

# MLADI U PREDUZETNIŠTVU





## Projekat “Škola preduzetništva – Mlad se osnaži”

ima za cilj da zainteresuje mlade za preduzetništvo, da ih informiše o mogućnostima za vođenje preduzetništva, te da ih podstakne na razvijanje sopstvenih poslovnih ideja. Sve veći broj mladih napušta Pljevlja u potrazi za poslom. Nezaposlenost u Pljevljima i neznanje mladih kako da se predstavljaju na tržištu rada, kao i nepoznavanje načina za samozaposlenjem je društveni problem koji već duže vremena egzistira i ima mnoge implikacije ne samo na socijalno-ekonomski razvoj opštine, već i na pojedinačne i porodične egzistencije.

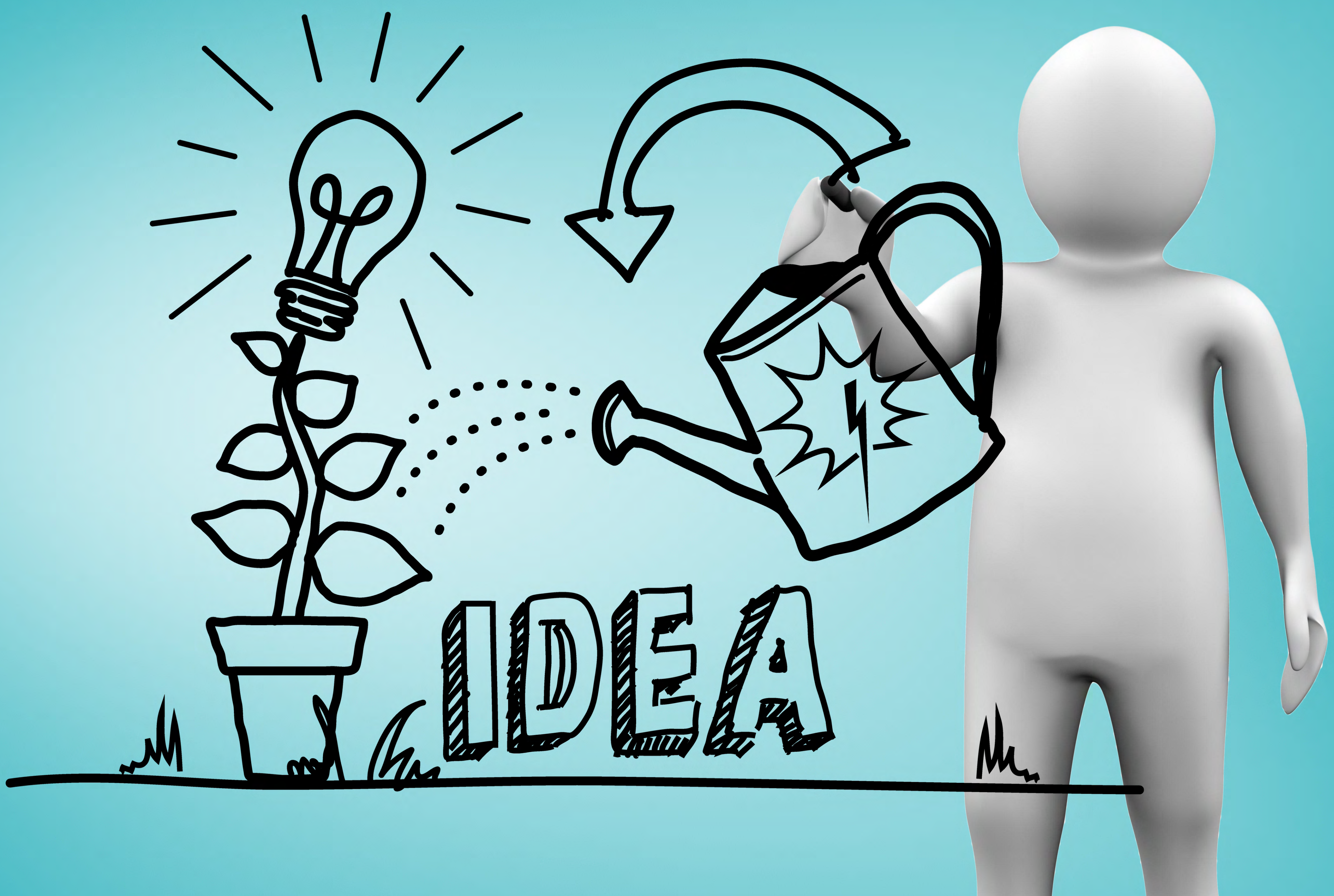
Ovim projektom želimo da podstaknemo mlade da se samozaposle, pokrenu svoj biznis, ili socijalno preduzetništvo, i na taj način donekle umanjimo broj mladih koji žele da napuste ovu sredinu. Ciljna grupa ovog projekta su mladi u opštini Pljevlja. Prema Lokalnom akcionom planu za mlade, mladi građani i građanke Pljevalja u vrh liste izazova stavljaju nezaposlenost.

Mladi ljudi se osjećaju nemoćno, suočeni s oslabljenom ekonomijom, a nedostatak informisanja o tome kako da budu konkurentni na tržištu rada pri ionako ograničenim mogućnostima zapošljavanja, dodatno pojačava njihovo nezadovoljstvo. Mladi ljudi će biti uvjereni da imaju budućnost u Pljevljima jedino prevladavanjem ovih nedostataka, i samo tada će uvidjeti da aktivno učešće u javnom životu ima smisla. Obezbjedivanje ekonomske sigurnosti mladih ljudi je zbog toga neophodno, ako žele da postanu aktivni građani. Realizacijom ovog projekta mladi stiču znanja iz oblasti fotografije i grafičkog dizajna. Kroz android aplikaciju „BizInfo Pljevlja“ imaju mogućnost da se upoznaju o zakonskim regulativama registracije preduzetništva, konkursima za dobijanje novčanih sredstava za pokretanje preduzetništva, kao i informacijama o slobodnim radnim mjestima u Pljevljima. Projekat je podržan u okviru Regionalnog programa lokalne demokratije na Zapadnom Balkanu 2, koji finansira Evropska unija, a sprovodi UNDP u partnerstvu sa četrnaest lokalnih samouprava u Crnoj Gori.

## Da li imate odličnu poslovnu ideu ili jednostavno želite da budete „sam svoj gazda“?

Pravi put do uspješnog samostalnog biznisa jeste preduzetništvo. Upoznajte se sa svim prednostima, ali i izazovima koje donosi ovaj način rada kako biste postali uspješan preduzetnik/preduzetnica.

Pokretanje preduzetništva nije jednostavna stvar, jer to podrazumijeva da imate jasnu viziju poslovanja. Da biste uspjeli kao preduzetnik/preduzetnica, potrebno je da vas void želja za uspjehom, a ne za novcem. Jasno je da su finansije važna stavka, ali ako nešto započinjete da radite jer ste čuli da se isplati, vjerovatno nećete daleko dogurati. Privatan biznis podrazumijeva dosta odricanja, ali zauzvrat ima mnogo veću perspektivu nego rad u tuđoj firmi.



## PREDUZETNIŠTVO ???

Savremeno preduzetništvo se pojavljuje kao dinamična razvojna kombinacija ideja, talenta, kapitala, znanja i rizika. Ono je novi sociokulturni fenomen koji omogućava ostvarenje sposobnosti ljudi u ekonomskoj sferi. Stoga je ishodište preduzetničke funkcije ljudski kapital jer je u stvarnosti svaki čovjek potencijalni preduzetnik/preduzetnica.

- Preduzetnik/preduzetnica je inovator koji donosi nove kombinacije u cilju uvećanja novih dobara ili unapređenja postojećeg proizvoda, razvoja novih metoda proizvodnje, otvaranja novih tržišta i pronalaženja novih resursa ili kreiranja novih formi organizacije poslovanja.
- Preduzetnik/preduzetnica je neko ko stvara nešto novo i vrijedno, ulažući vrijeme i napor, preuzimajući finansijski, psihološki i socijalni rizik i za to prima nagradu u vidu novca i ličnog zadovoljstva i nezavisnosti.



„Preduzetništvo je djelatnost usmjerena na pokretanje, organizovanje i inoviranje poslovanja preduzeća, sa osnovnim ciljem stvaranja novog tržišta i ostvarivanja dobiti. Ono je vezano za sve aspekte ljudskog ponašanja i djelovanja - razvoja kreativnosti, pospješuje rađanje ideja i obogaćuje ljudske potrebe”. (Dr Nenad D. Penezić, “Kako postati preduzetnik”, Beograd, 2003.)

Preduzetništvo obuhvata zbir znanja, vještina i sposobnosti, ali i kreativnost, pokretački duh, hrabrost, odgovornost, dinamičnost, posvećenost, upornost.

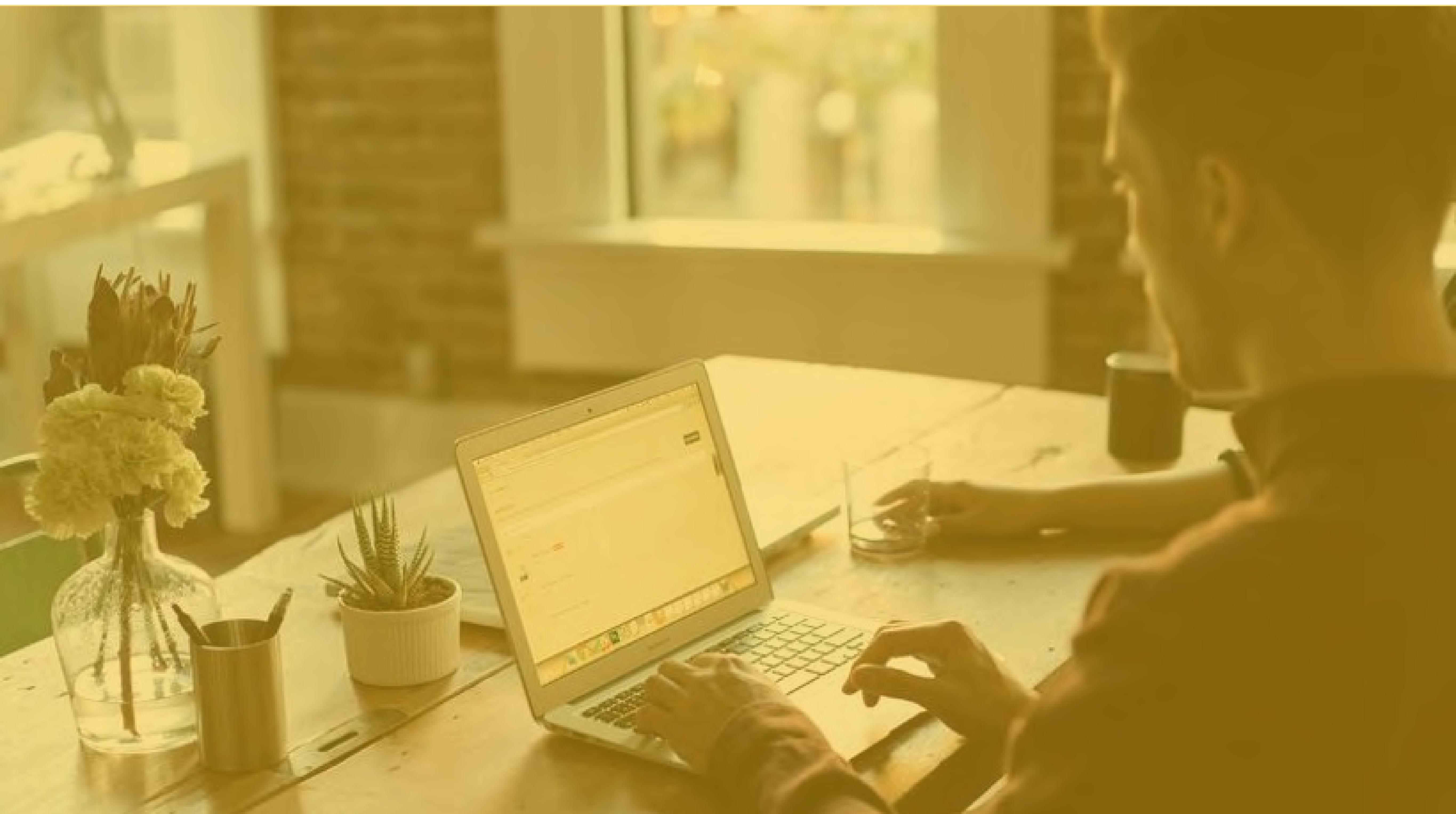
- Da biste bili uspješni u nečemu i da biste imali mogućnosti u realizaciji svojih ideja, morate posjedovati znanje. Kako bi ideja bila konkretizovana i kako bi imala mogućnost realizacije morate poznavati tehnologije koje se koriste, poznavati kanale distribucije, dobavljače, kupce i njihove potrebe, troškove proizvodnje i distribucije, marže, monopol, dominantne igrače i njihove jake i slabe strane.



## Mladi i preduzetništvo

Biti mladi preduzetnik/preduzetnica zahtijeva mnogo truda i odlučnosti, kao i sposobnost i spremnost preuzimanja rizika i odgovornosti. Preduzetnik/preduzetnica ima viziju ne samo ostvarivanja profita, već i širu viziju stvaranja radnih mjesta, pomažući ljudima da razvijaju svoj potencijal, doprinose društvu i istovremeno obezbeđuju rast organizacije i kolektiva.

Jedno od najmoćnijih oruđa za angažovanje mladih kao preduzetnika je obrazovanje i učenje. Bez obzira da li se dešava kroz mentorstva, škole, porodične odnose ili obuke na lokalnom nivou, mladi ljudi mogu naučiti kako da pokrenu posao, prošire svoje bogatstvo i izgrade svoje mišljenje kako bi postali preduzetnici i održali preduzetništvo kao svoj način života. Mnogi mladi ljudi okreću se preduzetništvu zbog nedostatka mogućnosti za posao. Često mnogi od njih i nisu imali dodira sa preduzetništvom, pa im obrazovanje i razvojni programi u velikoj mjeri mogu pomoći.



## Biznis ideja

Da biste pokrenuli biznis i bili uspješni u njemu potrebna vam biznis ideja. Ukratko rečeno preduzetnik/preduzetnica je sve ono što njegov biznis zahtijeva od njega.

Sopstveni biznis ima prednosti i mane, a ako sumirate šta su za vas dobre i loše strane i prelomite da se upustite u ovakvu avanturu, budite odlučni. Znate i sami da ako ste osoba koja odlučuje, sami birate šta, kada, s kim, koliko i kako ćete raditi, a što je najbolje, radićete ono što volite i sami ćete od sebe zavisiti.

Ako ste se odlučili, zaboravite izgovore poput: „ne znam šta želim”, “nemam ideju”, „plašim se”, „nije dobar trenutak”...



Da bi se započeo biznis, važno je između ostalog, raditi i na sljedećem stvarima:

## 1. Odlučiti se za ideju

Pronalazak ideje za biznis je možda najkomplicovaniji dio čitavog procesa. Krenite od svoje svrhe, od onoga što biste stvarno željeli da radite, od vaše jake potrebe da nešto promijenite ili poboljšate. Takođe, ono što je od izuzetne važnosti jeste da obavite sami sa sobom jedan ozbiljan razgovor. Budite surovo iskreni prema sebi! Shvatite i to da ništa nije nemoguće, za sve je samo potrebno vrijeme i pažljivo isplaniran plan.

## 2. Ispitivanje tržišta

Neke ideje sjajno zvuče u praksi ali u realnosti se ne pokažu kao idealne. Kako ne biste uložili veliki iznos novca, koji kasnije ne možete da povratite ili povećate, morate ispitati odnosno dobro istražiti tržište. Neophodno je da ispitajte dobro industriju u kojoj poslujete. Uvidite ko su vaši konkurenti - kako oni posluju u odnosu na vas? Ključ ispitivanje je kreiranje marketinške strategije koja će ostvariti potvrdne rezultate. Istraživanja možete sprovesti koristeći fokus grupe, ankete, eksperimente, onlajn ispitivanja... Budući da živimo u vremenu digitalne ere, gotovo svi koji koriste platforme na neki način izražavaju svoje mišljenje.

Za pokretanje sopstvenog biznisa neophodan vam je i biznis plan.





## BIZNIS PLAN

Najvažniji korak u realizaciji poslovnog projekta jeste izrada biznis plana. Biznis plan je dokument u kome je definisana vaša poslovna ideja i načini njene realizacije. Taj plan novog poslovnog poduhvata je konstruisan od strane preduzetnika ili lica koje to radi za račun preduzetnika. I to je osnova za pokretanje i praćenje biznisa.

***Biznis plan je dokument koji detaljno opisuje poslovni poduhvat i predviđa poslovne rezultate.***

Neophodno je uraditi biznis plan radi provjere poslovne ideje, ali i kada već imate razvijen posao (biznis), jer se tako provjerava u kom pravcu ide poslovna ideja, da li se racionalno koriste raspoloživa sredstva i da li se ostvaruju predviđanja sa početka poslovanja.

Pisanje biznis plana je od presudnog značaja i prilikom podnošenja zahtjeva za dobijanje finansijskih sredstava, na osnovu čega će se potencijalni investitori i finansijeri projekta bliže upoznati sa prirodom vašeg projekta. Praksa pokazuje da najbolje ideje često ne dobijaju finansijsku podršku, već one koje su prezentovane kroz detaljan i dobro urađen biznis plan. To ne znači da je biznis plan sam po sebi dovoljna garancija uspjeha, ali je svakako korak ka tome.



## Kada se pravi biznis plan?

Biznis plan se radi u situacijama kada:

- preduzetnik/preduzetnica otvara novu firmu,
- proširuje proizvodnju,
- uvodi novi proizvod,
- radi reorganizaciju poslovanja,
- preuzima ili prodaje dio preduzeća,
- aplicira za kredit...

## Djelovi biznis plana

U zavisnosti od djelatnosti kojom preduzetnik želi da se bavi, sadržaj biznis plana se mijenja. Uobičajeno je da biznis plan ima od 10 do 30 stranica, pri čemu treba biti dovoljno detaljan sa jasnim postavkama, i bez pretjerane opširnosti.

Primjere biznis planova možete pogledati na sljedećem linku:

<https://mojbiznisplan.com/biznis-plan-primeri/>

Kada se upuštate u kreiranje biznis plana, ulazite u svijet u kojem se moraju sagledati tri različite perspektive:

**Perspektiva klijenta** – Klijent najbolje razumije koncept i ideju na kojoj se zasniva poslovni poduhvat, kao i procese i tehnologiju poslovanja, pa je stoga najsposobniji da objasni suštinu poslovnog poduhvata.

**Tržišna perspektiva** – Poslovanje preduzeća se mora posmatrati i očima potrošača

**Perspektiva investitora** – Investitori očekuju da biznis plan prikaže realne i vjerne projekcije finansijskih veličina, kao što su prihodi, troškovi, novčani tok, finansijski rezultat i slično.



Biznis planom se u vidu elaborata i na bazi unaprijed određene metodologije prezentuje analiza realnih razvojnih mogućnosti i sposobnosti investitora, analiza tržišta u svim aspektima i što je najvažnije ekonomsko finansijska analiza isplativosti i profitabilnosti kao krajnjeg cilja namjeravanog projekta, bez obzira na izvore finansiranja.

Poznato je da banke i druge finansijske institucije imaju detaljno razrađenu metodologiju za pripremu biznis planova, koja uključuje i kriterijume za ocjenu ekonomske opravdanosti i efikasnosti investiranja u pojedine djelatnosti i namjene, sa proračunatim elementima rizika.

Ta metodologija nije zakonski propisana. Ona se utvrđuje prema programima banaka i drugih institucija, kao i organizacija koje podstiču razvoj plasmanima preko domaćih banaka i sl. U tim programima po pravilu su određeni namjena sredstava i uslovi kreditiranja. Metodologija pojedinih kreditora je različita u formi, obimu i detaljima pa bi bilo neracionalno opisivati svaku od tih metodologija. Međutim, u osnovnim elementima metodi i postupci koji opredjeljuju i sadržinu biznis plana, bez obzira na navedene razlike, uvijek su usmjereni na glavni cilj – dokazivanje ekonomske opravdanosti, odnosno isplativosti konkretnosti projekta.

Dobro razrađen biznis plan je važan ne samo zbog potencijalnih investitora, već i za same osnivače. Jasan i koncizan biznis plan može da pomogne da svi budu na pravom putu i fokusirani na unaprijed definisane ciljeve. Dakle, ako razmišljate o pokretanju novog posla, pobrinite se da sastavite sveobuhvatan biznis plan - to bi moglo da predstavlja razliku između uspjeha i neuspjeha.

## **Dva koraka do pokretanja preduzetništva**

Ukoliko ste se odlučili da pokrenete sopstveni biznis i planirate da realizujete biznis ideju neophodna su još dva koraka i to:

- **Registracija u CRPS**
- **Administrativna uplata i potrebna dokumentacija**

### **Registracija u CRPS**

Svojstvo preduzetnika fizičko lice stiče registracijom u Centralnom registru privrednih subjekata (CRPS). Za registraciju je potrebno ispuniti obrazac – registracionu prijavu koju možete preuzeti na sajtu CRPS-a, i ista mora sadržati sve informacije koje su od značaja za obavještanje učesnika u pravnom prometu.

Pored osnovnih podataka koji se odnose na naziv, sjedište i pretežnu djelatnost preduzetnika, ime preduzetnika i poslovođe, ako je imenovan, datum i mjesto njihovog rođenja, jedinstveni matični broj, prebivalište, odnosno boravište.

### **Administrativna uplata i potrebna dokumentacija**

Sledeći korak u registraciji preduzetnika jeste uplata u iznosu od 5,00 eura na račun Poreske uprave na žiro račun 832-3161017-60. CRPS-u se dostavlja i kopija lične karte preduzetnika ili ovjerena kopija pasoša ukoliko je preduzetnik stranac. Sva prikupljena i ovjerena dokumentacija podnosi se CRPS-u, na adresi: Vaka Djurovića 20, 81000 Podgorica.



**OSNIVANJE FIRME**

## Marketing plan u preduzetništvu

Jedan od segmenata koji će vaš biznis plan obuhvatiti jeste i marketinška strategija, odnosno plan oglašavanja i promocije proizvoda ili usluga koje nudite. Preduslov za svaku uspješnu kupovinu jeste da kupci prije svega znaju za proizvod, a ukoliko ne ulažete u marketing, šanse da do toga dođe su male. Iz tog razloga vam je kao i za svaki drugi, tako i za ovaj aspekt poslovanja, potreban plan. Morate znati šta su prvi koraci, šta su ciljevi i kako da do njih dođete. Navedeni aspekti se predviđaju marketing planom, koji zahtijeva doslednost. Kratak opis organizacije služi da kratko i jasno predstavite svoj biznis, misiju i viziju, kao i da navedete podatke o nazivu i sjedištu vaše firme. Cilj ovog početnog dijela marketing plana je da pruži osnovni uvid u djelatnost firme, način rada i ciljeve. Samim tim, ovaj dio ne treba da bude dug i detaljan, već sažet i koncizan.

**SWOT analiza** (strengths, weaknesses, opportunities, threats) služi definisanju snaga vašeg biznisa, slabosti koje ih prate, šansi koje imate na tržištu, kao i potencijalnih prijetnji za vaše poslovanje. Sve se ovo definiše u odnosu na konkurenciju, a krajnji rezultat je detaljan pregled vaših prednosti i mana u odnosu na druge.

**PESTLE analiza** (political, economic, social, technological, legal, and environmental) se odnosi na analizu ekonomskih, političkih, društvenih, tehnoloških, pravnih elemenata i elemenata iz okruženja kojim se utvrđuje pozicija vašeg biznisa u odnosu na političku situaciju, pravni sistem, ekonomske politike, razvoj tehnologije i druge navedene faktore. Da biste marketing plan sproveli u djelo, potrebno je da se obratite ciljnoj grupi i izađete na tržište, a za to su vam potrebni kanali komunikacije. U ovom dijelu plana se definiše koje su to društvene mreže, mediji, događaji i kampanje koje će vam pomoći da dođete do svoje ciljne grupe. Kanali komunikacije su u današnjem poslovanju izuzetno bitni, a naročito društvene mreže kroz koje se definitivno gradi najčvršća veza između proizvoda/ usluge i potencijalnog kupca/korisnika.

## Podrška razvoju preduzetništva u Crnoj Gori

Investiciono – razvojni fond Crne Gore (IRF CG) u saradnji sa Direkcijom za razvoj malih i srednjih preduzeća i Zavodom za zapošljavanje Crne Gore, pruža nefinansijsku i finansijsku podršku radi poboljšanja uslova za razvoj preduzetništva u Crnoj Gori.

Cilj programa i kreditnih linija je pružanje podrške zainteresovanim licima koja planiraju da registruju sopstveni biznis. Na ovaj način će im se pružiti šansa da finansiraju mali biznis i isti učine dostupnim tržištu. Korisnici kredita mogu biti nezaposlena lica koja se nalaze na evidenciji Zavoda za zapošljavanje Crne Gore (mladi, žene, lica sa invaliditetom...), privredna društva i preduzetnici u svim oblicima organizovanja koje predviđa Zakon o privrednim društvima, kao i lica koja djelatnost obavljaju na način definisan pravilima djelatnosti kojima se bave (zanatlije, poljoprivredni proizvođači, PZU i sl.), a koja posluju kraće od 12 mjeseci od dana podnošenja zahtjeva za kreditiranje. Pravo na kredit ne postoji, već IRF CG na osnovu svakog pojedinačnog zahtjeva donosi posebnu odluku.

Da bi kandidati stekli uslov da apliciraju za kreditna sredstva kod IRF-a neophodno je da pohađaju preduzetničke cikluse edukacije organizovane od strane Ministarstva ekonomskog razvoja. Ministarstvo ekonomskog razvoja kroz tehničku podršku priprema propisanu projektnu dokumentaciju i istu dostavlja IRF-u na konačno odlučivanje. IRF će na osnovu prijedloga Ministarstva, a u skladu sa svojom poslovnom politikom i uslovima definisanim predmetnom kreditnom linijom, donijeti konačnu odluku o odobravanju kreditnih sredstava. Krediti su namijenjeni za ulaganja u materijalnu imovinu (građevinski objekti, oprema i uređaji i sl.), nematerijalnu imovinu (razvoj proizvoda ili usluga, patenti, licence, koncesije, autorska prava, franšize i sl.) i obrtna sredstva. IRF CG A.D. može finansirati do 75,00% vrijednosti ukupne investicije. Objave konkursa za prijave na programe mogu se pratiti na internet stranici <https://www.irfcg.me/>

Zavod za zapošljavanje Crne Gore sprovodi mjere aktivne politike zapošljavanja u vidu brojnih programa, o kojima se više informacija može naći u nastavku ovog odjeljka Vodiča. Programi su bili aktuelni u 2023. godini, a imajući u vidu da se isti sprovode dužni niz godina u kontinuitetu, očekujemo da će i u 2024. godini ZZZCG nastaviti sa sprovođenjem istih. Objave konkursa za prijave na programe mogu se pratiti na internet stranici ZZZCG - <https://www.zzzcg.me>

Institut za preduzetništvo i ekonomski razvoj - IPER <https://iper.org.me/> takođe pruža podršku u pokretanju i razvoju preduzetništva. IPER sprovodi istraživanja o ključnim društvenim i ekonomskim pitanjima, priprema preporuke, izrađuje nacрте i ocjenjuje zakonodavne predloge i pomaže vladinim institucijama savjetujući ih kako da bolje implementiraju principe slobodnog tržišta u Crnoj Gori. Pored toga, IPER sprovodi socijalna istraživanja i izrađuje i studije o uticaju legislative na sve kategorije društva, izdaje publikacije i organizuje konferencije i radionice. Edukativne aktivnosti su integralna komponenta rada IPER-a, kao i inicijative za podizanje svijesti javnosti usmjerene ka različitim temama koje su relevantne za ekonomski razvoj.

Unija mladih preduzetnika Crne Gore (UMPCG) <https://www.umpcg.me/> pruža podršku mladim preduzetnicama i preduzetnicima sa teritorije Crne Gore da svoje biznise unaprijede kroz raznovrsne obuke, programe, aktivnosti i u mrežavanje. MPCG nastoji da promoviše i podstiče preduzetnički duh i saradnju među mladima, na lokalnom, nacionalnom i internacionalnom nivou. Unija je osnovana 2017. godine sa ciljem da okupi na jednom mjestu mlade koji su pokrenuli ili žele da pokrenu sopstveni biznis. Aktivan rad sa fokusom na potrebama članstva odlikuje njihovu organizaciju. Česte i raznolike aktivnosti, organizovane za i po potrebama članova, opisuju njihovo djelovanje. Član Unije može biti svako ko je osnovao/la firmu, ima gazdinstvo, NVO, registrovao/la se kao preduzetnik, ima zanatsku radnju ili start-up, nema preko 35 godina i rođen/a je u Crnoj Gori.

## **Nacionalna strategija zapošljavanja 2021-2025.**

Osnovni cilj donošenja strateškog okvira za sprovođenje politike zapošljavanja je ostvarivanje stabilnog i održivog rasta zaposlenosti zasnovanog na znanju i dostojanstvenom radu. Fokus aktivnosti u narednom periodu će biti na daljem usklađivanju crnogorskih propisa sa pravnom tekovinom EU i dosljednija primjena opštih načela politike zapošljavanja. Crna Gora će dati prioritet snaženju konkurentnosti i socijalnoj koheziji, posebno u dijelu razvoja znanja i vještina na svim obrazovnim nivoima u cilju stvaranja povoljnijih prilika za mlade ljude.

Preduzetništvo mladih zahtijeva dugoročan pristup ne samo lokalne zajednice, već svih aktera na državnom nivou, uz snažno vjerovanje u sposobnost mladih da budu nosioci promjena i nova pokretačka snaga društva i ekonomskih dešavanja u zemlji. Da bi se to postiglo, potrebno je kontinuirano podsticati mlade ljude, usaditi duh preduzetništva od ranog života, samopouzdanje, kreativnost, organizovanost, upornost.

## Zaključak

Imajući u vidu redovne izazove u zapošljavanju mladih, efekte globalne krize, proces tranzicije u demokratsko društvo, kao i evropska nastojanja u oblasti ulaganja u mlade i prevazilaženje izazova sa kojima se susrijeću, podsticanje preduzetništva i preduzetničkog duha kod mladih je od izuzetnog značaja.

Preduzetništvo se u prvom redu odnosi na zapošljavanje ali i na pristup životu, životnim preprekama, izazovima i svom ličnom i profesionalnom razvoju. Razvoj preduzetničkih vještina u formalnom i neformalnom obrazovanju, kao i uslovi za razvoj preduzetništva mladih u ekonomskom sektoru, treba da daju cjelovit ambijent u kom će mladi razvijati svoje pune potencijale i doprinostiti društvenom i ekonomskom razvoju društva. Direktive Evropske Unije u oblasti preduzetništva mladih naglašavaju značaj podsticanja inicijative, kreativnosti, preduzetništva i aktivnog učešća mladih u srednjem i visokom obrazovanju, kao i u politikama koje se tiču obrazovanja i zapošljavanja.

Imajući u vidu redovne izazove u zapošljavanju mladih, efekte globalne krize, proces tranzicije u demokratsko društvo, kao i evropska nastojanja u oblasti ulaganja u mlade i prevazilaženje izazova sa kojima se susrijeću, podsticanje preduzetništva i preduzetničkog duha kod mladih je od izuzetnog značaja.

Preduzetništvo se u prvom redu odnosi na zapošljavanje ali i na pristup životu, životnim preprekama, izazovima i svom ličnom i profesionalnom razvoju. Razvoj preduzetničkih vještina u formalnom i neformalnom obrazovanju, kao i uslovi za razvoj preduzetništva mladih u ekonomskom sektoru, treba da daju cjelovit ambijent u kom će mladi razvijati svoje pune potencijale i doprinostiti društvenom i ekonomskom razvoju društva. Direktive Evropske Unije u oblasti preduzetništva mladih naglašavaju značaj podsticanja inicijative, kreativnosti, preduzetništva i aktivnog učešća mladih u srednjem i visokom obrazovanju, kao i u politikama koje se tiču obrazovanja i zapošljavanja.

Postoji puno dokumenata i strategija koje promovišu preduzetništvo mladih i daju preporuke za podsticanje preduzetničkog duha kod mladih. Takođe, jasno je i da će zemlje kandidati za pristupanje EU, morati o preduzetništvu posebno da povedu računa.





Brošura je dio projekta „Škola preduzetništva - Mlad se osnaži”, koji NVO Legalis realizuje u okviru Regionalnog programa lokalne demokratije na Zapadnom Balkanu 2. ReLOaD2 finansira Evropska unija, a sprovodi UNDP u partnerstvu sa četrnaest lokalnih samouprava, među kojima su Pljevlja, Kolašin i Mojkovac, čineći klaster „Tara”.

Sadržaj brošure je isključiva odgovornost NVO Legalis i ne odražava nužno stavove donatora.

**TVOJE IDEJE!  
TVOJ BIZNIS!  
TVOJA BUDUĆNOST!**