

MALI PREDUZETNIČKI PRIRUČNIK



Od ideje do samozapošljavanja — praktičan vodič za buduće preduzetnice i preduzetnike na sjeveru Crne Gore

sa posebnim osvrtom na žene i mlade, osobe s invaliditetom i poljoprivredna domaćinstva



GRAĐANSKI AKTIVIZAM

APRIL 2025

O ovom priručniku

Ovaj priručnik je dio projekta „**Jačajmo regione, preduzetništvom do jednakosti**“ nevladinog udruženja „**Građanski aktivizam**“, sa ciljem da na jednostavan i praktičan način ohrabri ljude sa sjevera Crne Gore da pokrenu sopstveni posao. Sjever Crne Gore raspolaže izuzetnim prirodnim resursima i radno sposobnim stanovništvom, ali i visokom stopom nezaposlenosti. Preduzetništvo je jedan od najdjelotvornijih načina da se taj potencijal pretvori u prihod, radna mjesta i ostanak mladih u svom kraju.

Priručnik je namijenjen prije svega **osobama koje se prvi put susrijeću sa pokretanjem posla**, uz poseban senzibilitet za kategorije **koje se teže zapošljavaju: žene i mlade osobe, osobe s invaliditetom i članove poljoprivrednih domaćinstava** (vidjeti poglavlje 10). Pisali smo ga jednostavnim jezikom, sa konkretnim koracima, primjerima i kontrolnim listama.

Kako koristiti priručnik

Ne morate ga čitati od početka do kraja. Pronađite poglavlje koje vam je sada potrebno — npr. „Registracija korak po korak“ ili „Gdje naći novac“ — i krenite od njega. Na kraju se nalaze kontrolne liste i korisni kontakti.

Napomena o podacima

Iznosi naknada, poreske stope i uslovi programa podrške mijenjaju se s vremenom. Podaci u priručniku odnose se na stanje početkom 2026. godine. Prije konkretnih koraka uvijek provjerite aktuelne informacije kod nadležne institucije (kontakti su na kraju).

Sadržaj

1. Zašto preduzetništvo na sjeveru.....	4
2. Preduzetnik ili DOO?.....	6
3. Registracija korak po korak	8
4. Porezi i doprinosi — osnove.....	10
5. Osnove finansija.....	12
6. Osnove marketinga	15
7. Plasman i prodaja.....	17
8. Kako monetizovati prirodni resurs	18
9. Gdje naći novac i podršku	20
10. Poseban osvrt: žene, mladi, OSI i sela.....	22
11. Ideje za biznis na sjeveru	24
12. Rječnik pojmova	25
13. Kontrolne liste i kontakti.....	26

1. Zašto preduzetništvo na sjeveru

Pokretanje sopstvenog posla znači da sami stvarate svoje radno mjesto, umjesto da čekate da vas neko zaposli. To je odgovornost, ali i sloboda: vi birate čime ćete se baviti, kako ćete raditi i kako ćete rasti.

Prednosti sjevera kao poslovne sredine

- **Bogati prirodni resursi** — šume, planinski pašnjaci, ljekovito i aromatično bilje, šumski plodovi, čista voda i prostor za stočarstvo i pčelarstvo.
- **Prepoznatljiv kraj i autentični proizvodi** — domaći sir, kajmak, med, rakija, suho meso i rukotvorine imaju priču koju kupci cijene.
- **Rastući turizam** — planinski, seoski i avanturistički turizam otvaraju potražnju za smještajem, hranom, vodičima i doživljajima.
- **Snažni državni podsticaji baš za sjever** — povoljniji krediti i poresko oslobađanje za nedovoljno razvijene opštine (o tome detaljno u poglavljima 4 i 9).

Realni izazovi (i kako ih ublažiti)

Bilo bi nepošteno prećutati prepreke: manje tržište i kupovna moć, udaljenost od velikih centara, sezonalnost i ograničen pristup kapitalu. Dobra vijest je da se svaki od ovih izazova može ublažiti — prodajom putem interneta i van regiona, udruživanjem sa drugim proizvođačima, fokusom na proizvode više vrijednosti i korišćenjem programa podrške koji su namijenjeni upravo ovim sredinama.

Tri mita koja zaustavljaju ljude

„**Treba mi mnogo novca da počnem.**“ Mnogi poslovi kreću s nekoliko stotina eura — od onoga što već imate (zemlja, alat, znanje). Počnite malo i rastite iz prihoda.

„**Nemam diplomu/iskustvo.**“ Vještina i upornost vrijede više od papira. Znanje koje nedostaje stiče se kroz besplatne obuke i mentorstvo (poglavlje 9).

„**Na sjeveru nema kupaca.**“ Kupci su danas svuda — internet i dostava brišu razdaljinu. Vaš kraj je prednost, jer nosi priču koju gradovi nemaju.

Mali primjer

Domaćinstvo s nekoliko košnica i voćnjakom počelo je prodajom meda komšijama. Uz jednostavnu etiketu, profil na Instagramu i poklon-pakete za praznike, za dvije sezone

proširilo se na čaj od planinskog bilja i prodaju turistima. Bez velikog početnog ulaganja — sa malim koracima i jasnom pričom. (Ilustrativni primjer.)

Za žene, mlade i osobe s invaliditetom

Za ove kategorije postoje **posebni, povoljniji programi** — niže kamate, bespovratna sredstva i mentorstvo. Tamo gdje je relevantno, kroz priručnik to posebno označavamo. Pun pregled je u poglavljima 9 i 10.

2. Preduzetnik ili DOO?

Prva velika odluka je pravna forma posla. Dvije najčešće forme za početnike u Crnoj Gori su preduzetnik (samostalna djelatnost fizičkog lica) i društvo sa ograničenom odgovornošću (DOO). Razlika je suštinska i tiče se prije svega odgovornosti za dugove.

Preduzetnik

Preduzetnik je **fizičko lice** koje obavlja djelatnost radi sticanja dobiti. Jednostavan je za osnivanje i vođenje, ali — i to je ključno — za sve obaveze iz posla odgovara **cjelokupnom svojom imovinom** (i privatnom, ne samo poslovnom).

Društvo sa ograničenom odgovornošću (DOO)

DOO je **pravno lice**, odvojeno od svog vlasnika. Vlasnik (osnivač) za obaveze društva odgovara **samo do visine svog uloga** — privatna imovina je, po pravilu, zaštićena. Minimalni osnivački ulog je svega **1 euro**, a društvo može osnovati i jedna osoba.

Poređenje ukratko

Obilježje	Preduzetnik	DOO
Pravni status	Fizičko lice	Pravno lice
Odgovornost za dugove	Cjelokupnom ličnom imovinom	Samo do visine uloga
Osnivački kapital	Nije potreban	Od 1 €
Osnivanje i vođenje	Jednostavnije i jeftinije	Nešto složenije
Utisak kod partnera	Manja firma	Ozbiljniji, „firma“
Pogodno za	Zanate, usluge, mali obim	Rast, partnere, veće ugovore

Praktičan savjet

Ako počinjete sami, sa malim rizikom i niskim troškovima (npr. zanatska ili uslužna djelatnost) — **preduzetnik** je obično dovoljan i jeftiniji. Ako planirate brz rast, rad s partnerima, veće ugovore ili djelatnost s većim rizikom — razmislite o **DOO** zbog zaštite lične imovine.

Napomena: pravnu formu je moguće kasnije promijeniti, pa početna odluka nije konačna. Ako niste sigurni, posavjetujte se sa knjigovođom ili u biznis centru u vašoj opštini.

Ostale pravne forme (ukratko)

Pored preduzetnika i DOO, zakon poznaje i druge forme koje rjeđe biraju početnici:

- **Ortačko društvo (OD)** — dvoje ili više ortaka koji zajedno posluju; svi odgovaraju neograničeno i solidarno cijelom imovinom.
- **Komanditno društvo (KD)** — kombinuje ortake s neograničenom odgovornošću (komplementari) i ulagače koji odgovaraju samo do svog uloga (komanditori).
- **Akcionarsko društvo (AD)** — za veće poslove; kapital je podijeljen na akcije, a minimalni osnivački kapital iznosi 25.000 €.
- **Dio stranog društva** — kada strana firma posluje u Crnoj Gori preko ogranka.

Za najveći broj poslova na sjeveru izbor se svodi na **preduzetnika ili DOO** — ostale forme razmatrajte tek kada posao naraste ili uđete u partnerstvo.

3. Registracija korak po korak

Privredni subjekti u Crnoj Gori upisuju se u **Centralni registar privrednih subjekata (CRPS)**, koji posluje u okviru Uprave prihoda i carina. Dio postupaka moguće je obaviti elektronski, preko portala **eFirma (efirma.tax.gov.me)**.

A) Registracija preduzetnika

1. Popunite registracioni obrazac za preduzetnika (obrazac je dostupan u CRPS-u i na portalu eFirma).
2. Uplatite administrativnu naknadu od 10 € na propisani račun (svrha: registracija preduzetnika).
3. Priložite kopiju lične karte (za strance ovjerenu kopiju pasoša).
4. Predajte dokumentaciju CRPS-u (lično ili elektronski) i preuzmite potvrdu o registraciji.

Nakon registracije slijedi: izrada **pečata**, dobijanje **PIB-a** (poreski identifikacioni broj) i **otvaranje žiro-računa** u banci.

B) Registracija DOO

1. Sačinite osnivački akt: odluku o osnivanju (jedan osnivač) ili ugovor o osnivanju (više osnivača) i statut društva.
2. Ovjerite osnivački akt kod notara.
3. Uplatite naknadu CRPS-u (10 €) i naknadu za objavu u „Službenom listu CG“ (12 €).
4. Popunite prijavu za registraciju i predajte dokumentaciju CRPS-u; za rezidentnog osnivača sa ulogom od 1 € moguća je i elektronska prijava.
5. Po dobijanju rješenja: izradite pečat, otvorite žiro-račun i prijavite zaposlene.

Kada se prijaviti za PDV?

Ako vam godišnji promet pređe **30.000 €**, obavezni ste da se registrujete kao obveznik PDV-a. Ispod tog praga registracija je dobrovoljna. (Detaljnije u poglavlju 4.)

Šta vam treba prije nego krenete

- Naziv (trgovački) pod kojim ćete poslovati i jasno definisana pretežna djelatnost (šifra djelatnosti).
- Adresa sjedišta / mjesta obavljanja djelatnosti.
- Lična dokumenta osnivača i podaci za kontakt.
- Sredstva za naknade i pečat (ukupno svega nekoliko desetina eura).

Cijeli postupak možete obaviti sami uz pomoć ovog priručnika i CRPS-a, ili angažovati agenciju/advokata ako želite uštedjeti vrijeme.

Dozvole i saglasnosti

Registracija vam daje pravo da postojite kao subjekt, ali pojedine djelatnosti traže i posebne dozvole prije početka rada. Provjerite šta je potrebno za vašu djelatnost:

- Proizvodnja i promet hrane — upis u registar i sanitarne/veterinarske saglasnosti.
- Ugostiteljstvo i smještaj — kategorizacija objekta i ispunjenost uslova.
- Zanati i radnje — eventualne saglasnosti opštine i ispunjenost prostornih uslova.

Elektronska fiskalizacija računa

U Crnoj Gori je na snazi elektronska fiskalizacija: svaki izdati račun u realnom vremenu se evidentira kod poreske uprave. To znači da od početka treba da obezbijedite odgovarajući softver/uslugu za izdavanje fiskalnih računa. O konkretnom rješenju posavjetujte se sa knjigovođom.

Prijava zaposlenih

Ako zapošljavate radnike (ili sebe kao osnivača koji radi u društvu), morate ih prijaviti i uplaćivati poreze i doprinose. Rad „na crno“ nosi visoke kazne i ostavlja radnika bez prava — zato ga uračunajte u troškove od prvog dana.

4. Porezi i doprinosi — osnove

Cilj ovog poglavlja nije da od vas napravi računovođu, već da razumijete koje obaveze postoje i, što je za sjever posebno važno, koje olakšice vam pripadaju.

Porez na dobit pravnih lica

Pravna lica (npr. DOO) plaćaju porez na dobit po progresivnim stopama:

Oporeziva dobit (godišnje)	Stopa
do 100.000 €	9%
100.000 – 1.500.000 €	9.000 € + 12% na iznos preko 100.000 €
preko 1.500.000 €	177.000 € + 15% na iznos preko 1.500.000 €

Najvažnija olakšica za sjever: oslobođenje 8 godina

Novoosnovano pravno lice koje stvarno obavlja djelatnost u **privredno nedovoljno razvijenoj opštini** oslobođeno je poreza na dobit (umanjenje 100%) za **prvih 8 godina** poslovanja. Ukupan iznos oslobođenja ne može preći 200.000 € za tih 8 godina.

Olakšica se **ne odnosi** na, između ostalog, primarnu poljoprivrednu proizvodnju, trgovinu, ugostiteljstvo, transport, ribarstvo i čelik. Opštine sjevera (npr. Bijelo Polje, Berane, Rožaje, Plav, Pljevlja, Mojkovac, Kolašin, Andrijevica, Petnjica, Gusinje, Šavnik, Žabljak, Plužine) po pravilu ispunjavaju uslov razvijenosti — tačan status i uslove provjerite kod Uprave prihoda i carina.

Porez na dohodak fizičkih lica

Preduzetnik plaća porez na dohodak od samostalne djelatnosti. Dohodak se oporezuje **progresivno**, a postoji i lični odbitak. Stope i pragovi mijenjani su poreskim reformama, pa konkretne iznose i način obračuna za vašu situaciju provjerite kod knjigovođe ili Uprave prihoda i carina.

Tačne aktuelne stope poreza na dohodak nijesam u mogućnosti da potvrdim sa 100% sigurnošću u ovom trenutku — molimo provjerite prije obračuna.

Doprinosi za socijalno osiguranje

Na zarade i na prihode preduzetnika plaćaju se doprinosi (penzijsko, zdravstveno i osiguranje od nezaposlenosti). Ovo je redovan mjesečni trošak koji morate uračunati u cijenu svojih proizvoda i usluga. Konkretno stope provjerite kod knjigovođe.

PDV (porez na dodatu vrijednost)

- Opšta stopa: **21%** (većina roba i usluga).
- Snižena stopa **15%**: npr. ugostiteljstvo i smještaj, knjige, kultura, sport, frizerske usluge.
- Snižena stopa **7%**: osnovne životne namirnice, lijekovi, udžbenici, voda za piće, javni prevoz.
- Prag obaveznog ulaska u sistem PDV-a: **godišnji promet preko 30.000 €**.

Šta ovo znači za vas u praksi

- Vodite uredne evidencije od prvog dana — olakšava obračun i izbjegavate kazne.
- Sve poreze i doprinose **uračunajte u cijenu**, inače radite s gubitkom.
- Angažujte knjigovođu makar za početak — trošak je mali u odnosu na rizik grešaka.

5. Osnove finansija

Posao opstaje ako redovno ulazi više novca nego što izlazi. Ovo poglavlje daje minimum koji svaki preduzetnik mora razumjeti.

Biznis plan — na jednoj strani

Prije nego potrošite i euro, odgovorite na sedam pitanja. To je vaš mini biznis plan:

1. Šta prodajem (proizvod ili usluga)?
2. Kome prodajem (ko je moj kupac)?
3. Zašto bi kupili baš od mene (po čemu sam drugačiji)?
4. Po kojoj cijeni i koliko komada/usluga mjesečno?
5. Koliki su mi troškovi (jednokratni i mjesečni)?
6. Koliko novca treba da počnem i odakle će doći?
7. Kada počinjem da zarađujem (tačka pokrića)?

Fiksni i varijabilni troškovi

Fiksni troškovi su isti bez obzira na obim posla (zakup, knjigovođa, internet). **Varijabilni troškovi** rastu sa obimom (sirovine, ambalaža, dostava). Zbir oba čini ukupan trošak koji morate pokriti prihodom.

Formiranje cijene

Najčešća greška početnika je da cijenu odrede „od oka“ ili samo prema konkurenciji. Ispravan redoslijed:

1. Izračunajte trošak po jedinici (materijal + rad + dio fiksnih troškova).
2. Dodajte poreze i doprinose koji terete proizvod.
3. Dodajte željenu zaradu (maržu).
4. Uporedite sa cijenom konkurencije i platežnom moći kupaca — pa korigujte.

Primjer (ilustracija)

Tegla meda: materijal i ambalaža 3,0 € + dio fiksnih troškova 0,8 € = trošak 3,8 €. Uz maržu 45% cijena je oko **5,5 €**. Brojevi su ilustrativni — koristite svoje stvarne troškove.

Tačka pokrića (break-even)

To je broj jedinica koje morate prodati da pokrijete sve troškove — ispod toga ste u minusu, iznad počinjete da zarađujete. Pojednostavljeno: mjesečne fiksne troškove podijelite sa zaradom po jedinici (cijena minus varijabilni trošak).

Primjer tačke pokrića (ilustracija)

Mjesečni fiksni troškovi: 300 €. Cijena tegle meda: 5,5 €, varijabilni trošak po tegli: 3,8 € → zarada po tegli 1,7 €. Tačka pokrića = $300 \div 1,7 \approx 177$ tegli mjesečno. Tek preko te količine počinjete da zarađujete. Brojevi su ilustrativni.

Novčani tok (cash-flow)

Profit na papiru ne znači novac u kasi. Mnoge firme propadnu jer im kupci kasne s plaćanjem dok računi stižu na vrijeme. Pratite kada novac realno ulazi i izlazi, i uvijek držite malu rezervu za nepredviđene troškove.

Minimalna evidencija od prvog dana

- Knjiga ulaznih i izlaznih računa (šta ste platili i naplatili).
- Pregled mjesečnih fiksni troškova.
- Jednostavan mjesečni izvještaj: prihod – rashod = rezultat.

Odakle početni kapital

Novac za start ne mora doći iz kredita. Razmotrite kombinaciju izvora:

- **Sopstvena ušteđevina i postojeća sredstva** (zemlja, prostor, alat, vozilo) — najjeftiniji kapital.
- **Bespovratna sredstva (grantovi)** iz programa Zavoda, Ministarstva poljoprivrede, EU i opština.
- **Povoljni krediti** IRF-a i banaka, posebno povlašćeni za sjever i ciljne grupe.
- **Preprodaja i avansi** — kupci plaćaju unaprijed (npr. „rezerviši teglu meda za jesen“).

Najčešće finansijske greške početnika

- Miješanje privatnog i poslovnog novca — držite ih odvojeno.
- Cijena bez uračunatih poreza, doprinosa i sopstvenog rada.
- Sav novac uložen odmah, bez rezerve za nepredviđeno.
- Prodaja na odloženo bez provjere da li će kupac platiti.
- Bez evidencije — pa se na kraju godine ne zna ni profit ni obaveze.

6. Osnove marketinga

Marketing nije samo reklama — to je sve čime privlačite i zadržavate kupce: od toga ko je vaš kupac, preko izgleda proizvoda, do načina komunikacije.

Prvo: ko je vaš kupac?

Ne možete prodavati „svima“. Opišite svog tipičnog kupca: gdje živi, koliko ima godina, šta mu je važno (cijena, kvalitet, porijeklo, brzina). Što jasnija slika, to lakša i jeftinija promocija.

Brend i prepoznatljivost

- **Ime i logo** koji se lako pamte.
- **Priča o porijeklu** — „domaće, sa sjevera Crne Gore“ je prednost, ne mana.
- **Dosljednost** — isti izgled na ambalaži, nalogima na mrežama i računima.

Digitalni marketing (jeftino i djelotvorno)

- **Profil na društvenim mrežama** (Instagram, Facebook) sa redovnim, kvalitetnim fotografijama proizvoda.
- **Google/Mapa** — upišite posao da vas kupci nađu (posebno za smještaj i ugostiteljstvo).
- **Recenzije i preporuke** — zadovoljan kupac je najbolja reklama; tražite da ostave utisak.
- **Saradnja sa lokalnim influencerima i turističkim stranicama** za doseg van regiona.

Pravilo dobre fotografije

Dnevno svjetlo, jednostavna pozadina i čist proizvod u prvom planu prodaju bolje od skupe opreme. Telefon je sasvim dovoljan.

Mali marketinški kalendar

Planirajte objave i akcije oko sezone i praznika. Predložak za godinu:

Period	Na šta staviti akcenat
Proljeće	Najava sezone, sadnja/priprema, prve svježe ponude
Ljeto	Turizam, doživljaji, svježe voće i bilje, prisustvo na pijacama
Jesen	Berba i prerada, med, zimnica, šumski plodovi
Zima/praznici	Poklon-paketi (med, rakija, rukotvorine), zimski turizam

7. Plasman i prodaja

Plasman je odgovor na pitanje: kako proizvod stiže do kupca i gdje se prodaje. Za sjever je ključno da ne ostanete zaključani na malo lokalno tržište.

Kanali prodaje

- **Direktno (kupcu na kućni prag, na imanju, „od proizvođača“)** — najveća zarada jer nema posrednika.
- **Pijace i lokalne prodavnice** — svjež kontakt s kupcem i stalni prihod.
- **Online prodaja i dostava** — društvene mreže, oglasne platforme, sopstvena web prodavnica; presudno za izlazak van regiona.
- **Saradnja sa restoranima, hotelima i prodavnicama zdrave hrane** — veći, redovni kupci.
- **Izvoz i sajmovi** — viša cijena i veća tržišta; zahtijeva standarde kvaliteta i papirologiju.

Udruživanje se isplati

Pojedinačni mali proizvođač teško puni veliku porudžbinu ili obezbjeđuje stalne količine. Udruživanjem (zadruga, klasteri, zajednički nastup) dolazite do većih kupaca, dijelite troškove prevoza i ambalaže i jače pregovarate o cijeni.

Zelena i lokalna pijaca, oznake porijekla

Oznake poput „domaće“, „sa sjevera“, geografsko porijeklo i sertifikati (npr. organska proizvodnja) povećavaju cijenu i povjerenje kupaca. Informišite se o sertifikaciji kod Ministarstva poljoprivrede i ovlašćenih tijela.

Pakovanje, ambalaža i dostava

Proizvod se prvo „kupi očima“. Uredna, čista i prepoznatljiva ambalaža s jasnom etiketom (naziv, sastav, količina, proizvođač, rok) bitno podiže vrijednost — često više nego sam sadržaj. Za slanje van regiona obezbijedite ambalažu koja štiti proizvod u transportu i dogovorite pouzdanu dostavu (pošta ili kurirska služba), a cijenu dostave jasno iskažite kupcu.

- Etiketa s osnovnim podacima i kontaktom — djeluje profesionalno i gradi povjerenje.
- Zaštitna ambalaža za krhke proizvode (med, sokovi, rakija).
- Jasno definisani uslovi i cijena dostave, te rok isporuke.

8. Kako monetizovati prirodni resurs

Najveće bogatstvo sjevera su njegovi prirodni resursi. „Monetizovati“ znači pretvoriti ih u proizvod ili uslugu koja se prodaje. Ključno pravilo: što više obrade i priče dodate sirovini, to je veća zarada.

Lanac vrijednosti — od sirovine do brenda

Borovnice: **ubrane i prodane na veliko** → niska cijena. Iste borovnice kao **džem, sok ili sušene u brendiranom pakovanju** → višestruko veća cijena. Pomjerajte se uz lanac vrijednosti kad god možete.

Resurs → proizvod → kanal prodaje

Resurs	Proizvod s dodatkom vrijednošću	Kanal prodaje
Med i pčela	Med, propolis, medovina, pokloni	Direktno, turisti, online
Ljekovito bilje	Čajne mješavine, ulja, kozmetika	Prodavnice zdrave hrane, online
Šumski plodovi	Džem, sok, sušeno voće, liker	Pijace, restorani, izvoz
Mlijeko / stoka	Sir, kajmak, suho meso	Prodavnice, hoteli, izvoz
Priroda i predio	Smještaj, hrana, vodičke ture	Turisti, agencije, online
Drvo / tradicija	Suveniri, namještaj, rukotvorine	Turisti, online, sajmovi

Pčelarstvo i proizvodi od meda

Med, propolis, polen, vosak i medovina. Dodatnu vrijednost daju brendiranje, atraktivna ambalaža, poklon-paketi i priča o planinskoj paši. Mogućnost povezivanja s turizmom (posjeta pčelinjaku).

Ljekovito i aromatično bilje

Sakupljanje i gajenje (kamilica, kantarion, nana, smilje). Sušenje, čajne mješavine, eterična ulja i kozmetika značajno podižu cijenu u odnosu na prodaju sirovog bilja. Vodite računa o dozvolama za sakupljanje iz prirode.

Šumski plodovi i prerada voća

Borovnica, malina, kupina, šipak, gljive. Prerada u džemove, sokove, sušeno voće, rakije i likere produžava rok trajanja i diže cijenu. Obratite pažnju na higijenske i bezbjednosne standarde za hranu.

Stočarstvo i mliječni proizvodi

Sir, kajmak, suho meso (pršuta, stelja) — prepoznatljiviji proizvodi sa sjevera. Registrovani objekti i kontrola kvaliteta otvaraju prodaju u prodavnicama, restoranima i izvoz.

Seoski i planinski turizam

Smještaj na selu, domaća hrana, vodički i avanturistički sadržaji (planinarenje, biciklizam, rafting, ski-touring). Kombinacija „doživljaj + domaći proizvod“ donosi najveću vrijednost: gost plati noćenje, hranu i kupi proizvode da ponese.

Drvo i rukotvorine

Sitni drvni proizvodi, suveniri, namještaj po porudžbini, narodna nošnja i pletivo. Mali obim, ali visoka marža i snažna priča o tradiciji.

Pravila održivosti

- Koristite resurs tako da se obnavlja — ne iscrpljujte ga (naročito divlje bilje i gljive).
- Provjerite dozvole i zaštićene vrste/područja prije sakupljanja.
- Standardi bezbjednosti hrane nisu prepreka nego ulaznica za bolje kupce i izvoz.

9. Gdje naći novac i podršku

Za pokretanje posla na sjeveru postoji više izvora podrške — od povoljnih kredita i bespovratnih sredstava do mentorstva. Uslovi i konkursi se mijenjaju, pa uvijek provjerite aktuelnu ponudu kod izvora.

Investiciono-razvojni fond (IRF)

- **Povoljni krediti** za preduzetništvo, uz niže kamate od komercijalnih banaka i grejs period.
- **Posebni programi** za žene, mlade, početnike (start-up) i ranjive kategorije.
- **Dodatno niža kamata za projekte na sjeveru** i u opštinama ispod prosječne razvijenosti.

Tačne kamatne stope, iznose i grejs periode provjerite na **irfcg.me**; objavljene povlašćene stope (npr. oko 2% za sjeverni region) podložne su promjenama.

Zavod za zapošljavanje Crne Gore

- **Program (samo)zapošljavanja** — krediti pod povoljnim uslovima i bespovratna sredstva po konkursima.
- **Mjere za teško zapošljive kategorije** — javni radovi, podsticaji i programi za osobe s invaliditetom i dugoročno nezaposlene.

Aktuelni konkursi: **zzzcg.me** i lokalna biroa rada.

Ministarstvo poljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede

Agrobudžet i IPARD podrška (EU sredstva) za poljoprivredu, preradu i ruralni turizam — bespovratna sredstva za opremu, objekte i podizanje zasada. Uslovi po godišnjim pozivima.

Lokalne i međunarodne inicijative

Opštinski biznis centri i biznis zone, EU projekti, UNDP i razvojne agencije, kao i programi nevladinog sektora (uključujući naše udruženje) nude obuke, mentorstvo i ponekad male grantove.

Za žene, mlade i osobe s invaliditetom

- **Tražite ciljanje pozive** — često imaju niže kamate, veće bespovratne iznose i blaže uslove.
- **Iskoristite mentorstvo i obuke** — povećavaju šansu da prođete na konkursu.

- **Prijavite se na evidenciju Zavoda na vrijeme** — neki programi traže minimalni period prijave.

Kako uspješno aplicirati

1. Pažljivo pročitajte uslove konkursa i rokove.
2. Pripremite jasan biznis plan i realan budžet.
3. Sredite dokumentaciju unaprijed (registracija, potvrde, ponude dobavljača).
4. Tražite pomoć biznis centra ili mentora pri popunjavanju prijave.

10. Poseban osvrt: žene, mladi, OSI i sela

Sva pravila iz prethodnih poglavlja važe za sve. Ovdje izdvajamo savjete i mogućnosti koje su posebno korisne za kategorije koje se teže zapošljavaju.

Žene u biznisu

Za žene postoje namjenski programi — mikrokrediti i investicioni krediti pod povoljnijim uslovima, kao i programi mentorstva (često uz podršku IRF-a i međunarodnih organizacija). Posebno su pogodne djelatnosti koje se mogu kombinovati s porodičnim obavezama: prerada hrane, rukotvorine, kozmetika od bilja, online prodaja i seoski turizam.

- Tražite pozive izričito namijenjene ženskom preduzetništvu — uslovi su povoljniji.
- Povežite se s drugim preduzeticama; zajednički nastup i razmjena iskustva olakšavaju start.

Mladi

Mladima su na raspolaganju start-up krediti, programi za početnike i mjere u okviru garancije za mlade. Prednost mladih je lakše savladavanje digitalnih alata — iskoristite to za online prodaju, marketing na mrežama i savremene usluge (dizajn, IT, sadržaj, turistički doživljaji).

- Prijavite se na evidenciju Zavoda i pratite konkurse za mlade.
- Uložite vrijeme u besplatne obuke — povećavaju šansu na konkursima i kvalitet posla.

Osobe s invaliditetom

Za osobe s invaliditetom postoje podsticaji za zapošljavanje i samozapošljavanje, kao i sredstva za prilagođavanje radnog mjesta. Posao se može organizovati i od kuće (online usluge, izrada proizvoda, savjetovanje), čime se uklanjaju prepreke u kretanju.

- Raspitajte se kod Zavoda o podsticajima i sredstvima za prilagođavanje radnog mjesta.
- Razmotrite djelatnosti koje se obavljaju od kuće i putem interneta.

Poljoprivredna domaćinstva

Domaćinstva imaju ono što mnogi nemaju: zemlju, objekte i znanje. Ključ je prijeći s prodaje sirovine na proizvod s dodatom vrijednošću i iskoristiti agrobudžet i IPARD podršku za opremu i objekte. Registracija (npr. kao preduzetnik ili kroz porodično poljoprivredno gazdinstvo) otvara vrata podsticajima i većim kupcima.

-
- Iskoristite postojeće resurse prije nego što uložite u nove.
 - Informišite se o agrobudžetu i IPARD-u kod Ministarstva poljoprivrede i savjetodavnih službi.

Zajednički imenitelj

Za sve ove grupe vrijedi isto: **manji početni rizik, korišćenje namjenske podrške i udruživanje** daju najveće šanse za uspjeh. Ne morate sve sami — pomoć postoji, treba je samo potražiti.

11. Ideje za biznis na sjeveru

Spisak nije recept, već podsticaj za razmišljanje. Najbolja ideja je ona koja spaja ono što volite i umijete s onim što ljudi traže i plaćaju.

Hrana i poljoprivreda

Pčelarstvo i proizvodi od meda; proizvodnja i prerada sira i kajmaka; sušenje i prerada voća (džem, sok, sušeno voće); uzgoj i prerada ljekovitog bilja; proizvodnja rakije i likera; gajenje i prerada gljiva; pakovanje poklon-paketa domaćih proizvoda.

Turizam i usluge

Seoski smještaj i domaća kuhinja; planinarske, biciklističke i zimske ture s vodičem; rafting i avanturistički sadržaji; iznajmljivanje opreme; suvenirnica s domaćim rukotvorinama; organizacija doživljaja „dan na imanju“.

Zanati i proizvodnja

Stolarija i sitni drvni proizvodi; izrada namještaja po porudžbini; pletivo, vez i narodna nošnja; obrada kamena i metala; građevinski i zanatski radovi; servisne djelatnosti za domaćinstva i turiste.

Digitalne i savremene usluge

Online prodaja domaćih proizvoda; izrada sadržaja, fotografija i marketing za druge proizvođače; dizajn, IT i administrativne usluge na daljinu; posredovanje u plasmanu proizvoda s više domaćinstava.

Test svake ideje

- Postoji li kupac koji ovo već plaća — i koliko?
- Mogu li početi s onim što imam, bez velikog ulaganja?
- Po čemu sam drugačiji od onih koji to već rade?

12. Rječnik pojmova

CRPS — Centralni registar privrednih subjekata, gdje se upisuju preduzetnici i privredna društva.

Preduzetnik — fizičko lice koje samostalno obavlja djelatnost; za obaveze odgovara cijelom svojom imovinom.

DOO — društvo s ograničenom odgovornošću; pravno lice u kome vlasnik odgovara samo do visine uloga.

PIB — poreski identifikacioni broj, dodjeljuje se subjektu po registraciji.

PDV — porez na dodatu vrijednost; obavezan ulazak u sistem pri prometu preko 30.000 € godišnje.

Porez na dobit — porez koji pravna lica plaćaju na ostvarenu dobit, po progresivnim stopama.

Doprinosi — obavezna davanja za penzijsko, zdravstveno i osiguranje od nezaposlenosti.

Fiksni troškovi — troškovi koji ne zavise od obima posla (zakup, knjigovođa).

Varijabilni troškovi — troškovi koji rastu s obimom (materijal, ambalaža, dostava).

Marža — razlika između cijene i troška; vaša zarada po jedinici.

Tačka pokrića — obim prodaje na kome prihod tačno pokriva troškove (ni dobit ni gubitak).

Novčani tok (cash-flow) — stvarno kretanje novca u kasi i na računu kroz vrijeme.

Grant — bespovratna sredstva koja se ne vraćaju ako se ispune uslovi.

Grejs period — period na početku kredita u kome se ne otplaćuje glavnica.

IPARD — program EU podrške poljoprivredi i ruralnom razvoju.

Lanac vrijednosti — niz koraka kojima se sirovina obradom pretvara u proizvod više vrijednosti.

13. Kontrolne liste i kontakti

Prije pokretanja posla

- Definisana ideja, kupac i način na koji se razlikujem od drugih.
- Napisan mini biznis plan (7 pitanja iz poglavlja 5).
- Izračunati troškovi, cijena i tačka pokrića.
- Izabrana pravna forma (preduzetnik ili DOO).
- Provjereni izvori finansiranja i otvoreni konkursi.

Koraci registracije

- Naziv i pretežna djelatnost (šifra) određeni.
- Dokumentacija pripremljena i naknade uplaćene.
- Upis u CRPS i preuzeta potvrda o registraciji.
- Izrađen pečat, dobijen PIB, otvoren žiro-račun.
- Procijenjena obaveza PDV-a (prag 30.000 €) i angažovan knjigovođa.

Korisni kontakti

Institucija	Gdje / za šta
CRPS / Uprava prihoda i carina	Registracija, PIB, PDV — efirma.tax.gov.me , crps.me
Investiciono-razvojni fond (IRF)	Povoljni krediti i programi — irfcg.me
Zavod za zapošljavanje CG	Samozapošljavanje, mjere za teško zapošljive — zzzcg.me
Ministarstvo poljoprivrede	Agrobudžet, IPARD podrška — gov.me
Opštinski biznis centar	Lokalna podrška, obuke, mentorstvo
NVU Gradanski aktivizam	[telefon] · [e-mail] · [web]

Na kraju

Najteži korak je prvi. Krenite od male, jasne ideje, provjerite brojeve i iskoristite podršku koja vam je na raspolaganju. Sjever Crne Gore ima sve što je potrebno — resurse, priču i ljude. Sada je na vama da to pretvorite u posao.

