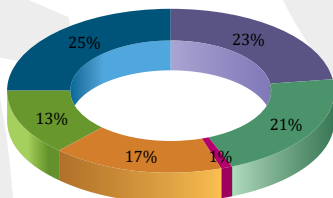
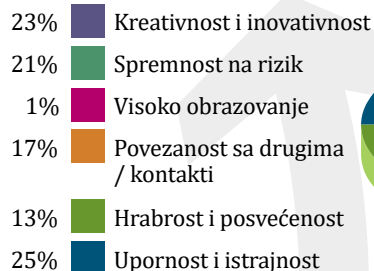


ŠTA JE VAŽNO?

Formalno obrazovanje je najmanje važno za uspjeh preduzetnika, jer svega 1% ispitanika navodi visoko obrazovanje kao bitan kriterijum za uspješnost poslovanja. Prema njihovom mišljenju, **najvažniji su: upornost i istrajnost (25%), kreativnost i inovativnost (23%), spremnost na rizik (21%), povezanost sa drugima/kontakti (17%) i hrabrost i posvećenost (13%).**



Karakteristike uzorka

Najveći procenat anketiranih mladih preduzetnika aktivni su u oblasti usluga (53%), slijede informacione tehnologije (14%), trgovina (10%), turizam i zanatske usluge (po 9%) i neka vrsta proizvodnje (5%). Njih 48% je starosti od 20 do 29 godina. Čak 95% ima 5 i manje zaposlenih (38% anketiranih su istovremeno i jedini zaposleni u svojoj kompaniji). Čak 31% anketiranih su u prvoj godini poslovanja od osnivanja, i dodatnih 33% u drugoj odnosno trećoj godini poslovanja od osnivanja, koje se smatraju najkritičnijim za opstanak preduzeća. Kada je u pitanju polna struktura ispitanika, 59% anketiranih su muškarci, a 41% žene, što je mnogo povoljnije u odnosu na zastupljenost žena vlasnika kod registrovanih privrednih subjekata u Crnoj Gori (prema podacima iz 2011. godine, tek svako deseto registrovano preduzeće u Crnoj Gori bilo je u vlasništvu žene, izvor: MONSTAT).

Kada bi imali “čarobni štapić”, mladi preduzetnici u Crnoj Gori bi:

- “obezbijedili bolju podršku mladim preduzetnicima od državnih institucija”;
- “unaprijedili regulativu, pojednostavili i automatizovali procedure”;
- “suzbili rad na crno, uklonili nelojalnu konkurenciju i monopole”;
- “omogućili povoljnije izvore finansiranja za preduzetnike”;
- “smanjili PDV na razumnu cifru (10%)”
- “olakšali protok novca između država regiona”, ali bi i
- “promijenili mentalitet ljudi u Crnoj Gori”;

Mladi preduzetnici koji su imali podršku svojih roditelja u pokretanju biznisa (koja često znači i samo vjerovanje u izbor koji prave njihova djeca), izražavaju veliku zahvalnost. Bilo je i drugačijih odgovora koji upućuju da, u najboljoj namjeri, roditelji često obeshrabruju svoje potomke da se bave privatnim poslom.

Ovdje izdvajamo neke od poruka koje bi mladi preduzetnici iz današnje perspektive saopštili svojim roditeljima:

- “podržite djecu u biznisu”
- “ili me pratite ili ne sputavajte”
- “može se biti uspješan i srećan iako nemaš ‘pravi’ posao”
- “dozvolite mi da sama pogriješim, to su najbolje lekcije”
- “kad napune 18 godina, djecu tjerajte iz kuće”

Svojim nastavnicima u srednjoj školi bi poručili sljedeće:

- “učite đake da razumiju, a ne da pamte; ne ispituje njihove mogućnosti pamćenja, već razumijevanje suštine”
- “djeca imaju različite afinitete – pomozite im da ih otkriju, ne stavljajte ih u iste kalupe”
- “manje teorije, više praktičnih znanja i vještina”
- “učite djecu matematiku i filozofiju”
- “učite mlade da budu maštoviti i kreativni”

A sebi mladima:

- “budi uporan”
- “pažljivo posmatraj svijet oko sebe; problemi i ideje za njihovo rješavanje su svuda oko nas”
- “počni da se baviš biznisom još ranije”
- “sanjaj”
- “slušaj sebe”
- “ne ostavljaj ništa po strani”



**PREDUZETNIŠTVO
MLADIH
U CRNOJ GORI
-REZULTATI ISTRAŽIVANJA-**

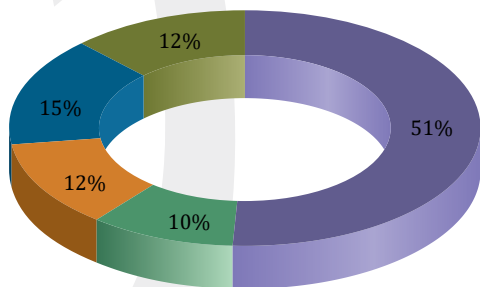


Istraživanje je sproveo Institut za preduzetništvo i ekonomski razvoj (IPER), u saradnji sa Unijom mladih preduzetnika Crne Gore, u okviru Programa edukacije i mentorstva - Biznis mladih. Projekat se realizuje uz finansijsku podršku Američke agencije za međunarodni razvoj (USAID). Više detalja o projektu dostupno je na: www.iper.org.me i na **FB profilu @ipermontenegro**.

MOTIVI ZA BAVLJENJE BIZNISOM

Najčešći motiv zbog kojeg se mladi u Crnoj Gori odlučuju da pokrenu svoj biznis je želja da budu "sam svoj gazda" (51% ispitanika). Želja za stvaranjem, samoostvarenjem, izražavanjem sopstvene kreativnosti i ljubav prema poslu kojim se bave, drugi je najčešći motiv za uplovljavanje u preduzetničke vode (15%). Ambijent u kojem borave takođe igra važnu ulogu u izboru poziva, pa tako 12% ispitanika navode da su se za sopstveni biznis opredijelili na osnovu iskustva ljudi iz neposrednog okruženja; dodatnih 10% ispitanika uključilo se/naslijedilo je porodični biznis. Svega 12% ispitanika navodi da su osnovali sopstveni biznis jer nijesu mogli da nađu posao.

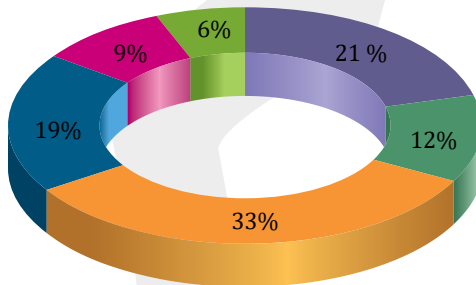
Najčešći motiv zbog kojeg se mladi u Crnoj Gori odlučuju da pokrenu svoj biznis



- 51% Želim da budem "sam svoj gazda"
- 10% Naslijedio/la sam porodični biznis
- 12% Vidio/la sam od ljudi koji me okružuju, pa sam odličio/la da probam
- 15% Nešto drugo
- 12% Nemogućnost da nađem posao

NAJZNAČAJNIJE BARIJERE

Najznačajnija barijera sa kojom se mladi suočavaju prilikom vođenja biznisa



- 21% Nedostatak finansijskih sredstava / dostupnost kapitala
- 12% Lične vještine i nedostatak kontakta
- 33% Spore i komplikovane procedure i visoki nameti
- 19% Angažovanje kvalitetnog kadra / radne snage
- 9% Plasman i tržište / visoka konkurencija
- 6% Ne mogu da naplatim potraživanja

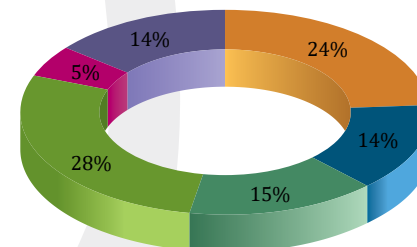
Najznačajnija barijera sa kojom se mladi suočavaju prilikom vođenja biznisa odnosi se na poslovni ambijent koji kreiraju institucije u Crnoj Gori – 33% ispitanika ističe spore i komplikovane procedure i visoke namete (razne dažbine i porezi) kao glavne probleme. Druga najznačajnija barijera je nedostatak finansijskih sredstava/dostupnost kapitala (21%), a nakon toga angažovanje kvalitetnog kadra/radne snage (19%). Lične vještine i nedostatak kontakata najznačajnija su barijera za 12% ispitanika. Plasman proizvoda i visoka konkurencija problem su za 9% ispitanika, dok 6% navodi da poteškoće sa naplatom potraživanja predstavljaju najveću barijeru sa kojom se suočavaju.

SUJETLO NA KRAJU TUNELA

Bez obzira na poteškoće sa kojima se suočavaju u vođenju biznisa, većina mladih preduzetnika ne dovodi u pitanje svoje opredjeljenje da se bavi privatnim preduzetništvom. Tako, 71% ispitanika navodi da nikad ne zažale što su se upustili u preduzetničke vode. Ipak, preostalih 29% preispituje svoju odluku u teškim trenucima. Kako ne bi posustali, motivišu ih ciljevi i vizija zbog kojih su se primarno opredijelili za ovaj poziv.

Najpozitivnija stvar u bavljenju preduzetništvom prema mišljenju 28% ispitanika je osjećaj da je njihov proizvod/usluga omogućio zadovoljavanje potreba kupca. Na drugom mjestu je činjenica da "nikom ne polažu račune" (24% ispitanika). Podjednako važno je to što baveći se preduzetništvom mogu da iskažu svoje liderske sposobnosti (15%), osjećaj da su društveno odgovorne osobe (14%) i da imaju primanja koja su veća nego kada bi radili za nekog drugog (14%). Među odgovorima "nešto drugo" (5%) su veća motivacija, lični razvoj, osjećaj slobode...

Najpozitivnija stvar u bavljenju preduzetništvom



- 24% Ne polažem nikome račune
- 14% Osjećaj da sam društveno odgovorna osoba
- 15% Mogu da iskažem svoje liderske sposobnosti
- 28% Osjećaj da Vaš proizvod / usluga zadovoljava potrebe kupaca
- 5% Nešto drugo
- 14% Veća lična primanja nego da radim za nekoga