



Vreme: 16.09.2026 19:19

Medij: glaskrajine.ba

Link: <https://glaskrajine.ba/evo-kako-bi-mogao-izgledati-buduci-euro/>

Autori: Redakcija

Teme: MasterCard (Master); Visa

Naslov: Evo kako bi mogao izgledati budući euro

2820



Evropska centralna banka (ECB) pozvala je građane širom Evrope da učestvuju u anketi o izgledu budućih novčanica eura. Rok za glasanje ističe 21. septembra, a među prijedlozima su motivi poput ptica, rijeka i ličnosti iz evropske kulture, uključujući kompozitore. Do sada je glasalo više od devet miliona ljudi, a ECB poziva i ostale građane da Evropska centralna banka (ECB) pozvala je građane širom Evrope da učestvuju u anketi o izgledu budućih novčanica eura. Rok za glasanje ističe 21. septembra, a među prijedlozima su motivi poput ptica, rijeka i ličnosti iz evropske kulture, uključujući kompozitore. Do sada je glasalo više od devet miliona ljudi, a ECB poziva i ostale građane da se izjasne prije završetka ankete. Ovo je prvi put da javnost može birati između deset konkretnih prijedloga dizajna, koji se značajno razlikuju od sadašnjih novčanica. Rezultati ankete poslužit će kao smjernica Upravnom vijeću ECB-a pri donošenju konačne odluke krajem 2026. godine, iako neće biti obavezujući. Nove novčanice trebale bi se razvijati nekoliko godina, a njihovo postepeno uvođenje u opticaj očekuje se od 2029. godine. "Gotovina nije samo naslijeđe prošlosti. Ona je dio svakodnevice miliona Evropljana", rekao je član Izvršnog odbora ECB-a Piero Cipollone na događaju posvećenom budućnosti euronovčanica. Gotovina i dalje važna U opticaju je više od 31 milijarde euronovčanica, ukupne vrijednosti veće od 1,6 biliona eura, uz godišnji rast od oko tri posto. U opticaju je i više od 150 milijardi eurokovanica. Cipollone je istakao da gotovina ostaje posebno važna u situacijama kada elektronski načini plaćanja nisu dostupni, poput nestanka struje ili internetske veze. Prema istraživanju ECB-a iz 2024. godine, sve više Evropljana smatra važnim da gotovina ostane jedna od opcija za plaćanje. "Gotovina pruža nešto što je teško zamijeniti: opipljiv temelj stabilnosti i povjerenja. Jednostavna je, štiti privatnost i čuva slobodu izbora", poručio je Cipollone. Uz gotovinu stiže i digitalni euro Strategija ECB-a ne odnosi se samo na nove novčanice. U planu je i razvoj digitalnog eura, odnosno elektronskog oblika novca centralne banke koji bi bio dopuna gotovini. Prvo izdavanje digitalnog eura moguće je 2029. godine, ali to zavisi od završetka pregovora o evropskom zakonodavstvu do kraja 2026. "Ulažemo i u gotovinu i u digitalni euro. Ta dva oblika zajedno će osigurati da Evropljani imaju pristup novcu centralne banke, kako u fizičkom tako i u digitalnom obliku", rekao je Cipollone. Jedan od ključnih razloga za novu strategiju je i jačanje strateške autonomije Evropske unije. Prema podacima ECB-a iz 2025. godine, američke kartične kompanije Visa i Mastercard učestvuju sa 61 posto u svim kartičnim plaćanjima u eurozoni, kao i u gotovo svim prekograničnim kartičnim transakcijama. (Vijesti.ba) IZVOR





Vreme: 17.09.2026 07:00

Medij: ba.bloombergadria.com

Link: <https://ba.bloombergadria.com/ekonomija/bih/112781/bojan-cudic-put-do-trzista-eu-pocinje-mnogo->

Autori: Svjetlana Šurlan

Teme: E-commerce

Naslov: Ćudić: Put do tržišta EU počinje mnogo prije pronalaska kupca

12321

Bojan Ćudić, koordinator Evropske mreže preduzetništva Republike Srpske i direktor DIH ONEX-a, rekao je u intervjuu za Bloomberg Adriju da izvoz na tržište Evropske unije za domaće kompanije ne počinje pronalaskom kupca.

text size

Izvoz na tržište Evropske unije za domaće kompanije ne počinje pronalaskom kupca. Prije prvog posla potrebno je savladati niz prepreka, od tehničkih zahtjeva, standarda i sertifikacije do pravila označavanja, carinskih procedura i zaštite intelektualne svojine. Za mala i srednja preduzeća, koja često nemaju dovoljno ljudi ni znanja da sama odgovore na sve te zahtjeve, put do evropskog tržišta može biti jednako zahtjevan kao i pronalazak poslovnog partnera.

Evropska mreža preduzetništva (Enterprise Europe Network - EEN) Republike Srpske pokušava taj put skratiti i domaćim kompanijama otvoriti vrata prema međunarodnim partnerima, znanju i finansiranju. Mreža, koju predvodi Digitalni inovacioni hub (DIH) ONEX, pruža podršku u internacionalizaciji, inovacijama, digitalizaciji, održivosti i pristupu finansiranju, dok kroz svoju međunarodnu mrežu može povezati domaće kompanije s partnerima na tržištima širom svijeta.

"Cilj nije da kompaniji samo dostavimo informaciju, već da je pratimo do konkretnog poslovnog rezultata", kaže u intervjuu za Bloomberg Adriju Bojan Ćudić, koordinator EEN i direktor DIH ONEX-a. U prvoj godini aktuelnog projektnog ciklusa EEN je podržao 429 preduzeća, a kroz mrežu su već ostvarene konkretne izvozne i međunarodne projektne saradnje.

Čitaj više

Internationalizacija poslovanja - šansa za brži rast domaćih MSP

Internationalizacija poslovanja domaćih preduzeća je proces koji zahtijeva mnogo više od izlaska na strano tržište - to je priprema, istraživanje, pronalaženje partnera i prilagođavanje potrebama novih tržišta.

25.08.2025

Evropska mreža preduzetništva djeluje u više od 60 zemalja

Na koji način stručnjaci iz EEN Republika Srpska mogu pomoći kompanijama da prevaziđu pravne i administrativne prepreke prilikom prvog izvoza proizvoda na jedinstveno tržište EU?

Digitalni inovacioni hub ONEX predvodi konzorcijum od pet partnerskih organizacija koje čine Evropsku mrežu preduzetništva Republike Srpske. Pored ONEX-a, partneri su Univerzitet u Istočnom Sarajevu, Unija poslodavaca Republike Srpske, Naučno-tehnološki park Republike Srpske i Komora samostalnih preduzetnika Republike Srpske. Na realizaciji programa angažovano je oko 20 stručnjaka, pa je kompanijama na jednom mjestu dostupna podrška u oblastima internacionalizacije, inovacija, digitalizacije, održivosti i pristupa finansiranju.

Naš pristup najlakše je objasniti kroz koncept "doktora opšte prakse". Savjetnik Evropske mreže preduzetništva prvo sagleda razvojne potrebe i kapacitete kompanije, a zatim je, kada je potrebno, povezuje sa specijalistima za određenu oblast - finansiranje, inovacije, digitalizaciju, intelektualnu svojinu ili internacionalizaciju.

Prvi izlazak na tržište Evropske unije nije samo pitanje pronalaska kupca. Preduzeće mora razumjeti tehničke zahtjeve, standarde i sertifikaciju, pravila označavanja, carinske procedure, zaštitu intelektualne svojine i druge propise koji zavise od proizvoda i ciljnog tržišta.

Naši savjetnici prvo procjenjuju potrebe i spremnost kompanije za izvoz, a zatim je usmjeravaju prema odgovarajućim informacijama, stručnjacima, institucijama i potencijalnim partnerima.

Posebna vrijednost mreže je njen međunarodni domet. Evropska mreža preduzetništva djeluje u više od 60 zemalja, pa podrška nije ograničena samo na EU. Mreža je prisutna i na tržištima kao što su SAD, Kina, Indija, Japan, Turska i druga. Ako kompanija iz Republike Srpske, na primjer, traži partnera u Sloveniji, Njemačkoj ili Italiji, možemo direktno uključiti kolege iz tih zemalja, provjeriti interes i organizovati poslovne razgovore.

Cilj nije da kompaniji samo dostavimo informaciju, već da je pratimo do konkretnog poslovnog rezultata.

Koje specifične savjetodavne usluge nudite za procjenu i povećanje inovacionog kapaciteta domaćih poslovnih subjekata kako bi postali konkurentniji na međunarodnom nivou?

Koristimo strukturisane metodologije za procjenu inovacionih kapaciteta preduzeća. Analiziramo, između ostalog, način na koji kompanija razvija nove proizvode i usluge, upravlja inovacijama, koristi tehnologije, organizuje interne procese i izlazi na tržište. Rezultat nije samo ocjena stanja, već konkretan akcioni plan s prioritetima za unapređenje.

Inovaciju pritom ne posmatramo samo kao potpuno novi proizvod. Za domaće preduzeće inovacija može





Vreme: 17.09.2026 07:00

Medij: ba.bloombergadria.com

Link: <https://ba.bloombergadria.com/ekonomija/bih/112781/bojan-cudic-put-do-trzista-eu-pocinje-mnogo->

Autori: Svjetlana Šurlan

Teme: E-commerce

Naslov: Ćudić: Put do tržišta EU počinje mnogo prije pronalaska kupca

biti efikasniji proizvodni proces, uvođenje nove digitalne tehnologije, razvoj proizvoda za zahtjevnije tržište ili novi poslovni model.

Na osnovu utvrđenih potreba povezujemo kompaniju s odgovarajućim stručnjacima i uslugama u oblastima upravljanja inovacijama, digitalne i zelene transformacije, intelektualne svojine, internacionalizacije, pronalaženja tehnologije i pristupa finansiranju. Kada je fokus na digitalnoj transformaciji, koristimo i sinergiju s Evropskim digitalnim inovacionim centrom ONEX, tako da kompanija može dobiti povezanu poslovnu i tehnološku podršku.

Kako ostvariti prvi međunarodni poslovni rezultat

Ako domaća kompanija ima ideju za novi proizvod, kako je vaša mreža može pratiti kroz cijeli proces - od same razrade R&D projekta pa sve do plasmana proizvoda na tržište?

Prvi korak je da utvrdimo koliko je ideja razvijena. Koristimo evropske metodologije, uključujući procjenu nivoa tehnološke spremnosti (TRL), kojom utvrđujemo da li je rješenje tek ideja, prototip, demonstrirano rješenje ili proizvod koji je već blizu tržišta. Na osnovu toga pravimo akcioni plan za narednu fazu razvoja.

Kompaniji zatim možemo pomoći da pronađe istraživačkog ili tehnološkog partnera, poveže se s univerzitetom, zaštiti intelektualnu svojinu, pronađe odgovarajući program finansiranja i provjeri tržišni potencijal proizvoda. Kroz FINNO Akademiju radimo i strukturisano s kompanijama na razvoju inovativnih proizvoda i njihovom približavanju tržištu.

Kada je proizvod spremniji za tržište, međunarodna mreža omogućava traženje distributera, kupaca, dobavljača i partnera za zajednički razvoj, kao i učešće na poslovnim susretima u okviru međunarodnih sajmova i događaja. Dakle, podrška može pratiti kompaniju od početne ideje do prvog međunarodnog poslovnog rezultata.

Zelena tranzicija je sve više uslov konkurentnosti

Kako EEN može pomoći da domaći subjekti poslovanje prilagode sve strožim ekološkim i zakonskim zahtjevima EU (poput zelenih standarda), kako bi zadržali prednost pred konkurencijom?

Zelena tranzicija za izvoznike sve manje predstavlja pitanje izbora, a sve više uslov konkurentnosti. Evropski kupci od dobavljača sve češće očekuju veću energetska i resursnu efikasnost, smanjenje emisija, odgovornije upravljanje materijalima i dokazivu održivost u lancu vrijednosti.

Naši savjetnici pomažu kompaniji da utvrdi gdje su potrebna unapređenja i da pronađe odgovarajuće znanje, tehnologiju ili partnera. Jedan od konkretnih instrumenata koje koristimo je saradnja s platformom B2Green, koja povezuje kompanije koje imaju izazov u zelenoj ili digitalnoj transformaciji s kompanijama i organizacijama koje nude odgovarajuća rješenja.

Zato zelene zahtjeve ne treba posmatrati samo kao dodatni trošak. Preduzeće iz Republike Srpske koje se ranije prilagodilo zahtjevima evropskih kupaca može upravo tu usklađenost pretvoriti u prednost u odnosu na konkurenciju.

Koje opcije podrške i resurse nudite za mala i srednja preduzeća (MSP) u oblastima e-trgovine, online marketinga i sajber bezbjednosti za pokretanje digitalne transformacije?

U ovoj oblasti Evropsku mrežu preduzetništva povezujemo s programom EDIH ONEX - Evropskim digitalnim inovacionim habom koji pruža specijalizovanu podršku malim i srednjim preduzećima u digitalnoj transformaciji. Polazimo od procjene digitalne zrelosti kompanije, a zatim definišemo koje procese ima smisla digitalizovati.

Podrška može obuhvatiti elektronsku trgovinu, internet nastup i marketing, poslovne informacione sisteme poput ERP-a, razvoj digitalnih vještina, sajber bezbjednost, automatizaciju i primjenu vještačke inteligencije. Fokus nije na uvođenju tehnologije radi tehnologije, nego na rezultatu: nižim troškovima, većoj produktivnosti, boljoj prodaji, sigurnijem poslovanju ili izlasku na novo tržište.

Važan dio ovog koncepta je i regionalna saradnja evropskih digitalnih inovacionih habova. U septembru, na primjer, učestvujemo na regionalnom EDIH događaju u Nišu, koji organizuju partneri iz Srbije. Takvi događaji omogućavaju da domaće kompanije dođu do znanja, tehnologija i partnera koji nisu dostupni samo na lokalnom tržištu.

Mnogobrojni programi i fondovi su dostupni domaćim kompanijama

Koji su ključni EU programi i fondovi trenutno dostupni za preduzeća iz Republike Srpske koja se bave inovacijama i razvojnim projektima, i kako im pomažete u procesu prijave?

Kompanijama su, u zavisnosti od poziva i uslova učešća, posebno interesantni programi Horizon Europe, Digital Europe, Erasmus+, Evropski savjet za inovacije - EIC, programi teritorijalne saradnje poput Interrega, kao i različiti oblici kaskadnog finansiranja kroz koje evropski projekti objavljuju manje i





Vreme: 17.09.2026 07:00

Medij: ba.bloombergadria.com

Link: <https://ba.bloombergadria.com/ekonomija/bih/112781/bojan-cudic-put-do-trzista-eu-pocinje-mnogo->

Autori: Svjetlana Šurlan

Teme: E-commerce

Naslov: Ćudić: Put do tržišta EU počinje mnogo prije pronalaska kupca

jednostavnije pozive za preduzeća. Ne radimo samo na informisanju: kompanijama pomažemo da procijene odgovara li im poziv, oblikuju projektnu ideju, pronađu međunarodne partnere i, kada je to dio naše podrške, pripreme aplikaciju.

Jedan od konkretnih načina na koji to radimo je forum Horizons of Innovation 2026, koji organizujemo u okviru Evropske mreže preduzetništva. Prošlogodišnje izdanje u Novom Sadu okupilo je oko 300 učesnika, a ovogodišnji forum biće održan 1. decembra u Banjoj Luci. Fokus je upravo na predstavljanju evropskih programa i povezivanju kompanija, istraživača i drugih organizacija iz regiona radi zajedničkog nastupa na evropskim pozivima.

Aktuelan primjer je program Ready4EIC, u okviru kojeg je DIH ONEX izabran kao Innovation Hub za Bosnu i Hercegovinu. Za program se prijavilo oko 600 inovativnih kompanija iz regiona, dok je Evropska unija za podršku njihovom razvoju i pripremi za pristup evropskim instrumentima finansiranja obezbijedila oko 10 miliona evra. Kroz ovaj program odabrane kompanije dobijaju stručnu podršku za daljnji razvoj, jačanje investicione spremnosti i pripremu za evropske programe namijenjene inovativnim preduzećima.

Najvažnije je da kompanija ne razvija projekat samo zato što postoji grant. Prvo treba da postoji stvarna poslovna ili razvojna potreba, a onda tražimo instrument koji joj najbolje odgovara.

Kakav je dosadašnji interes kompanija iz Republike Srpske za usluge EEN-a i koje konkretne rezultate možete izdvojiti?

U prvoj godini aktuelnog projektnog ciklusa podržali smo 429 preduzeća iz Republike Srpske. Najveći broj kompanija uključio se kroz međunarodne poslovne susrete, radionice, seminare i privredne misije, ali značajan dio dobija i individualnu savjetodavnu podršku. Za kompanije s većim razvojnim potencijalom izrađujemo akcione planove i nastavljamo rad do konkretnog rezultata.

Takvih rezultata već ima. Kompanija Yhecko iz Republike Srpske je, uz podršku Evropske mreže preduzetništva i partnera iz Slovenije, uspostavila saradnju sa slovenačkom kompanijom koja je rezultirala i izvozom.

Kompanija MAGBAGO je nakon poslovnih susreta Textile Connect 2026 povezala saradnju s belgijskim partnerom InEurope, što je dovelo do njene promocije prema široj evropskoj poslovnoj publici i jačanja međunarodne vidljivosti.

Dobar primjer je i kompanija Tri Best. Kroz saradnju savjetnika Evropske mreže preduzetništva iz Srbije, Republike Srpske, Hrvatske i Crne Gore pronađeni su odgovarajući partneri za projekat u okviru programa EMBRACE. U projektni konzorcijum uključena je kompanija iz Banje Luke, a zajednička projektna prijava partnera iz Bosne i Hercegovine, Hrvatske i Crne Gore dobila je finansiranje za razvoj autonomnog sistema za ispitivanje uslova morske sredine.

Pored individualne podrške, organizujemo ONEX Connect, EEN akademiju za internacionalizaciju poslovanja, međunarodne poslovne susrete i ciljano povezivanje kompanija s poslovnim i tehnološkim prilikama iz međunarodne mreže. Naš uspjeh zato ne mjerimo samo brojem događaja i učesnika, već prije svega brojem kompanija koje kroz ovu podršku naprave mjerljiv poslovni iskorak.

