crne Gore kao ozbiljne konkurencije tradicionalnim luksuznim destinacijama.

Uporedo sa buticima, razvija se i održivi luksuz koji postaje sve bitniji aspekt u razvoju crnogorske premium ponude. Mnogi luksuzni rizorti implementiraju ekološki održive prakse, koristeći obnovljive izvore energije, smanjujući plastični otpad i investirajući u očuvanje prirodnog okruženja, čime dodatno privlače ekološki osviještene putnike. Na primjer, rizort „Luštica Bay“ ulaže u održivi razvoj kroz ekološki prihvatljive građevinske materijale, solarne panele i sisteme za prečišćavanje vode, dok „Regent Porto Montenegro“ koristi energetske efikasne tehnologije i inicijative za smanjenje ugljeničnog otiska.

Destinacija i za poznate ličnosti

Pored klasičnih luksuznih destinacija, Crna Gora postaje atraktivna i za turizam za svjetske zvijezde (celebrity turizam). Protoklih godina zabilježene su posjete svjetski poznatih ličnosti, uključujući holivudske zvijezde, sportiste i poslovne magnate koji sve češće biraju ekskluzivne vile i jahte duž crnogorske obale. Ovaj trend dodatno doprinosi imidžu zemlje kao prestižne destinacije, a mnogi hoteli i rizorti sve više prilagođavaju svoju ponudu kako bi zadovoljili potrebe VIP gostiju koji traže privatnost, sigurnost i vrhunsku uslugu.

Iako Crna Gora bilježi značajan napredak u segmentu luksuznog turizma, postoje i izazovi koji se moraju prevazići. Infrastruktura van glavnih turističkih centara i dalje zahtijeva unapređenja, dok se lokalna radna snaga mora dodatno obučavati kako bi zadovoljila visoke standarde usluge koji se očekuju u premium segmentu. Takođe, održavanje ekskluzivne reputacije destinacije zahtijeva pažljivo balansiranje između masovnog i luksuznog turizma, kako bi se očuvala autentičnost i ekskluzivnost ponude.

Crna Gora se sve više profilisala kao sinonim za luksuzno ljetovanje, nudeći spoj vrhunske usluge, prirodnih ljepota i ekskluzivne ponude. Uz kontinuirana ulaganja u premium turizam, modernu infrastrukturu i održive projekte, ova destinacija ne samo da konkuriše prestižnim evropskim ljetovalištima, već ih u pojedinim segmentima i nadmašuje. Kako potražnja za glamur turizmom raste, Crna Gora ima priliku da dodatno učvrsti svoju poziciju među vodećim luksuznim destinacijama svijeta. J.V.



Potencijal Crne Gore postoji u povezivanju restorana sa lokalnim proizvođačima i razvoju specifičnih gastro-brendova

Za početak gastro-biznisa potrebna ulaganja od 50.000 do 500.000 eura

Gastronomski potencijal našeg regiona je vrlo veliki, jer je nadaleko poznato da su ljudi sa ovih prostora prilično gurmanski orijentisani, te je dobra i ukusna hrana jedan od razloga zbog koga dolaze strani turisti.

Ovu našu konstataciju potvrdio je i dr Veljko M. Mijušković, docent Ekonomskog fakulteta u Beogradu i gastro

ekspert, koji za Moju delatnost kaže da region Balkana (Crna Gora, Srbija, Sjeverna Makedonija, BiH) ima ogroman gastronomski potencijal zbog raznovrsnosti kuhinja, kvalitetnih namirnica i bogate kulinarske tradicije.

“Međutim, najbolji rezultati se postižu u zavisnosti od nekoliko faktora. Srbija se ističe razvojem vinskog i gastronomskog turizma, festivalima hrane i sve većim brojem vrhunskih restora-

na. Beograd prednjači, ali i Vojvodina i Šumadija dobijaju na značaju. Crna Gora koristi primorski turizam i mediteransku kuhinju, ali i koncept luksuzne gastro-ponude u Porto Montenegro i Luštici. Bosna i Hercegovina ima snažan potencijal u autentičnoj kuhinji, ali još uvijek nema dovoljan broj prepoznatljivih gastro-destinacija na globalnom nivou. Sarajevo, Banja Luka i Mostar su ključni centri. Sjever-

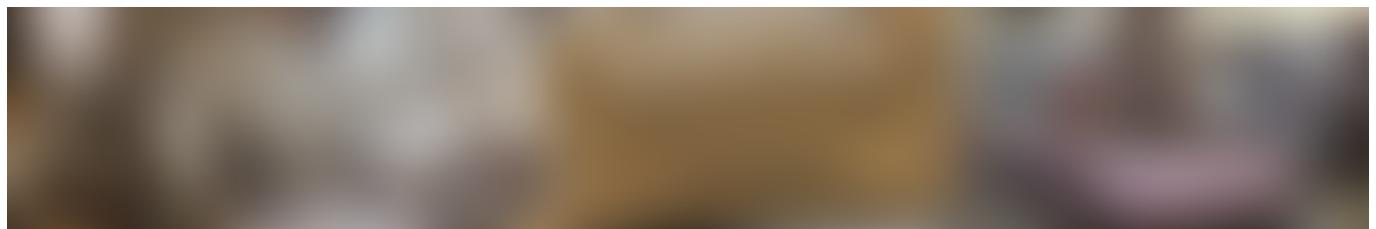
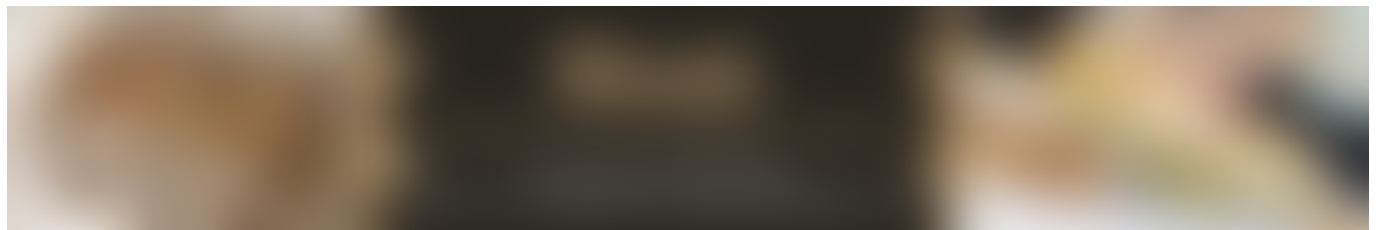




FOTO: PRIVATNA ARHIVA

Veljko M. Mijušković

na Makedonija se oslanja na vinarski sektor i domaću kuhinju, ali joj nedostaje veća međunarodna promocija.

Kada je u pitanju Crna Gora, svakako prva asocijacija je primorje, ali naš sagovornik smatra da i gastro-industrija može da bude vrlo korisna na ovom području.

„More je primarni faktor u crnogorskom turizmu, ali gastro-industrija može igrati značajnu ulogu u produ-

bljivanju turističke sezone. Trenutno se najviše ulaže u ekskluzivne restorane i riblje specijalitete, dok ruralni i etno-gastro turizam još uvijek nije dovoljno razvijen. Potencijal postoji u povezivanju restorana sa lokalnim proizvođačima i razvoju specifičnih gastro-brendova, te dolasku međunarodnih gastro vodiča (Michelin, Gault Millau) na ovo tržište“, ističe Mijušković.

Širenje svijesti o gastro-industriji na Balkanu zahtijeva strateški pristup koji kombinuje edukaciju, promociju i praktične inicijative. Iako postoje pomaci u ovom pravcu, još uvijek se ne ulaže dovoljno u sistematsku promociju i edukaciju potrošača i ugostitelja.

„Mediji igraju ključnu ulogu u oblikovanju percepcije ove industrije, ali se sadržaj često svodi na površne prikaze restorana i popularnih jela, umjesto da se dublje istraže lokalne namirnice, tradicionalni recepti i priče malih proizvođača. Dokumentarne emisije, kulinarski blogovi i društvene mreže imaju potencijal da značajno doprinesu promociji, ali su i dalje nedovoljno iskorišćeni. Pored toga, gastro-festivali i vinske manifestacije su odličan način da se ova industrija približi široj publici, ali se uglavnom oslanjaju na lokalne posjetioce, umjesto da privlače međunarodne goste kroz ciljani marketing. Edukacija kroz kulinarske radionice, saradnja između restorana i domaćih proizvođača, kao i uključivanje gastronomije u turističke pakete mogli bi doprineti jačanju svijesti o značaju ove industrije. Iako se u posljednje vrijeme primjećuje rast interesovanja, posebno kroz razvoj fine dining scene i koncepta autentične kuhinje, još uvijek postoji mnogo prostora za unapređenje. Veće ulaganje u promociju, institucionalna podrška i kreativni pristupi mogli bi ovu industriju podići na viši nivo i učiniti je jednim od prepoznatljivih simbola regiona“, objašnjava naš sagovornik.

Početak svakog biznisa zahtijeva izvesna finansijska ulaganja, a kada govorimo o gastro-industriji, ona variraju, u zavisnosti od ideje i mogućnosti preduzetnika.

„Ulaganja u gastro-industriju variraju u zavisnosti od vrste i obima posla, ali su početni troškovi obično značajni. Otvaranje manjeg restorana ili bistrea zahtijeva investiciju od nekoliko desetina hiljada eura, dok veći i ekskluzivniji ugostiteljski objekti mogu tražiti budžet od nekoliko stotina hiljada. Ključni faktori koji određuju visinu ulaganja uključuju lokaciju, opremu, dizajn enterijera, nabavku kvalitetnih namirnica i obuku osoblja“, kaže Mijušković.

Investicije, kao što je istaknuto, zavise od vrste gastro-biznisa, te tako za mali restoran iznose od 50.000–150.000 eura, za veći restoran od 200.000 eura pa naviše, a za vinski podrum treba uložiti više od 500.000 eura.

Docent sa Ekonomskog fakulteta kaže da bi biznis bio uspješan i održiv, neophodno je osigurati kvalitetnu i doslednu ponudu, jer gosti danas traže autentičnost i visok nivo usluge.

„Pored toga, važna je dobra strategija marketinga i prepoznatljiv identitet koji će restoran ili proizvođača izdvojiti na tržištu. Fleksibilnost i inovativnost igraju ključnu ulogu, jer se trendovi u gastronomiji brzo mijenjaju, pa

je potrebno stalno prilagođavanje novim zahtjevima gostiju. Održivo poslovanje podrazumijeva i optimizaciju troškova, efikasno upravljanje zalihama i smanjenje otpada, što može doprineti dugoročnom uspehu. Takođe, povezivanje sa lokalnim proizvođačima ne samo da doprinosi kvalitetu ponude, već i jača lokalnu ekonomiju. Na kraju, posvećenost detaljima i kontinuirana edukacija osoblja često prave razliku između prosečnog i izuzetnog gastro-biznisa“.

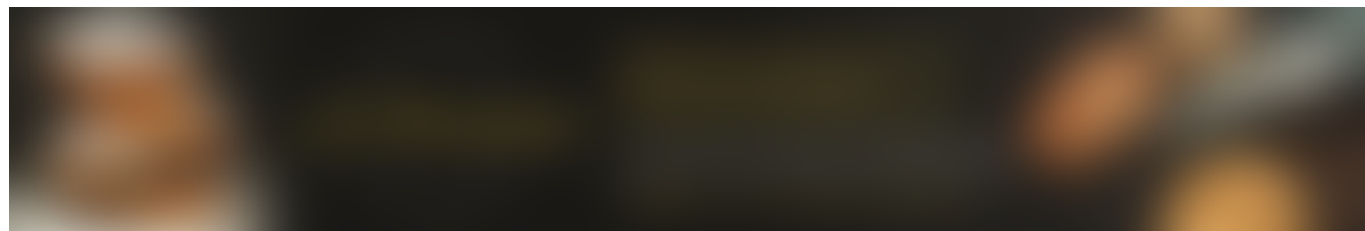
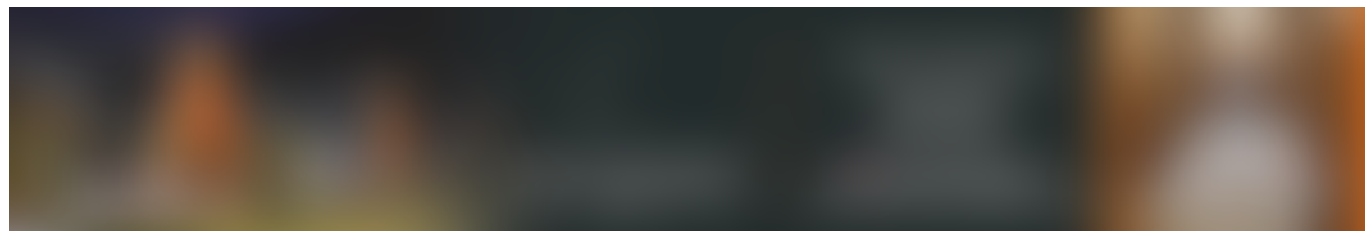
Da bi ova industrija zaživjela na višem nivou, potrebna je, naravno, i podrška države. Ona može imati ključnu ulogu u razvoju gastro-industrije kroz strateške mjere koje podstiču rast, inovacije i internacionalizaciju ovog sektora.

„Povoljna poreska politika, poput smanjenja PDV-a na ugostiteljske usluge, može značajno olakšati poslovanje i povećati konkurentnost restorana i proizvođača hrane. Takođe, direktne subvencije i povoljni krediti za otvaranje novih ugostiteljskih objekata ili modernizaciju postojeće infrastrukture doprinose stabilnosti i održivosti industrije. Razvoj ove grane zavisi i od promocije na međunarod-

nom nivou, gdje država može igrati ulogu kroz podršku domaćim proizvodima na sajmovima, organizaciju gastro-turističkih kampanja i jačanje nacionalnih brendova. Inicijative koje povezuju turizam i gastronomiju, poput kreiranja gastronomsko-vinskih ruta, mogu doprineti većoj prepoznatljivosti regiona kao destinacije za gurmane“, objašnjava Mijušković.

Pored finansijske podrške i promocije, ključna je i edukacija, jer kvalitet usluge zavisi od obučenog kadra. Država može ulagati u razvoj kulinarskih škola, dualno obrazovanje i specijalizovane kurseve za ugostiteljski sektor, čime bi se povećao profesionalizam i smanjio problem nedostatka kvalifikovanih radnika.

„Regulativa takođe igra važnu ulogu, pojednostavljene procedure za otvaranje restorana, fleksibilniji zakoni o sezonskom zapošljavanju i jasni standardi bezbednosti hrane omogućili bi lakše poslovanje i veću sigurnost kako za ugostitelje, tako i za potrošače. Sveobuhvatna državna podrška, kada bi bila strateški osmišljena i dosledno sprovedena, mogla bi učiniti gastro-industriju jednim od ključnih stubova privrede regiona“, ističe docent.





Mijušković se osvrnuo i na krize od 2020. godine, počevši od pandemije, pa sve do ekonomske nestabilnosti i rasta cena sirovina, i one su ozbiljno pogodile gastro-industriju, posebno male restorane i lokalne proizvođače.

„Iako se sektor postepeno oporavlja zahvaljujući prilagođavanju novim modelima poslovanja, poput dostave i digitalizacije usluga, mnogi ugostitelji i dalje se suočavaju s izazovima poput nedostatka radne snage i visokih operativnih troškova. Potpuni oporavak zahteva stabilnije ekonomske uslove, podršku države i nastavak inovacija kako bi se zadovoljili promenjeni zahtjevi tržišta“, ističe naš sa-

govornik.

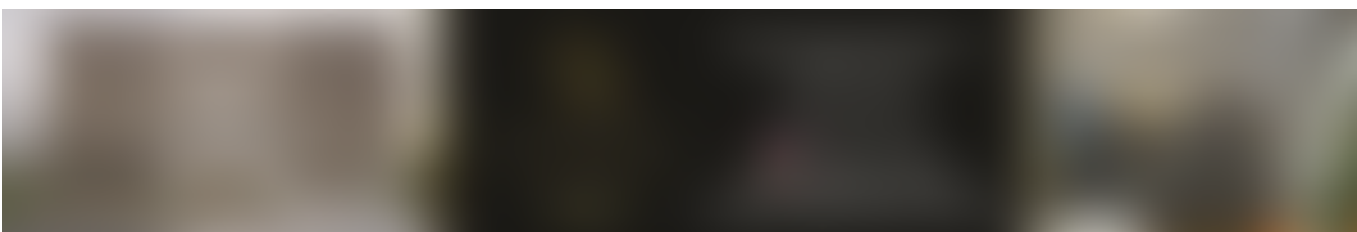
Koje sve ekonomske benefite donosi gastro-industrija?

Gastro-industrija, kao dio šire prehrambene industrije, adekvatno postavljena, donosi niz ekonomskih benefita. Najprije, rast BDP-a kroz povećanje proizvodnje, prodaje i izvoza hrane i pića. Zatim stvaranje radnih mjesta, jer gastro-industrija ima potencijal da generiše veliki broj radnih mjesta u sektorima poput poljoprivrede, prehrambene industrije, ugostiteljstva, turizma, distribucije i prodaje hrane.

Potom još jedna od prednosti je razvoj ruralnih područja. Kako kaže

Veljko Mijušković, zbog činjenice da mnogi poljoprivredni proizvodi služe kao sirovine u gastro-industriji, njen razvoj može poboljšati ekonomsku situaciju ruralnih područja kroz povećanje potražnje za lokalnim proizvodima i razvoj pratećih industrija.

„Takođe, razvoj ove industrije dovodi do povećanja izvoza. Ako se proizvodi domaće hrane i pića promišlu na međunarodnom tržištu, to dovodi do povećanja izvoza i donošenja deviznih prihoda u zemlju. Razvoj gastronomske ponude privlači veći broj turista koji traže autentična iskustva, što može doprineti povećanju prihoda od turizma i razvoju turističke infrastrukture. Gastro-indu-



strija omogućava preradu sirovina u proizvode sa većom dodatom vrijednošću, što povećava prihode i profitabilnost domaćih proizvođača", navodi naš sagovornik i dodaje da razvoj gastro-industrije doprinosi diverzifikaciji privrede, smanjenju zavisnosti od tradicionalnih sektora i povećanju otpornosti na ekonomske šokove.

Šansa za lokalno stanovništvo

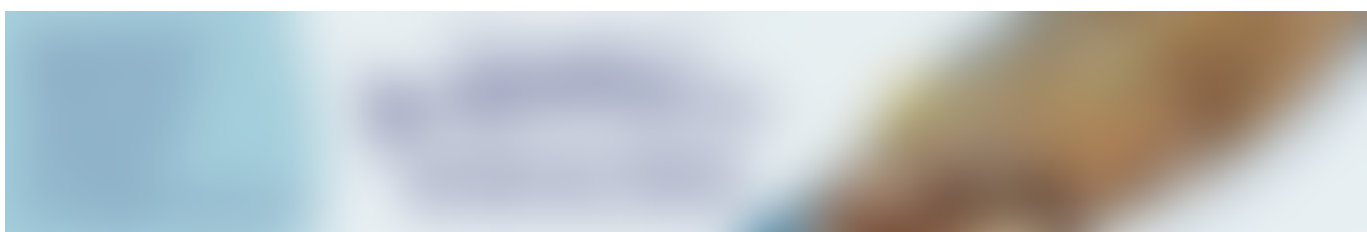
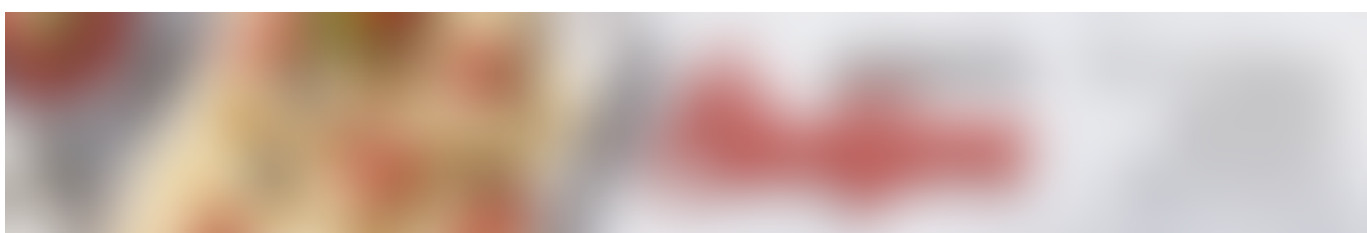
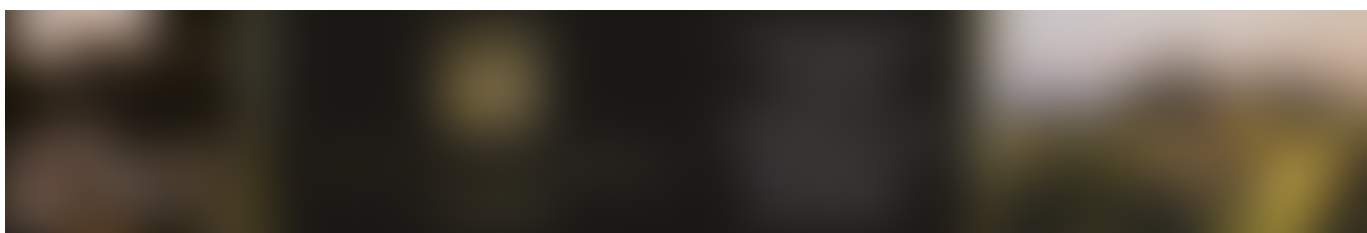
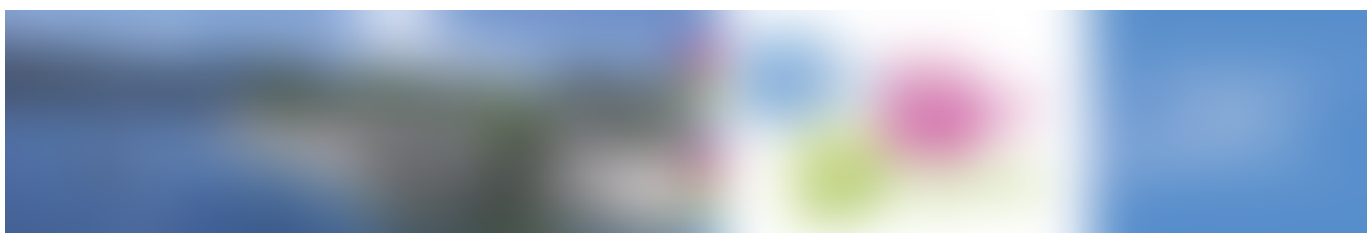
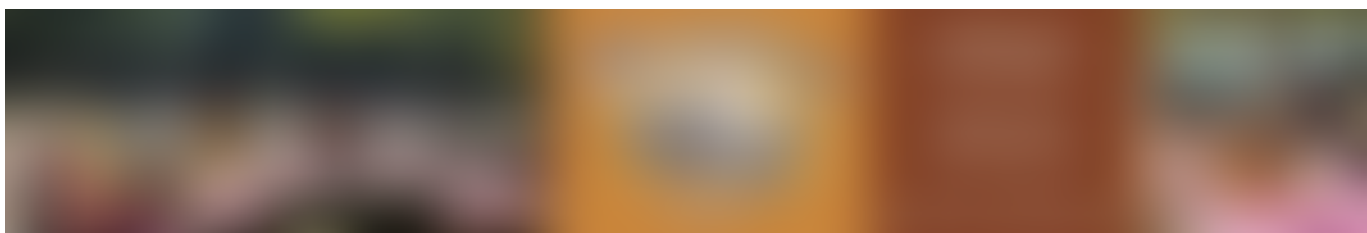
Lokalno stanovništvo može imati značajne koristi od razvoja gastro-turizma na nekoliko načina. Prvo, ovaj

oblik turizma pruža priliku za stvaranje novih radnih mjesta i povećanje prihoda, posebno u ruralnim područjima gdje je dostupnost poslova često ograničena. Otvaranje restorana, seoskih domaćinstava, vinarija, pivnica i drugih gastro-turističkih objekata može doprineti smanjenju nezaposlenosti i poboljšanju ekonomske situacije lokalnog stanovništva.

„Pored toga, gastro-turizam može podstaći razvoj lokalnih preduzetnika i malih biznisa, kao i promovirati održivu upotrebu prirodnih resursa. Mnogi lokalni proizvođači hrane i pića mogu

profitirati od veće potražnje za njihovim proizvodima, što može dovesti do povećanja prihoda i unapređenja kvaliteta života u ruralnim zajednicama. Druga korist za lokalno stanovništvo je promocija i očuvanje kulturne baštine i tradicionalnih zanata. Gastro-turizam često podstiče interesovanje za lokalne kulinarske tradicije, što može oživjeti stara jela, recepte i tehnike pripreme hrane koje su možda bile zaboravljene. Ovo može doprineti očuvanju identiteta i autentičnosti lokalne kulture“, objašnjava Mijušković. M.P.





A hand is shown from the left, palm up, holding several glowing, dotted lines that curve upwards and to the right. The background is a gradient from black on the left to bright yellow on the right. The text 'TRGOVINA I USLUGE' is centered in a yellow box.

TRGOVINA I USLUGE



Kako funkcioniše i ima li šanse tržište dostave na primorju?

Tržište dostave na crnogorskom primorju bilježi dinamičan razvoj koji je usklađen sa sve većim trendom digitalizacije i promjenama u načinu života stanovništva. U savremenom dobu, kada se potrošači sve više okreću online porudžbinama, lokalni biznisi, restorani i trgovine prepoznaju značaj brze i efikasne usluge dostave.

Prema dostupnim podacima i analizama, tržište dostave na primorju

nalazi se u fazi tranzicije i rasta. U sezonskim periodima, naročito tokom ljetnjih mjeseci, broj porudžbina drastično raste, dok van sezone postoji stabilan, ali manji obim poslovanja. Statistike pokazuju da u vrhuncu turističke sezone broj porudžbina može da se poveća i za 150 odsto u odnosu na vansezonske periode, što ukazuje na značajan potencijal rasta.

U poređenju sa Podgoricom, gdje je tržište dostave uglavnom orijentisa-

no na stalan lokalni protok, primorje doživljava „sezonski bum“ koji motiviše kompanije da unapređuju svoje logističke kapacitete, ali i digitalne platforme za naručivanje.

Sezonske varijacije su, dakle, karakteristične za primorska područja, gdje se tokom ljetnjih mjeseci beleži značajan porast potražnje. U tim periodima, pored standardnih narudžbina, najčešće se poručuju tradicionalna jela poput ribe sa roštilja, pice, brze



FOTO: PIVABAY

održavani putevi, optimizovana signalizacija i adekvatna saobraćajna rješenja igraju ključnu ulogu. U primorskim gradovima kao što su Budva, Herceg Novi i Tivat, infrastruktura se kontinuirano unapređuje kako bi se zadovoljile potrebe turističke sezone, dok u manjim gradovima postoji potreba za dodatnim ulaganjima.

Digitalna unapređenja takođe su ključni faktor za razvoj tržišta dostave. Ulaganja u tehnologiju i razvoj aplikacija omogućavaju korisnicima jednostavno naručivanje, praćenje isporuke i personalizovane ponude. Podaci pokazuju da se preko 70 odsto korisnika primorja oslanja na mobilne aplikacije za poručivanje hrane i drugih usluga, što je za 10-15 odsto više nego u Podgorici.

Na kraju, bez lokalne podrške i partnerstava, celokupan proces bio bi značajno otežan. Saradnja između lokalnih vlasti, restorana i dostavnih servisa dodatno stimuliše razvoj, a inicijative poput zajedničkih marketinških kampanja i integracije sa lokalnim događajima doprinose vidljivosti i konkurentnosti usluga.

Najveći izazovi u sektoru dostave

Tržište dostave na primorju suočava se sa brojnim izazovima koji uključuju logistiku, infrastrukturna i tehnološka ograničenja, ali i manjak radne snage.

Kompleksnost mreža puteva, često uske ulice u starim gradovima i gužve tokom turističke sezone i pratećih dešavanja mogu da dovedu do kašnjenja u isporukama. Osim toga, iako veći gradovi rade na unapređenju infrastrukture, manji gradovi i ruralna područja često imaju slabije saobraćajne uslove, što direktno utiče na brzinu i pouzdanost usluga.

Brza digitalizacija zahteva stalna

ulaganja u IT infrastrukturu i obuku zaposlenih, što često predstavlja finansijski izazov, naročito za manje subjekte.

Pa ipak, možda najveći izazov jeste pronalaženje kvalifikovanih radnika, naročito tokom sezone. Statistike pokazuju da kompanije u primorskim gradovima često angažuju privremene radnike, dok u Podgorici postoji veća mogućnost zapošljavanja stalnog kadra, što doprinosi stabilnosti poslovanja.

Kako bi osigurali dovoljno dostavljača u periodima kada je obim posla značajno veći, mnogi dostavni servisi pribegavaju sezonskom zapošljavanju dodatnih radnika. U praksi to znači angažovanje studenata, privremenih radnika ili čak vozača iz drugih gradova koji dolaze na primorje tokom turističke sezone. Neki servisi nude fleksibilne radne uslove i bonuse za one koji rade u najprometnijim terminima, čime se dostavljači dodatno motivišu da ostanu aktivni tokom vrhunca sezone. Takođe, poboljšanje logistike, optimizacija ruta pomoću naprednih algoritama i korišćenje različitih prevoznih sredstava (bicikli, skuteri, automobili) doprinose efikasnijem funkcionisanju sistema dostave, čak i u uslovima gužvi i povećanog obima posla.

Saradnja kao ključ zadovoljstva korisnika

Saradnja sa lokalnim restoranima i trgovinama ključna je za uspeh dostavnih servisa. U primorskim gradovima restoranima je naročito važno da prošire svoje poslovanje van tradicionalnih lokala, što ih motivišu da prihvate partnerstva sa dostavnim platformama.

Podaci pokazuju da preko 80 odsto restorana u gradovima kao

hrane i specijaliteta lokalnih restorana. Dostavljači se unaprijed pripremaju povećanjem broja radnika, dodatnim vozilima i unapređenjem sistema za praćenje narudžbina. Na primjer, u Budvi i Tivtu firme beleže porast od 50 do 100 odsto u broju narudžbina tokom ljetnjih mjeseci, dok u Podgorici, gdje je potražnja ravnomjernija tokom cijele godine, izazovi se uglavnom odnose na optimizaciju brzine i efikasnosti.

Digitalizacija je ključni, ali ne i jedini faktor razvoja

Razvoj dostavnih usluga u primorskim gradovima zavisi od više faktora. Najprije, tu je infrastruktura - dobro





FOTO: PIXABAY

što su Budva i Herceg Novi aktivno saraduje sa dostavnim kompanijama, dok je u Podgorici taj procenat nešto niži, ali sa većim obimom porudžbina tokom cijele godine. Partnerstva omogućavaju bolju vidljivost, zajedničke promotivne aktivnosti i optimizaciju ponude, što se direktno reflektuje na rast zadovoljstva korisnika.

Online naručivanje sve rasprostranjenije

Korisnici na primorju pokazuju visok stepen digitalne osvešćenosti.

Trend naručivanja putem aplikacija beleži se ne samo kod mlađih generacija, već i kod starijih, zahvaljujući jednostavnosti korišćenja modernih platformi.

Statistički podaci pokazuju da se u primorskim gradovima preko 70 odsto potrošača odlučuje za naručivanje hrane putem digitalnih kanala, dok u Podgorici taj procenat varira između 60 i 65 odsto. Uprkos tome, edukacija i pristup internet tehnologijama u manjim mestima ostaju izazov, što može da uspori rast sektora u nekim delovima Crne Gore.

Kako bi ostale konkurentne i dodatno poboljšale korisničko iskustvo, dostavne kompanije na primorju trebalo bi da se fokusiraju na implementaciju novih tehnologija i proširenje ponude. Jedna od ključnih inicijativa jeste uvođenje ekspresne dostave, gdje bi korisnici mogli da dobiju naručeni proizvod u roku od 15 do 30 minuta, čime bi se značajno poboljšala efikasnost usluge. Pored toga, mnoge kompanije istražuju mogućnosti integracije sa veštačkom inteligencijom kako bi bolje predvidjele potražnju i unaprijed optimizovale



FOTO: PIXABAY

raspodjelu kurira.

Takođe, postoji plan za širenje ponude na dostavu namirnica, farmaceutskih proizvoda i drugih potrepština, čime bi dostava postala integralni dio svakodnevnog života i van restoranskog segmenta. Osim tehnoloških inovacija, pojedini servisi razmatraju i partnerstva sa električnim vozilima i biciklima kako bi smanjili ekološki otisak i prilagodili se globalnim trendovima održivog poslovanja.

Konkurencija sve jača

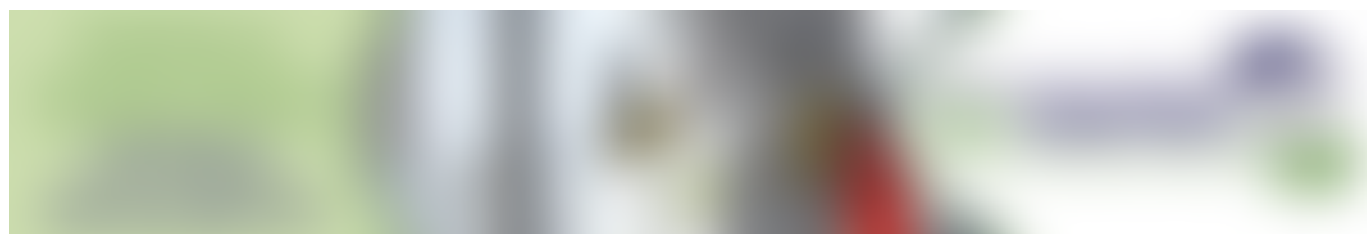
Konkurencija u sektoru dostave

na primorju je sve izraženija. Pored velikih nacionalnih igrača sa razvijenim logističkim mrežama, na tržištu su prisutni i brojni manji, lokalni subjekti koji se trude da pruže personalizovaniju uslugu. U poređenju sa Podgoricom, gdje konkurencija dolazi uglavnom od velikih lanaca i tehnološki naprednijih kompanija, primorje karakteriše veća fragmentacija tržišta. Ova situacija nudi potrošačima širok spektar izbora, ali istovremeno stvara pritisak na sve učesnike da kontinuirano unapređuju svoje usluge kroz inovacije i po-

boljšanja u logistici.

Uzimajući sve ovo u obzir, očekuje se da će tehnološki napredak, dodatna ulaganja u infrastrukturu i dalja digitalizacija stvoriti uslove za dalji rast. Prognoze ukazuju da bi tržište moglo da dostigne rast od 15-20 odsto godišnje u narednim godinama, uz sve veću integraciju sa lokalnim zajednicama i promociju putem digitalnih medija.

Ako uporedimo primorje sa Podgoricom, možemo zaključiti da, iako prestonica Crne Gore ima stabilniji, svakodnevni protok porudžbina, pri-



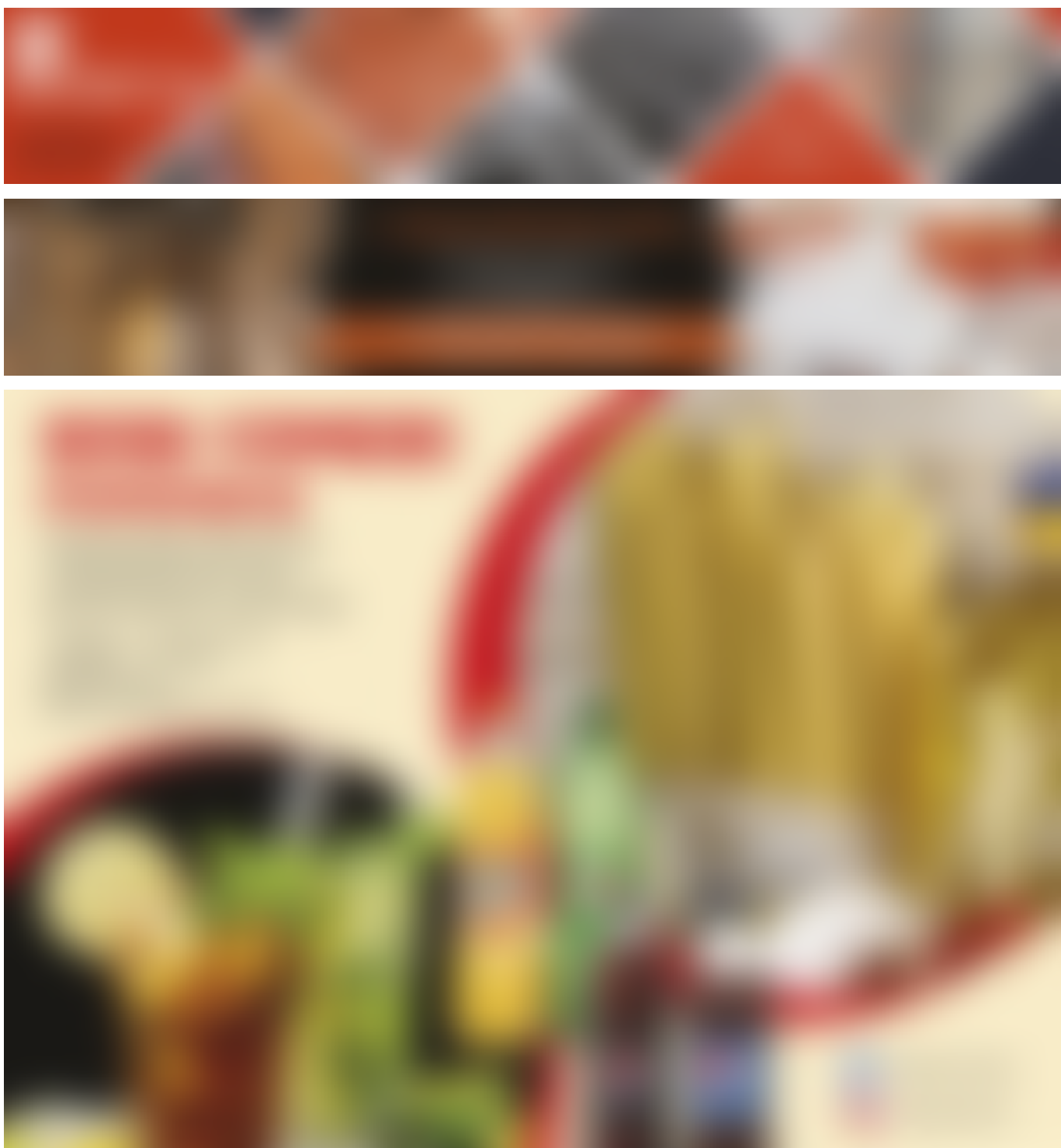
morje ima potencijal da zaradi više tokom sezone zbog većeg broja turista i specifičnih potreba gostiju. Inovacije u logistikama, unapređenje IT sistema i bolje upravljanje sezonskim fluktuacijama predstavljaju ključne tačke za ostvarenje ovog rasta.

Svjetla budućnost

Tržište dostave na crnogorskom primorju se nalazi u fazi intenzivnog razvoja i transformacije. Sa rastućom potražnjom, posebnim naglaskom na digitalizaciju i unapređenje logističkih rješenja, lokalni subjekti, restorani i tr-

govine imaju priliku da značajno unaprijede svoje poslovanje. Iako izazovi poput sezonskih varijacija, logističkih prepreka i potrebe za dodatnom radnom snagom i dalje postoje, perspektive za budućnost ostaju vrlo optimistične. Ulaganja u infrastrukturu, tehnologiju i jačanje saradnje između privatnog sektora i lokalnih vlasti ključni su za dalji napredak ovog sektora. Osim toga, jasno je da specifičnosti turističke sezone pružaju dodatne mogućnosti za profitabilnost, što čini tržište dostave jednim od najdinamičnijih segmenata u Crnoj Gori.

Pored uobičajenih jela kao što su pica, brza hrana i lokalni specijaliteti, sve je veći interes za zdravom ishranom i organskim proizvodima, što otvara nove niše za razvoj usluga. Takođe, gradovi poput Budve i Tivta beleže veću profitabilnost dostave, dok se u Podgorici, usljed stabilnijeg i svakodnevnog prometa, oslanja na dugoročnu lojalnost korisnika. Ova raznovrsnost tržišta osigurava da će, uz adekvatne strategije i prilagođavanja, sektor dostave nastaviti da igra ključnu ulogu u modernom poslovanju Crne Gore. *I.T.*





Pun potencijal IT sektora još nije iskorišćen

Informatičke usluge, kao ključni segment informaciono-komunikacionih tehnologija (IKT), predstavljaju jedan od najperspektivnijih sektora u Crnoj Gori. U posljednjoj deceniji, ovaj sektor je doživio značajan rast, doprinoseći razvoju crnogorske privrede i pozicionirajući zemlju kao atraktivnu destinaciju za IT ulaganja.

Prije više od jedne decenije, 2012. godine, ukupni prihodi IKT sektora iznosili su preko 124 miliona eura, što je predstavljalo skoro četiri odsto tadašnjeg bruto domaćeg proizvoda (BDP), pokazuje analiza finansijskih rezultata koju je sproveo klaster ICT Cortex. Do 2022. godine, prihodi su porasli na 602,43 miliona eura, čineći oko 10 odsto BDP-a Crne Gore. Ovaj rast od više od 380 odsto ukazuje na konstantan i ubrzan razvoj sektora.

Prema podacima za 2022. godinu, IKT sektor je ostvario neto profit od 72,82 miliona eura, uz rast prihoda od 23 odsto u odnosu na prethodnu godinu i 41 odsto u odnosu na 2019. godinu. Sektor je 2022. godine zapošljavao više od 6.000 ljudi, od čega je skoro 3.500 u IT domenu. Broj IT kompanija porastao je sa 336 u 2019. godini na 715 u 2022. godini, što znači da je više nego udvostručen.

Posljednje dostupne informacije o IKT sektoru u Crnoj Gori odnose se na 2023. godinu. Prema analizi koju je sprovele Privredna komora Crne Gore u saradnji sa kla-

sterom ICT Cortex, u 2023. godini su u IKT sektoru poslovale ukupno 2.862 kompanije, što predstavlja rast od

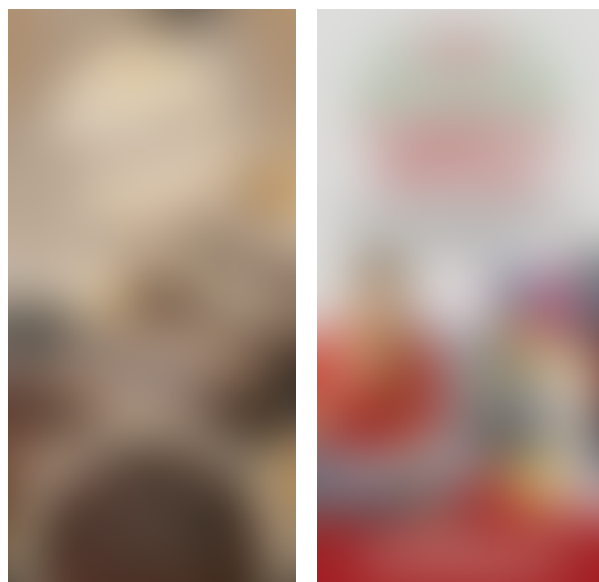


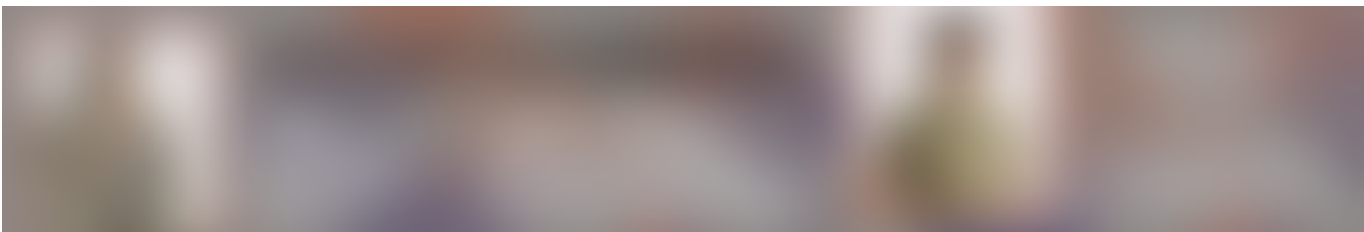
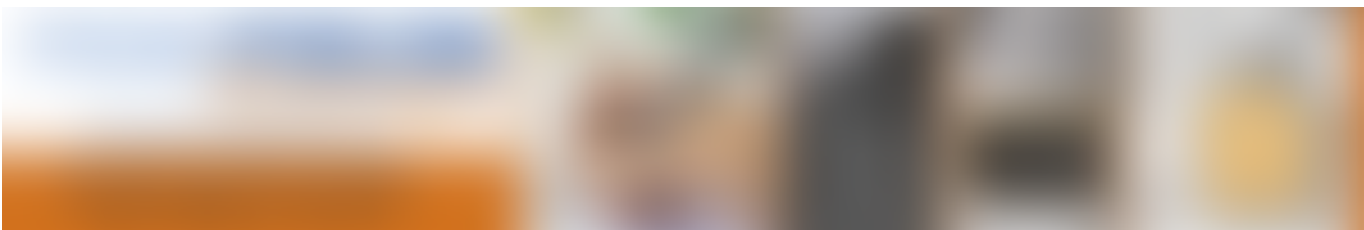


FOTO: PIXABAY

25 odsto u odnosu na 2022. godinu. Ove kompanije su zapošljavale 9.592 radnika (rast od 24 odsto), ostvarile prihod od 705,1 milion eura (rast od 18 odsto) i dobit od 87,3 miliona eura (rast od 13 odsto). Takođe, prema istom izvoru, IKT sektor činio je 2023. godine 11 odsto BDP-a Crne Gore i zapošljavao 2,75 odsto radne snage. Svi ovi podaci, iako ne obuhvataju pret-

hodnu godinu, pokazuju da je ovaj sektor najbrže rastući u posljednjih deset godina, čineći 25 odsto ukupnog izvoza zemlje. Takođe ukazuju na kontinuirani rast i značaj IKT sektora za domaću ekonomiju. Crna Gora je u posljednjih nekoliko godina preduzela određene regulatorne i poreske reforme kako bi podstakla razvoj IKT sektora. Donošenjem strategije di-

gitalne transformacije i usvajanjem olakšica za tehnološke kompanije, država nastoji da poboljša poslovni ambijent. Takođe, planira se jačanje pravnog okvira za e-trgovinu, što bi moglo dodatno podstaći rast ovog sektora. Međutim, neophodno je ubrzati implementaciju ovih reformi kako bi IKT sektor ostvario puni potencijal. Učešće žena u IKT sektoru



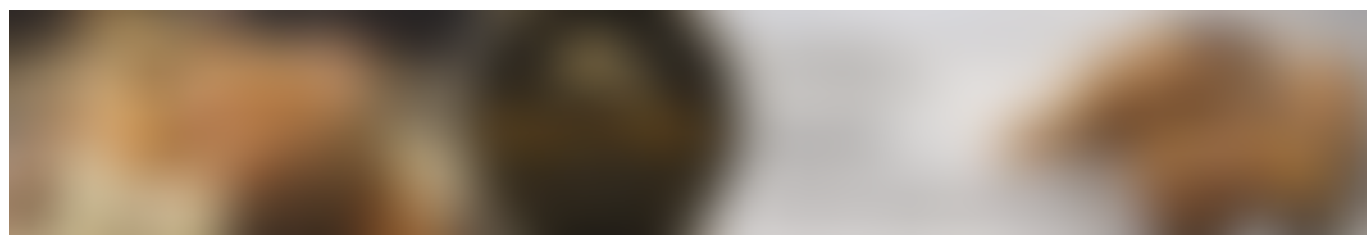
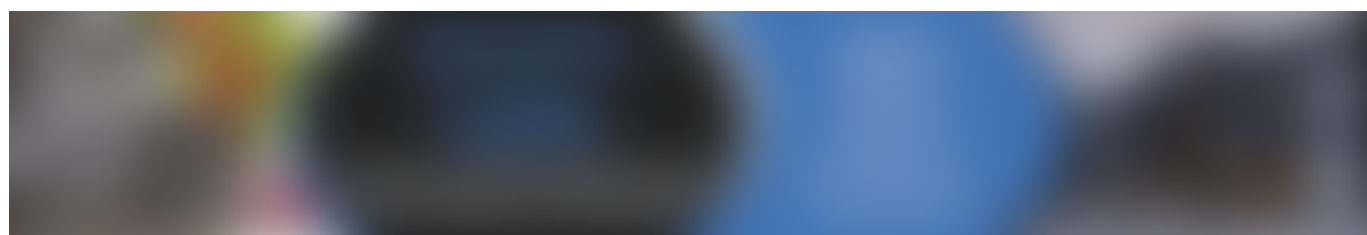


Jedan od najvećih izazova u razvoju IKT sektora u Crnoj Gori je nedostatak kvalifikovanog kadra. I pored rasta broja upisanih studenata na univerzitetu i privatne IT akademije, još uvijek postoji deficit stručnjaka, posebno u oblastima kao što su softverski inženjering, sajber bezbjednost i analiza podataka

(data science). Dodatna ulaganja u obrazovne programe i saradnja između kompanija i obrazovnih institucija ključni su za rješavanje ovog problema.

Iako dostupni izvori ne pružaju precizne podatke o učešću žena u IKT sektoru Crne Gore, globalni trendovi ukazuju na nedovoljnu

zastupljenost žena u tehnološkim industrijama. Prema podacima Evropske komisije, žene čine oko 17 odsto zaposlenih u IKT sektoru u Evropskoj uniji. Očekuje se da je slična situacija i u Crnoj Gori, što ukazuje na potrebu za inicijativama koje će podstaći veće uključivanje žena u ovaj sektor.



Dosadašnja dostignuća i preostali izazovi

Crna Gora postigla je značajan napredak u razvoju IKT sektora. Izvoz računarskih usluga porastao je sa sedam odsto u 2019. godini na 21 odsto ukupnog izvoza zemlje u 2022. godini, što ukazuje na rastući izvozni potencijal. Međutim, sektor se suočava sa izazovima kao što su nedostatak kvalifikovane radne snage i potreba za unapređenjem poslovnog ambijenta. Kompanije ističu potrebu za uvođenjem kreditibilnih platnih procesora poput PayPal, što bi olakšalo poslovanje i

unaprijedilo ekosistem za razvoj IT sektora.

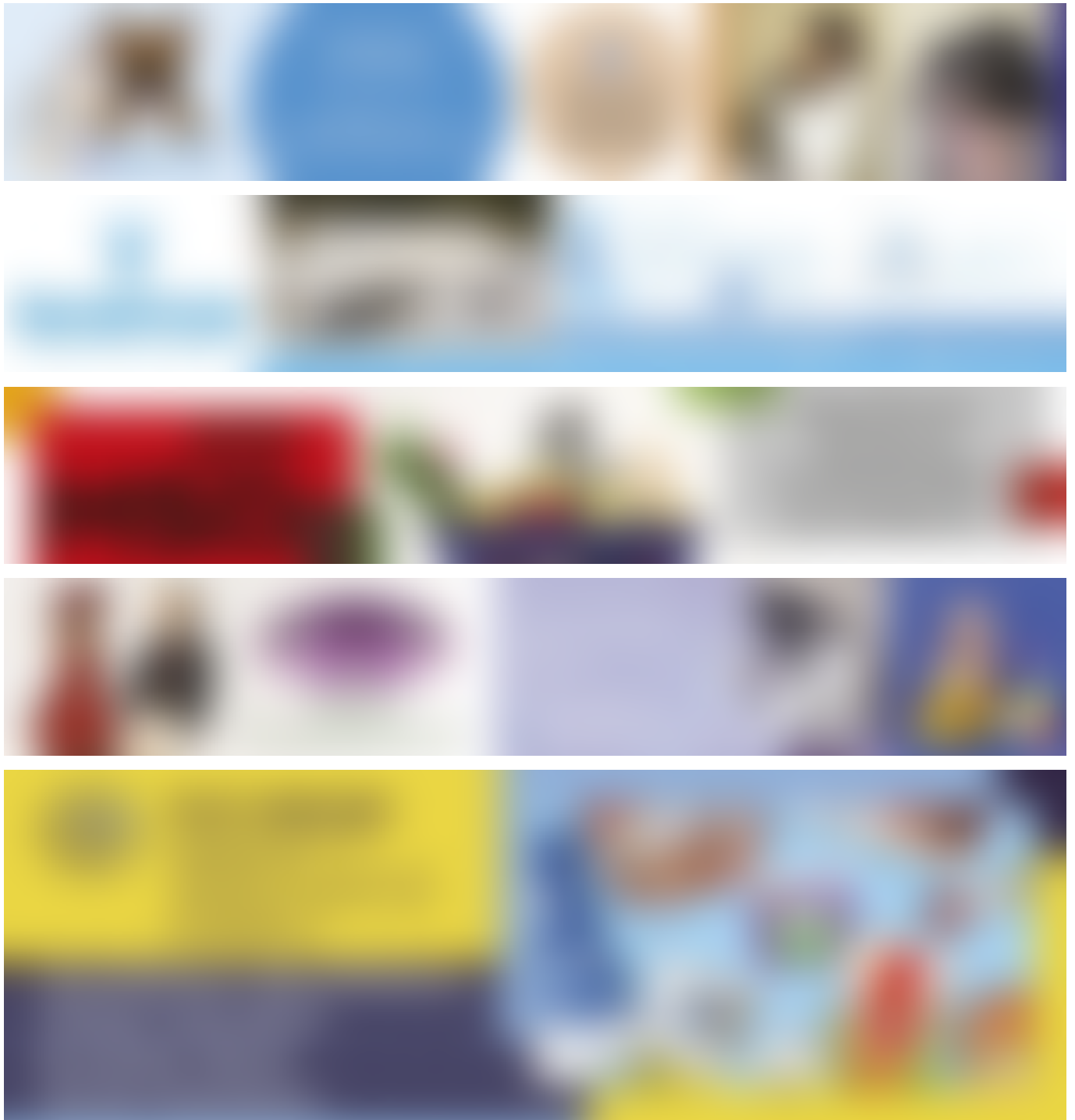
Upoređujući razvoj crnogorskog IKT sektora sa regionom, vidljivo je da zemlje poput Srbije i Hrvatske imaju znatno razvijenije tehnološke ekosisteme, zahvaljujući većim investicijama i širem tržištu. Ipak, Crna Gora bilježi brži relativni rast i povećanu vidljivost na mapi tehnoloških investicija. Regionalna saradnja, uključujući partnerstva sa IT klasterima i univerzitetima u regionu, može dodatno ubrzati razvoj sektora.

Crna Gora poseduje značajan potencijal za dalji razvoj IKT sektora. Po-

voljni uslovi za poslovanje, rastući broj IT kompanija i stručnjaka, kao i rast izvoza računarskih usluga, čine zemlju atraktivnom za investitore. Dodatno, geografski položaj i članstvo u međunarodnim organizacijama pružaju mogućnosti za regionalnu saradnju i pristup širem tržištu.

Praćenje trendova i inovacije

Crna Gora aktivno prati globalne trendove u IKT sektoru. Prema istraživanju klastera ICT Cortex, 82,8 odsto kompanija planira da njihovi zaposleni dio vremena posvete razvoju novih proizvoda, dok



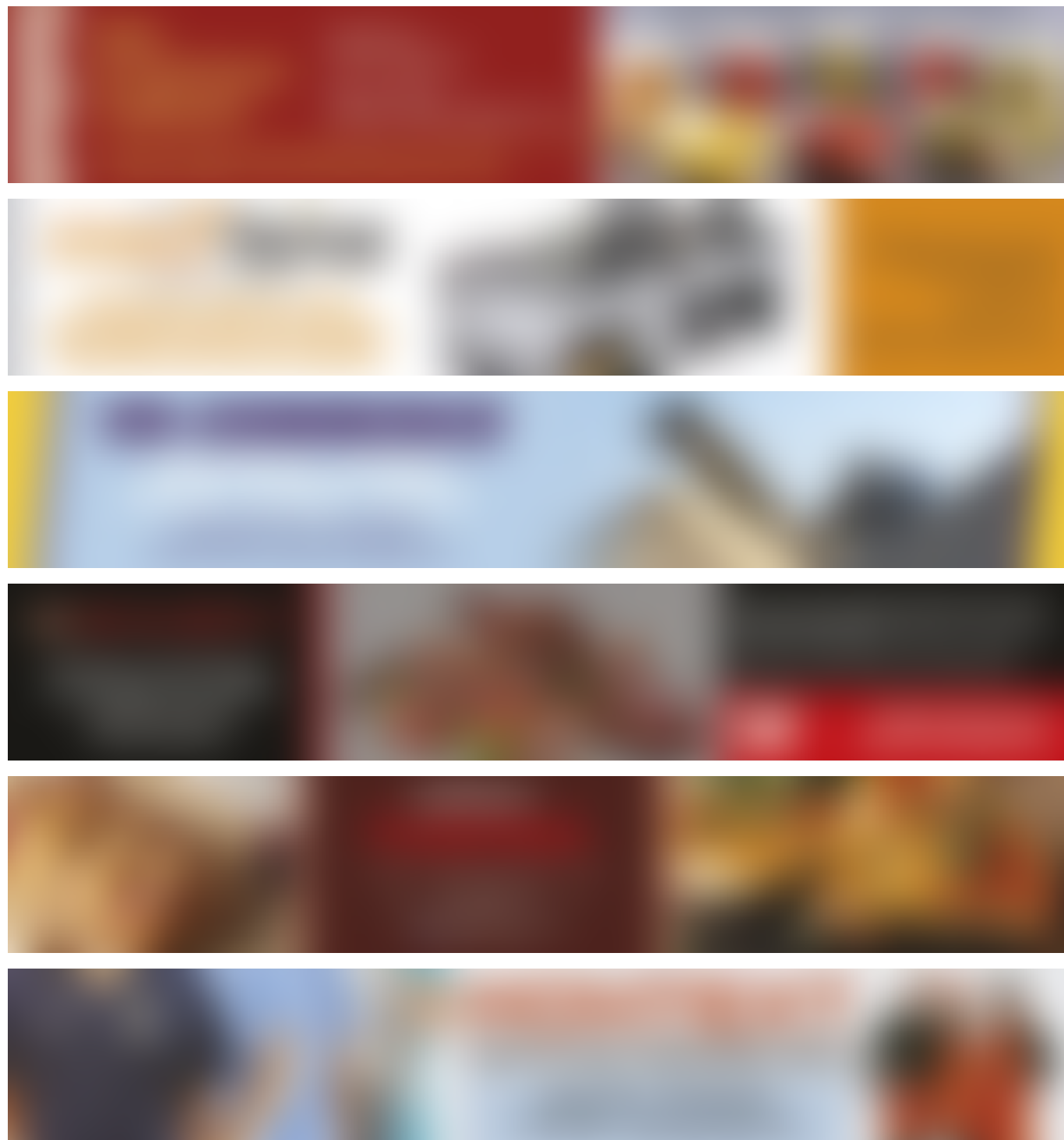
55,7 odsto planira kreiranje spinof-fova i startapova u naredne tri godine. Takođe, 87,1 odsto kompanija planira otvaranje novih radnih mjesta u istom periodu, što ukazuje na dinamičan razvoj i inovativnost sektora.

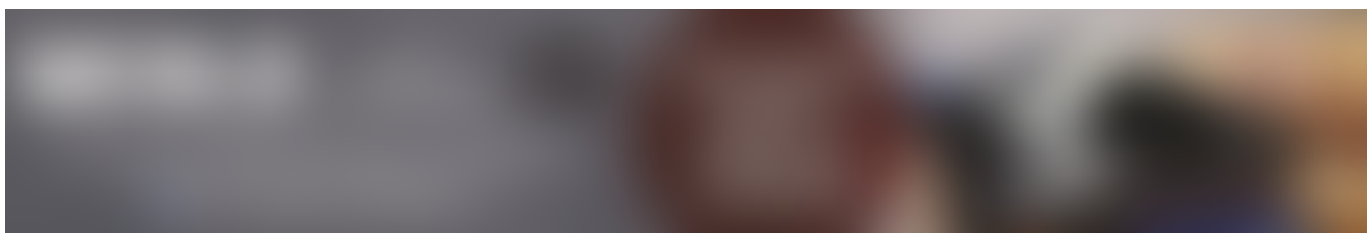
Globalni trendovi u oblasti vještačke inteligencije (AI) i automatizacije postaju sve prisutniji i u Crnoj Gori. Nekoliko domaćih IT kompanija već razvija softverska rješenja zasnovana na AI-u, a očekuje se da će rastuće interesovanje za ovu oblast privući dodatne investicije. Ulaganje u razvoj

AI startapova i saradnja sa univerzitetima mogu pozicionirati Crnu Goru kao inovativno čvorište u regionu.

Pored rasta IT kompanija i usluga, Crna Gora se suočava sa izazovom digitalizacije drugih sektora privrede. E-trgovina, digitalni platni sistemi i implementacija naprednih softverskih rješenja u tradicionalnim industrijama tek treba da dostignu puni potencijal. Razvoj fintech sektora i poboljšanje pristupa digitalnim plaćanjima mogu biti ključni koraci u ubrzanju digitalne transformacije crnogorske ekonomije.

Informatičke usluge u Crnoj Gori beleže impresivan rast i imaju potencijal da postanu strateška grana razvoja zemlje. Iako postoje izazovi poput nedostatka kvalifikovane radne snage i potrebe za unapređenjem poslovnog okruženja, dosadašnji rezultati ukazuju na pozitivan trend. Uz adekvatnu podršku i strateške inicijative, Crna Gora može dodatno iskoristiti potencijal IKT sektora i pozicionirati se kao lider u regionu. U tome ključnu ulogu igraju naredni koraci vezani za investicije, edukaciju i inovacije. J.V.







ZDRAVSTVO I ZDRAVSTVENI TURIZAM



Gradani se sve češće leče u privatnoj praksi Zdravstveni sistem Crne Gore: Ravnoteža između javnog i privatnog sektora

Rang lista Evropskog zdravstvenog potrošačkog indeksa (ECHI) i podaci Organizacije „Health Consumer Powerhouse“ objavljeni 2019. godine od ocenjenih 35 zemalja, zdravstveni sistem Crne Gore

svrstavaju na 23. mjesto. Takođe, pomenuta organizacija karakteriše crnogorsko zdravstvo, po većini parametara, kao relativno mali sistem i kao takav pogodan za uvođenje i primjenu novih znanja i iskustava i relativno brzu transformaciju u mo-

deran, kvalitetan i efikasan sistem sposoban da u potpunosti zadovolji potrebe građana.

Privatni zdravstveni sektor u Crnoj Gori postoji, ali nije u potpunosti integrisan u zdravstveni sistem zemlje. Dominantnu ulogu i dalje ima javni



FOTO: PIXABAY

Više od tri decenije koje je proveo u javnom zdravstvu obogatile su medicinsko iskustvo primarijusa dr Izeta Bralića i učinile da postane temeljan ljekar sa bogatim znanjem.

„Imao sam tu sreću da sam se formirao i kao ličnost i kao ljekar u bivšoj Jugoslaviji. Veliku zahvalnost dugujem svojim mentorima, učiteljima i ustanovama u javnom zdravstvu u kojima sam sticao znanje i iskustvo koje i danas imam. Prije svega svojim mentorima – primarijusu dr Abdulahu Kalaču, dr Radovanu Asanoviću, prof. dr Borisavu Čolakoviću, prof. dr Darku Plečašu, koji je bio moj mentor kada sam bio na specijalizaciji u Kliničkom centru Srbije, kao i ustanovama Domu zdravlja u Rožajama, Zdravstvenom centru Novi Pazar, Opštoj bolnici Berane, Kliničkom centru Crne Gore i Kliničkom centru Srbije”, s ponosom ističe dr Bralić.

kapaciteti i dalje pretežno u javnom sektoru. Takođe, postoji potencijal za razvoj medicinskog turizma, posebno za stomatološke i kozmetičke procedure, s obzirom na niže troškove u poređenju sa Zapadnom Evropom i dostupnošću visoko obučениh stručnjaka.

O tome kako se razvijao privatni sektor u Crnoj Gori, koje prepreke je trebalo prevazići prvo na ličnom planu, a kasnije i u svijesti ljudi, kao i o viđenju rješenja za poboljšanje zdravstvene njege u Crnoj Gori za Moju djelatnost govorio je primarijus dr Izet Bralić, specijalista ginekologije i akušerstva, osnivač i vlasnik PZU Ordinalije Bralić sa sjedištem u Rožajima. Dr Bralić je u zdravstvu 36 godina. Od toga 23 godine proveo je u javnom zdravstvu, a zadnjih 13 godina vodi privatnu ordinaciju koja je prva privatna registrovana Ginekološka ordinacija na sjeveru Crne Gore. S obzirom na to da je većinu svog radnog staža proveo u državnom sektoru, a sa druge strane može se nazvati i pionir privatne prakse, svjestan je koliko za kvalitetnu zdravstvenu njegu građana su važna oba sektora.

„Nakon 36 godina, iz iskustva koje nije malo, mogu da kažem da smatram da bi ta dva sistema trebala da

budu kompatibilna. Privatna zdravstvena praksa je na Zapadu već odavno prisutna i utemeljena. Nakon završenog procesa tranzicije i dolska kapitalizma i na našim prostorima su počele da se otvaraju privatne ordinacije. U početku je u Crnoj Gori to bilo veoma stidljivo, kao da se to zakida od sistema na koji se naviklo. Međutim, s godinama je to postajalo sve potrebnije i uvidjelo se da privatni sektor nije strano tijelo u javnom zdravstvu. Naprotiv, sve je više afirmisanih ljekara išlo tim putem, jer prosto desi se da u jednom trenutku u zdravstvenim ustanovama rade ljudi koji žele više i da daju i da dobiju, a ne mogu”, objašnjava dr Bralić.

Prema riječima našeg sagovornika upravo se to i njemu desilo. U nekom momentu je želio više nego što je njegova matična ustanova mogla da mu pruži, kako na polju edukacije, tako i tehničke opremljenosti.

„Tako da sam donio za to vrijeme tešku odluku, da krenem u privatnu praksu i zaista nisam se pokajao, jer zadovoljstvo koje pruži taj milimetarski pomak svake godine u nečemu što kreiraš je posebno zadovoljstvo, naravno, to iskustvo nije lako, to nije lak teren na koji se ulazi i na kojem se nešto stvara. Mnogo ozbiljnog, stručnog

sektor, koji pruža većinu zdravstvenih usluga.

Privatne ustanove uglavnom nude specijalističke usluge, dijagnostiku i stomatološke usluge, dok su bolnički



FOTO: PIXABAY

i posvećenog rada je potrebno na trnovitom putu da bi se stvorila neka ustanova", ističe dr Bralić.

Kao glavni benefit odlaska u privatni sektor vidi mogućnost da ljekar može da radi ono što voli na način na koji će sebe dati u najvećoj mjeri i pacijentima i društvu u cjelini.

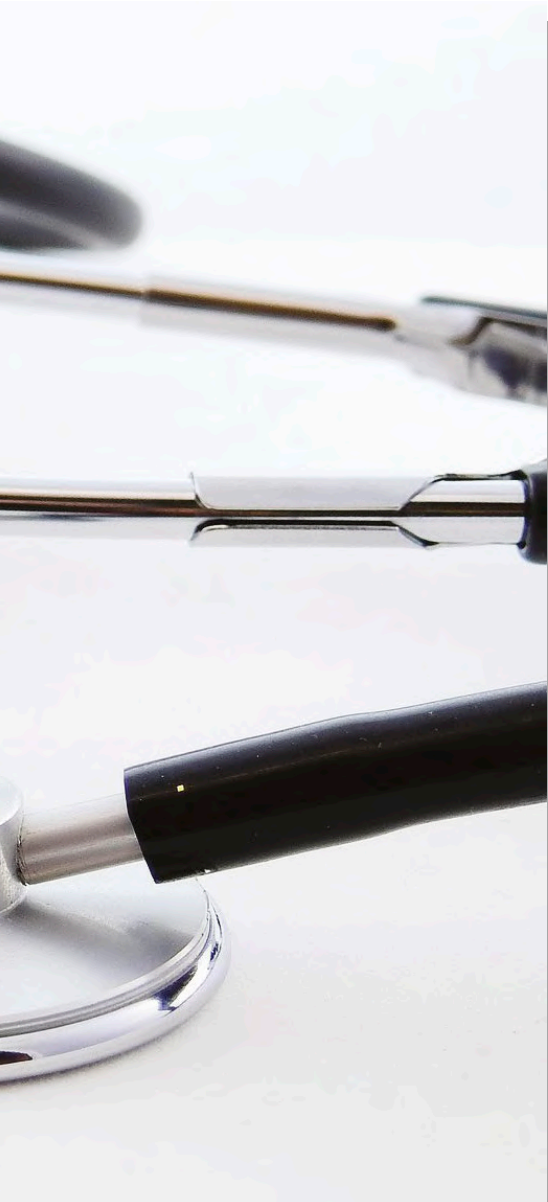
„Sam odlučuješ o tome koje edukacije ćeš pohađati, koju aparaturu ćeš nabavljati, na kojoj opremi ćeš raditi, koje kadrove ćeš zapošljavati i to je nešto što te ispunjava", objašnjava.

Vraćajući se na priču o počecima privatnog zdravstvenog sektora u Crnoj Gori prije 20 godina, ističe da

se to graničilo sa moralnom izdajom i bilo je neprihvaćeno kako kod građana, tako i kod društvenih ustanova.

„Vremenom je to sazrijevalo i došli smo do situacije da je danas u Crnoj Gori i privatni sektor jako zastupljen, kvalitetan i da je postao pouzdan i poželjan partner javnom zdravstvu",





izdvaja za privatni sektor na način na koji je to ustanovljeno na Zapadu.

„Nadam se da će sa novim i mladim strukturama i to ubrzo biti izjednačeno sa Zapadom i da će i ustanove u privatnoj praksi povući dio sredstva koji je namijenjen za razvoj zdravstva u Crnoj Gori. Ne možemo posmatrati jedan sistem kao izolovan od svih drugih sistema u okruženju, tako da i u tom dijelu treba razvijati zdravstveni sistem da sve bude povezano, da se dopunjuju, da budu kompatibilni i da imaju značajniju saradnju nego što je do sada bio slučaj”, objašnjava i ističe da ga raduje činjenica da nema više animoziteta prema privatnim zdravstvenim ustanovama i da privatna praksa nudi sve više kvaliteta, kako u pogledu kadrova, tako i kvalitetne medicinske opreme.

Za svoju ordinaciju Bralić ističe da je mala, ali za sredinu u kojoj živi, ima značaja i doprinosi zdravstvenoj i turističkoj ponudi u Rožajima i Crnoj Gori. Uključuje ginekologiju, stomatologiju, a uskoro i urologiju, ima 11 zaposlenih, od čega pet ljekara (četiri iz uže porodice).

Na pitanje kako bi ocijenio celokupnu situaciju u zdravstvu u Crnoj Gori, dr Izet Bralić kaže da je crnogorski zdravstveni sistem, pored ogromnih poteškoća, napravio nekoliko značajnih koraka, pogotovo na polju decentralizacije. Pored Kliničkog centra Crne Gore u Podgorici, značajna zdravstvena ustanova je i Kliničko-bolnički centar u Beranama, koji pokriva sjeverni region zemlje. Na jugu, Opšta bolnica Kotor i Bar pružaju ključne zdravstvene usluge.

„Zdravstvena njega je dobro pokrivena na regionalnom nivou. To je značajno i garantuje dobru zdravstvenu zaštitu”, kaže dr Bralić.

Ipak, svjesni mnogih nedostataka i problema sa kojima se javno zdravstvo suočava, građani sve češće odlaze u privatnu praksu kako bi riješili zdravstvene probleme. Privatne klinike u Crnoj Gori imaju nekoliko prednosti u odnosu na državne zdravstvene ustanove, jedna od njih je brža usluga. Privatne klinike često nude kraće vrijeme čekanja za preglede i dijagnostiku, što je privlačno za pacijente kojima je hitno potrebna medicinska pomoć. Zbog individualnog pristupa pacijenti često dobijaju više pažnje i personalizovan pristup od strane medicinskog osoblja. Privatne ustanove češće ulažu u savremenu medicinsku tehnologiju, što omogućava precizniju dijagnostiku i tretmane. Fleksibilnost u zakazivanju pregleda je veća i uključuje i večernje termine i termine vikendom. Spekatar usluga je širi, jer mnoge privatne klinike nude specijalističke preglede koji, možda, nisu dostupni u državnim ustanovama.

Kao trenutno najveće privatne klinike u Crnoj Gori izdvajaju se poliklinika Milmedika i Bolnica Codra.

Milmedika je mreža poliklinika prisutna na više lokacija, uključujući Podgoricu, Nikšić, Budvu i Tivat. Pruža širok spektar usluga, od preventivnih pregleda do specijalističkih konsultacija i dijagnostike.

Bolnica Codra je prva privatna bolnica u Crnoj Gori, osnovana 2006. godine. Nudi usluge iz različitih oblasti medicine, uključujući hirurgiju, ginekologiju, oftalmologiju i mnoge druge specijalnosti.

Ipak, potrebe građana pokazuju da ima prostora za još privatnih praksi koje će upotpuniti zdravstvenu zaštitu u Crnoj Gori. Oblasti koje bi trebalo unaprijediti i dodatno poboljšati su medicinski

smatra i ističe da je normalno da svaka država treba da krovne institucije drži u svojim rukama, jer ni privatni sektor ne može uspješno da radi ukoliko nije naslonjen na jake ustanove koje će država da finansira i podupire.

Takođe, Bralić ističe i činjenicu da iz fondova za zdravstvo još uvijek se ne



turizam, specijalističke usluge, digitalizacija, partnerstvo sa javnim sektorom i oblast edukacije. Privatni sektor može da se fokusira na specijalističke oblasti koje nisu dovoljno razvijene u javnom sektoru, poput kardiologije, ortopedije ili rehabilitacije.

Crna Gora ima prirodne resurse, poput termalnih izvora i prelepe prirode, planine i visoravni na sjeveru, što je idealno za razvoj medicinskog turizma. Stomatološke i kozmetičke usluge i u okviru Ordinacije Bralić sve više privlače i strane pacijente zbog nižih cijena i kvalitetne usluge.

Uvođenje digitalnih tehnologija, poput telemedicine i elektronskih zdravstvenih kartona, može poboljšati dostupnost i efikasnost usluga.

Javno-privatna partnerstva mogu doprineti razvoju infrastrukture i povećanju dostupnosti zdravstvenih usluga.

Prekogranična saradnja privatnih zdravstvenih ustanova bi obogatila zdravstvenu ponudu i unaprijedila zdravstvenu zaštitu građana.

Privatni sektor može ulagati u edukaciju zdravstvenih radnika i uvođenje novih tehnologija, čime bi se podigao kvalitet usluga.

Privatni i javni zdravstveni sektor u Crnoj Gori imaju potencijal da kroz međusobnu saradnju unaprijede kvalitet zdravstvene zaštite i zadovolje potrebe građana. Iako privatni sektor donosi inovacije, bržu uslugu i savremenu opremu, javni sektor i dalje igra ključnu ulogu kao

osnova zdravstvenog sistema. Uspješna integracija oba sektora, uz podršku modernih tehnologija i edukacije, može omogućiti efikasniji i pristupačniji zdravstveni sistem.

Sveobuhvatna reforma i međusektorska saradnja ključ su za stvaranje održivog i modernog zdravstvenog sistema koji je sposoban da odgovori na izazove savremenog doba. M.V.A.





FOTO: PIXABAY

ZDRAVSTVO I
ZDRAVSTVENI
TURIZAM

Priroda u službi zdravlja

Primjena narodne medicine u Crnoj Gori – tržište koje raste

Porast svijesti o zdravom načinu života navodi ljude da traže, pored klasične medicine, i pomoć narodne (tradicione) medicine, koja je vijekovima bila jedini način liječenja, a u mnogim zemljama kao što su Rusija i Kina,

i dalje egzistira kao ekvivalent klasičnoj medicini.

U pitanju je tržište koje nudi usluge i proizvode i koje sa ekonomskog aspekta iz godine u godinu bilježi rast. Na primjer, očekuje se da će tržište tradicionalne medicine dostići vrijednost od 359,37 milijardi dolara do

2032. godine, uz prosječnu godišnju stopu rasta od 7,7 odsto u periodu od 2025. do 2032. godine, piše sajt Coherent market sights. Ovaj rast je podstaknut sve većim interesovanjem za prirodne i holističke pristupe zdravlju, kao i za preventivnu medicinu.

Takođe, tržište biljnih lijekova, koje je



Jedna od najpoznatijih travarskih porodica u Crnoj Gori je porodica Čurčić, koja se bavi sakupljanjem i preradom ljekovitog bilja na Pivskoj planini. Tadija, Milosava i Slobodan Čurčić su poznati po svom znanju o ljekovitim biljkama i prirodnom liječenju. Njihovi proizvodi, poput čajeva, melema i tinktura, često se prodaju na pijacama, a porodica je poznata i po prenošenju znanja o biljkama kroz generacije. Narodna medicina u Crnoj Gori obuhvata širok spektar tradicionalnih praksi, znanja i upotrebe ljekovitih biljaka koje su se prenosile generacijama. Ova praksa je duboko ukorijenjena u kulturi i često se koristi kao dopuna savremenoj medicini.

Takođe, u nekim ruralnim krajevima, narodni ljekari ili travari praktikuju pripremu melema i tinktura prema starim receptima, koristeći lokalno uzgajane ili samonikle biljke. Ove meleme koriste za tretman rana, upala, reumatizma i drugih tegoba.

Postoji više razloga zbog kojih se ljudi okreću ovakvom vidu liječenja. Mnogi vjeruju da su biljni preparati blaži za organizam i imaju manje nuspojave u poređenju sa sintetičkim ljekovima. Za razliku od savremene medicine, narodne metode liječenja često uključuju cjelovit pristup zdravlju, fokusirajući se ne samo na simptome, već i na uzroke problema. Takođe, sve veća svijest o zdravom načinu života podstiče ljude da traže prirodne alternative za očuvanje zdravlja. Ne treba zanemariti da pri izboru preparata narodne medicine bitan faktor predstavlja i ekonomičnost, jer u nekim slučajevima biljni preparati mogu biti pristupačniji od ljekova koje nam prepisuju doktori i koji dolaze iz farmaceutske industrije.

Porast interesovanja za preparate narodne medicine dio je globalnog trenda koji je prisutan posljednjih decenija. Na primjer, istraživanja pokazuju da sve više ljudi prioritizuje zdrav način života, uključujući zdravu ishranu, fizičku aktivnost i vodi računa o mentalnom zdravlju. Globalno tržište proizvoda za zdravlje i wellness bilježi značajan rast, sa sve većom potražnjom za organskim proizvodima, suplementima i tehnologijama za praćenje zdravlja.

Pandemija je dodatno podstakla interesovanje za preventivnu medicinu. Takođe, sve više ljudi koristi digitalne alate za praćenje zdravlja i pridržava se dijeta koje obezbjeđuju više energije i vitalnost.

Svi ovi razlozi su svakako odgovor na pitanje zašto je interesovanje ljudi za narodnu medicinu i njene preparate poraslo.

Ne treba zaboraviti da Crnu Goru odlikuje bogatstvo ljekovitog bilja sa oko 700 vrsta koje se koriste u medicinske svrhe. Na njenoj teritoriji raste približno 4.000 različitih biljnih vrsta, što je značajan dio evropske flore. Ovo bogatstvo je rezultat raznovrsnih klimatskih uslova i geografskog položaja zemlje.

Narodna medicina u Crnoj Gori predstavlja spoj tradicije i modernih potreba, nudeći mogućnosti za očuvanje zdravlja kroz prirodne metode liječenja.

dio tradicionalne medicine, raste po stopi od 20,91 odsto godišnje i očekuje se da će značajno doprinijeti ukupnom rastu. Potrošači širom svijeta sve više traže biljne preparate zbog zabrinutosti u vezi sa nuspojavama sintetičkih ljekova i sve veće svijesti o zdravom načinu života, piše Grand view research.

Narodna medicina u Crnoj Gori

ima bogatu tradiciju, posebno u ruralnim područjima gdje su ljudi vijekovima koristili ljekovite biljke i prirodne metode za liječenje. Međutim, sa razvojem savremene medicine, narodna medicina je postepeno izgubila na značaju.

U prošlosti, centralni dio Crne Gore oslanjao se gotovo isključivo na narodnu medicinu sve do druge polo-

vine 19. vijeka, dok su sjeverni krajevi imali i uticaj islamsko-arapske medicine. Danas se narodna medicina više koristi kao dopuna savremenim medicinskim tretmanima, a ljekari i stručnjaci sve više istražuju njene potencijale u okviru integrativne medicine.

Potražnja za preparatima narodne medicine u Crnoj Gori posljednjih godina bilježi rast, posebno među ljudima koji traže prirodne alternative za očuvanje zdravlja. Ovaj trend je dio globalnog porasta interesovanja za prirodne i biljne preparate, kao i za





FOTO: PIXABAY

integrativnu medicinu koja kombinuje tradicionalne i savremene pristupe.

Međutim, precizni podaci o potrošnji i tržištu ovih preparata u Crnoj Gori nijesu lako dostupni. Institucije poput Instituta za ljekove i medicin-

ska sredstva Crne Gore (CALIMS) uglavnom prate potrošnju registrovanih ljekova, dok se biljni preparati često prodaju van standardnih farmaceutskih kanala.

Prodaja biljnih preparata u Crnoj

Gori regulisana je zakonima i pravilnicima koji se odnose na sredstva za zaštitu bilja, registraciju proizvođača i distributera, kao i na kontrolu kvaliteta i bezbjednosti proizvoda. Prema dostupnim informacijama svi biljni

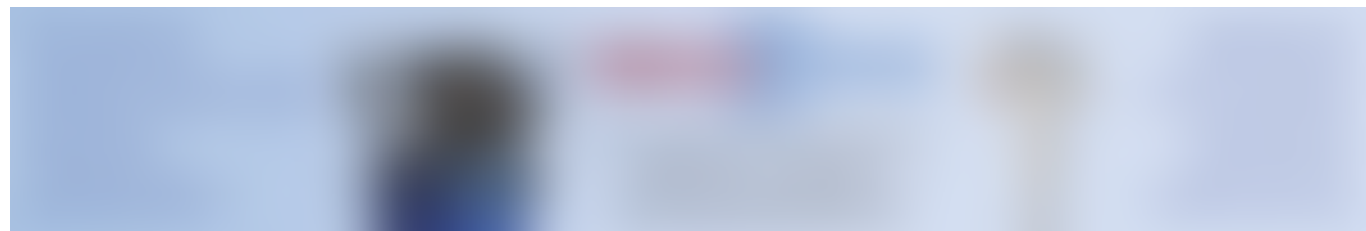
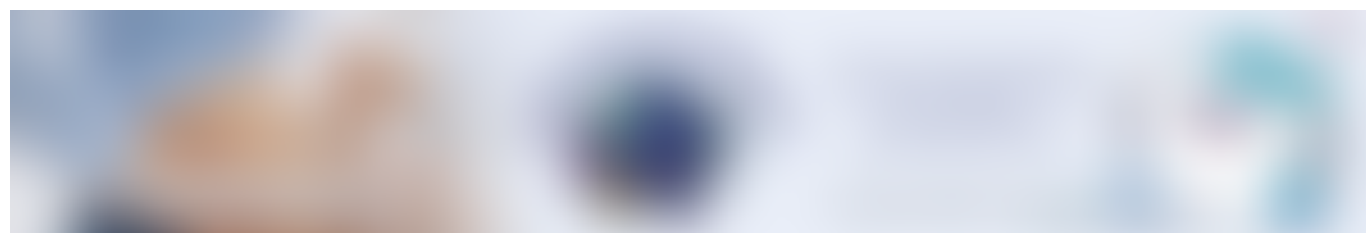




FOTO: PIXABAY

preparati koji se prodaju moraju biti registrovani kod nadležnih institucija, a distributeri i proizvođači moraju biti upisani u odgovarajuće registre.

Proizvođači koji ne poštuju regulative u vezi sa proizvodnjom i prodajom biljnih preparata u Crnoj Gori mogu se suočiti s različitim posljedicama.

Nadležne institucije mogu izreći značajne novčane kazne za kršenje zakona i pravilnika. Proizvodi koji ne ispunjavaju standarde kvaliteta i bezbjednosti mogu biti povučeni s tržišta. Proizvođači mogu izgubiti dozvolu za rad, ako se utvrdi da su prekršili zakonske odredbe, a u težim slučajevima,

poput ugrožavanja zdravlja potrošača, mogu odgovarati i krivično.

Crna Gora je bogata ljekovitim biljkama koje se tradicionalno koriste u narodnoj medicini. Među najčešće korišćenim biljkama su hajdučka trava, pelin, lincura, medvjede grožđe, petrovac i druge.

M.V.A.



AUTO MOTO | TRANSPORT

Putna infrastruktura Crne Gore Koliko košta povezivanje sa regionom?

Crna Gora posljednjih godina intenzivno ulaže u razvoj putne infrastrukture, prepoznajući njen ključni uticaj na ekonomski rast, regionalnu povezanost i privlačenje investicija. Ipak, realizacija infrastrukturnih projekata suočava se sa izazovima u oblasti finansiranja, troškovne efikasnosti i poštovanja rokova.

Pokušaćemo da vam predstavimo trenutne projekte, finansijske modele i strukturu troškova, kao i poređenje sa regionalnim praksama i potencijalna unapređenja u procesu planiranja i implementacije.

U planu izgradnja 260 kilometara auto-puteva

Putna infrastruktura u Crnoj Gori je u procesu intenzivnog razvoja, sa ciljem poboljšanja unutrašnje povezanosti i integracije sa regionalnim i evropskim saobraćajnim koridorima. U 2024. godini, kapitalni budžet za ra-

zvoj putne infrastrukture iznosio je 161 milion evra.

Realizovana su 54 projekta koji obuhvataju izgradnju, rekonstrukciju, projektovanje i nadzor, sa ukupnim budžetom od oko 47,8 miliona evra. Dodatno, izdvojeno je 5,24 miliona evra za rešavanje uskih grla na najkritičnijim tačkama saobraćajne mreže, dok je 6,74 miliona evra uloženo u sanaciju klizišta, mostova i kosina, kako piše Investitor.

Planovi za budućnost uključuju izgradnju 260 kilometara auto-puteva i 220 kilometara brzih saobraćajnica, sa procijenjenim ulaganjima od preko osam milijardi evra. Cilj ovih projekata je da se realizuju u narednih pet do sedam godina, čime bi se značajno unaprijedila saobraćajna infrastruktura zemlje.

Inače, povećanje intenziteta saobraćaja zabilježeno je na gotovo svim putnim pravcima, osim na deonicama gdje su u toku radovi. Prosječni dnevni saobraćaj na regionalnim i





AUTO MOTO I
TRANSPORT

FOTO: YOUTUBE SCREENSHOT RTGG





magistralnim putevima tokom 2024. godine bio je veći za oko pet odsto u odnosu na prethodnu godinu, dok je u poređenju sa 2022. godinom rast iznosio oko 13 odsto.

Balansiranje između potreba i finansijske održivosti

Jedan od najvećih infrastrukturnih izazova u Crnoj Gori ostaje balansiranje između potreba za izgradnjom i finansijske održivosti. Auto-put Bar-Boljare predstavlja ključni projekat, ali iskustva sa prvom deonicom pokazala su značajna odstupanja od planiranih troškova i rokova.

Planirana deonica Mateševo-Andrijevića biće djelimično finansirana grantom EU od 100 miliona evra, dok će EBRD obezbijediti dodatni kredit. Međutim, ključno pitanje ostaje procjena realnih troškova, s obzirom na to da su inicijalne procjene prve de-

onice bile znatno niže od konačnih izdataka.

Poređenje sa sličnim projektima u regionu ukazuje na potrebu za preciznijim predviđanjem cijena, boljim sistemima kontrole troškova i većom transparentnošću u ugovaranju radova.

Inače, suma koja je planirana strategijom Vlade Crne Gore za izgradnju novih auto-puteva i brzih saobraćajnica predstavlja značajan finansijski teret za budžet zemlje, pa se postavlja pitanje da li će se i u kojoj mjeri koristiti alternativni modeli finansiranja, kao što su javno-privatna partnerstva (JPP) ili dodatni EU fondovi.

Ukoliko se zadrži isključivo oslanjanje na budžetska i kreditna sredstva, potencijalni fiskalni rizici mogu narasti, što može ugroziti finansijsku stabilnost zemlje. Analiza pokazuje da veći stepen diverzifikacije finansiranja smanjuje dugoročne troškove i rizike, što ukazuje na potrebu dubljeg razmatranja ovih opcija.

Rokovi i izazovi u realizaciji

Početak radova na drugoj deonici auto-puta Bar-Boljare planiran je za 2025. godinu, sa petogodišnjim rokom izgradnje. Ključni izazovi ostaju kašnjenja u implementaciji i potencijalna prekoračenja budžeta, što je uočeno i kod prethodnih projekata.

Detaljna analiza uzroka kašnjenja u ranijim fazama pokazuje da su glavni faktori sporost administrativnih pro-

cedura, nepovoljni vremenski uslovi i neadekvatna procjena geoloških uslova. Ovi izazovi zahtijevaju unapređenje sistema nadzora i implementacije, kao i uspostavljanje preciznijih mehanizama ugovorne odgovornosti izvođača radova.

U regionalnom kontekstu, Crna Gora dijeli slične infrastrukturne izazove sa susjednim državama, ali postoji prostor za poboljšanja u strategiji finansiranja i upravljanja projektima.

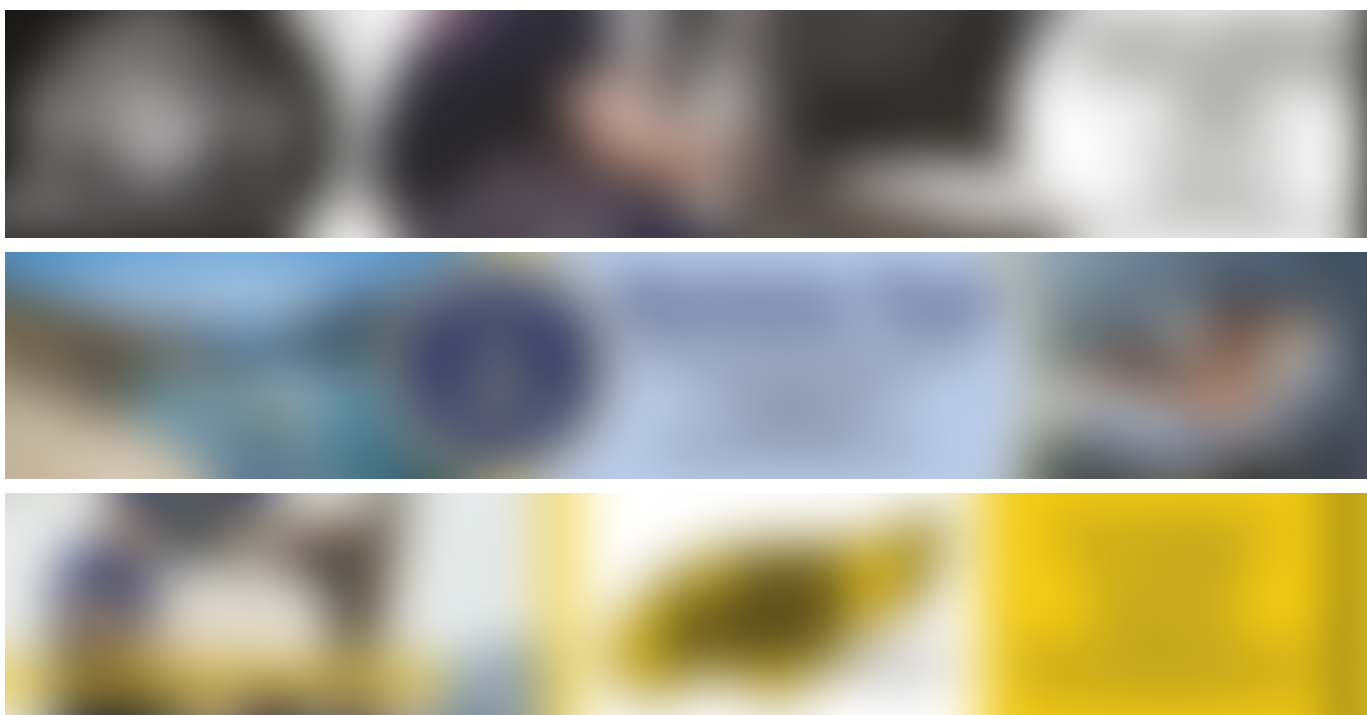
Srbija je kroz intenzivniju upotrebu JPP modela i diverzifikaciju izvora finansiranja uspjela da ubrza izgradnju auto-puteva uz niže troškove po kilometru. Hrvatska se oslonila na EU fondove, što joj je omogućilo viši stepen transparentnosti i bolju fiskalnu stabilnost. Ova iskustva mogu poslužiti kao smjernice za redefinisane crnogorske strategije finansiranja i upravljanja infrastrukturnim projektima.

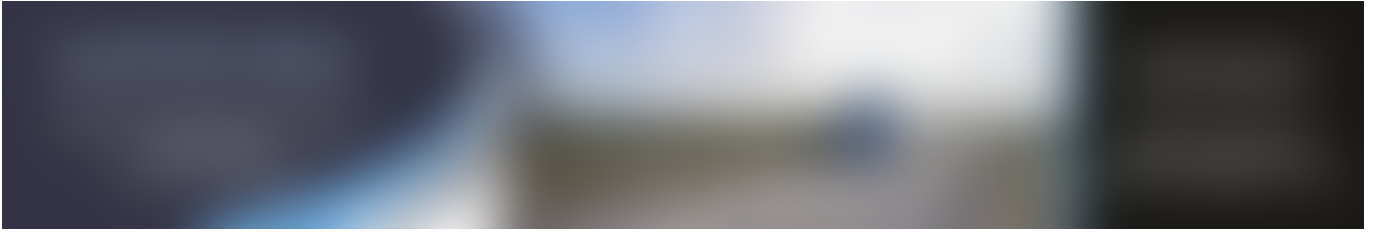
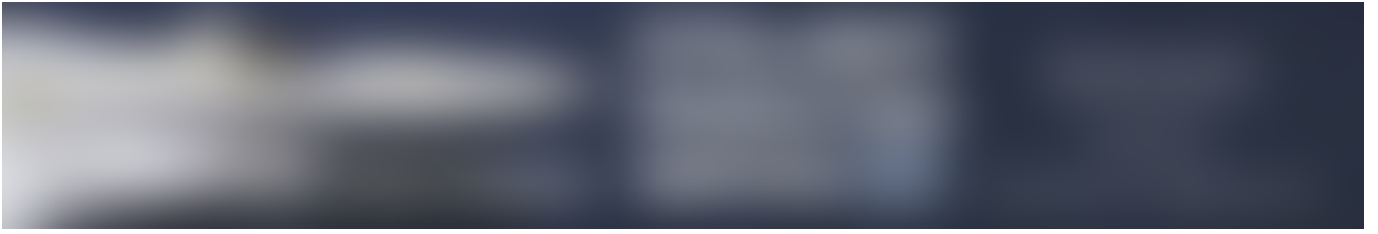
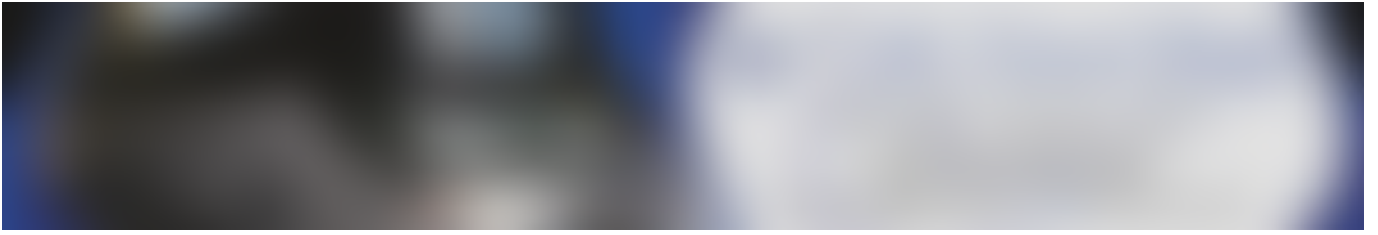
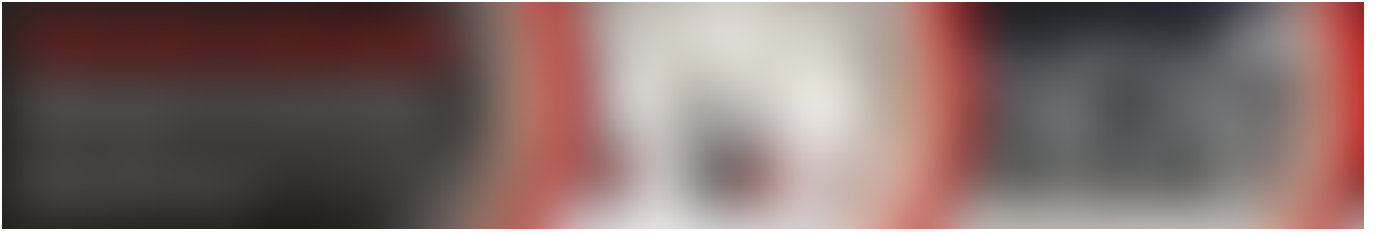
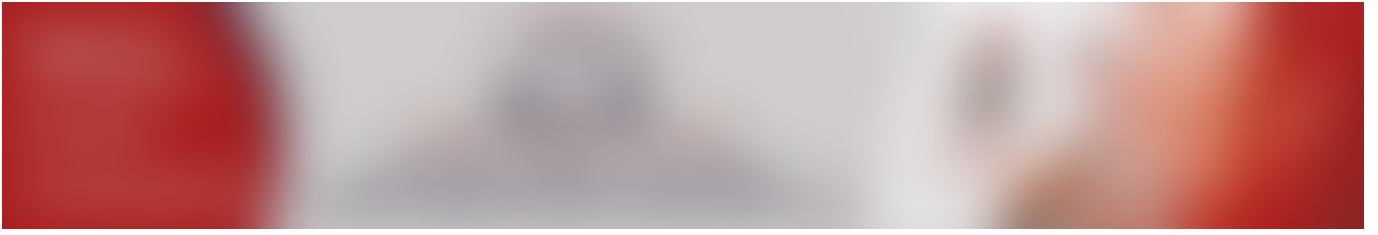
Putevi ključni za konkurentnost Crne Gore

Putna infrastruktura ostaje ključni faktor ekonomske konkurentnosti Crne Gore. Međutim, unapređenje finansijskih modela, preciznije planiranje i efikasnije upravljanje projektima neophodni su kako bi se osigurala dugoročna održivost investicija.

Upoređivanje sa praksama u regionu može pomoći u prepoznavanju optimalnih rješenja koja će doprinijeti stabilnijem i efikasnijem razvoju putne mreže.

M.A.





Doprinos morskog robnog saobraćaja ekonomiji Crne Gore

Luka Bar može postati važan regionalni centar za pomorsku trgovinu

AUTO MOTO I
TRANSPORT

Crna Gora, sa svojom obalom dugom oko 300 kilometara, poseduje značajan potencijal za razvoj morskog robnog saobraćaja. Luka Bar, kao glavna morska luka, predstavlja ključnu tačku za trgovinu i transport robe, ne samo za Crnu Goru već i za zemlje u okruženju.

Ipak, postavlja se pitanje koliki je trenutni doprinos morskog robnog saobraćaja crnogorskoj ekonomiji, koji su glavni izazovi sa kojima se ovaj sektor suočava i kakva je situacija u poređenju sa zemljama regiona.

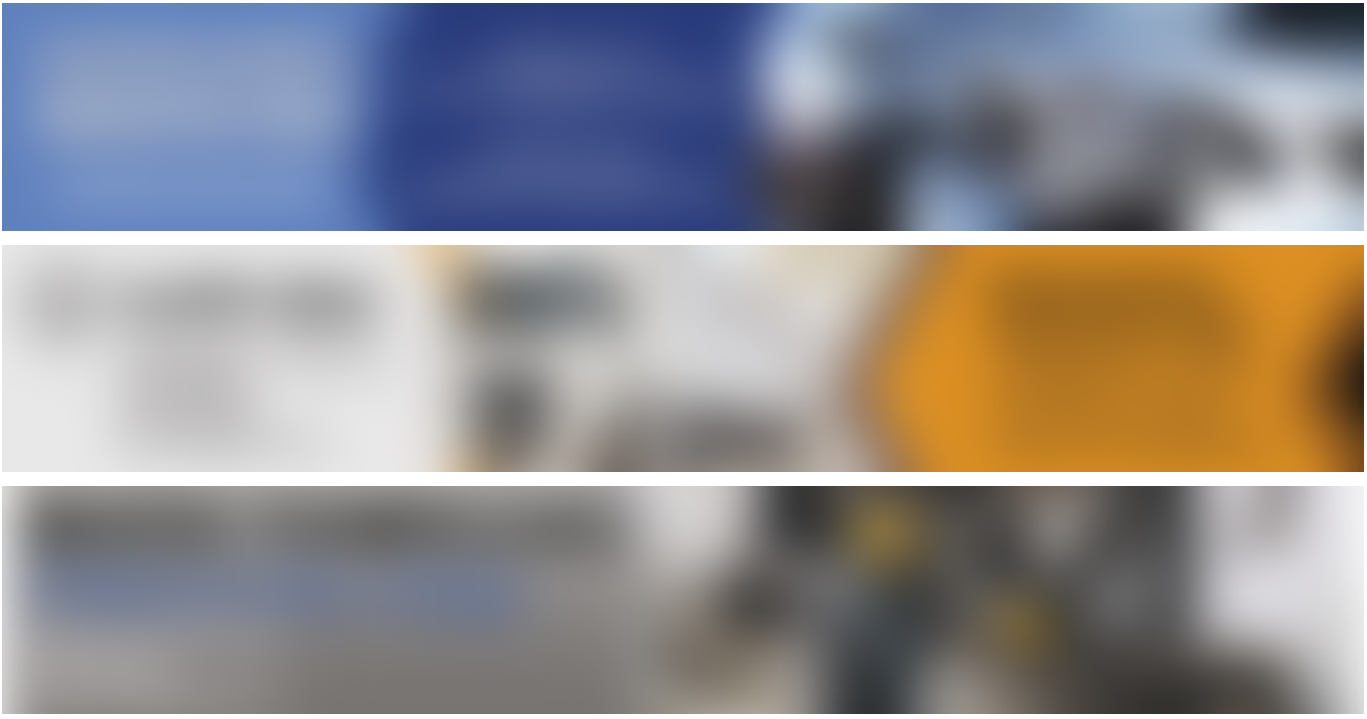
Luka Bar kao centralna tačka

Luka Bar je centralna tačka pomorskog teretnog saobraćaja u Crnoj Gori. Strateški položaj omogućava povezivanje sa međunarodnim trgovinskim putevima, što je neophodno za ekonomiju zemlje. Prema podacima Uprave pomorske sigurnosti i lučke uprave, preko Luke Bar godišnje se pretovari oko 2,5 miliona tona robe. U strukturi robe su naftni derivati, kontejneri, rasuti tereti i generalni tereti.

Međutim, uprkos ovom potencijalu, kapaciteti luke nisu u potpunosti iskorišćeni. U poređenju sa svojim regionalnim konkurentima, Luka Bar se

FOTO: FREEPIK

suočava sa ograničenim logističkim kapacitetima, što umanjuje njenu atraktivnost za međunarodne operatore. Dodatni problem predstavlja nedostatak redovnih linija sa ključnim





evropskim lukama, što ograničava mogućnost njegovog razvoja kao regionalnog logističkog čvorišta.

Sektor pomorskog teretnog saobraćaja u Crnoj Gori suočava se sa ne-

koliko ključnih izazova:

- Infrastrukturna ograničenja: Postojeća infrastruktura u Luci Bar zahtijeva modernizaciju u cilju povećanja efikasnosti i kapaciteta za rukovanje.

Nedostatak modernih skladišnih objekata, opreme za rukovanje teretom i odgovarajućih željezničkih i cestovnih veza ograničava konkurentnost luke. Trenutno je željeznička veza sa Srbi-

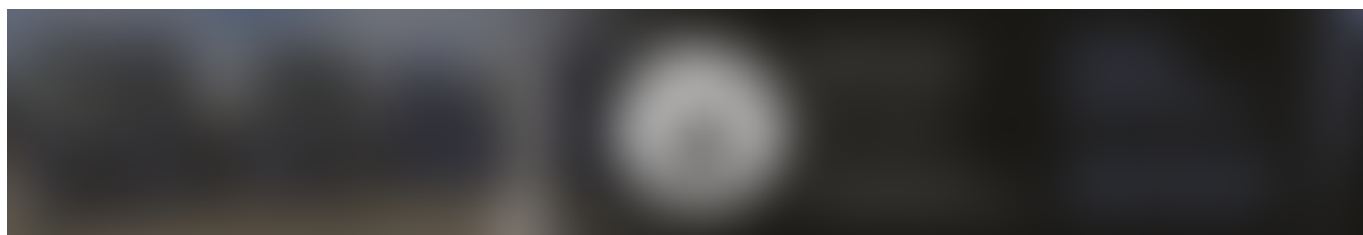




FOTO: FREEPIK

jom značajan ograničavajući faktor, jer se suočava sa zastarelim prugama i sporim transportom.

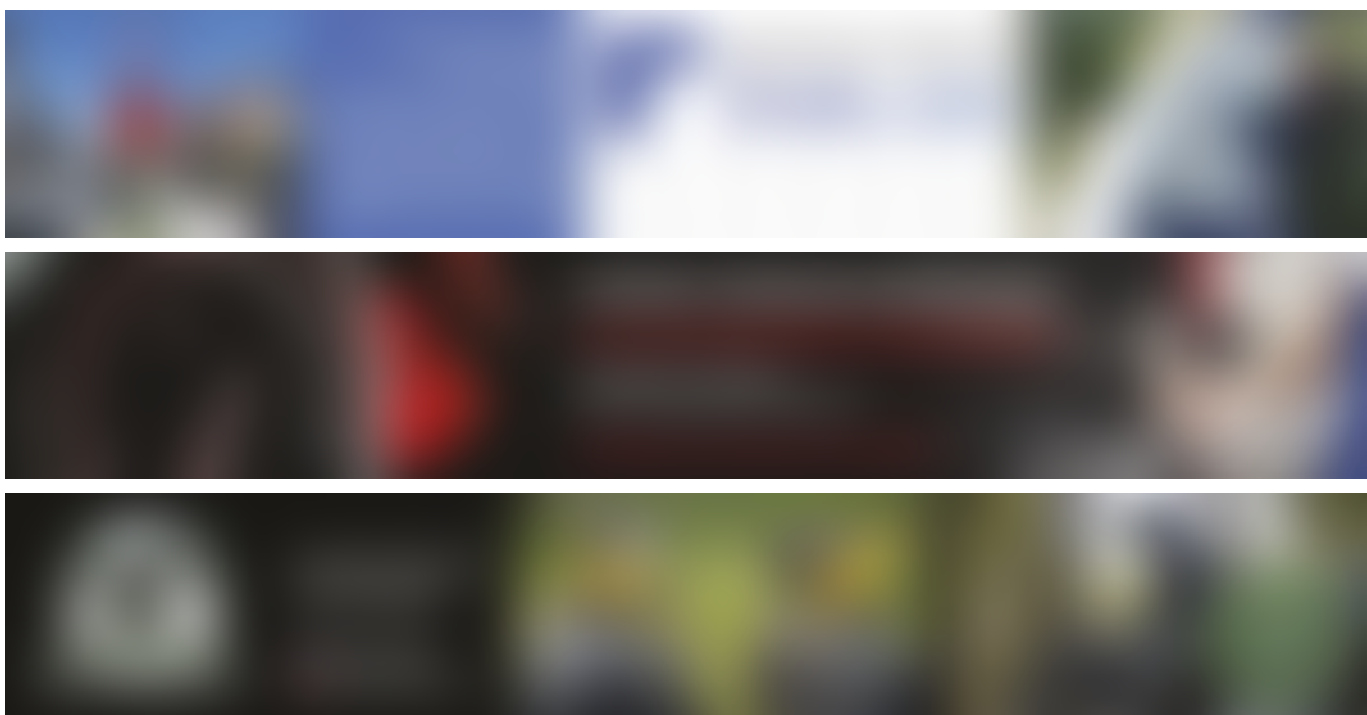
- Regulatorni okvir: Potrebno je unaprijediti pravni i regulatorni okvir kako bi se privukle strane investicije i olakšalo poslovanje u sektoru pomorskog saobraćaja. Transparentnost procedura i ubrzanje administrativnih procesa su od suštinskog značaja. Takođe, uvođenje fiskalnih podsticaja za strane operatere moglo bi povećati atraktivnost Luke Bar.

- Konkurencija iz regiona: Luke u susjednim zemljama, kao što su luka Ploče u Hrvatskoj i luka Drač u Albaniji, predstavljaju ozbiljnu konkurenciju. Uložile su značajna sredstva u modernizaciju i nude povoljnije uslove za transport robe. Drač, na primjer, bilježi godišnji pretovar od preko pet miliona tona robe, dok Ploče imaju direktnu željezničku vezu sa srednjom Evropom, što je dodatna prednost.

Nedovoljno iskorišćeni kapaciteti

Kada se upoređi sa zemljama u okruženju, jasno je da Crna Gora zaostaje u korišćenju kapaciteta pomorskog transporta tereta. Uzmimo samo nekoliko primjera.

Luka Ploče (Hrvatska) bilježi godišnji pretovar od oko šest miliona tona robe, zahvaljujući ulaganjima od preko 100 miliona eura u posljednjoj deceniji. Luka Drač (Albanija) doživljava konstantan rast, uz planirane investicije u nove terminale i digitalizaciju poslovanja. Luka Solun (Grčka), kao



jedna od glavnih luka na Balkanu, nudi efikasan tranzit robe ka jugoistočnoj Evropi, uz podršku velikih međunarodnih špedicija.

U poređenju sa ovim lukama, Luka Bar se suočava sa problemima u efikasnosti logističkih usluga, što je čini manje konkurentnom na regionalnom nivou.

Kako povećati učešće pomorskog teretnog saobraćaja

Kako bi Crna Gora povećala doprinos pomorskog teretnog saobraćaja svojoj privredi, neophodna su ulaganja u modernizaciju infrastrukture: Unapređenje kapaciteta Luke Bar kroz ulaganja u savremenu opremu, skladišne prostore i transportne veze (željezničke i drumske) povećalo bi njenu konkurentnost. Potrebna su ulaganja od najmanje 50 miliona evra, prema nekim procenama, da bi se

unapredili osnovni kapaciteti. Takođe, analiza povrata ulaganja (ROI) i procjena dugoročnih ekonomskih koristi bi pomogla u donošenju investicionih odluka.

Takođe je potrebno unaprijediti regulatorni okvir. Stvaranje povoljnog poslovnog okruženja kroz transparentne procedure i podsticaje za investitore može privući neophodna ulaganja u sektor. Uvođenje bescarinskih zona i poreskih olakšica može povećati atraktivnost Luke Bar kao logističkog čvorišta.

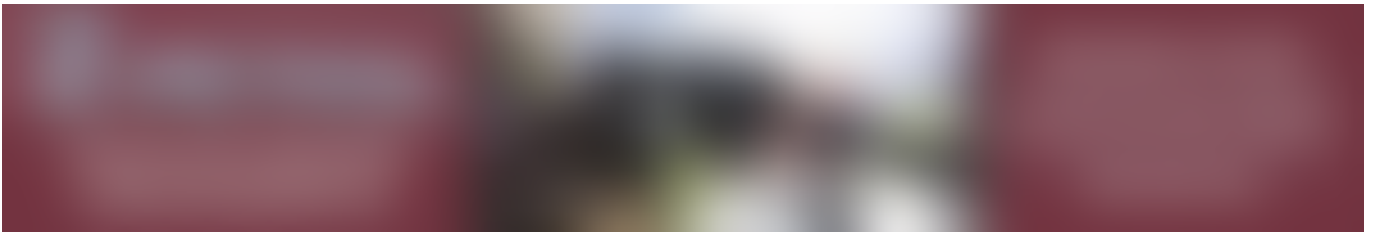
Regionalna saradnja je takođe važna, jer jačanje saradnje sa susjednim zemljama u oblasti transporta i logistike može dovesti do sinergijskih efekata i povećanja obima trgovine. Stvaranje zajedničkih inicijativa sa lukama u regionu može omogućiti bolju koordinaciju i efikasniji protok robe.

Postoji i diverzifikacija usluga. Raz-

matranje alternativnih strategija, kao što je razvoj kruzerskog turizma ili specijalizovanih terminala za određene vrste robe (npr. LNG terminali ili manipulacija kontejnerima), može povećati atraktivnost Luke Bar i diversifikovati izvore prihoda.

Pomorski teretni saobraćaj ima potencijal da značajno doprinese privredi Crne Gore, ali trenutna iskorišćenost kapaciteta i infrastrukturna ograničenja sprečavaju njegov puni razvoj. Luka Bar može postati važan regionalni centar za pomorsku trgovinu, ali za to su potrebna strateška ulaganja, regulatorne reforme i bolja integracija sa međunarodnim tržištima. Iskustva zemalja u okruženju pokazuju da je moguće ostvariti značajan napredak uz jasnu strategiju i posvećenost ekonomskom razvoju sektora pomorskog saobraćaja.

M.A.





GRAĐEVINARSTVO I NEKRETNINE

Manje dozvoljene gradnje u prošloj godini

Prema podacima Monstata, prosječna cijena kvadratnog metra stana u novogradnji u 2024. iznosila je na nivou cijele zemlje 1,844 eura, gdje je u primorju ta vrijednost rasla do prosjeka od 2.028 eura, dok je u središnjem dijelu zemlje (Cetinje, Danilovgrad, Nikšić, Tuzi, Zeta) on iznosio tek 945 eura.

Tokom čitave godine u zemlji je izdato 317 građevinskih dozvola, od čega fizičkim licima 198. Ukupno je planirana izgradnja 103.028 kvadratnih metara. Od te količine, planirano je 15.474 kvadrata za stambene prostore, odnosno 233 stana. Svi ovi podaci slabiji su u odnosu na prethodne dvije godine.

Ipak, vrijednosti izvršenih građevinskih radova u prva tri kvartala 2024. iznosila je 471,5 miliona eura, što je za 2,4 odsto više u odnosu na isti period 2023. godine, kada su iznosile 460,3

miliona eura. Izvršeno je 13.150 efektivnih časova na gradilištima u devet meseci 2024, što je na nivou istog vremenskog okvira prethodne godine.

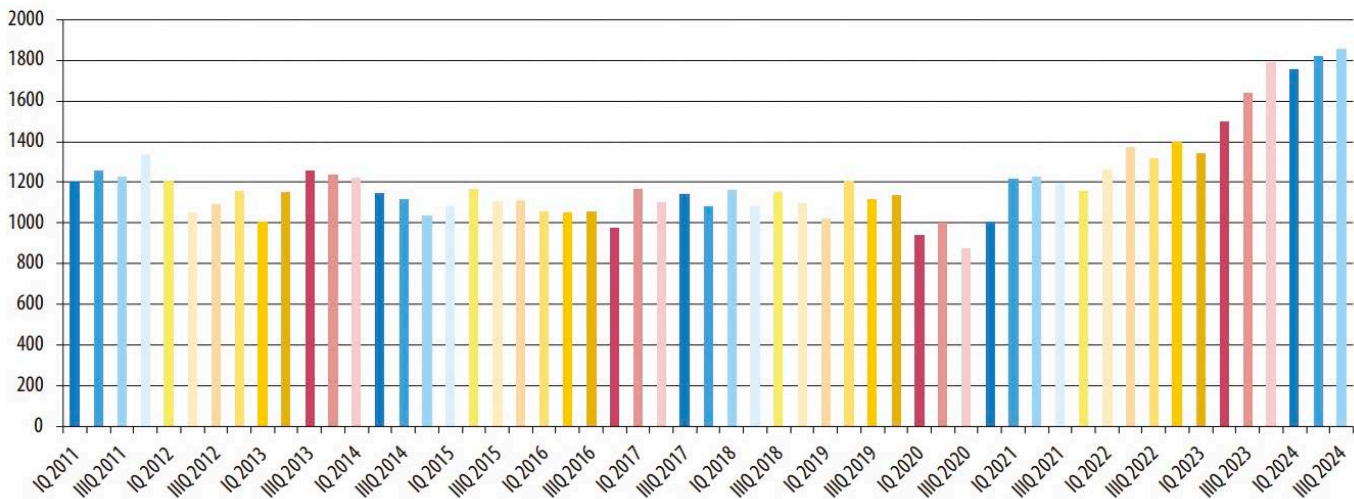
Što se tiče godine pred nama, u Ministarstvu prostornog planiranja, urbanizma i državne imovine kreće upotreba softvera za elektronsku predaju dokumentacije za građenja objekata. Stoga se ukazuje potreba za organizacijom promocija i edukacije privrednika u vezi sa korišćenjem ovog softvera u cilju njegove potpune implementacije. Pojednostavljene procedura za izdavanje građevinskih dozvola i drugih administrativnih olakšica svakako može podstaći brži razvoj građevinskog sektora.

"Tržište rada u sektoru građevinarstva i stalni deficit za radnom snagom, kompenzuje se stranim radnicima. Sve većim otvaranjem tržišta EU, ovaj problem postaje još izraženiji, a očekuje se eskalacija usljed dodatne

liberalizacije tržišta Evrope, sa akcentom na Njemačku. Domaća radna snaga i radnici koji su ranije dolazili iz država regiona, sada zaposlenje traže u Evropi gdje su višestruko bolje plaćeni. Ova situacija postavlja izazove pred kompanije koje se bore da zadrže konkurentnost na tržištu, posebno u svijetlu porasta cijena materijala. Rješenje treba tražiti u procesu prekvalifikovanja, većem angažovanju privrede u formiranju obrazovnih profila potrebnih tržištu rada, te analizirati i modele angažovanja radnika sa trećih tržišta (privrednici već angažuju radnike iz Turske, Filipina, Indije...). Sve ovo imajući u vidu da je sektoru građevinarstva potreban veći broj radnika nego ranijih godina, o čemu govori i statistika zapošljavanja", piše u godišnjoj analizi Privredna komora Crne Gore.

Rast građevinske aktivnosti u Crnoj Gori zavisi od investicija u infrastrukturu

Prosječna cijena kvadratnog metra stana u novogradnji u Crnoj Gori



Izvor: MONSTAT

ru. U prethodnih nekoliko godina više se ulaže u razvoj saobraćajne i komunalne infrastrukture, što podstiče građevinske projekte. S druge strane, interes stranih investitora za projekte u turizmu i nekretninama nešto je niži, što se može objasniti spoljašnjim faktorima, odnosno političko-ekonomskom situacijom u Evropi, kao i "hlađenjem tržišta" za ulagače iz Rusije i Ukrajine.

Očekivanja za 2025. godinu su pozitivna. Planira se završetak ključnih obaveza u procesu pristupanja Evropskoj uniji, što može otvoriti nove mogućnosti za infrastrukturne projekte i dodatne investicije. Međutim, precizne prognoze rasta građevinske aktivnosti za 2025. zavise od realizacije navedenih faktora i dinamike investicija.

M.M

Rast cijena rente na crnogorskom primorju - izazov ili prilika za turizam?

U posljednjih nekoliko godina primorje Crne Gore doživljava značajne promjene u segmentu tržišta nekretnina, što je naročito primjetno u rastućim cijenama rente. Ova dinamika ima višestruke implikacije na turizam, koji je jedan od glavnih pokretača ekonomije regije.

Brojne analize pokazuju da su sezonske fluktuacije, uslijed velikog turističkog interesa tokom ljetnjih mjeseci, samo jedan od faktora koji podstiču ove promjene. Pored toga, rastuća potražnja za nekretninama u primorskim gradovima dovodi do sve veće konkurencije među vlasnicima, što dodatno doprinosi porastu cijena. Prema nekim lokalnim istraživanjima, u posljednjih pet godina cijene su porasle u prosjeku za 20-30 posto, pri čemu se očekuje da će se ovaj trend

nastaviti uslijed sve veće popularnosti destinacija poput Budve, Kotora, Herceg Novog i drugih.

Dolazak stranaca podstiče rast cijena

Iz Agencije "IN nekretnine" navode da na rast cijena iznajmljivanja nekretnina najviše utiče dolazak sve većeg broja stranaca. No, postoje i drugi ključni faktori. Govoreći o crnogorskom primorju, geografska privlačnost primorskih gradova (čista obala, povoljna klima i kulturno naslijeđe) čine ovu regiju veoma atraktivnom kako za domaće tako i za strane investitore. Sa druge strane, ograničena ponuda kvalitetnih nekretnina u odnosu na sve veću potražnju rezultira povećanom cijenom iznajmljivanja. Na kraju, razvoj infrastrukture, što podrazumijeva modernizaciju sa-

obraćajnih puteva i unapređenje turističke ponude, dodatno stimulišu tržište. Ali, pored ovih faktora, promjene u zakonodavstvu i poreskim olakšicama takođe igraju ulogu u definisanju cijena.

Rast cijena rente različito se odražava na kratkoročni i dugoročni najam. Kratkoročni najam, koji je direktno vezan za sezonski turizam, pokazuje znatno veći rast, budući da vlasnici nekretnina vide mogućnost ostvarivanja bržeg profita tokom turističkih perioda. Sa druge strane, dugoročni najam ostaje relativno stabilniji, premda i on polako prati opšti trend povećanja cijena. Na taj način vlasnici često biraju da usmjere svoje resurse ka kratkoročnom izdavanju, što može da ima dugoročne posljedice na lokalno tržište rada i socijalnu dinamiku zajednice.





Promjene turističkih navika

Iako rast cijena rente ne utiče u velikoj mjeri na sezonski turizam, neke promjene su ipak primjetne. Usljed porasta troškova smještaja, pojedini turisti će se pre odlučiti za kraće od-

more ili će pak odabrati neke jeftinije destinacije. Na primjer, istraživanja ukazuju na to da se prosječna dužina boravka smanjuje za 10-15 posto kod destinacija gdje su cijene iznajmljivanja visoke. Pored toga, promjena se

u nekoj mjeri može vidjeti i u tipu gostiju - dok luksuzni segment doživljava rast, masovni turizam koji se oslanja na ekonomičniji smještaj postaje sve manje konkurentan.

Zanimljivo je istaći da privatni izda-

vaoci smještaja i hotelski lanci nisu nužno konkurencija, već se u nekim slučajevima njihova ponuda dopunjuje. Hoteli nude standardizovanu uslugu i pogodnosti, dok privatni smještaj često nudi autentičniji doživljaj i fleksibilnije opcije. Međutim, u uslovima rastućih cijena privatni izdavaoci, suočeni sa većim troškovima održavanja, sve češće se okreću kratkoročnom izdavanju, što može da rezultira neravnomjernom ponudom i smanjenjem kvaliteta usluge.

Vlasnici nekretnina takođe mijenjaju stav

Reakcije vlasnika nekretnina u pogledu rasta cijena rente mogu da se razlikuju. Iz Agencije "IN nekretnine" otkrivaju da vlasnici radije izdaju na dugoročan zakup što ima veze sa osiguravanjem stabilnijeg prihoda. Sa druge strane, ima i onih koji preferiraju kratkoročno izdavanje turistima kako bi maksimizirali profit tokom sezone.

Ovakva razlika u pristupu reflektuje ne samo ekonomsku racionalnost, već i različite strategije upravljanja nekretninama u zavisnosti od lokacije i potencijala tržišta. U nekim gradovi-

ma, trend je jasniji - kratkoročni najam dominira, dok u drugim, gdje postoji veća lokalna potražnja za dugoročnim stanovanjem, vlasnici teže ka dugoročnim ugovorima.

Celokupna situacija utiče i na radnu snagu u oblasti turizma. Sezonski radnici, koji često dolaze iz drugih dijelova zemlje, suočavaju se sa problemom pronalazjenja pristupačnog smještaja. Ovo može da dovede do povećanja troškova života i, posledično, smanjenja konkurentnosti destinacije. Pored toga, nedostatak pristupačnih stanova za radnike može da uzrokuje napetosti između lokalnog stanovništva i sezonskih radnika, što dodatno komplikuje socijalnu sliku destinacije.

Da li je turizam ugrožen?

Iako postoji šansa da visoke cijene iznajmljivanja smještaja odbiju turiste sa nešto nižim primanjima, a samim tim destinaciju učine manje privlačnom, naši sagovornici iz Agencije "IN nekretnine" vjeruju da rizik ne postoji jer cijene u privatnom smještaju zapravo ne odskakuju od cijena privatnog smještaja u regionu.

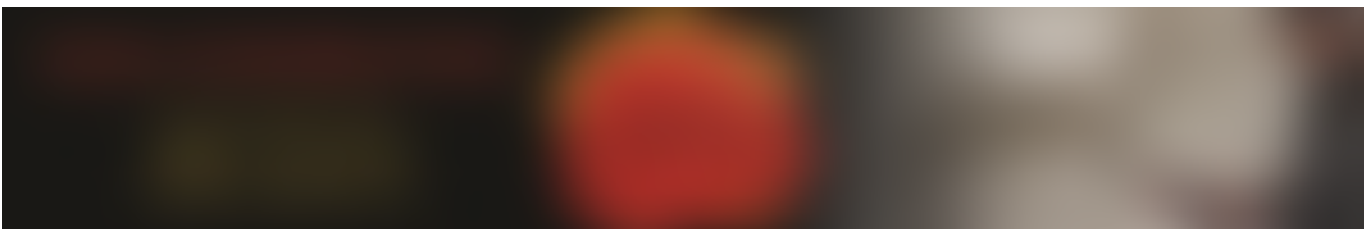
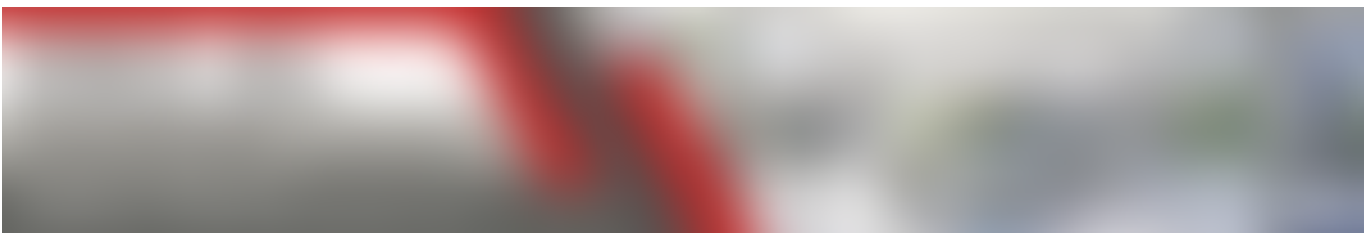
Sa druge strane, turističke destina-

cije koje se smatraju luksuznim možda neće ni osjetiti iste negativne efekte, iako postoji rizik da se opšti utisak i reputacija promijene, što bi predstavljalo dugoročan izazov za regiju.

Svakako, da bi se ublažili (potencijalni) negativni efekti rasta cijena, trebalo bi razmotriti različite mjere regulacije tržišta. Predlozi se odnose na uvođenje ograničenja u maksimalnoj cijeni najma u određenim periodima, poreske olakšice za dugoročne zakupce, kao i razvoj socijalno odgovornih programa za smještaj sezonskih radnika. Iako je primjena ovakvih mjera složena, postoji konsenzus da bi regulacija mogla da pomogne u održavanju ravnoteže između profitabilnosti za vlasnike i pristupačnosti za turiste i radnu snagu.

Digitalne platforme mijenjaju pravila igre

U Agenciji "IN nekretnine" očekuju da će tržište doživjeti stabilizaciju cijena rente, što svakako predstavlja optimističniji pogled na trenutno stanje, pogotovo ukoliko se uvedu odgovarajuće mjere regulacije i ako se povećava ponuda novih nekretnina. No, scenario može da bude i takav da



se trend rasta cijena rente nastavi u narednim godinama, naročito u kontekstu globalnih investicionih tokova i sve veće popularnosti primorskih destinacija.

Bilo kako bilo, budućnost će zavisiti od kombinacije faktora - ekonomske situacije, politike lokalnih vlasti i reakcije tržišta na inovativne digitalne platforme kao što su Airbnb i Booking.com koje su definitivno transformisale način na koji se nekretnine iznajmljuju. Naši sagovornici potvrđuju da turisti zaista najčešće rezervišu smještaj preko Bookinga jer se na taj način osjećaju najbezbednije, cijena se ne mijenja, a sigurnost smještaja je zagarantovana.

Popularnost platformi Airbnb i Booking.com ogleda se i u tome što omogućavaju vlasnicima da brzo i efikasno plasiraju svoje nekretnine široj publici, čime se doprinosi transparentnosti tržišta, jer se potencijalnim gostima omogućava da uporede cijene i ponude u realnom vremenu. Međutim, ovaj fenomen, iako donosi profitabilnost za vlasnike, postavlja izazov lokalnim vlastima da osiguraju da rast cijena ne ugrozi dugoročnu održivost turističke ponude.

Interes stranih investitora

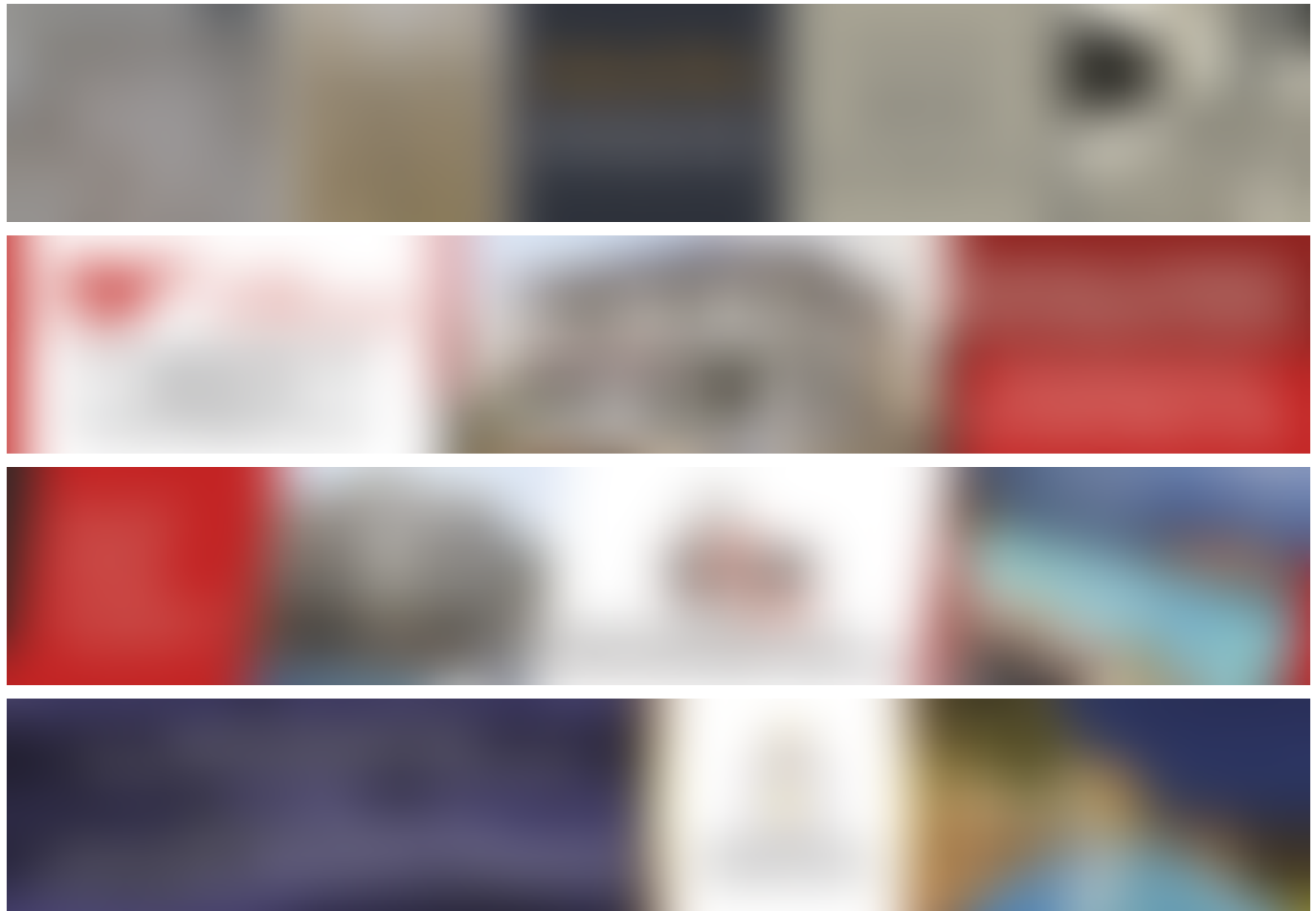
"Svakim danom je sve veće interesovanje stranih investitora za kupovinu nekretnina na primorju, samim tim je i potražnja za rentom stanova na dugoročniji najam veća", kažu iz Agencije "IN nekretnine".

I zaista, u posljednjih nekoliko godina, interes stranih investitora za kupovinu nekretnina na crnogorskom primorju značajno je porastao. Strani kapital, posebno iz zemalja EU i regiona, vidi primorje kao sigurnu investiciju, što dodatno podstiče rast cijena. Investitori često ulažu u luksuzne projekte, što ima dvostruki efekat - sa jedne strane se povećava ukupna vrijednost nekretnina, dok se sa druge smanjuje dostupnost povoljnijeg smještaja za lokalne stanovnike i sezonske radnike. Ova dinamika dovodi do pitanja o održivosti i socijalnoj pravednosti, te se otvara diskusija o potrebi balansiranja interesa investitora i domaćeg stanovništva.

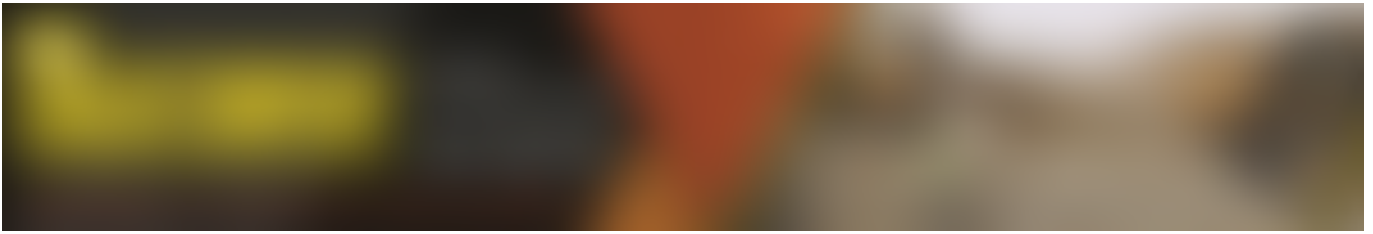
Sve u svemu, rast cijena rente na crnogorskom primorju predstavlja složen fenomen koji utiče na sve aspekte turističke ponude i lokalnog tržišta nekretnina. Sa jedne strane, veći prihodi vlasnika nekretnina i porast investicionog interesa mogu dodatno da unaprijede

turističku infrastrukturu i privuku više turista, naročito u luksuznijim segmentima. Sa druge strane, ovaj trend nosi rizik od smanjenja pristupačnosti za prosječnog posjetioca, narušavanja socijalne strukture zajednice i izazivanja problema za radnu snagu koja je ključna za održavanje turističke sezone. Zato je potrebno uspostaviti balans između ekonomskih interesa i socijalne odgovornosti. Uvođenje regulatornih mjera, razvoj novih smještajnih kapaciteta, te bolje upravljanje digitalnim platformama mogu da predstavljaju rješenja koja će osigurati održivost tržišta.

Dok se ipak može očekivati nastavak rasta cijena, stručnjaci naglašavaju da postoji i mogućnost stabilizacije, ali samo ukoliko se pažljivo prate globalni trendovi, a lokalna politika njima prilagođava. Budućnost primorskog tržišta nekretnina zavisice i od sinergije između privatnih investitora, vlasnika nekretnina, lokalnih vlasti i turističkog sektora, uzimajući u obzir sve izazove i prilike. U eri digitalizacije i globalnih investicionih tokova, održiv razvoj primorskog turizma mora da postane prioritet, a regulatorne mjere i inovacije ključni alati za očuvanje socijalne kohezije i ekonomskog rasta. **I.T.**







Kako kupiti nekretninu ako niste građanin Crne Gore?

Crna Gora postaje sve atraktivnija destinacija za strane investitore i kupce nekretnina. Ipak, proces kupovine za nerezidente nije bez izazova - od pravnog okvira i administrativnih zahtjeva, preko finansijskih aspekata, do potencijalnih rizika koji mogu da proizađu iz pravno nejasnih situacija.

"Strano lice, dakle kupac koji nije crnogorski državljanin, može da stekne pravo svojine na poljoprivrednom zemljištu, šumama i šumskom zemljištu površine do 5.000 m², ali samo ako je predmet ugovora o otuđenju (kupoprodaja, poklon, razmjena i slični pravni poslovi) stambena zgrada koja se nalazi na tom zemljištu", objašnjava advokat Mihajlo Vavić i dodaje: "Naravno, praksa dozvoljava i mogućnost postojanja drugih objekata (kuće, na primjer) ili opciju da su za predmetnu nekretninu donijeti urbanističko-tehnički uslovi koji omogućavaju da se grade stambeni objekti. Predmetna pravila ne važe za strana i fizička lica koji su državljani Evropske unije, jer oni stižu prava na nepokretnostima kao i domaća lica."

Dakle, prema važećim zakonima Crne Gore, strani državljani imaju pravo da kupuju nekretnine, ali je istovremeno neophodno da ispune određene uslove. Prvo i osnovno, kupac mora da bude pravno sposoban da sklapa kupoprodajne ugovore, a sve transakcije se moraju obavljati u skladu sa Zakonom o prometu nepokretnosti.

Da bi se transakcija pravno validirala, obavezno je angažovanje javnog bilježnika, koji potvrđuje identitet kupca, autentičnost dokumentacije i ispravnost ugovora. Važno je naglasiti da se većina stranih kupaca usmjerava ka priobalnim i turističkim destinacijama, jer je pravna regulativa na ovom području jasnija, a procedura kupovine pojednostavljena.



FOTO: PIXABAY

Kako nekretninu kupuju fizička, a kako pravna lica

Proces kupovine nekretnine za fizička lica iz inostranstva razlikuje se od onog za pravna lica. Fizička lica moraju da zadovolje sve opšte uslove, ali prilikom kupovine preko pravnih lica

- kao što su međunarodne kompanije ili investicioni fondovi - dodatni zahtjevi se tiču registracije firme u Crnoj Gori, transparentnosti izvora kapitala i eventualno dokazivanja poslovne istorije.

Kada je riječ o ključnim koracima u



procesu kupovine nekretnine u Crnoj Gori za strance, advokat Vavić ističe sljedeće:

“Obavezna provjera hronologije upisa za predmetnu nekretninu, a koju informaciju možete dobiti kod nadležnog katastra. Provjera lista

nepokretnosti u kojem je upisana predmetna nekretnina, posebnu pažnju obratiti na terete i ograničenja u predmetnom listu nepokretnosti. Provjera kod nadležnog suda, da li postoji bilo kakav spor za predmetnu nekretninu, u slučaju da katastar ne

upiše zabilježbu postojanja takvog spora. Provjera u poreskoj upravi, kako državnoj tako i lokalnoj, da li postoje dugovi zbog neplaćenog poreza za predmetnu nekretninu. Provjera komunalija i drugih računa, da li su plaćeni, da naredni kupac ne bi pre-



FOTO: PIXABAY

uzeo dug.

U svakom slučaju, preporuka je da se angažuje stručno lice, advokat, jer samo uz kvalitetnu uslugu i provjeru kupac može biti siguran da u budućnosti neće imati problema sa kupljenom nekretninom", savjetuje Vavić.

Važnost boravišne dozvole

Za kupovinu nekretnine nije obavezno posjedovanje boravišne dozvole. Međutim, ukoliko kupac planira da duže boravi u zemlji, proces dobijanja privremene ili stalne boravišne dozvole može biti olakšan posjedovanjem nekretnine. Sa druge strane, za pravna lica je često neophodno registrovati firmu, naročito ako je cilj investiranje u razvojne projekte ili komercijalne aktivnosti, što dodatno pojednostavljuje pristup bankarskom sistemu i administrativnim procedurama.

"Ukoliko se kupuje poljoprivredno zemljište, šume, i šumsko zemljište površine do 5.000 m², bez objekta ili urbanističko tehničkih uslova, stranac mora imati registrovanu firmu. Boravišna dozvola nije uslov da bi stranac stekao pravo svojine na nepokretnostima, ali mu olakšava dobijanje boravišne dozvole, ako je prethodno kupio nekretninu", pojašnjava naš sagovornik.

Dobra vijest je, svakako, da proces kupovine ne traje dugo - u prosjeku oko tridesetak dana.

Šta sve treba platiti i ima li rizika?

Kupovina nekretnine u Crnoj Gori nosi sa sobom niz finansijskih obaveza. Pored same cijene nekretnine, tu su i drugi troškovi:

"Kupac plaća advokata (ako želi da ga angažuje), notarski zapis sačinjenog ugovora plus PDV od 21 posto, list nepokretnosti u iznosu od 5,00 eura plus provizija (banci ili poštanska), porez na promet nepokretnosti u iznosu od tri posto od kupoprodajne cijene, takse za upis u katastar u iznosu od 15,00 eura plus provizija (banci ili poštanska)", navodi advokat Mihajlo Vavić.

Pa ipak, tu je i mogućnost dobijanja kredita. Iako crnogorski bankarski sektor generalno nudi povoljne uslove za finansiranje kupovine nekretnina, strani državljani često treba da zadovolje strože uslove za razliku od domaćih kupaca. Mnogi bankarski subjekti zahtijevaju dodatne garancije, dokaz o prihodima i, u nekim slučajevima, registraciju privremene boravišne dozvole ili osnivanje lokalne firme. Ipak, posljednjih godina primećen je porast broja slučajeva kada banke odobravaju kredite za strane državljane, ali jedino ako rade u Crnoj Gori, naglašava naš sagovornik.

Kupovina nekretnine, bilo da se radi o inostranoj ili domaćoj transakciji, nosi određene rizike. Među najčešćim potencijalnim problemima

su nerešeni imovinski odnosi, nejasni vlasnički status, te mogućnost prevare. Da bi se zaštitili, savjet kupcima jeste da obavezno angažuju iskusne pravne savetnike koji će izvršiti detaljnu provjeru svih dokumenata i istorije nekretnine. Pored toga, preporučuje se korišćenje usluga renomiranih agencija koje imaju dokazanu istoriju uspješnih transakcija.

Pitanje koje se postavlja nakon kupovine nekretnine svakako je ono u vezi sa dobijanjem boravišne dozvole ili državljanstva.

"Boravišna dozvola se može dobiti na osnovu posjedovanja nekretnine u Crnoj Gori, međutim ukoliko stranac prvo stekne pravo svojine na nekretnini u Crnoj Gori, a zatim konkuriše za boravišnu dozvolu, u tom slučaju će moći lakše da dobije boravak u Crnoj Gori. Državljanstvo se moglo dobiti posjedovanjem ekonomskog pasoša, investicijom do 300.000 eura, ali trenutno je taj postupak sticanja državljanstva u blagom padu", otkriva Vavić.

Trenutno stanje tržišta i uloga stranih kupaca

Posljednjih godina tržište nekretnina u Crnoj Gori beleži značajan porast interesovanja stranih kupaca. Investitori iz zemalja Evropske unije, Rusije, Bliskog istoka, pa čak i Dalekog istoka, prepoznaju potencijal investicija

u zemlji koja kombinuje atraktivnu geografsku lokaciju sa povoljnim poreskim režimom i relativno jednostavnom administrativom. Najtraženiji lokaliteti su primorje, obalni gradovi kao što su Budva, Kotor, Tivat, ali i unutrašnja područja koja nude mogućnosti za razvoj turizma i rekreacije. Pored stambenih i turističkih objekata, sve je popularnija kupovina poslovnih prostora i zemljišta namenjenih investicijskim projektima.

Naš sagovornik potvrđuje ove navode: "Postoji ogromno interesovanje stranih kupaca za crnogorsko tržište, zbog vremenskih uslova, geopolitičke situacije i generalno reljefa Crne Gore. Najtraženiji lokaliteti su na primorju, Luštica, Herceg Novi, Kotor, Budva, Tivat, Petrovac, mada se sve više otvaraju i tržišta u Kolašinu i Podgorici, kao i Baru."

Regulativa u oblasti kupovine nekretnina u Crnoj Gori se neprestano razvija, a vlasti nastoje da privuku što veći broj investitora, istovremeno štiteći interese domaćih građana. Postoje naznake da bi se u bliskoj budućnosti mogle uvesti nove olakšice za strane kupce, naročito u segmentu dobijanja boravišnih dozvola. S druge

strane, eventualne promjene zakona mogu da donesu i strože kontrole kako bi se sprečile prevare i nejasnoće u vlasničkim odnosima. Investitori se stoga savjetuju da budu u stalnom kontaktu sa pravnim i finansijskim savetnicima, kako bi bili informisani o svim aktuelnim promjenama i kako bi mogli da prilagode svoje investicione strategije.

"Imajući u vidu dosadašnje iskustvo, smatram da će se regulativa mijenjati na bolje, te da će doći do novih olakšica prilikom sticanja nekretnine za strane kupce", optimističan je Vavić.

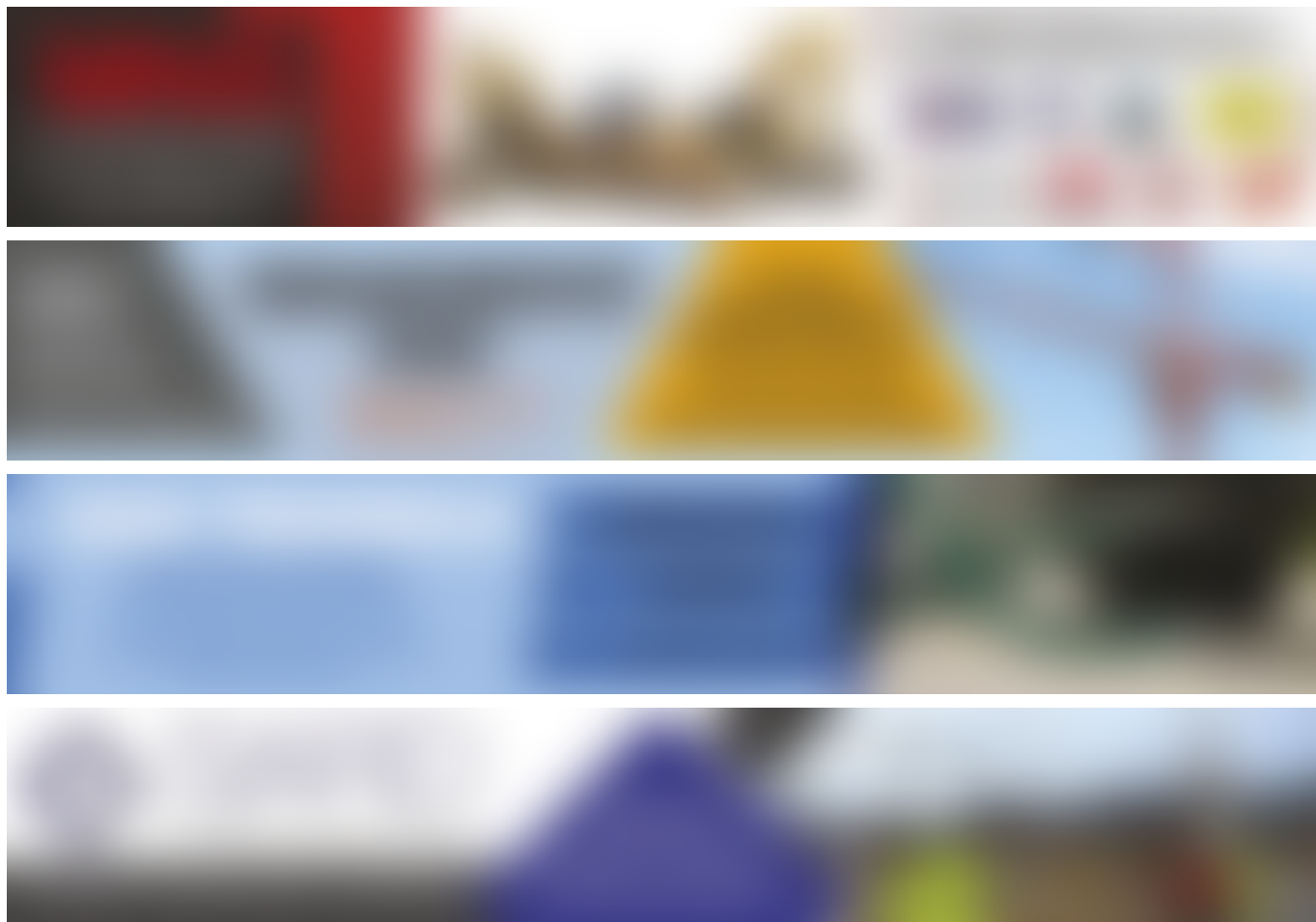
Crna Gora, u nastojanju da dodatno privuče strane investitore, nudi određene poreske podsticaje i specijalne programe. Na primjer, u nekim regionima postoji mogućnost dobijanja dodatnih poreskih olakšica za investitore koji planiraju da realizuju veće projekte ili investiraju u revitalizaciju starih objekata. Ovi podsticaji obuhvataju smanjenje poreza na dobit i oslobađanje od određenih administrativnih taksu, što može značajno da poboljša ukupnu isplativost investicije. Pored toga, povoljan devizni kurs i rastuća međunarodna reputacija zemlje dodatno podstiču interes

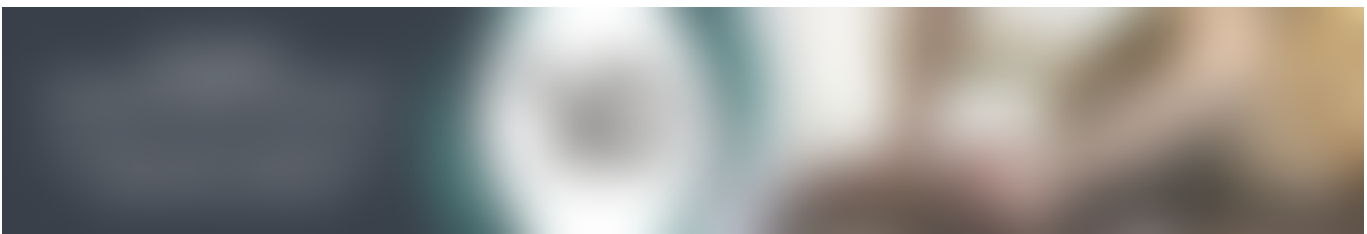
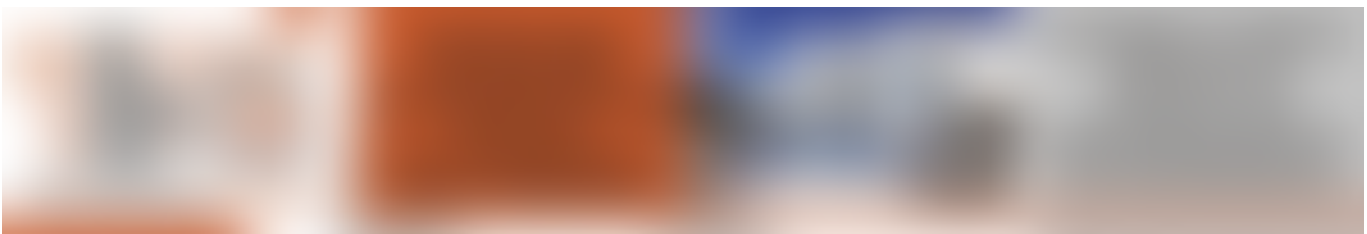
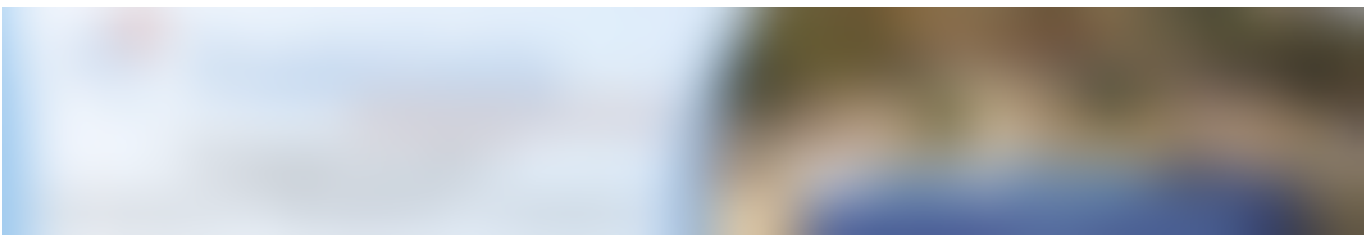
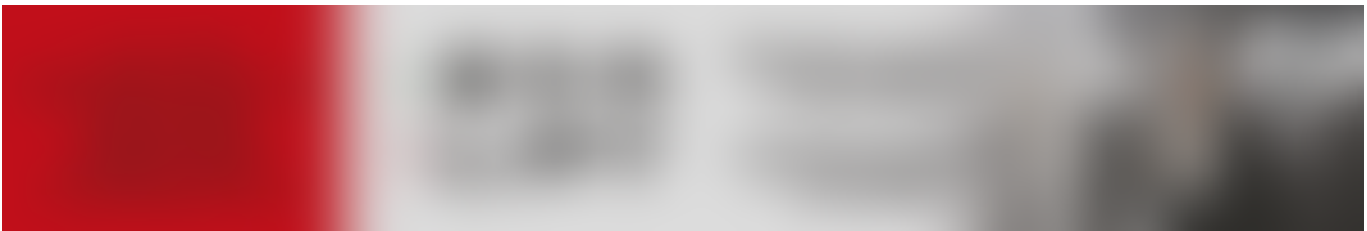
potencijalnih kupaca.

Kupovina nekretnine u Crnoj Gori za strane državljane predstavlja atraktivnu, ali i kompleksnu investiciju koja zahtijeva temeljno poznavanje pravnog okvira, administrativnih procedura i finansijskih obaveza. Iako postoje određena ograničenja, jasno definirani uslovi i mogućnost angažovanja iskusnih lokalnih stručnjaka omogućavaju kupcima da sa relativnom sigurnošću obavljaju svoje transakcije. Sa rastućim interesovanjem investitora iz celog svijeta, tržište nekretnina u Crnoj Gori nastavlja da se razvija, nudeći brojne mogućnosti za stambene, turističke i komercijalne investicije.

I dok se globalni trendovi nastavljaju, a Crna Gora postaje sve atraktivnija destinacija za investicije, jasno je da se budućnost ovog tržišta oslanja na stabilnost, transparentnost i kontinuiranu modernizaciju administrativnih procedura. Strani investitori koji žele da iskoriste potencijal ove zemlje moraju da budu spremni na izazove, ali i na mogućnosti koje dolaze sa investiranjem u zemlji sa bogatom istorijom, prirodnim ljepotama i strateškim položajem u regionu.

I.T.











KULTURA I OBRAZOVANJE



Obrazovanje i kultura kao temelji razvoja Crne Gore

Kultura i obrazovanje u Crnoj Gori predstavljaju dva ključna segmenta društvenog razvoja, koji se međusobno nadopunjuju i pružaju osnovu za napredak i međunarodnu prepoznatljivost zemlje. Dok kulturna scena crnogorskog primorja nastavlja da privlači posjetioce svojom autentičnošću i tradicijom, obrazovni sistem prolazi kroz transformacije s ciljem unapređenja kvaliteta i dostupnosti obrazovanja.

Crnogorsko primorje, sa svojim bogatim kulturnim naslijeđem i dinamičnim umjetničkim događanjima, ima sve veći značaj u privlačenju turista i produženju turističke sezone. Budva, kao jedno od glavnih kulturnih središta, organizuje festival „Grad teatar“ koji okuplja istaknute pozorišne, muzičke i književne stvaraoce. S druge strane, Kotor sa svojim jedinstvenim istorijskim ambijentom nudi manifestacije poput „Kotorskog festivala pozorišta za djecu“ i tradicionalne



„Bokeljske noći“, koje ističu kulturni identitet Boke Kotorske.

Tivat takođe zauzima značajno mjesto na kulturnoj mapi Crne Gore. Manifestacija „Biser Jadrana“, planirana za jul 2025. godine, okupiće umjetnike i autore iz regiona i šire, dodatno obogaćujući ljetnu ponudu. Takvi događaji ne samo da privlače posjetioce već i pružaju priliku za kulturnu razmjenu i jačanje lokalnog identiteta.

Crna Gora takođe ulaže napore u promociju kulturnog turizma kroz razvoj tematskih ruta i oživljavanje lokalnih zanata. Projekti poput „Ruta venecijanskih utvrđenja“ i „Kulturno blago Boke Kotorske“ doprinose očuvanju kulturnog naslijeđa i pružaju turistima priliku da na autentičan način upoznaju istoriju i tradiciju regiona. Ovi projekti ne samo da podstiču turističke posjete van ljetne sezone već i angažuju lokalno stanovništvo u očuvanju kulturnog identiteta.

Međutim, i pored bogatog kultur-



FOTO: PIXABAY

sponsorstva, otvaraju se mogućnosti za dodatno ulaganje u kulturne sadržaje i obnovu istorijskih lokaliteta.

Obrazovni sistem pred izazovima i reformama

Paralelno sa razvojem kulturnog sektora, obrazovni sistem Crne Gore prolazi kroz ključne reforme. Ministarstvo prosvjete, nauke i inovacija, u saradnji sa UNICEF-om, predstavilo

nom intelektualnom kapitalu zemlje.

Jedan od najznačajnijih koraka u ovom pravcu je planirano ulaganje od 100 miliona evra kroz Plan rasta za Zapadni Balkan. Ova sredstva će biti usmjerena na obnovu škola i vrtića, otvaranje ED Tech laboratorija sa 3D štampačima i robotikom, kao i uspostavljanje regionalnih centara izvrsnosti u stručnim školama. Ovakvi projekti imaju za cilj stvaranje inovativnog i



FOTO: PIXABAY

nog potencijala, ulaganja u kulturu u Crnoj Gori i dalje su ograničena. Da bi se kulturna scena dodatno razvila, neophodna su veća izdvajanja iz budžeta, kao i strateška ulaganja u kulturnu infrastrukturu. Kroz podsticanje kreativnih inicijativa i podršku umjetnicima, Crna Gora može dodatno unaprijediti svoj kulturni turizam i privući veći broj posjetilaca.

Pored državnih izdvajanja, sve veći značaj u finansiranju kulturnih projekata imaju međunarodni fondovi i privatne inicijative. Evropska unija kroz programe poput Kreativne Evrope i Interreg programa pruža podršku za očuvanje kulturnog naslijeđa i razvoj savremenih umjetničkih inicijativa. Kroz javno-privatna partnerstva i

je Nacrt Strategije za reformu obrazovanja (2025–2035), usmjeren na unapređenje kvaliteta i dostupnosti obrazovanja. Strategija uključuje modernizaciju nastavnih planova, osnaživanje nastavnog kadra, poboljšanje infrastrukture i uvođenje savremenih tehnologija u nastavu.

Gledajući u budućnost, Crna Gora teži da postane regionalni centar za obrazovanje i inovacije. Razvijanjem programa međunarodne saradnje sa prestižnim univerzitetima i institutima za istraživanje, planira se privlačenje stranih studenata i profesora. Uz to, jačanje stipendijskih programa za talentovane učenike i podrška naučno-istraživačkim projektima doprinijet će razvoju akademske zajednice i ukup-

inkluzivnog obrazovnog okruženja.

Otvoravanje regionalnih centara izvrsnosti u stručnim školama ima za cilj jačanje dualnog obrazovanja, koje kombinuje teorijska znanja sa praktičnim iskustvom. Kroz saradnju sa kompanijama iz različitih sektora, učenici stječu konkretne vještine i lakše se integrišu na tržište rada. Ova inicijativa posebno je važna za sektor turizma, ugostiteljstva i zanatstva, gdje postoji stalna potreba za kvalifikovanom radnom snagom.

Uvođenje digitalnih alata u obrazovni proces predstavlja jedan od prioriteta reforme. Razvoj digitalnih platformi za učenje i formiranje obrazovnih resursa na crnogorskom jeziku omogućava učenicima i na-

stavnicima lakši pristup kvalitetnom obrazovanju. Poseban fokus stavljen je na obuku nastavnog osoblja kako bi se osigurala uspješna integracija savremenih tehnologija u nastavni proces.

Međutim, obrazovni sistem i dalje se suočava sa izazovima kao što su zastarjeli kurikulumi, korupcija i političko zapošljavanje. Pored toga, percepcija korupcije u visokom obrazovanju ostaje visoka, što umanjuje povjerenje građana u institucije obrazovanja. Zato je od važno da se, pored infrastrukturnih ulaganja, sprovedu i suštinske reforme koje će osigurati transparentnost i unapređenje kvaliteta nastave.

Jedan od ključnih problema obrazovnog sistema je i visok nivo oduštanja od školovanja, posebno u ruralnim i manje razvijenim područjima. Ekonomske poteškoće, udaljenost škola i nedostatak adekvatnog prevoza dodatno otežavaju pristup obrazovanju. Programi mentorstva, besplatni udžbenici i osiguravanje prevoza za učenike iz udaljenih krajeva dio su planiranih mjera za smanjenje stope ranog napuštanja škole.



Sinergija kulture i obrazovanja

Kultura i obrazovanje ne samo da oblikuju identitet jednog društva, već i doprinose njegovom ekonomskom i društvenom razvoju. Jačanjem kulturne ponude i unapređenjem obrazovnog sistema, Crna Gora može stvoriti stimulatívno okruženje koje će privući i zadržati mlade talente, podstaknuti kreativne industrije i pozicionirati zemlju kao značajnu destinaciju na kulturnoj i obrazovnoj mapi Evrope.

Uz kontinuirana ulaganja, institucionalnu podršku i angažovanje lokalnih zajednica, Crna Gora ima priliku da izgradi održiv sistem u kojem se kultu-

ra i obrazovanje međusobno podržavaju i unapređuju, stvarajući temelje za dugoročan društveni razvoj.

Pored institucionalnih reformi, neformalno obrazovanje i kulturni programi igraju važnu ulogu u podsticanju kreativnosti i razvijanju kritičkog mišljenja kod mladih. Inicijative poput ljetnjih umjetničkih kampova, radionica za mlade stvaraoce i programa kulturne razmjene pružaju učenicima priliku da steknu nova znanja i vještine kroz interaktivno učenje. Ovi programi takođe doprinose povezivanju mladih iz različitih krajeva Crne Gore, jačajući društvenu koheziju. J.V.



A hand holding a blue pen is positioned over a document featuring a bar chart. The scene is overlaid with a semi-transparent orange gradient. The background is dark with blurred lights in shades of blue and orange.

PRAVO I FINANSIJE

Transparentnost i održivost u fokusu

Reforme finansijskog i pravnog sistema u Crnoj Gori - korak ka modernizaciji

U Crnoj Gori trenutno se dešavaju značajne promjene u oblasti prava, finansija i računovodstva. Ministarstvo finansija Crne Gore aktivno radi na prelasku javnog sektora na obračunsko računovodstvo. Pripremljen je novi Zakon o računovodstvu u javnom sektoru, kao i set podzakonskih akata i priručnika koji olakšavaju primjenu nove metodologije. Takođe, sprovodi se obuka i sertifikacija računovođa za primjenu IPSAS standarda. Pripremljeni su priručnici i pravilnici koji detaljno objašnjavaju metodologiju vođenja računovodstva i sadržaj poslovnih knjiga. Reforma uključuje i digitalizaciju procesa, što omogućava brže i preciznije izvještavanje.

Na nedavnoj ministarskoj konferenciji u Beču pod nazivom „Reforme finansijskog izvještavanja i izvještava-

nja o održivosti: kretanje kroz zelenu i digitalnu agendu“ Crna Gora je istakla posvećenost unapređenju finansijskog izvještavanja u kontekstu zelene i digitalne agende. Ovo uključuje usklađivanje sa EU propisima i podsticanje održivog ekonomskog razvoja.

Evropska komisija je naglasila važnost sprovođenja reformi u oblasti vladavine prava kako bi Crna Gora mogla privremeno zatvoriti sva pregovaračka poglavlja do kraja sljedeće godine. Fokus je na usvajanju zakona koji su u skladu sa evropskim standardima.

Računovodstvena reforma u Crnoj Gori značajno unapređuje finansijske izvještaje u javnom sektoru. Prelazak na obračunsko računovodstvo omogućava preciznije praćenje imovine, obaveza i troškova, što doprinosi transparentnosti i odgovornosti.

Primjena Međunarodnih standarda za javni sektor (IPSAS) osigurava usklađenost sa globalnim praksama, što olakšava poređenje finansijskih izvještaja između različitih zemalja. Reforma takođe uključuje digitalizaciju procesa, što ubrzava pripremu izvještaja i smanjuje mogućnost grešaka.

Računovodstvena reforma u Crnoj Gori pogađa mnogobrojne sektore među kojima su javni, finansijski, privatni i obrazovni sektor.

Javni sektor uključuje državne institucije, lokalne samouprave i javne ustanove. Reforma zahtijeva prelazak sa gotovinskog na obračunsko računovodstvo, što utiče na način vođenja poslovnih knjiga i izvještavanja i stavlja nove zahtjeve pred cjelokupan javni sektor.

Banke i druge finansijske institucije moraju prilagoditi svoje procese kako

bi se uskladile sa novim standardima i pravilnicima.

Iako reforma primarno cilja javni sektor, privatne kompanije koje saraduju sa državom, takođe, osjetiče uticaj promjene, posebno u pogledu usklađivanja sa novim zahtjevima za izvještavanje.

Potreba za obukom i sertifikacijom računovođa uticaće na obrazovne ustanove koje pružaju programe obuke i očekuje se povećan broj zahtjeva za nekim vidom obuke.

Promjene u finansijama značajno utiču na privredu Crne Gore na nekoliko načina.

Crna Gora se suočava sa izazovima poput budžetskog deficita i visokog javnog duga. Stručnjaci preporučuju smanjenje javnih rashoda, unapređenje naplate poreza i strateško zaduživanje za projekte s visokim povratom ulaganja. Fokus treba da bude na racionalizaciji troškova, posebno u oblastima poput plata u javnom sektoru i penzija, kako bi se smanjio budžetski deficit. Uvođenje efikasnijih sistema za prikupljanje poreza i borba protiv sive ekonomije ključni su za povećanje državnih prihoda. Planiranje zaduživanja za projekte s visokim povratom ulaganja, poput infrastrukture, osiguralo bi dugoročnu održivost. Postoji potreba za diversifikacijom izvoza i podsticanjem domaće proizvodnje kako bi se smanjila zavisnost od uvoza i povećala otpornost na ekonomske šokove. Neophodno je postavljanje ciljeva za smanjenje nivoa javnog duga u odnosu na BDP, čime se poboljšava kreditni rejting zemlje.

Klimatske promjene direktno utiču na ključne ekonomske resurse, poput poljoprivrede, energetike i turizma. Održivi pristupi i investicije u zelenu



FOTO: PIXABAY

ekonomiju postaju sve važniji za dugoročni razvoj.

Crna Gora aktivno radi na usklađivanju svojih zakona sa standardima Evropske unije kako bi napredovala u procesu evropskih integracija.

U tom cilju donosi nove zakone i prilagođava postojeće kako bi bili u skladu sa pravnim tekovinama EU. Na primjer, usvojen je moderan Zakon o Vladi, koji je usklađen sa preporukama Venecijanske komisije i Evropske komisije.

Izmjene i dopune Zakona o radu uključuju direktive EU o ravnoteži između privatnog i poslovnog života, kao i transparentnim radnim uslovima. Ovo je dio napora za zatvaranje

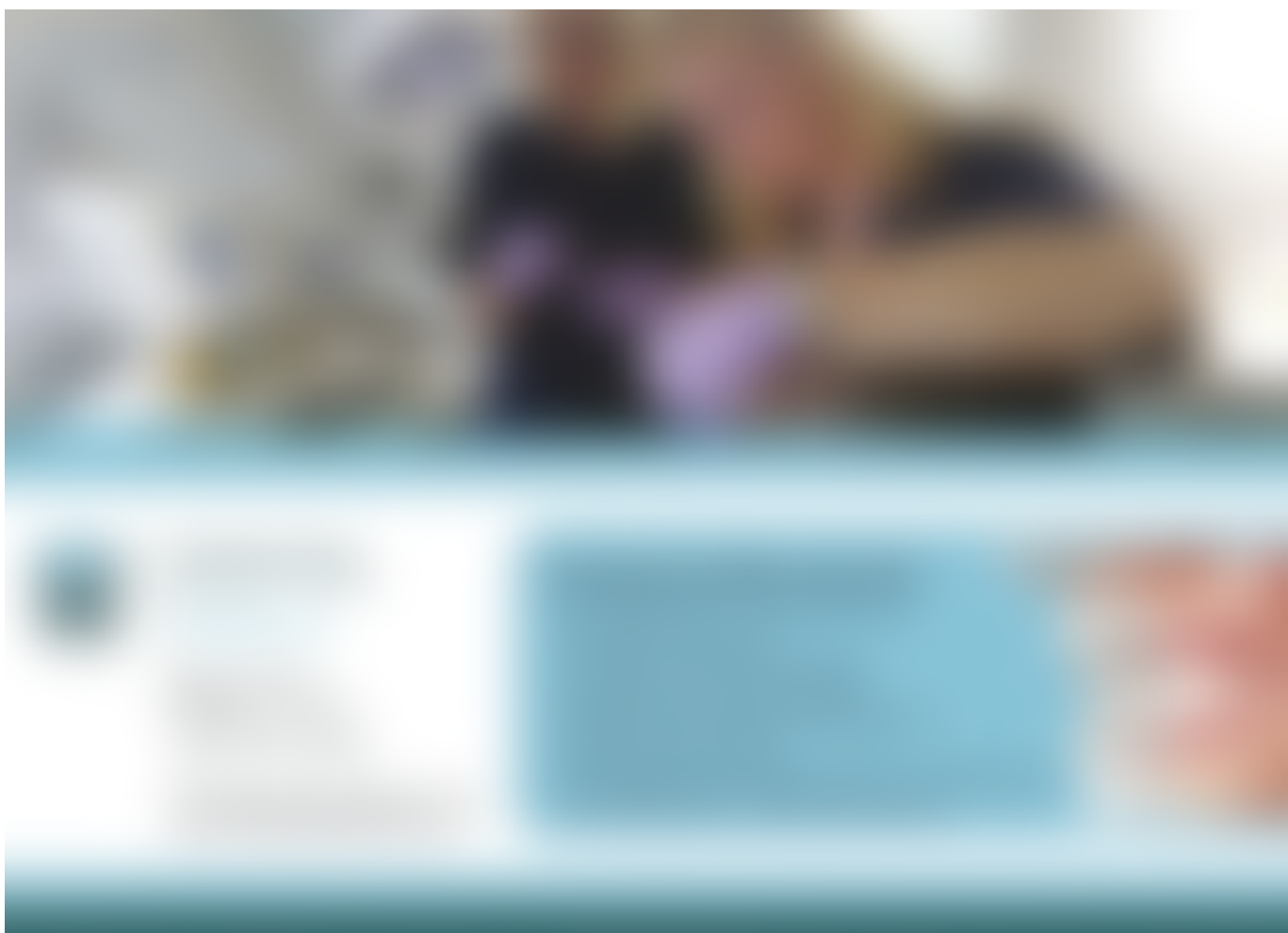
Poglavlja 19 u pregovorima sa EU.

Ministarstva i radne grupe saraduju sa evropskim institucijama kao što su SIGMA i GRECO, kako bi osigurali da zakoni zadovoljavaju evropske standarde.

Crna Gora je u procesu značajnih reformi u oblastima prava, finansija i računovodstva, pokazujući spremnost da uskladi svoj sistem sa evropskim standardima i globalnim praksama.

Održavanjem balansa između nacionalnih potreba i evropskih zahtjeva, Crna Gora gradi platformu za modernizaciju i dugoročnu održivost svog sistema.

M.V.A.





USTANOVE I ORGANIZACIJE



FOTO: FREEPIK

Ustanove i organizacije Upravljanje otpadom na velikoj raskrsnici – mogu li komunalna preduzeća i NVO da sarađuju

U kategoriji ustanova i organizacija u Crnoj Gori posluje veliki broj komunalnih preduzeća, od kojih se većina bavi upravljanjem otpadom i vodosnabdijevanjem. Kad je

riječ konkretno o organizacijama, tu po brojnosti odskakuju udruženja građana i nevladine organizacije. Problemi su, stoga, raznoliki. Podaci Monstata jasno ukazuju da recikliranje i ponovna upotreba ot-

pada u Crnoj Gori i dalje ostaju na niskom nivou, uprkos tome što je zabilježen značajan rast recikliranih količina otpada od 22,1 odsto odnosu na godinu prije. Prema usvojenoj državnoj Strate-

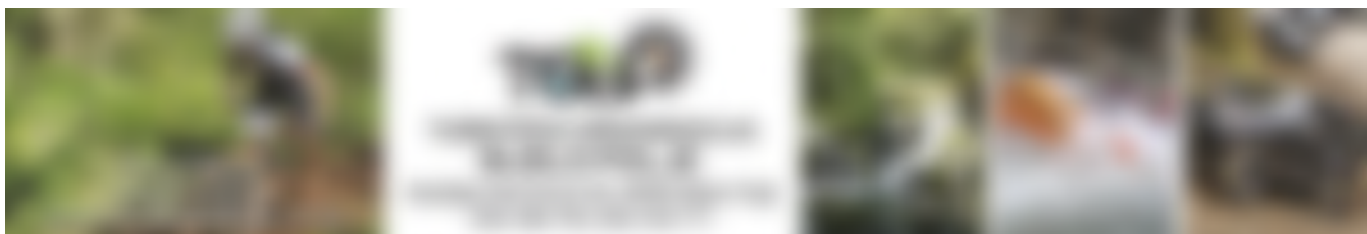




FOTO: FREEPIK

giji upravljanja otpadom, planirano je recikliranje najmanje 50 odsto komunalnog otpada do 2030. godine, što predstavlja značajno povećanje u odnosu na trenutni nivo. Takođe, Crna Gora spada u 10 zemalja svijeta po niskoj stopi selektovanja kućnog otpada. Glavni problemi uključuju

nedostatak adekvatne infrastrukture, lošu upravljačku politiku i nisku svijest građana o važnosti pravilnog odlaganja otpada, kao i nedostatak finansijskih podsticaja za promociju razvrstavanja otpada na mjestu generisanja. Puno ima prostora za napredovanje.

U oblasti upravljanja otpadom, Crna Gora je djelimično usklađena sa pravnim tekovinama Evropske unije. Da bi se sprovela Nacionalna strategija za upravljanje otpadom do 2030. godine, potrebni su značajni napor u strateškom planiranju i investicijama.

“Novi Zakon o upravljanju otpadom

stupio je na snagu 20. aprila 2024. godine, čime Crna Gora usklađuje praksu upravljanja otpadom sa standardima EU. Zakon donosi nekoliko ključnih odredbi, među kojima je i proširena odgovornost proizvođača (EPR), koja obavezuje proizvođače i uvoznike da preuzmu odgovornost za upravljanje otpadom koji nastaje od njihovih proizvoda. Takođe, zabranjene su plastične kese debljine između 15 i 50 mikrona, dok se za deblje kese uvodi naknada koja se usmjerava u Fond za zaštitu životne sredine. Ova sredstva su namijenjena isključivo finansiranju i su-

finansiranju inicijativa koje imaju za cilj podizanje svijesti o zaštiti i očuvanju životne sredine", piše Privredna komora Crne Gore u dijelu posvećenom komunalnom djelovanju.

U zaključnom komentaru kaže se da je, bi se ostvarili ambiciozni ciljevi u oblasti komunalne privrede, neophodan angažman svih relevantnih aktera, uključujući opštine, inspekcijske organe, vodovodna i komunalna preduzeća, kao i udruženja građana.

I upravo kada govorimo o drugom segmentu ove specifične kategorije – poslovanju NVO i udruženja građana,

treba istaći da je, prema podacima iz registra nevladinih organizacija (NVO) Ministarstva javne uprave Crne Gore, trenutno u državi aktivno 6.962 NVO organizacija, uključujući 281 udruženje, 125 fondacija i predstavništva stranih nevladinih organizacija. To nije mali broj za zemlju ove veličine.

Nevladine organizacije u Crnoj Gori deluju u različitim oblastima, uključujući ljudska prava, zaštitu životne sredine, socijalnu zaštitu, kulturu, obrazovanje i zdravstvo. Njihova uloga je prepoznata kao ključna u društveno-ekonomskom razvoju zemlje. M.M.







POLJOPRIVREDA

Podaci o popisu poljoprivrede

Za 14 godina broj gazdinstava smanjen za 31,2 odsto

Prema preliminarnim rezultatima Popisa poljoprivrede iz 2024. godine, poljoprivredni sektor u Crnoj Gori zabilježio je nekoliko značajnih promjena u odnosu na prethodni popis iz 2010. godine. Ukupan broj poljoprivrednih gazdinstava smanjen je za 31,2 odsto, sa 38.798 na 26.711 gazdinstava. Istovremeno, došlo je do povećanja korišćenog poljoprivrednog zemljišta za 13,3 odsto, sa 219.167,9 hektara u 2010. godini na 248.234,2 hektara u 2024. godini, saopštio je Monstat. Ovi podaci ukazuju na trend ukрупnjavanja poljoprivrednog zemljišta i smanjenja broja gazdinstava, što može biti posljedica starenja stanovništva i migracija iz ruralnih područja.

Što se tiče stočnog fonda, zabilježen je pad u broju goveda za 14,4 odsto, sa 80.134 na 68.600, dok je broj ovaca porastao na 167.344, koza na 28.184, svinja na 52.272, a živine na 1.361.403. Detaljniji podaci i analize očekuju se u finalnom izvještaju Popisa poljoprivrede 2024. godine, koji će biti objavljen kasnije tokom godine.

Crnogorska poljoprivreda, iako ograničena veličinom i resursima, posjeduje značajan potencijal za proi-

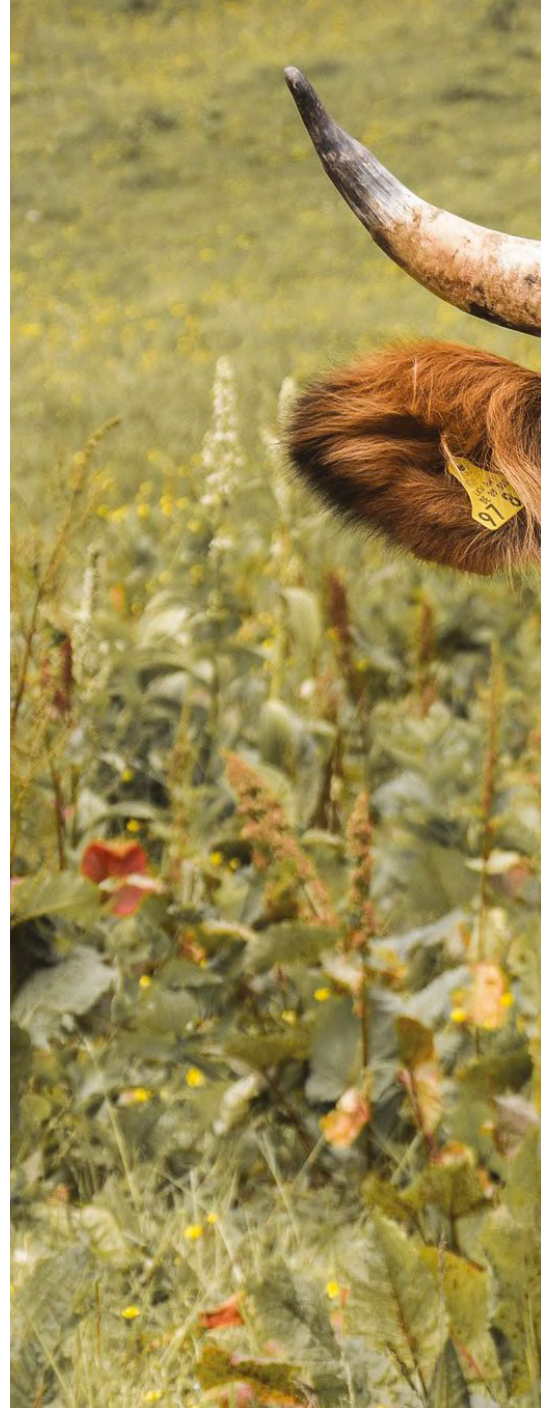
zvodnju i izvoz specifičnih proizvoda koji odražavaju autentičnost i kvalitet. Fokusiranje na organske proizvode, tradicionalne prehrambene artikle i proizvode sa zaštićenim geografskim porijeklom može povećati konkurentnost na međunarodnom tržištu.

Sve veća globalna potražnja za organskim proizvodima pruža priliku crnogorskim poljoprivrednicima da se specijalizuju u ovom sektoru. Proizvodnja organskog voća, povrća, maslinovog ulja i vina može privući potrošače koji cijene prirodne i ekološki prihvatljive proizvode.

Proizvodi poput crnogorskog pršuta, sira, meda i vina, koji su dio kulturne baštine, mogu se plasirati kao delikatesi na stranim tržištima. Njihova autentičnost i kvalitet mogu biti ključni faktori za uspjeh na tržištima koja cijene tradicionalne i ručno rađene proizvode.

Registracija proizvoda sa oznakom geografskog porijekla može povećati njihovu prepoznatljivost i vrijednost. Na primjer, crnogorski pršut i određene vrste sira već uživaju reputaciju koja može biti dodatno osnažena ovim statusom.

Takođe i razvoj turizma zasnovanog na poljoprivredi, gdje posjetioci mogu iskusiti život na selu, učestvova-



ti u berbi ili proizvodnji tradicionalnih proizvoda, može dodatno diversifikovati prihode poljoprivrednika i promovirati crnogorske proizvode.

Uprkos svim navedenim prilikama, crnogorska poljoprivreda suočava



FOTO: PIXABAY

se s izazovima poput ograničenih poljoprivrednih površina, fragmentacije posjeda, nedostatka moderne infrastrukture i tehnologije, kao i potrebe za boljom organizacijom proizvođa-

ča. Povećanje investicija u modernizaciju, edukaciju poljoprivrednika i uspostavljanje kooperativa može pomoći u prevazilaženju ovih prepreka. Ulaganjem u navedene oblasti i

strateškim pristupom tržištu, crnogorska poljoprivreda može iskoristiti svoje komparativne prednosti i ostvariti uspjeh na domaćem i međunarodnom tržištu. M.M.

POLJOPRIVREDA









A close-up photograph of a person's hands typing on a silver laptop keyboard. The person is wearing a white sleeve and a ring on their left hand. A semi-transparent blue credit card is overlaid on the right side of the keyboard. The background is a soft, out-of-focus blue and purple gradient.

TEHNOLOGIJA I INTERNET

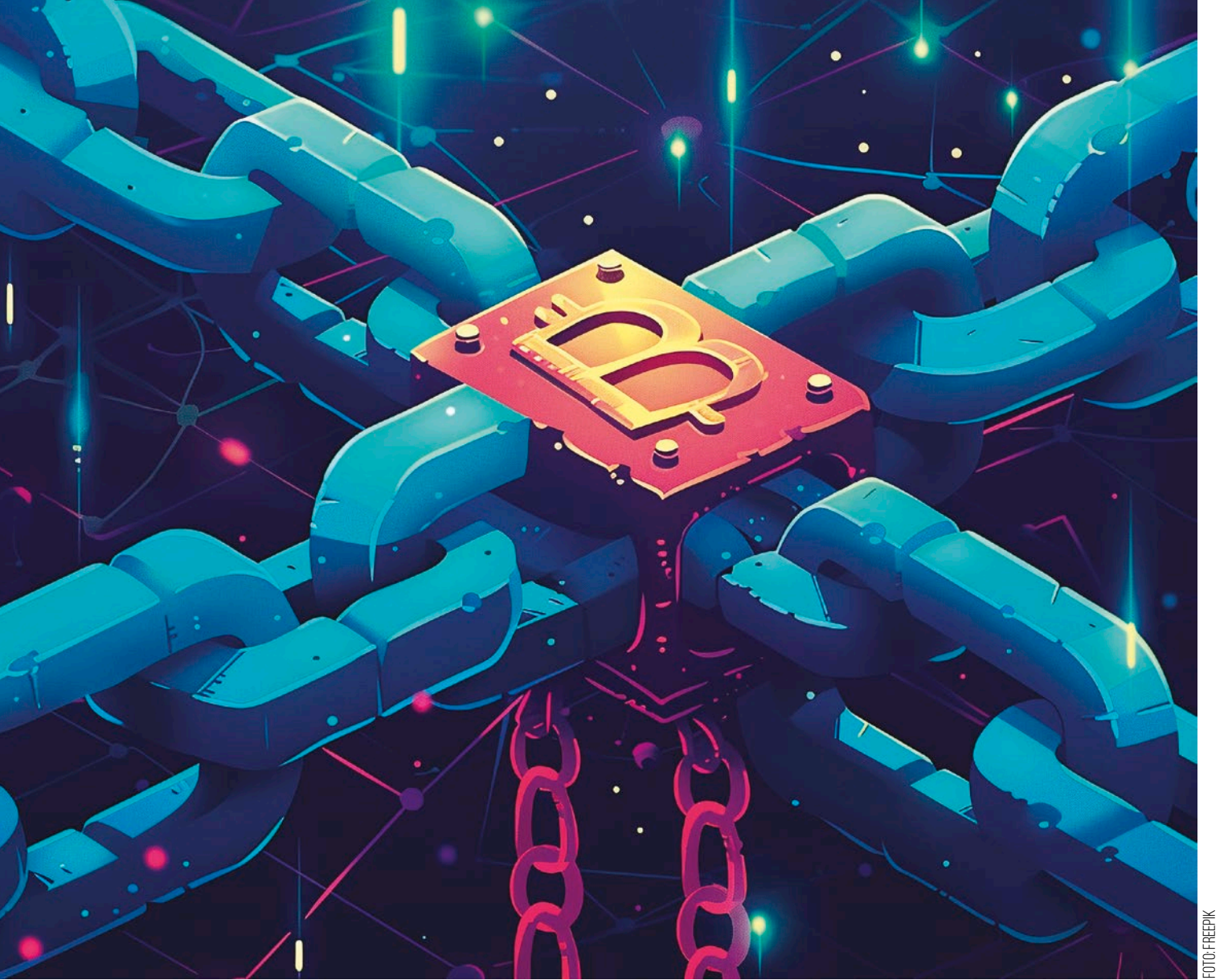


FOTO: FREEPIK

IKT industrija mala i nedovoljno specijalizovana

Razvoj informaciono-telekomunikacionog sektora u velikoj mjeri zavisi od dostupnosti kvalifikovanih stručnjaka i nivoa potražnje za naprednim digitalnim uslugama, koja dolazi iz svih segmenata ekonomije i državne uprave.

Prema podacima iz centralnog registra privrednih subjekata (maj 2024.

godine), sa šifrom djelatnosti koje pripadaju IKT sektoru registrovano je 3.965 kompanije. No, trend otvaranja IKT preduzeća u fazi je opadanja, tako je u 2023. godini registrovano 715 kompanija, a do maja 2024. godine registrovano je 194 kompanije.

Udio IKT industrije u cjelokupnoj privredi Crne Gore, u odnosu na broj kompanija, je osam odsto, broj zapo-

slenih pet odsto, prihodi četiri odsto, a zarade tri odsto, saopštila je na kraju godine Privredna komora Crne Gore.

Ukupan prihod sektora iznosio je 705 miliona eura, što iznosi međugodišnji rast od 26,5 odsto. Dobit je za 13 odsto povećana i iznosi 87,3 miliona eura, a bruto zarada koju u ostvarili zaposleni u IKT sektoru iznosi 149,3 miliona eura.



Dominantne aktivnosti u ICT sektoru obavljaju se u okviru podsektora telekomunikacija i podsektora kompjuterskog programiranja, konsultantskih i drugih srodnih djelatnosti kako po prihodu, tako i po broju zaposlenih radnika. U prethodnih deset godina prisutan trend značajnih investicija u razvoj elektronskih komunikacionih mreža i usluga, te su u tom periodu operatori elektronskih komunikacija u Crnoj Gori investirali više od 730 miliona eura.

Pravac razvoja

Crnogorska IKT industrija ima značajan potencijal, ali se suočava i s određenim izazovima. Naša zemlja je u posljednjih godina značajno uložila u unapređenje svoje digitalne infrastrukture, što uključuje brzi internet, širenje 4G i 5G mreža, te poboljšanje pristupačnosti interneta. To čini zemlju atraktivnom za digitalne poslove. Iako manja, crnogorska radna snaga je obrazovana i dobro pripremljena za IKT sektor, s relativno velikim

brojem diplomiranih inženjera računarstva i elektronike, kao i IT stručnjaka. Obrazovne institucije u Crnoj Gori, poput Univerziteta Crne Gore, nude solidne IT programe.

Postoji sve veći broj start-up preduzetnika u industriji, što pokazuje da tržište prepoznaje inovacije i nove poslovne modele u oblasti tehnologije. Podrška kroz inkubatore i akceleratora kao što je „Tehnopolis“ ili organizacija „Start-up Crna Gora“ pomažu mladim preduzetnicima.

Ipak, uprkos povoljnim uvjetima za poslovanje, crnogorska IKT industrija se još uvijek suočava s nedostatkom velikih investicija. A pomenuta kvalitetna radna snaga pod stalnom je prijetnjom da će otići za boljim uslovima i višim platama.

Dodatno, domaće tržište nije u potpunosti specijalizovano u naprednim tehnologijama poput vještač-

ke inteligencije, big data analize, ili u razvoju blockchain rješenja. Čitav sektor se uglavnom fokusira na outsourcing i usluge vezane za web dizajn i razvoj softverskih rješenja. Crna Gora, kao manja tržišna ekonomija, nema dovoljan broj velikih domaćih preduzeća koja bi bila potrošači naprednih IT usluga. To znači da je veliki broj crnogorskih IT firmi orijentisan na izvoz, što može predstavljati izazov s obzirom na konkurenciju na globalnom tržištu.

Iako postoje pozitivne promjene u zakonodavstvu, Crna Gora još uvijek ima određene regulatorne izazove koji mogu usporiti brži razvoj industrije.

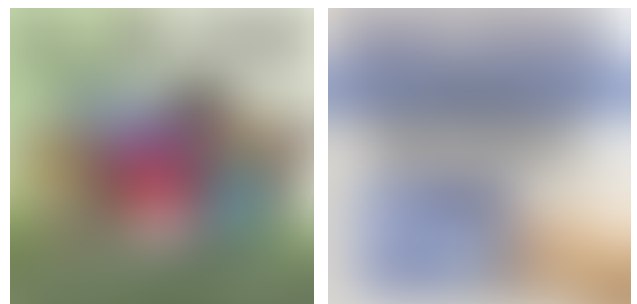




FOTO: FREEPIK

Potrebna su dodatna poboljšanja u oblasti zaštite podataka i privatnosti korisnika, kao i u pitanjima povezanosti sa međunarodnim standardima.

“Razvoj IKT sektora u velikoj mjeri zavisi od primjene savremenih tehnologija i eServisa. Uvođenje novih identifikacionih dokumenata, koji će omogućiti širu dostupnost elektronskih servisa, značajno će doprinijeti

povećanju upotrebe i potražnje za novim eServisima i aplikacijama. To će postati ključni pokretač daljeg razvoja industrije. Međutim, odsustvo pouzdanih platnih procesora predstavlja ozbiljnu prepreku za rast IT sektora, kao i za razvoj e-trgovine i internacionalizaciju drugih privrednih grana kroz online prodaju roba i usluga. Trenutno, platne transakcije

između Crne Gore i drugih zemalja mogući su samo u jednom smjeru, što otežava poslovanje na međunarodnom nivou. Nepostojanje globalno priznatih platnih procesora u Crnoj Gori može se tumačiti kao znak ograničenog povjerenja u institucije sistema, što dodatno otežava privlačenje stranih klijenata i investitora”, zaključuje u svojoj analizi PK CG. M.M.



SPORT I REKREACIJA



FOTO: FREEPIK

Nedovoljno iskorišćeni potencijal sportskog turizma

Interesovanje za sportske aktivnosti u Crnoj Gori bilježi rast u posljednjim godinama. Prema Strategiji za razvoj sporta u Crnoj Gori za period 2024–2028, cilj je povećati broj registrovanih i aktivnih sportskih klubova, kao i broj mladih sportista uključenih u organizovane sportske aktivnosti. Ovim dokumentom predviđeno je postojanje 1.000 registrovanih i aktivnih sportskih klubova, sa tačno 14.689 sportista mladih od 18

godina uključenih u organizovane sportske aktivnosti na početku 2025.

U cilju promocije sportskih aktivnosti i zdravih stilova života, u martu 2025. godine održan je i prvi Sajam sporta i sportske opreme u Crnoj Gori. Ovaj događaj omogućio je posetiocima da se upoznaju sa različitim sportskim disciplinama i prisustvuju predavanjima vrhunskih stručnjaka iz sveta sporta i wellnesa.

Pored tradicionalnih sportova, ras-

te i interesovanje za e-sportove. Gejming industrija se ubrzano razvija i postaje ne samo jedan od vodećih oblika zabave, već i moćan faktor koji transformiše globalnu ekonomiju i društvo. Razvoj gejminga otvara vrata za inovacije u oblastima kao što su grafika, vještačka inteligencija, i proširena stvarnost, tehnologije koje potom pronalaze primjenu i u drugim sektorima. Ono što ovu industriju čini posebno atraktivnom za Crnu Goru,



FOTO: FREEPIK

zemlju koja zavisi od uvoza, jeste njen snažan izvozni potencijal. Kreiranjem visokokvalitetnih video igara, crnogorski stručnjaci mogu plasirati svoje proizvode na globalnom tržištu, čime doprinose smanjenju trgovinskog deficita i otvaranju novih radnih mjesta.

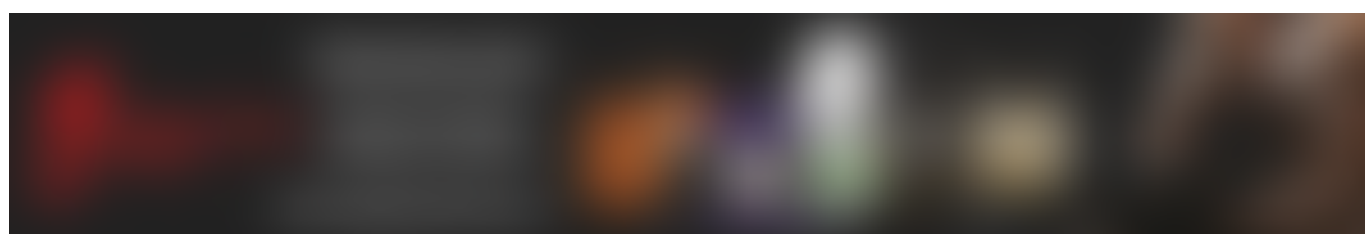
Iznikao je i jedan specifičan problem – avanturistički parkovi u kojima se obavljaju sportsko-rekreativne i avanturističke aktivnosti, prema aktuelnim propisima, ne ubrajaju se u turističke usluge, pa pravna lica koja se bave ovom djelatnošću ne mogu da dobiju odobrenje za upis u CTR i

tako nesmetano posluju. Radi prevazilaženja ove situacije, Predlogom novog zakona se predviđa davanje ovlašćenja Privrednoj komori da utvrđuje listu rekreativnih i avanturističkih aktivnosti i objavljuje je na svojoj internet stranici, čime će se stvoriti uslovi za obuhvatanje ovih aktivnosti u turističke usluge.

Kako bi se sportska djelatnost u Crnoj Gori dodatno razvila, potrebno je stvoriti nekoliko preduslova koji bi mogli poslužiti kao zamajac za njen dalji napredak. Jedan od ključnih faktora za razvoj sporta u Crnoj Gori je una-

pređenje sportske infrastrukture. Investicije u izgradnju i renoviranje sportskih objekata, kao što su fudbalski stadioni, sportske hale, bazeni i tereni za zimske sportove, mogu pomoći u promovisanju sportskih aktivnosti. Iako je u nekim oblastima infrastruktura već na solidnom nivou, postoje regije koje imaju značajan potencijal, ali im nedostaju savremeni sportski objekti. Ulaganje u infrastrukturu omogućilo bi veći broj sportskih događaja i treninga, a time i povećanje broja učesnika.

Osnovna škola i srednje škole mo-



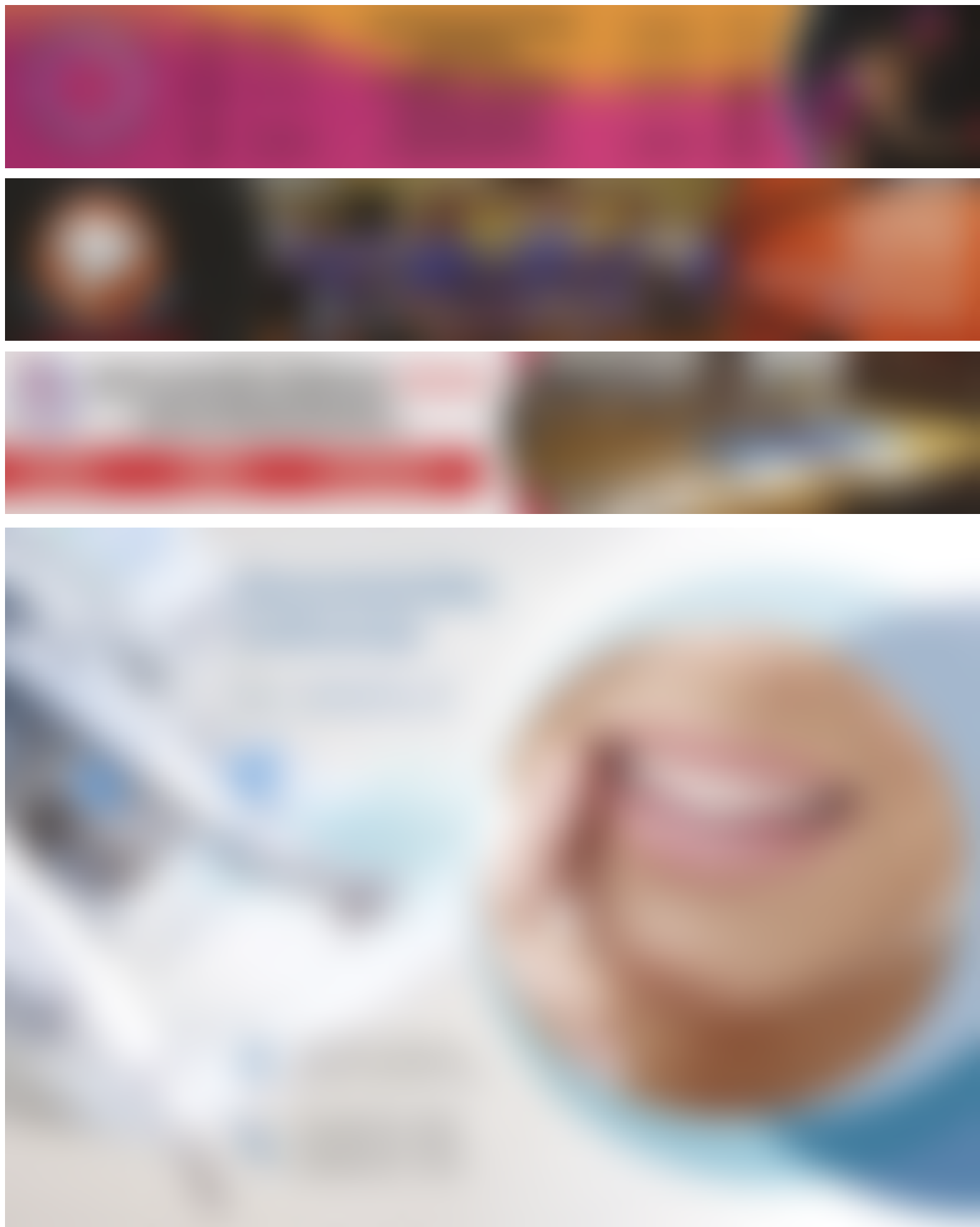
raju biti ključne za dugoročni razvoj sporta. Podsticanje i uključivanje mladih ljudi u sport od najranijeg uzrasta doprinosi zdravlju, ali i razvoju profesionalnih sportista u budućnosti. Potrebno je razviti programe u školama i univerzitetima, stvarajući jake sportske sekcije i omogućujući veće

investicije u sportske trenere i opremu.

Crna Gora se može profilisati i kao destinacija za sportski turizam, koji bi uključivao različite sportske manifestacije, kao i specijalizovane kampove i treninge za sportske timove. Prirodne ljepote Crne Gore, poput

planinskih oblasti, mora, i raznovrsnih terena, pružaju idealne uslove za različite sportske aktivnosti. Razvoj i promocija sportskog turizma može postati ključni ekonomski faktor i stvoriti dodatne prihode od dolaska stranih turista i sportista.

M.M.





LJEPOTA I NJEGA

Tržište ljepote i njege u Crnoj Gori moglo bi postati vrijednije od 11 miliona dolara do 2029.

Industrija ljepote i njege u Crnoj Gori posljednjih godina bilježi značajan rast, prateći globalne trendove sve veće brige o ličnom izgledu, zdravlju i opštem blagostanju. Ovaj sektor obuhvata širok spektar usluga, od frizerskih i kozmetičkih salona, preko wellness i spa centara, do usluga kućne njege i estetske medicine.

Iako je tradicionalno koncentrisan u turističkim centrima i glavnom gradu, evidentan je porast interesovanja za ove usluge i u drugim dijelovima zemlje. Uz sve veći broj domaćih i stranih turista, kao i rast svijesti o važnosti njege, sektor ljepote i njege postaje značajan pokretač ekonomskog razvoja Crne Gore.

Prema podacima Centralnog registra privrednih subjekata (CRPS), u Crnoj Gori je registrovano na hiljade firmi u sektoru ljepote i njege. One su klasifikovane po šiframa djelatnosti kao što su 96.02 (frizerski i kozmetički saloni), 47.75 (trgovina kozmetičkim

proizvodima) i 96.09 (ostale lične usluge).

Većina ovih firmi su mikro, mala i srednja preduzeća, koja čine okosnicu sektora. Pojedini luksuzni saloni i wellness centri posluju kao veća preduzeća, posebno u turističkim gradovima gdje pružaju premium usluge. Prema procjenama, tržište ljepote i njege u Crnoj Gori moglo bi dostići vrijednost od 11,1 miliona dolara do 2029. godine, uz prosječan godišnji rast od oko 3,27 odsto.

Poseban doprinos rastu ovog sektora dolazi iz turizma. Gradovi poput Budve, Kotora i Herceg Novog bilježe povećanu potražnju za wellness i spa uslugama tokom ljetne sezone. S druge strane, u Podgorici je primijećen porast luksuznih salona ljepote, kao što su „Jovana Mijović Beauty & PMU“ i „Cacao Beauty Center“, koji nude širok spektar estetskih tretmana i edukacija.

Sve veći uticaj na razvoj industrije

ljepote u Crnoj Gori imaju influenseri i društvene mreže. Instagram, TikTok i YouTube postali su ključne platforme za promociju kozmetičkih salona, wellness centara i brendova, dok poznate ličnosti i beauty blogeri oblikuju preferencije potrošača. Zahvaljujući viralnim trendovima i recenzijama tretmana, mnogi saloni bilježe porast interesovanja i među mlađim generacijama koje su spremne da ulažu u svoj izgled.

Velika potražnja za njegom starih lica

Pored industrije ljepote, sektor njege u Crnoj Gori, posebno u oblasti kućne njege i gerijatrijskih usluga, doživljava rast. Starenje populacije i povećana potreba za zdravstvenom asistencijom doprinose porastu potražnje za ovim uslugama. Agencije za kućnu njegu zapošljavaju medicinske sestre, fizioterapeute i negovatelje, pružajući podršku starijima, osobama

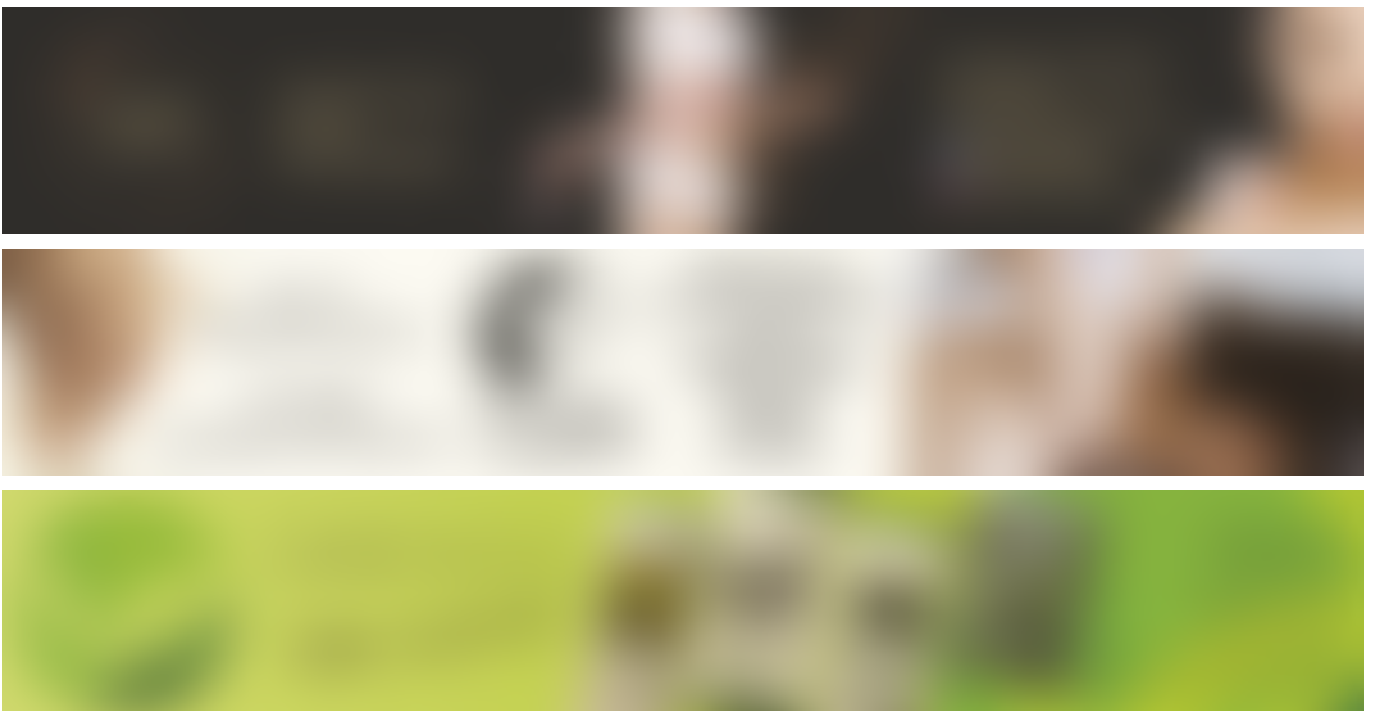




FOTO: PIXABAY

sa invaliditetom i pacijentima u post-operativnom oporavku.

Iako se industrija ljepote tradicionalno fokusirala na žene, posljednjih godina raste i interesovanje muškaraca za tretmane njege. Berbernice, tretmani za njegu kože i anti-aging procedure sve su popularniji među muškom populacijom u Crnoj Gori. Ovaj trend otvara nove mogućnosti za preduzetnike u sektoru, posebno u urbanim sredinama gdje se muškarci sve više okreću profesionalnoj njezi kao sastavnom dijelu savremenog stila života.

Međutim, sektor njege suočava se sa brojnim izazovima. Siva ekonomija

ostaje jedan od ključnih problema. U Podgorici, na primjer, procjenjuje se da postoji oko 200 neregistrovanih frizerskih i kozmetičkih salona koji rade na crno, izbjegavajući plaćanje poreza i doprinosa. Ovo stvara nelojalnu konkurenciju i ugrožava legalne preduzetnike.

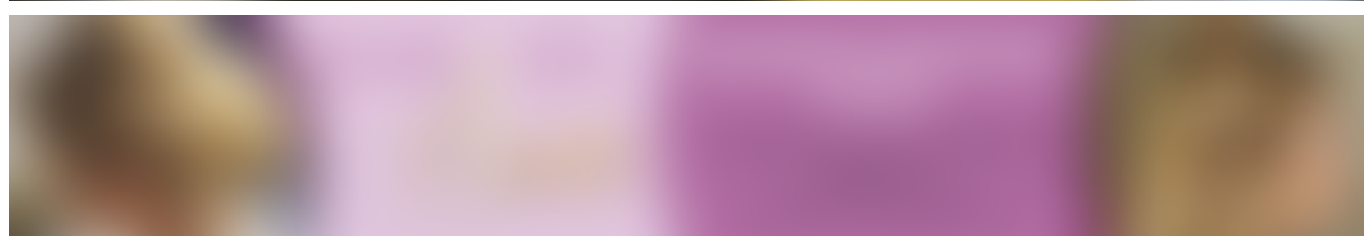
Razvoj sektora ljepote i njege zahtijeva i unapređenje regulatornog okvira. Trenutno, standardi u oblasti kozmetičkih i wellness usluga variraju, što otvara prostor za nelojalnu konkurenciju i rad bez adekvatnih licenci. Jačanje inspeksijskih službi i usklađivanje sa evropskim normama moglo bi doprinijeti poboljšanju kvaliteta

usluga, većoj sigurnosti potrošača i profesionalizaciji industrije.

Još jedan izazov je nedostatak kvalifikovane radne snage. Iako postoje brojne obuke i kozmetičke akademije, vlasnici salona često navode poteškoće u pronalaženju obučениh profesionalaca. Ulaganje u kontinuiranu edukaciju zaposlenih i sertifikaciju stručnjaka moglo bi značajno doprinijeti podizanju standarda u industriji.

Inovacije i održivi rast sektora

Za održivi rast sektora ljepote i njege, ključno će biti ulaganje u inovacije i digitalizaciju. Sve više salona



koristi online sisteme za zakazivanje termina, personalizirane aplikacije i digitalni marketing kako bi privukli i zadržali klijente. Također, e-commerce platforme za prodaju kozmetike i prirodnih proizvoda dodatno doprinose rastu prihoda.

Također, i ekološka svijest potrošača u Crnoj Gori raste, što podstiče interesovanje za održivu kozmetiku. Sve više salona i spa centara uvodi proizvode bez štetnih hemikalija, koristeći prirodne alternative i ekološki prihvatljive ambalaže. Ovaj trend otvara prostor za razvoj domaće proizvodnje prirodne kozmetike, bazirane na autohtonim sastojcima poput maslinovog ulja, lavande i ljekovitog bilja s crnogorskih planina.

Povećana potražnja za prirodnom kozmetikom i lokalno proizvedenim proizvodima pruža priliku za razvoj domaćih brendova. Crna Gora, bogata prirodnim resursima poput eteričnih ulja, meda i morske soli, ima potencijal da postane prepoznatljiva na regionalnom tržištu u oblasti održive i organske kozmetike.

Ulaganja u edukaciju, subvencije za legalne preduzetnike i stroža kontrola neregistrovanih poslovanja mo-



gli bi dodatno unaprijediti sektor. S obzirom na rastuću potražnju i turistički potencijal, Crna Gora ima priliku da postane regionalni centar za wellness i njegu, pružajući visokokvalitetne usluge kako domaćim tako i stranim klijentima.

Uz odgovarajuće mjere podrške, preduzetnici u ovom sektoru mogu ostvariti značajne poslovne uspjehe, istovremeno doprinoseći poboljšanju kvaliteta života u društvu. Sve veće investicije, razvoj digitalnih platformi

i jačanje turističke ponude dodatno osnažuju sektor ljepote i njege, čineći ga sve važnijim dijelom crnogorske ekonomije.

Ključni faktori uspjeha bit će inovacije, unapređenje standarda kvaliteta i prilagođavanje globalnim trendovima. Uz efikasno korištenje dostupnih resursa i podršku preduzetništvu, Crna Gora ima potencijal da postane prepoznatljivo regionalno središte industrije ljepote i njege.

J.V.



