

STARTAP INDEX

CRNE GORE
2026



NAUČNO TEHNOLOŠKI PARK
Crne Gore

u saradnji sa



Uz podršku



Ministarstvo
prosvjete, nauke
i inovacija



Agencija
za investicije
Crne Gore

STARTAP INDEX CRNE GORE 2026

SADRŽAJ

- 01 UVODNE NAPOMENE
- 02 METODOLOGIJA ISTRAŽIVANJA
- 03 KLJUČNI NALAZI
- 04 PROFIL EKOSISTEMA
- 05 FAZA RAZVOJA I PUT DO TRŽIŠTA
- 06 POSLOVNI MODELI I INDUSTRIJSKA RASPODJELA
- 07 FINANSIJE, PRIHODI I INVESTICIJE
- 08 TIM I PROFIL OSNIVAČA
- 09 TRŽIŠNA ORIJENTACIJA I MEĐUNARODNA TRAKCIJA
- 10 SISTEM PODRŠKE: PROGRAMI, MENTORSTVO I MREŽA
- 11 IZAZOVI I ŠTA NEDOSTAJE EKOSISTEMU
- 12 KONTEKSTUALIZACIJA, CRNA GORA I REGION
- 13 PREPORUKE
- 14 ZAKLJUČAK

PREDGOVOR

Startup Index Crne Gore 2026 predstavlja prvi strukturisani korak ka redovnom, podacima zasnovanom praćenju razvoja crnogorskog startup ekosistema. Kao institucija koja razvija infrastrukturu, programe podrške i mrežu za rast inovacionih kompanija, Naučno-tehnološki park Crne Gore (NTP CG), zajedno sa partnerom Game Changer Montenegro, vidi ovaj Izvještaj ne samo kao presjek trenutnog stanja, već kao razvojni alat za narednu fazu ekosistema.

Izvještaj pokazuje da se u Crnoj Gori formira aktivan startup pipeline sa sve većim brojem timova, izraženom tehnološkom orijentacijom, globalnim ambicijama i rastućom potrebom za tržišnom validacijom, internacionalizacijom i pristupom investicionom kapitalu. Upravo zato, njegova vrijednost nije samo u mjerenju postojećih rezultata, već u usmjeravanju budućih programa, politika i partnerstava ka onome što osnivačima najviše treba za prelazak iz rane faze ka održivom rastu.

Za NTP CG ovaj dokument predstavlja osnovu za godišnje praćenje napretka, jačanje saradnje među akterima inovacionog ekosistema i pretvaranje podataka u konkretne razvojne aktivnosti. Cilj je da Startup Index Crne Gore postane relevantan referentni alat za startape, institucije, investitore, partnere i sve organizacije koje rade na izgradnji konkurentnijeg, otvorenijeg i međunarodno povezanog inovacionog ekosistema Crne Gore.

MONTENEGRO

Zašto je nastao Startup Index Crne Gore 2026?

Crnogorski startup ekosistem je u posljednje tri godine prošao kroz značajan period razvoja, od izolovanih inicijativa do formiranja sve većeg broja timova i rasta preduzetničkog pipeline-a. Postepeno je počeo da dobija jasnije konture kroz razvoj programa podrške, uspostavljanje novih organizacija i institucionalnih mehanizama, kao i pojavu prvih strukturisanih modela finansiranja startapa. Danas već možemo govoriti o ekosistemu koji više ne raste isključivo zahvaljujući entuzijazmu pojedinaca, već uz sve prisutniju sistemsku podršku i rastuće razumijevanje značaja inovacija i tehnološkog preduzetništva za dugoročni razvoj privrede Crne Gore.

Ipak, važno je razumjeti da je crnogorski startup ekosistem i dalje u ranoj fazi razvoja. Većina startapa koji danas čine njegovu osnovu su veoma mlade kompanije, što znači da se ekosistem još uvijek nalazi u periodu intenzivnog formiranja tržišta, timova, znanja i prvih investicionih kapaciteta. Upravo zato, naredna faza razvoja neće zavisiti samo od broja novih ideja, već za fokus treba imati unapređenje potrebnih kompetencija i kreiranje okruženja koje će pomoći startapima da se održe i izađu na međunarodna tržišta i privuku kapital.

MONTENEGRO

Istovremeno, i pored brojnih iskustava drugih zemalja koji su važan okvir i izvor znanja, nijedan ekosistem se ne razvija na potpuno isti način. Svako tržište nosi svoje specifičnosti - od same veličine do dostupnosti vještina, talenta i marketa, pa do same preduzetničke kulture. Stoga, razumijevanje lokalnog konteksta i stvarnih potreba osnivača je od ključne važnosti za dalji razvoj svih aktera ekosistema: startapa, investitora i organizacija podrške.

Zadatak Startup Indexa Crne Gore je da upravo pruži sistemsko razumijevanja najvećih izazova koje startapi imaju. Istraživanje ima za cilj da postavi jasnu i mjerljivu polaznu tačku za dalji razvoj crnogorskog startup ekosistema. Istraživanje dokumentuje ko su crnogorski startapi, šta grade, kako se finansiraju, koje kapacitete već imaju i gdje postoji najveći prostor za dodatnu podršku. Na taj način, istraživanje ne predstavlja samo pregled trenutnog stanja, već alat za praćenje napretka, planiranje programa podrške i donošenje odluka zasnovanih na podacima. Svako naredno godišnje izdanje omogućiće direktno poređenje rezultata i pokazati u kojim oblastima ekosistem napreduje, gdje se otvaraju nove prilike i gdje su potrebne dodatne intervencije.

ZAŠTO SU OVAKVA ISTRAŽIVANJA VAŽNA?

Iskustva ekosistema koji su prošli kroz ovu fazu pokazuju da oni koji sistematski mjere svoju startup zajednicu napreduju brže. Razlozi su konkretni:

- Pomaže programima podrške da osmisle relevantne intervencije na osnovu realnih potreba .
- Pomaže investitorima da razumiju veličinu i zrelost ekosistema.
- Pomaže donosiocima odluka da prepoznaju mogućnosti za unapređenje regulatornog okvira i preciznije usmjere sistemsku podršku razvoju startup ekosistema. .
- Pomaže samim startupima da razumiju gdje stoje u odnosu na ostatak ekosistema.
- Dugoročno praćenje, iz godine u godinu, postaje jasan signal da li politike i programi funkcionišu.

Polazna tačka za razumijevanje ekosistema

Ovogodišnje istraživanje predstavlja važnu polaznu osnovu za narednu fazu razvoja. Svaki mladi ekosistem prirodno prolazi kroz faze koje karakterišu ograničeni resursi, manjak iskustva, nedovoljno razvijene mreže podrške i izazovi internacionalizacije. Upravo zato, nalazi ovog istraživanja se trebaju posmatrati u kontekstu gdje se crnogorski startapi trenutno nalaze i identifikovanja segmenata rasta i razvoja u kojima je potrebna dodatna podrška.

Da bi ekosistem mogao održivo da raste, neophodno je prije svega razumjeti gdje postoje najveći izazovi i kako osnivači vide prepreke u razvoju proizvoda, pristupu finansiranju, izgradnji timova i validaciji tržišta. Zbog toga je važno da se razvoj ekosistema posmatra kroz realne uslove u kojima startapi nastaju i rastu, jer jedino takav pristup omogućava donošenje održivih razvojnih odluka i razvoj boljih finansijske instrumente i programa koji mogu ubrzati prelazak od ideje i prototipa ka tržištu.

METODOLOGIJA ISTRAŽIVANJA

Istraživanje je sprovedeno tokom aprila i maja 2026. godine putem online upitnika od 51 pitanja, kao dio inicijative Naučno-tehnološkog parka Crne Gore za uspostavljanje redovnog godišnjeg praćenja crnogorskog startup ekosistema. Inicijativu su podržali Ministarstvo prosvjete, nauke i inovacija i Agencija za investicije Crne Gore, prepoznajući značaj sistematskog prikupljanja podataka za razvoj inovacionog i startup okruženja u Crnoj Gori.

Aktivnosti istraživanja koordinirao je Naučno-tehnološki park Crne Gore, u saradnji sa Game Changer Montenegro, uz doprinos i podršku ključnih aktera ekosistema, uključujući IPC Tehnopolis, Fond za inovacije Crne Gore i druge partnerske organizacije.

Upitnik je distribuiran kroz mreže svih relevantnih aktera, sa ciljem da se obezbijedi što širi i reprezentativniji presjek aktivnih startup timova i kompanija u Crnoj Gori. Ukupno je primljeno 65 odgovora, od kojih je svaki analitički provjeren.



Metodologija:
Deskriptivna statistika + korelaciona analiza



Ukupno prikupljenih i analiziranih odgovora



Pitanje



Tematskih cjelina



Napomena o uzorku: 65 odgovora pokriva približno polovinu procijenjenog aktivnog startup ekosistema Crne Gore (oko ~130 startapa), što za ekosistem ove veličine predstavlja izuzetno jaku pokrivenost.

I pored određenih ograničenja istraživanja, koje nije moglo obuhvatiti sve pojedinačne slučajeve, uzorak se može koristiti kao relevantan pokazatelj stanja startup ekosistema.

KLJUČNI NALAZI

Održivost i skalabilnost ekosistema

Većina startapa u Crnoj Gori su veoma mlade kompanije - više od 70% startapa u uzorku mlade je od tri godine. U tom kontekstu, očekivana je situacija da 57% startapa trenutno ne generiše prihod, budući da je veliki dio njih i dalje u pre-market fazi, kada su u najvećoj mjeri zaokupljeni validacijom potreba i tehnologije.

Ono što je karakteristično za ekosisteme u kojima je veliki broj startapa tek razvija svoje proizvode, 72% timova ima osnivače koji paralelno rade na drugom poslu što u velikoj mjeri korespondira sa činjenicom da značajan broj timova još uvijek nije dostigao stabilne prihode ili investicionu spremnost (15% startapa ostvarilo je neki vid privatne investicije).

Ipak, činjenica da i dio zrelijih timova još nije dostigao stabilne prihode pokazuje da naredna faza razvoja ekosistema mora biti značajno više usmjerena ka ubrzanoj tržišnoj validaciji, ranijem dolasku do prvih klijenata i intenzivnijem fokusu na komercijalizaciju proizvoda.

TIPIČAN CRNOGORSKI STARTAP

2-3 osnivača • osnovan u poslednje dvije godine. • sjedište u Podgorici • faza Proof of Concept • B2B model • AI/ML ili Software • bootstrapovan i najčešće finansiran kroz early-stage grant program (20-50k EUR).

Globalna tržišna ambicija • barem jedan osnivač radi pored punog radnog mjesta
Učestvovao na nekom od programa podrške.



Ne generišu prihod

57%



Nikada nisu imali venture capital

87%



Osnivači razvijaju startup pored drugog posla

72%



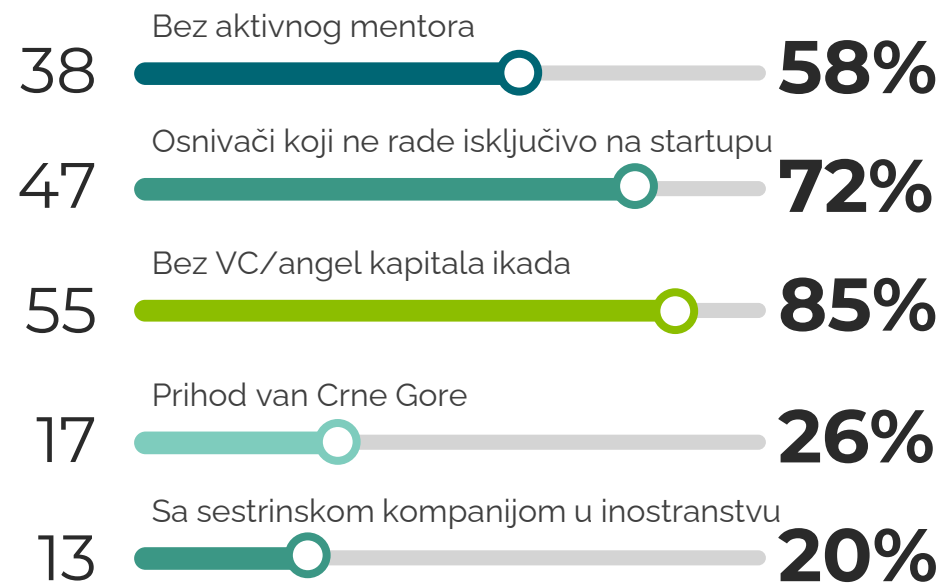
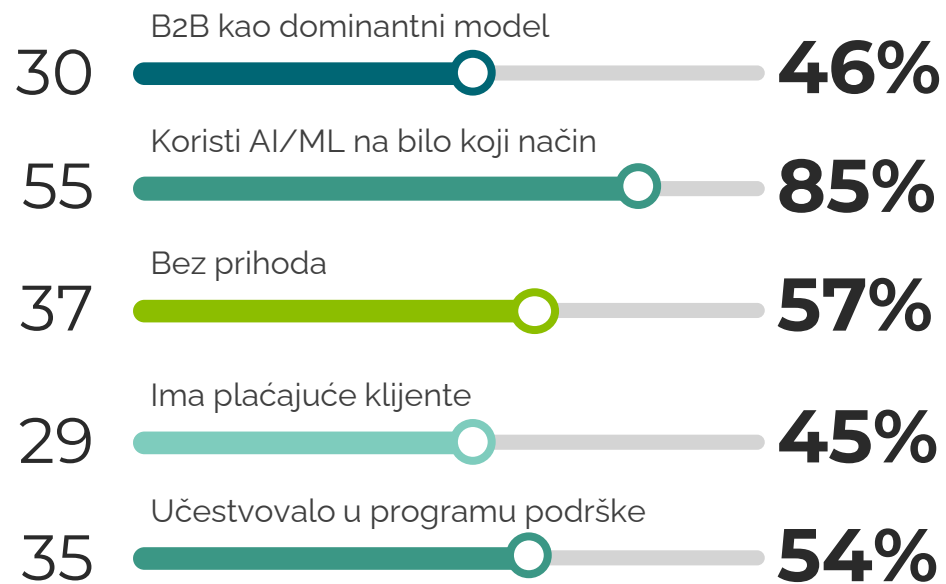
Mlađi su od 3 godine

70%

KLJUČNI NALAZI

Pregled ključnih pokazatelja

Brojčani i procentualni udio



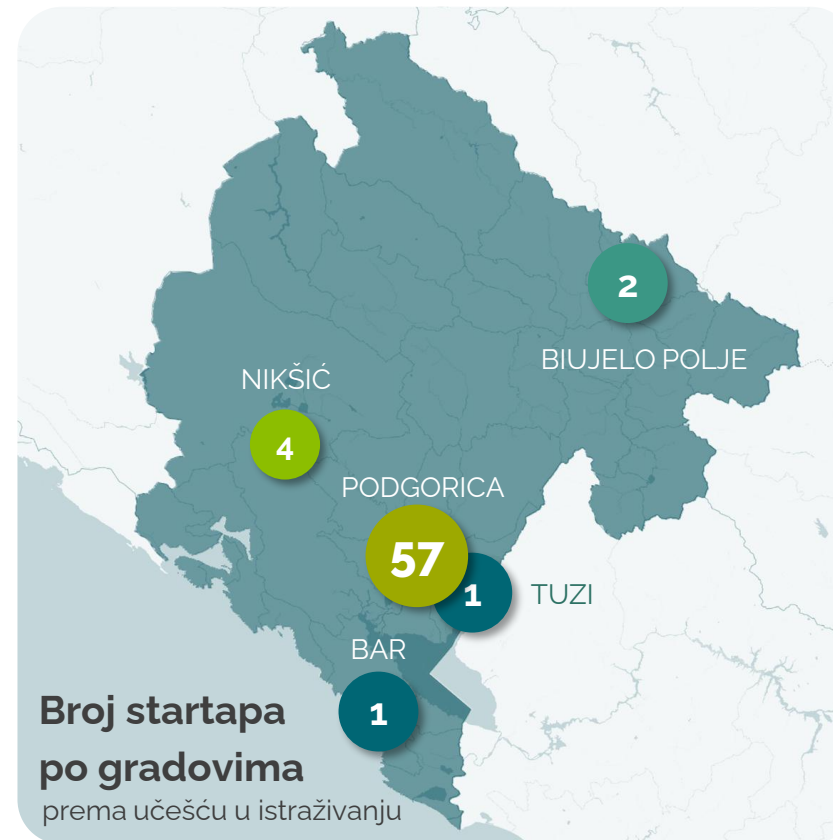
PROFIL EKOSISTEMA

Geografska distribucija

Kao glavni grad, Podgorica je i najveći startap hab Crne Gore, sa 87% startapa u uzorku. Nikšić je drugi grad sa 6%, Bijelo Polje sa 3%, dok se startapi pojavljuju i u Baru i Tuzima.

Osim svoje veličine, Podgorica ima najizraženiju koncentraciju startap aktivnosti i zbog uloge Naučno-tehnološkog parka Crne Gore (NTP CG) i njegove infrastrukture, kao nacionalne platforme za povezivanje inovacionog ekosistema.

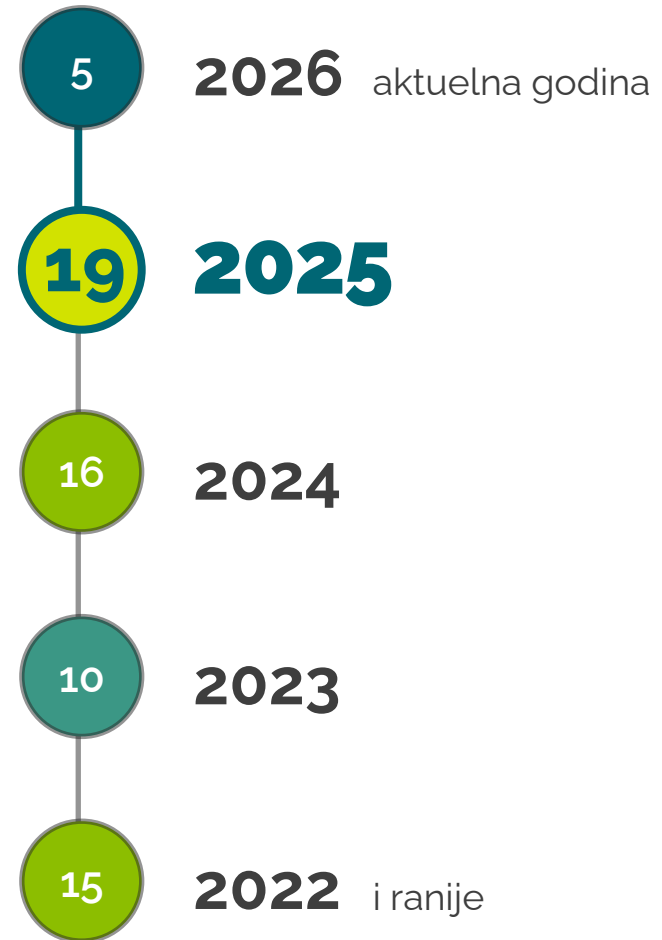
Karakteristika ekosistema je da najveći broj novih kompanija upravo nastaje u oblastima gde je podrška najaktivnija, i naročito uzimajući u obzir veliki broj novoosnovanih startapa kojima je podrška koja uključuje infrastrukturu i programe rane validacije od ogromnog značaja, najveći broj ispitanika je koncentrisan oko podrške NTP CG (Podgorica), Fonda za inovacije (Podgorica) i IPC Tehnopolisa (Nikšić).



PROFIL EKOSISTEMA

Hronologija osnivanja

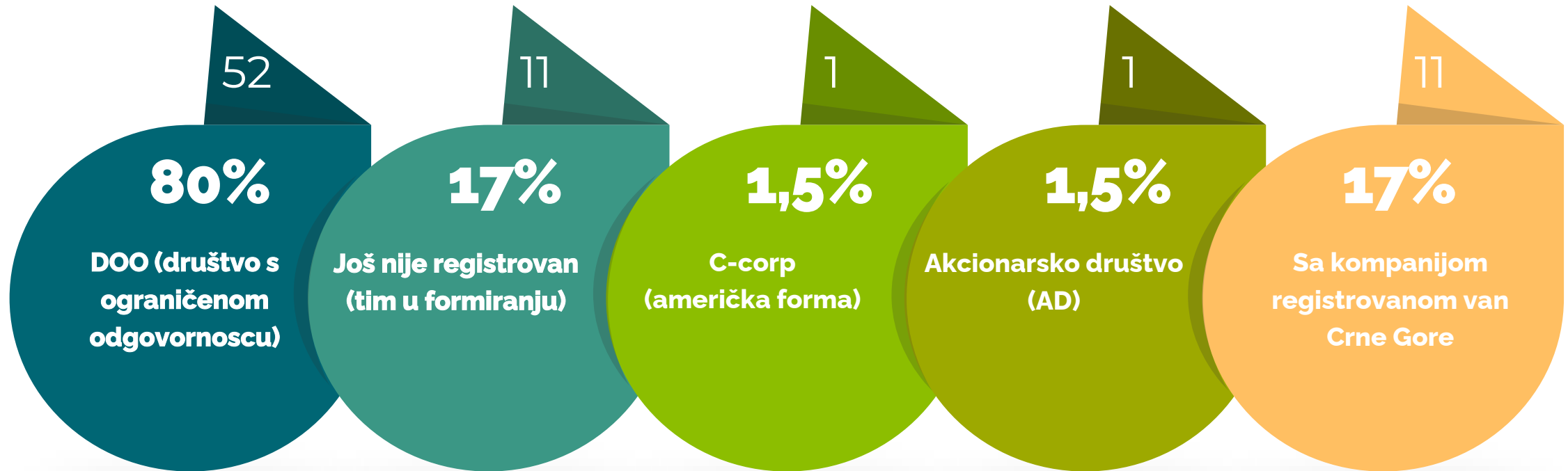
Crnogorski startap ekosistem je izuzetno mlad: 29% svih startapa osnovano je u 2025. godini, a 77% tek od 2023. i kasnije. Ovaj talas novih startapa objašnjava visok procenat ispitanika bez prihoda, budući da većina još jednostavno nije imala dovoljno vremena da dođe do komercijalizacije.



PROFIL EKOSISTEMA

Pravna forma i međunarodna struktura

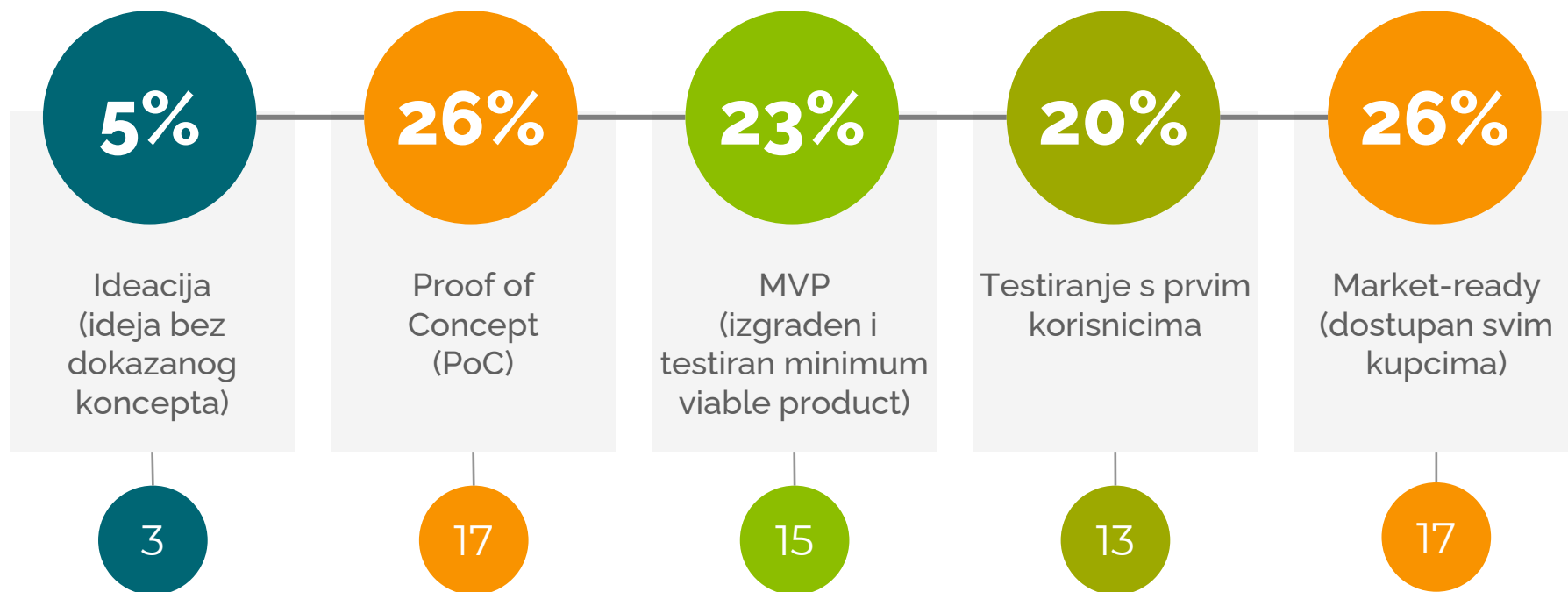
80% startapa registrovano je kao društvo s ograničenom odgovornošću (DOO). 17% još nije registrovano kao pravno lice, uglavnom timovi u fazi validacije ideje. Posebno je značajan podatak da 17% startapa (11 od 65) ima sestrinsku ili matičnu kompaniju registrovanu van Crne Gore, uključujući jedan C-corp (američka korporativna forma koja olakšava VC runde). To govori o startapima koji već razmišljaju o jurisdikciji koja će im biti od pomoći pri prikupljanju kapitala, ali i o tome gde je njihovo primarno tržište.



FAZA RAZVOJA I PUT DO TRŽIŠTA

Gdje su startapi u svom razvoju

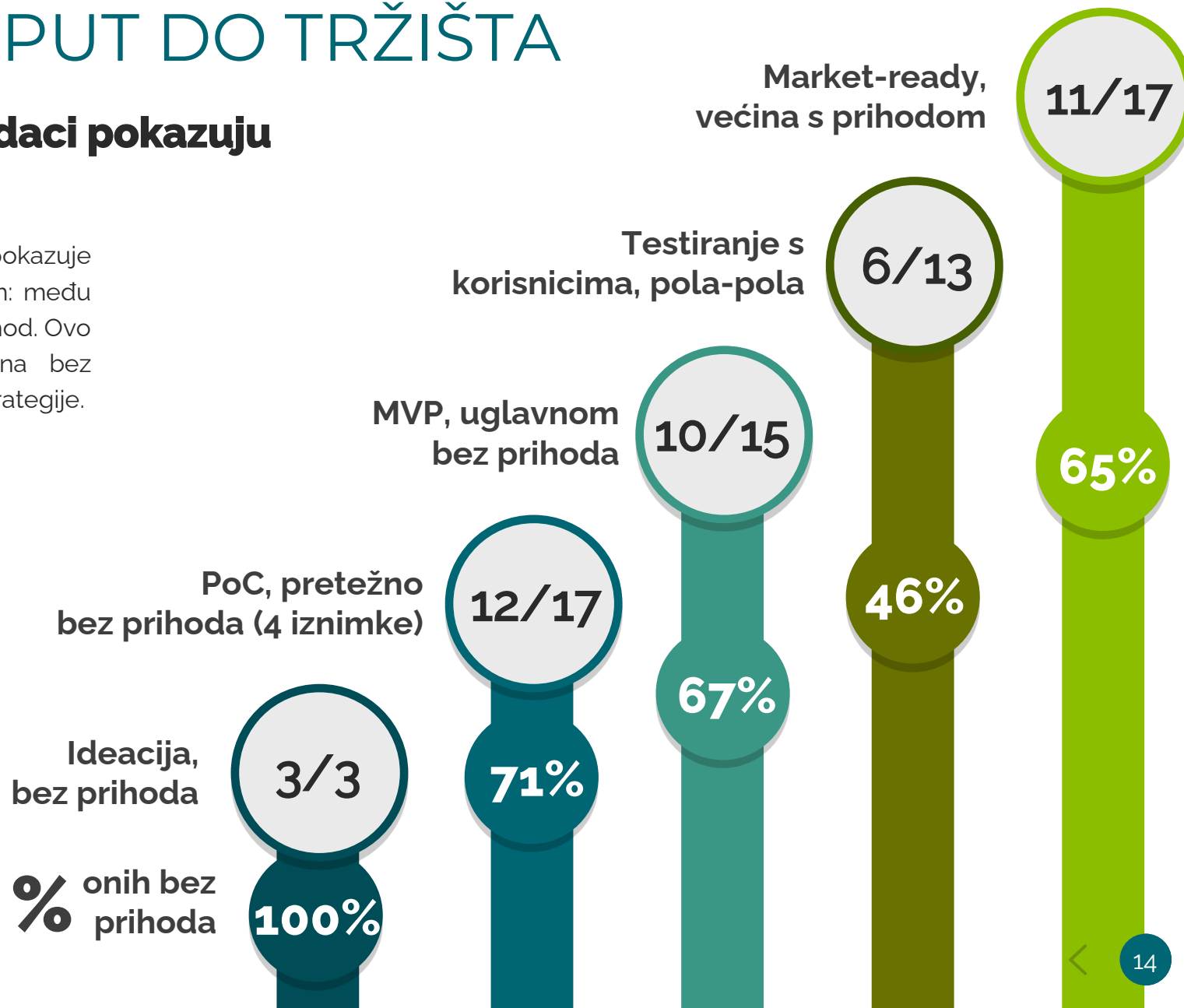
Distribucija po razvojnim fazama odražava ekosistem koji je još pretežno u ranom stadijumu - 26% još uvijek se trudi da dokaže koncept. Međutim, 20% ispitanika koji testiraju svoje proizvode sa prvim kupcima i 26% u Market-ready fazi daju pozitivan signal koji pokazuje da značajan dio ekosistema već ima neku verziju proizvoda koju može demonstrirati potencijalnim klijentima.



FAZA RAZVOJA I PUT DO TRŽIŠTA

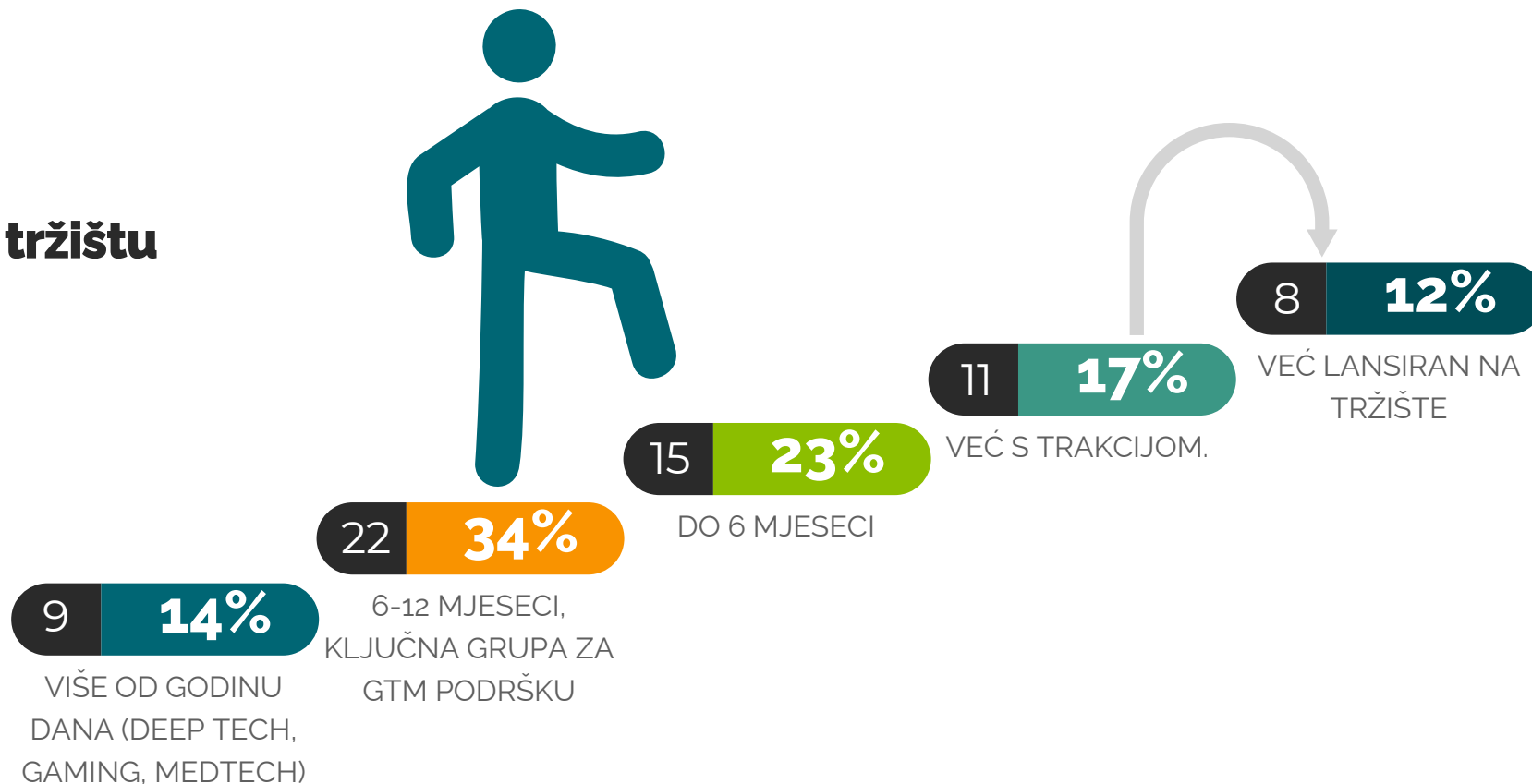
Faza razvoja i prihodi, šta podaci pokazuju

Analiza veze između faze razvoja i prihoda pokazuje očekivani obrazac s jednom bitnom napomenom: među market-ready startapima, 35% još uvijek nema prihod. Ovo govori da dostupnost na tržištu nije dovoljna bez adekvatnih prodajnih kapaciteta i go-to-market strategije.



FAZA RAZVOJA I PUT DO TRŽIŠTA

Kada startapi planiraju da budu na tržištu



POSLOVNI MODELI I INDUSTRIJSKA RASPODJELA

Poslovni modeli

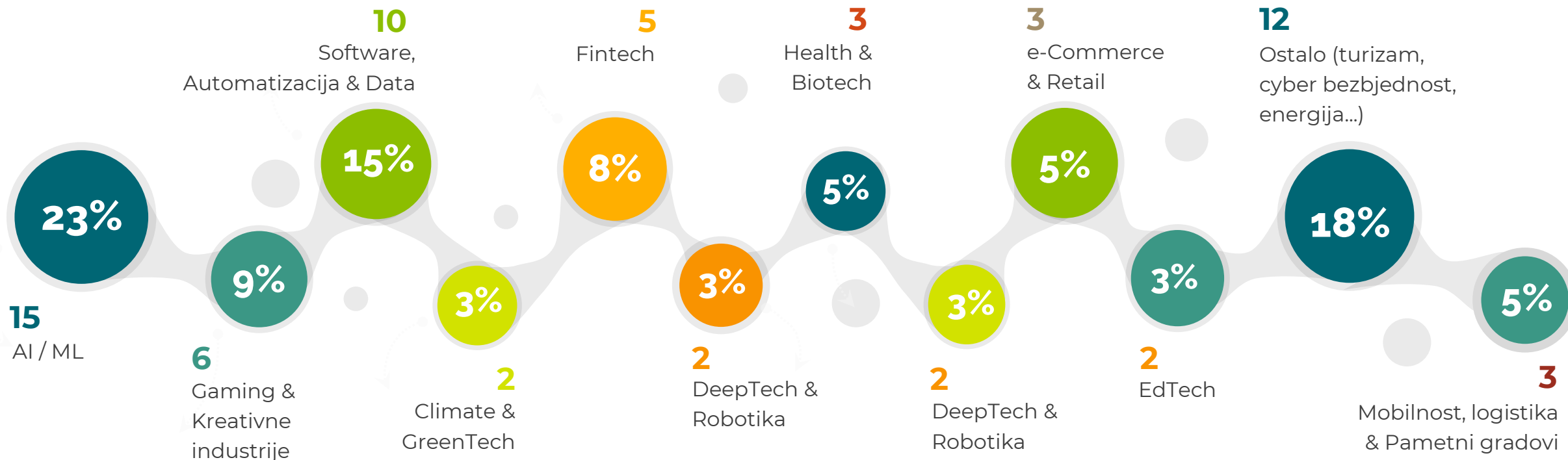
B2B je dominantni model 46% startapa. Interesantan je podatak da 5% ispitanika računa na implementaciju B2G modela, odnosno, dio startapa koji svjesno targetira javni sektor kao prvog kupca, što može biti praktična strategija za lokalni ekosistem ali često otežava međunarodnu skalabilnost zbog specifičnosti javnih nabavki. B2C model je zastupljen sa 18% a Marketplace sa 8%.



POSLOVNI MODELI I INDUSTRIJSKA RASPODJELA

Industrijska raspodjela

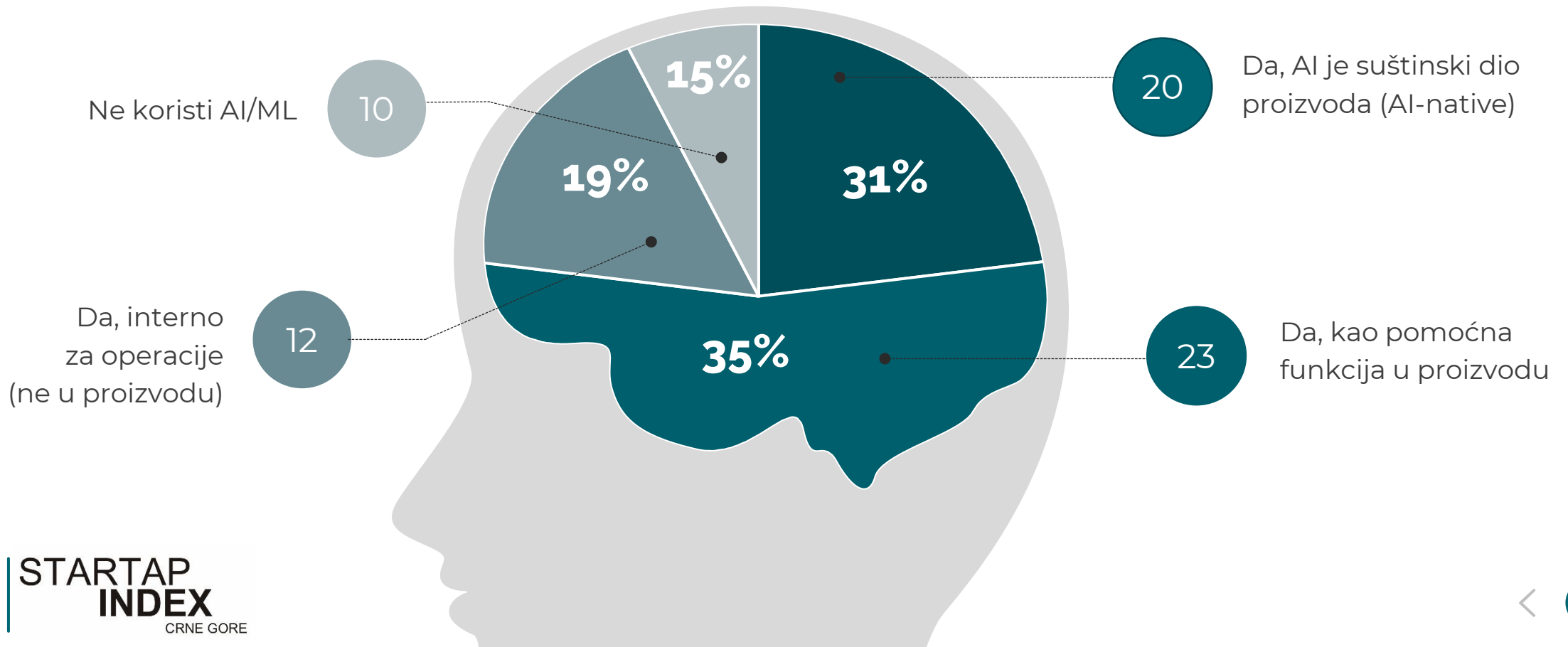
AI/ML dominira s 23% startapa, što je posebno značajno povećanje u odnosu na globalne pokazatelje i odražava globalnu normalizaciju AI integracije u savremeni razvoj softvera. Software i automatizacija su na drugom mjestu sa 15%. Treba posebno napomenuti deep tech klaster, startapi koji kombinuju DeepTech, CleanTech, AgriTech i napredne energetske tehnologije zajedno čine oko 12% uzorka, što je pozitivan signal za ekosistem ove veličine.



POSLOVNI MODELI I INDUSTRIJSKA RASPODJELA

Korišćenje vještačke inteligencije

85% startapa koristi AI ili ML na neki način, kao suštinski dio proizvoda (31%), kao pomoćnu funkciju (35%), ili interno (19%). Visok procenat je pozitivan signal, ali zahtijeva kritičnu napomenu: postoji značajna razlika između startapa koji grade proprietary AI arhitekturu i onih koji koriste postojeća API rješenja/service. Investitori tu razliku mjere. Programi podrške treba da pomognu osnivačima da razumiju i artikulišu taj jaz.



FINANSIJE, PRIHODI I INVESTICIJE

Prihodi

57% startapa ne generiše prihod. Od preostalih 43%, većina ostvaruje do 200.000 EUR godišnje. Dva startapa prelaze 200.000 EUR, jedan je u opsegu 500k-1M EUR, a jedan je prošao granicu od milion evra godišnje. Ovi podaci u velikoj mjeri jesu rezultat toga što je više od 70% startapa mlađe od tri godine, ali ujedno i ukazuje na potrebu za bržom validacijom tržišta i skraćivanjem puta od MVP do tržišta.

Plaćajući klijenti: 29 startapa (45%) ima plaćajuće klijente. Distribucija: 1-5 klijenata (14 startapa), 6-20 (9 startapa), 21-100 (6 startapa). Ova kohortna od 29 startapa s dokazanom trakcijom trebalo bi da bude u fokusu za finansijske instrumente kasnijih faza.



FINANSIJE, PRIHODI I INVESTICIJE

Ko generiše prihod, karakteristike uspješnih

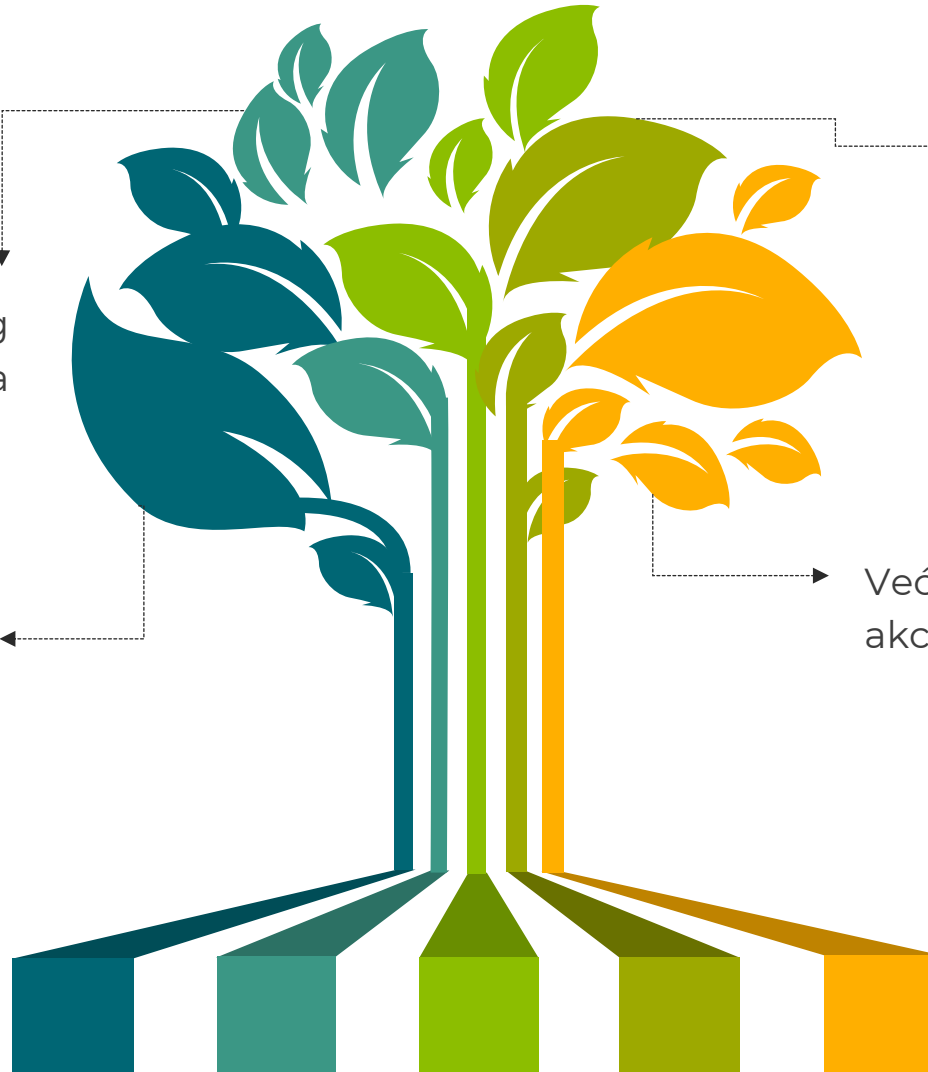
Zajedničke karakteristike startapa koji generišu prihod (N=28):

Svi imaju bar jednog zaposlenog van osnivača

Svi su u fazi Testiranja s korisnicima ili Market-ready

Oko 60% generiše prihod i van Crne Gore

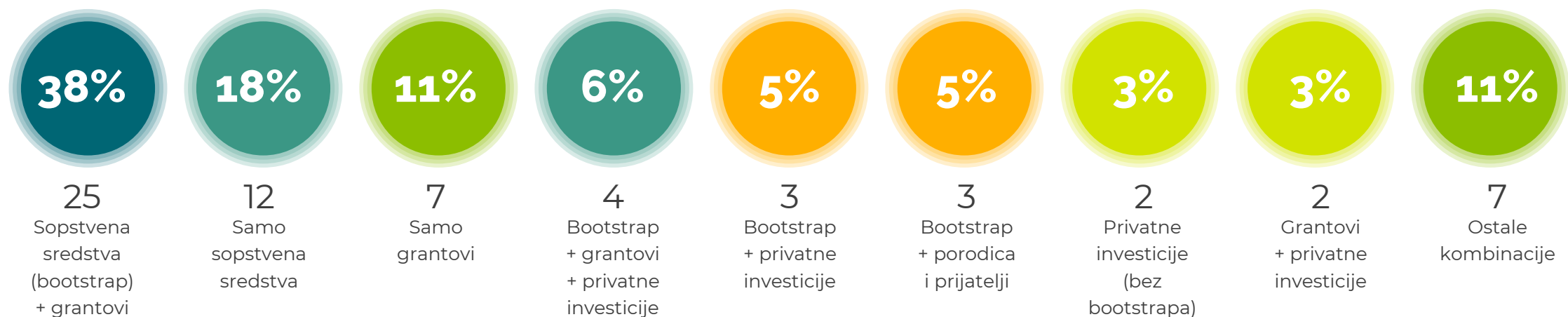
Većina je prošla inkubatorski ili akceleratori program



FINANSIJE, PRIHODI I INVESTICIJE

Kako se finansiraju

Bootstrap i grantovi su ubjedljivo dominantni način na koji se startapi finansiraju. Kombinacija sopstvenih sredstava i grantova je najrašireniji model (38%), dok je 85% startapa koji su učestvovali u istraživanju koristilo samo bootstrap i/ili grantove bez strateškog kapitala (angel/VC).

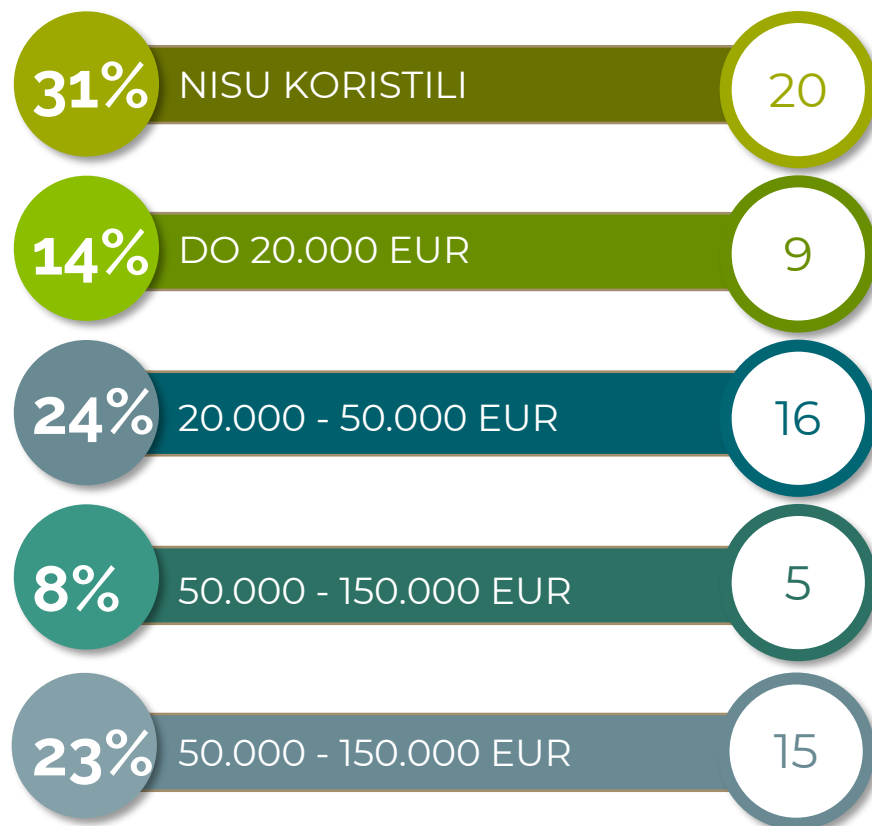


Važno je naglasiti da kapital koji je dostupan startapima u širem regionu načelno jeste dostupan i crnogorskim, ali je većina ispitanih startapa u ranijoj fazi razvoja što ograničava njihovu sposobnost da privuku rizični kapital. U tom smislu, govorimo o strukturnoj karakteristici trenutne razvojne faze ekosistema, ali i o određenoj sistemskoj dostupnosti kapitala (u Crnoj Gori ne postoji VC fond).

Posmatrano po pojedinačnim instrumentima, a ne po kombinacijama: 82% startapa (53/65) su bootstraped, grantove koristi 65% (42/65), dok privatne (angel/VC) investicije koristi svega 15% (10/65). Gotovo svaki crnogorski startap se prvenstveno oslanja na sopstvena sredstva, više od polovine to kombinuje s grantovima, a manje od jednog u pet je do sada uspio da privuče bilo kakav privatni kapital.

FINANSIJE, PRIHODI I INVESTICIJE

Grantovi, osnova finansiranja, ali i potencijalna zamka



Grantovi su korišćeni od strane 69% startapa koji nisu isključivo bootstrapovani. Raspon je značajan: 16 startapa prikupilo je između 20.000 i 50.000 EUR, dok 15 startapa (23%) navodi grantove iznad 150.000 EUR. To ukazuje da dio ekosistema već ima pristup većim domaćim ili međunarodnim grantovskim programima, što je jako dobar signal za early-stage startape.

Zašto govorimo o "zamci grantova":

Grantovi predstavljaju jako bitan instrument za razvoj startapa, naročito u najranijim fazama. Oni imaju ključnu ulogu u smanjenju početnog rizika i omogućavaju timovima da razviju prve verzije proizvoda, testiraju tržište, validiraju tehnologiju i dođu do prvih korisnika u momentu kada privatni kapital često još nije spreman da investira.

Međutim, „zamka grantova“ nastaje onda kada oni prestanu da budu odskočna daska ka tržištu, a postanu očekivani model finansiranja. Najčešće, ukoliko finansijska podrška nije povezana sa jasnim tržišnim milestoneovima, poput pilot projekata, prvih ugovora, rasta prihoda, validacije potražnje ili privlačenja privatnog kapitala, može doći do smanjenja osećaja hitnosti koji je neophodan za startup okruženje. Startapi posluju u uslovima česte neizvesnosti i globalne konkurencije, gdje brzina validacije i izlaska na tržište često odlučuje o opstanku. Kontinuirana dostupnost grantova bez tržišne validacije može stvoriti privid stabilnosti u trenutku kada kompanija zapravo još nije dokazala da postoji realna tržišna potreba za njenim proizvodom.

FINANSIJE, PRIHODI I INVESTICIJE

Zakon o podsticajnim mjerama: novi okvir od juna 2025.

Uvođenjem Zakona o podsticajnim mjerama (2025.), Crna Gora je postavila formalne osnove okvira za stimulaciju ulaganja u inovativne kompanije. Prethodni zakon iz 2020. godine predviđao je širi set podsticajnih mjera, uključujući i mogućnost umanjena poreza na dobit za pravna lica koja ulažu sredstva u druge subjekte inovacione djelatnosti kroz udjele u startapovima, spinoff-ovima i fondovima rizičnog kapitala, uz opšti limit ukupnih podsticajnih mjera od 300.000 EUR na trogodišnjem nivou po korisniku. Na ovaj način je kreiran direktan podsticaj za unapređenje investiranja, bilo direktno u startape, bilo kroz investiranje novca u VC fondove, čiji je primarni cilj investiranje u startape.

Novi zakon iz 2025. godine ne sadrži istu formulaciju u dijelu direktnog ulaganja u udjele ili akcije startapova i spinofova. Umjesto toga, okvir za umanjene poreza na dobit fokusiran je na reinvestiranje ostvarene dobiti u sopstvene inovacione programe, odnosno projekte, kao i na donacije startapovima, spinofovima, licenciranim naučnoistraživačkim ustanovama i Fondu za inovacije Crne Gore.

Ostale poreske pogodnosti relevantne za startape

Pored Zakona o podsticajnim mjerama, na startape se primjenjuje nekoliko opštih poreskih pogodnosti iz drugih zakona:

- Progresivni porez na dobit, koji je u Crnoj Gori na snazi od januara 2022. 9% na dobit do 100.000 EUR, 12% na 100.000-150.000 EUR, i 15% na iznos iznad 150.000 EUR. Startapi u početnim fazama efektivno plaćaju 9%, što je među najnižim stopama u Evropi.
- Osmogodišnje oslobođenje od poreza na dobit za novoosnovana pravna lica koja posluju u privredno nedovoljno razvijenim opštinama (indeks razvijenosti ispod 75% državnog prosjeka), do maksimuma od 200.000 EUR ukupnog oslobađanja za cijeli osmogodišnji period.
- Važno: ova olakšica proizilazi iz Zakona o porezu na dobit pravnih lica, ne iz Zakona o podsticajnim mjerama, i ne vezuje se za upis u Registar inovacione djelatnosti, već isključivo za teritorijalni kriterijum.
- Troškovi donacija i sponzorstva u društveno korisne svrhe (obrazovanje, kultura, sport, nauka, zdravstvo) priznaju se kao rashod do 3,5% ukupnog prihoda.

FINANSIJE, PRIHODI I INVESTICIJE

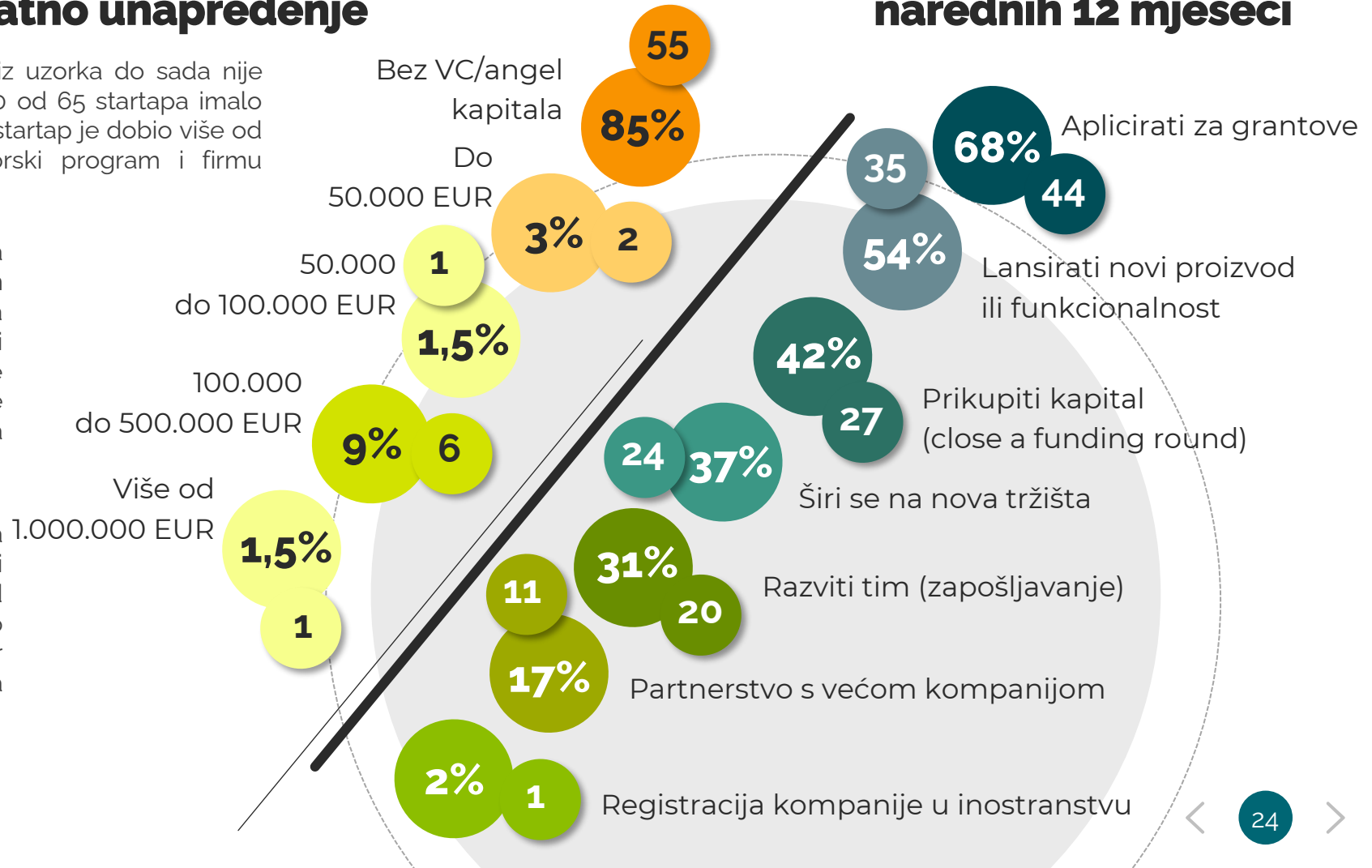
VC investicije - pozitivni rani signali, ali postoji prostor za dodatno unapređenje

Prema podacima istraživanja, 85% startapa iz uzorka do sada nije primilo venture ili angel investiciju, dok je 10 od 65 startapa imalo barem jednu rundu finansiranja. Samo jedan startap je dobio više od milion eura, kroz međunarodni akceleratori program i firmu osnovanu van Crne Gore.

Ovo je u skladu sa onim što su mnogi, sada rastući ekosistemi, prolazili u svojim ranim fazama - privatni kapital uglavnom dolazi sa aktivnijih tržišta, koja su obično geografski blizu ili kulturološki povezani, i takve investicije uglavnom dolaze prije uspostavljanja aktivnih fondova i grupa poslovnih anđela na lokalnom tržišti.

Ipak, treba naglasiti da, i pored nedostatka značajne investicione aktivnosti, pojedini startapi uspijevaju da prikupe kapital od regionalnih i internacionalnih investitora, što može prouzrokovati značajan dalji spill-over efekat za ekosistem, validirajući tržište za druge VC fondove.

Planovi za narednih 12 mjeseci

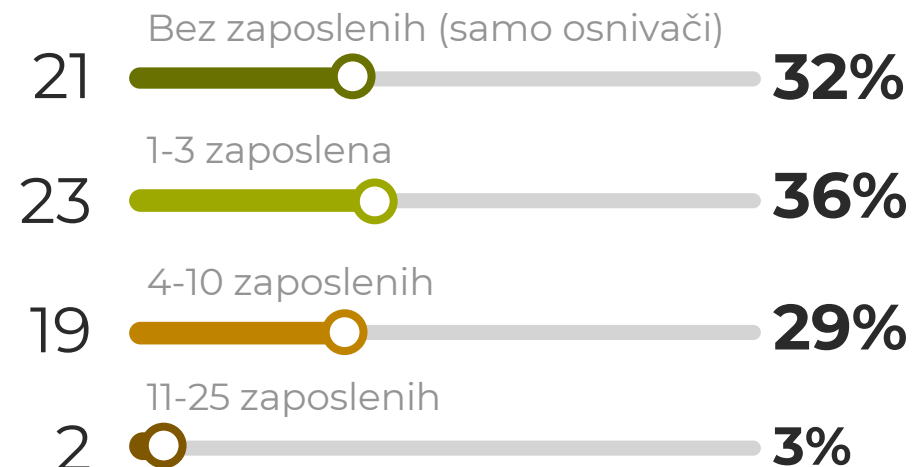
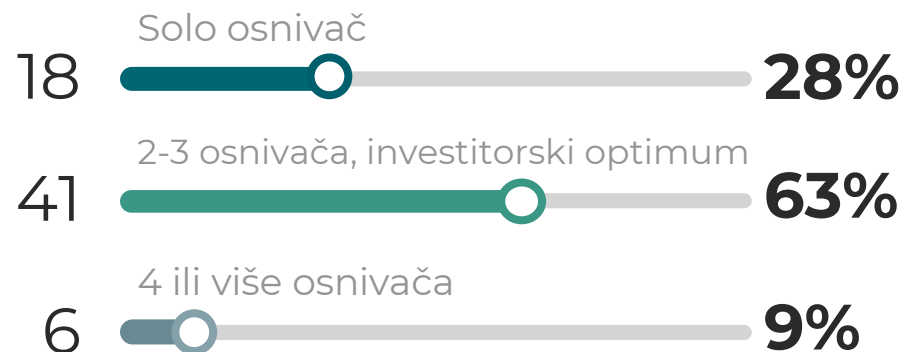


TIM I PROFIL OSNIVAČA

Veličina i sastav tima

Osnivanje startapa u Crnoj Gori je pretežno timski poduhvat. 63% startapa ima 2-3 osnivača, što je investitorski optimum. Solo osnivači čine 28%, a timovi od 4+ osnivača 9%. Korelacija između veličine tima i prihoda je jasna: oba startapa s 11+ zaposlenih jedini su koji prelaze 200.000 EUR prihoda. Svi startapi bez prihoda imaju manje od 10 zaposlenih.

Brojčani i procentualni udio



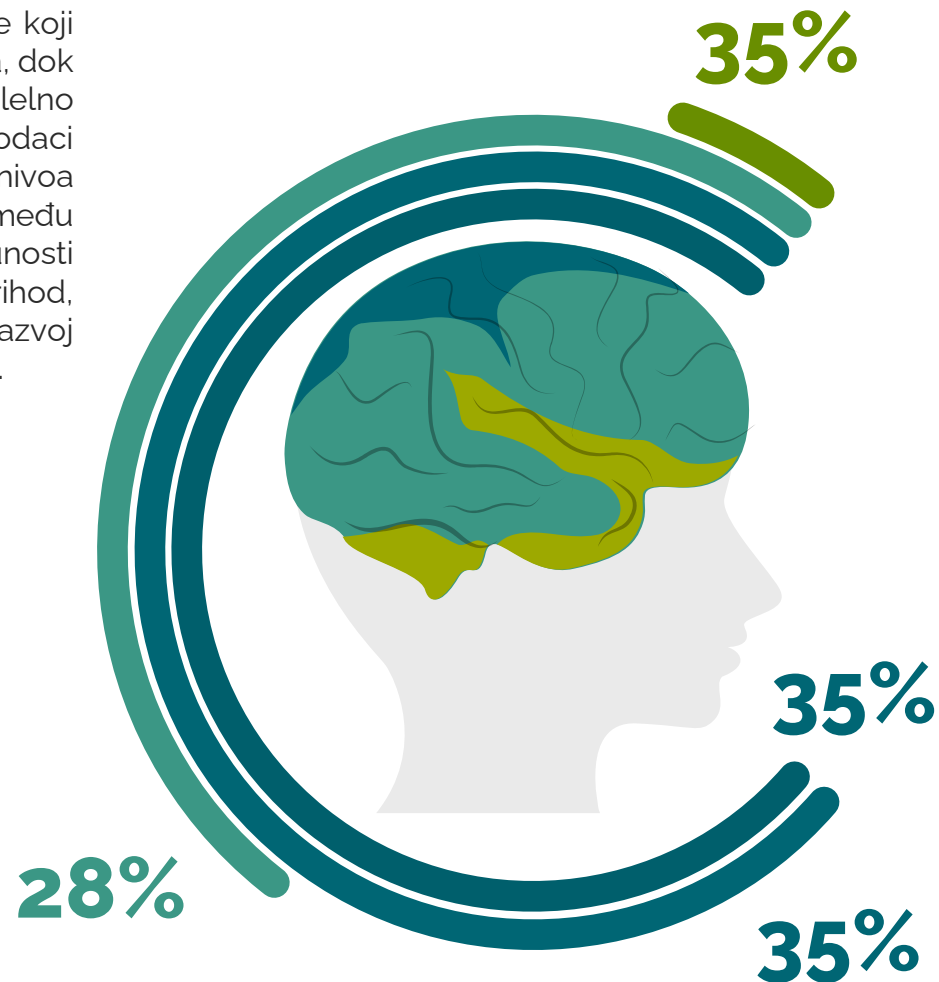
TIM I PROFIL OSNIVAČA

Posvećenost osnivača, centralni strukturni izazov

Samo 28% startapa u uzorku ima osnivače koji su u potpunosti posvećeni razvoju startapa, dok značajan dio timova proizvod razvija paralelno sa drugim profesionalnim obavezama. Podaci pokazuju jasnu vezu između nivoa posvećenosti i komercijalnih rezultata: među startapima čiji su osnivači u potpunosti fokusirani na startap, 56% već ostvaruje prihod, dok je taj procenat niži kod timova koji razvoj proizvoda kombinuju sa drugim poslovima.

18 U potpunosti posvećeni startapu (Fully committed)

23 Dio osnivača radi full-time, dio ima drugi posao



Ove podatke treba posmatrati prije svega kao pitanje dostupnosti vremena, finansijske sigurnosti i razvojnih uslova, a ne kao pitanje motivacije osnivača. U mladim ekosistemima osnivači često nastavljaju da rade druge poslove kako bi finansijski održali sebe i tim u ranoj fazi razvoja.

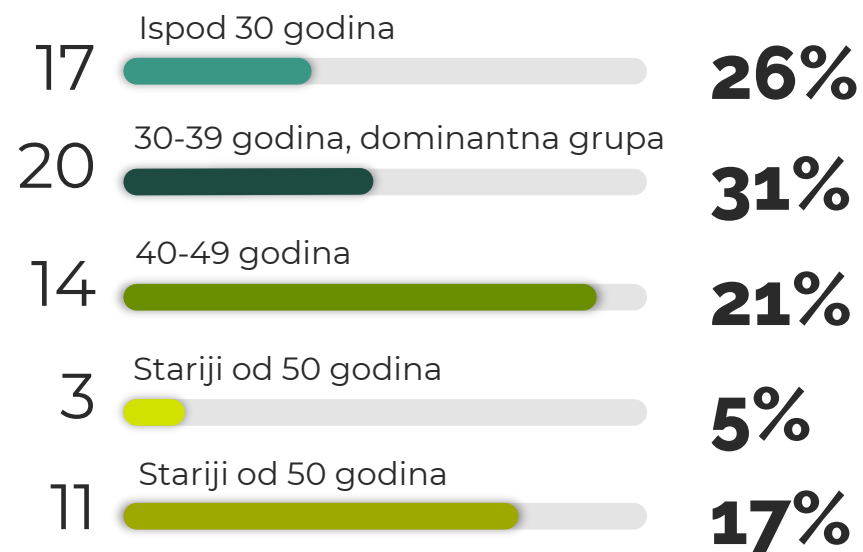
23 Svi rade pored punog radnog mjesta

1 Studira i predaje na univerzitetu istovremeno

TIM I PROFIL OSNIVAČA

Demografija osnivača

Sposobnost osnivača je jedan od primarnih razloga zašto startapi uspiju ili ne. Svakako, ona zavisi od više varijabli, ali obrazovanje je često dobar indikator koliko osnivači razumiju probleme (naročito kada se kombinuje sa iskustvom iz industrije/privrede) i koliko brzo mogu adaptirati tehnologiju rješenju.

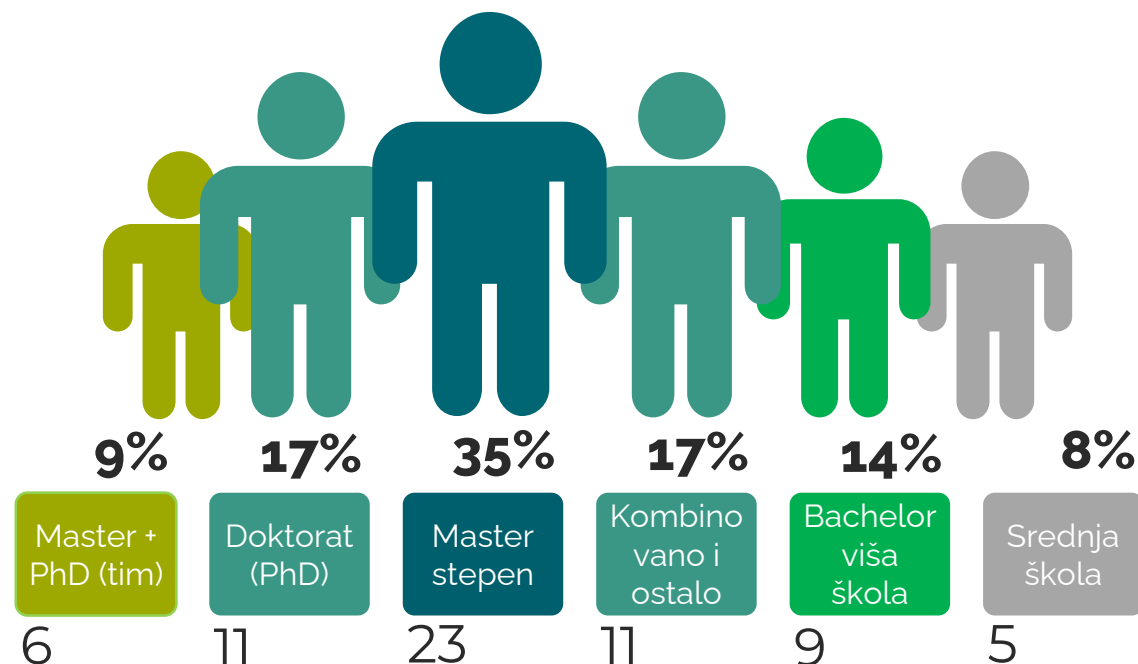


TIM I PROFIL OSNIVAČA

Izuzetno obrazovani osnivači kao velika šansa ekosistema

Preko 60% osnivača ima master ili doktorski nivo obrazovanja, što ukazuje na visokoobrazovanu bazu osnivača. Visok udio osoba sa titulom doktora nauka u osnivačkoj strukturi, posebno u oblastima kao što su DeepTech, energetika, kao i zdravlje i biotehnologija (Health & Biotech), govori o značajnoj prilici za rast u sektorima koji u velikoj mjeri zavise od intenzivnog R&D.

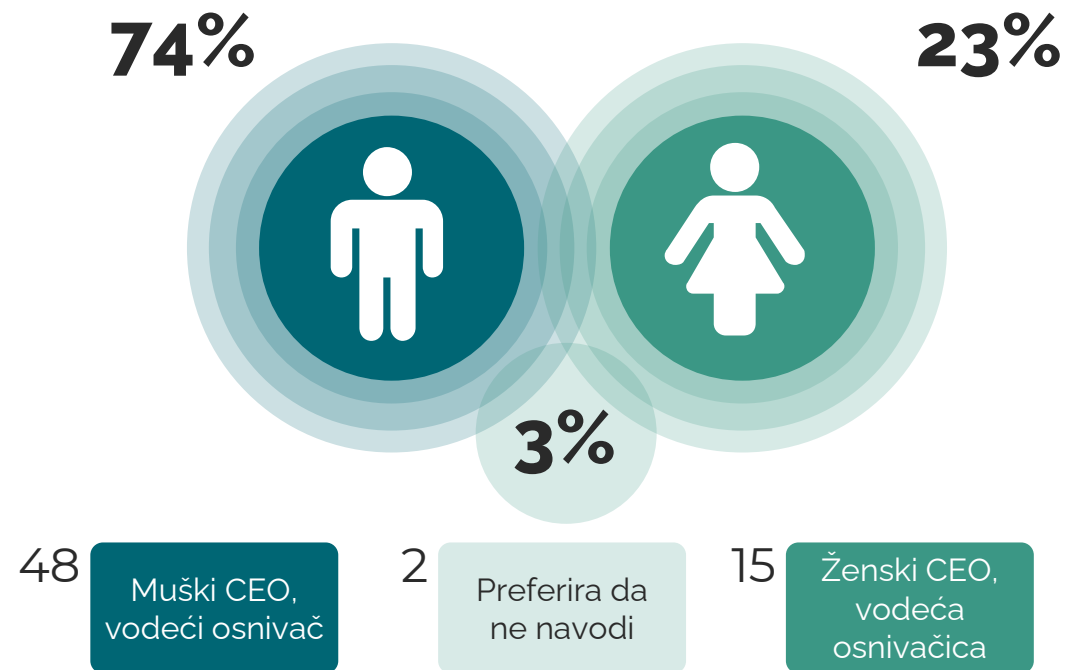
Dodatno, ovakva struktura otvara veliki prostor za snažniju koheziju startup ekosistema sa komercijalizacijom istraživanja, aktivniju podršku univerzitetskim spin-off kompanijama i jačanje transfera tehnologije.



TIM I PROFIL OSNIVAČA

Rodna zastupljenost

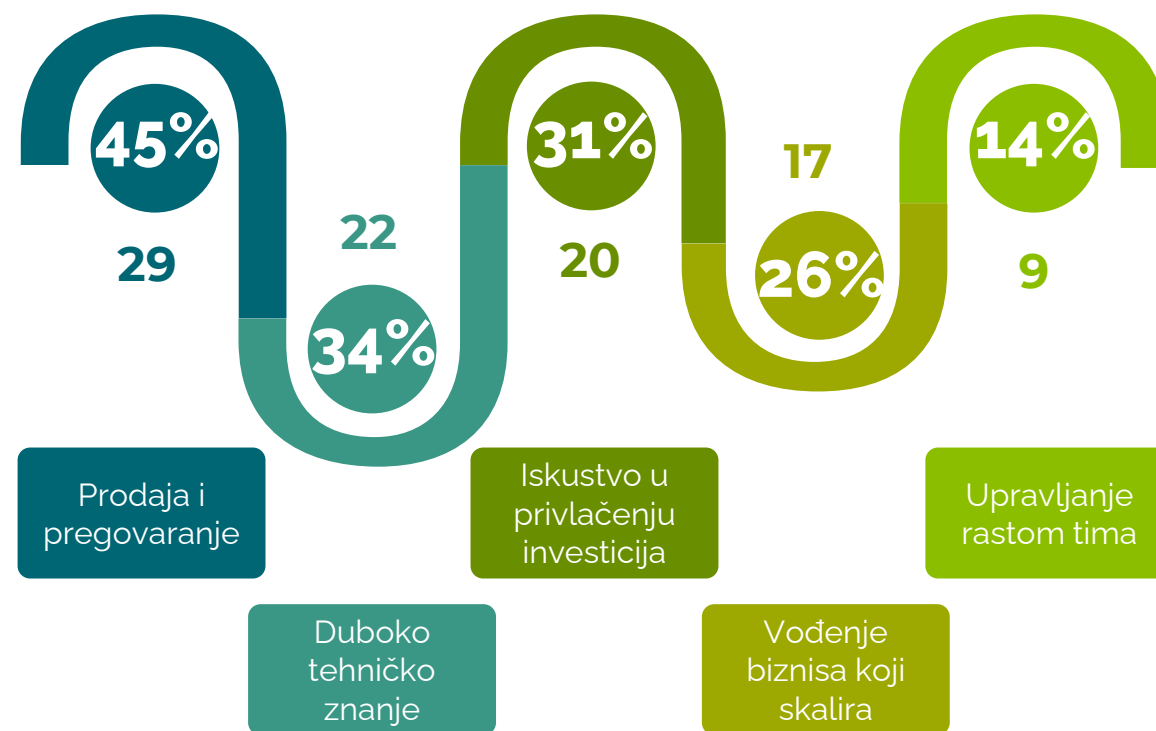
23% generalnih direktora ili vodećih osnivača je ženskog pola, 74% muškog, a 3% preferira da ne navodi. Ovo je nešto iznad globalnog prosjeka za startup ekosisteme (~18-20%) i pozitivan je signal.

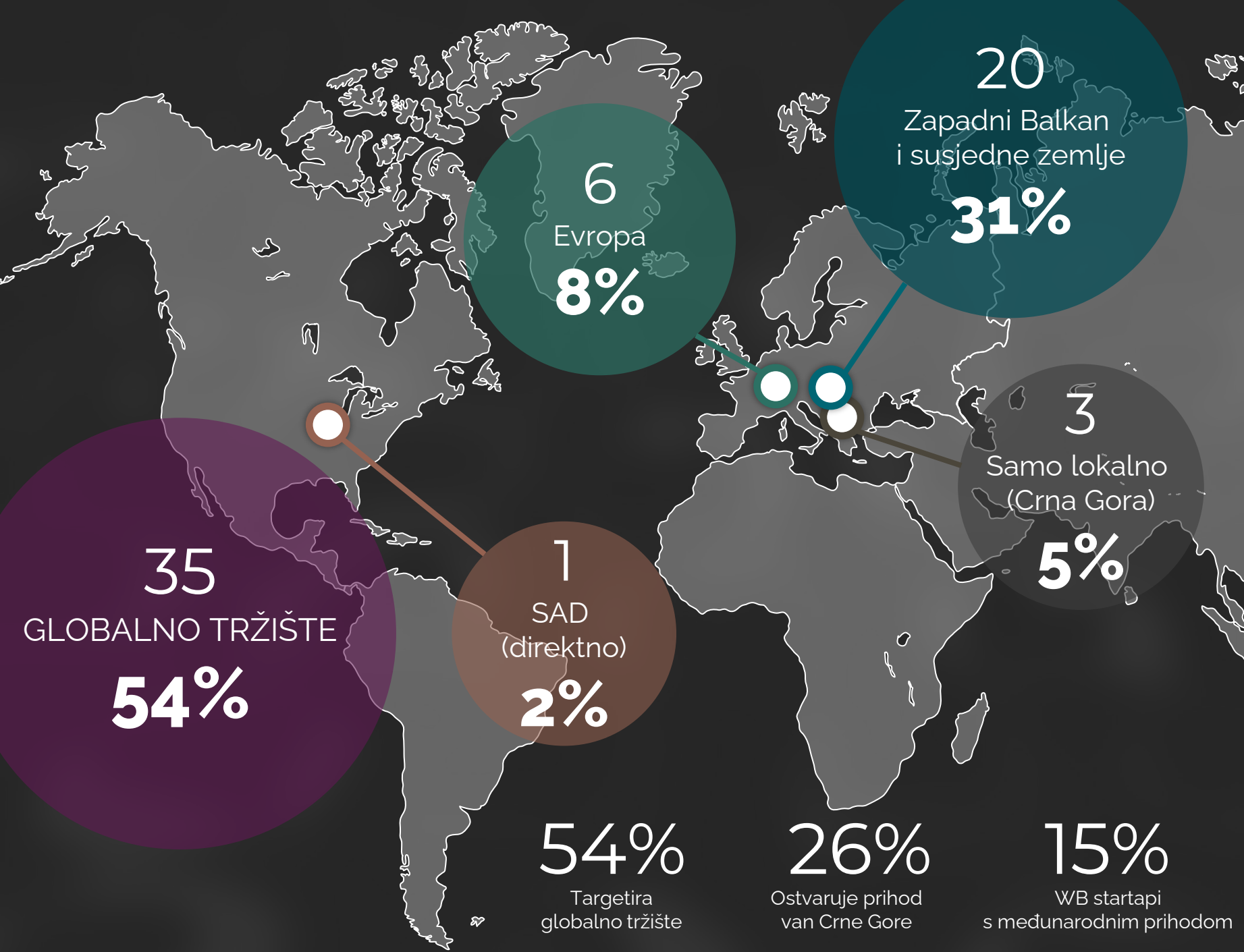


TIM I PROFIL OSNIVAČA

Šta nedostaje timovima - skill gapovi

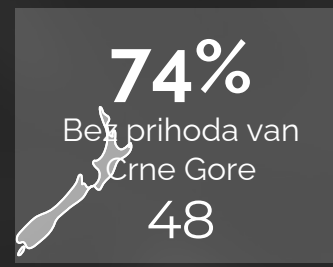
Prodajne vještine i tehničko znanje identifikovani su kao dva najčešća nedostatka, s iskustvom u privlačenju investicija na trećem mjestu. Ovo je u skladu s finansijskom slikom ekosistema: startapi koji nijesu vješti u prodaji i fundraisingu su upravo oni koji ostaju bez prihoda i sredstava da nastave dalje.





TRŽIŠNA ORIJENTACIJA I MEĐUNARODNA TRAKCIJA

54% startapa targetira globalno tržište. Samo 26% generiše prihod van Crne Gore. Među 20 startapa koji targetiraju Zapadni Balkan, samo tri imaju međunarodnu trakciju. Sa stanovišta razvoja ekosistema i veličine lokalnog tržišta, ova razlika je očekivana, ali takođe i indikator nečega što se treba desiti: startapi koji su globalno orijentisani a još nemaju validaciju tržišta su na ključnom raskršću, gdje će prva komercijalizacija i dostizanje product-market fit-a u narednih 12 mjeseci odrediti da li će ta ambicija biti osnov za rast.



TRŽIŠNA ORIJENTACIJA I MEĐUNARODNA TRAKCIJA

Procijenjeni rast u narednih 12 mjeseci

15%

Još neće biti
na tržištu

10

22%

Tek ulaze,
rana trakcija

14

26%

Rast prema tački
break-even

17

11%

Rast do
20%

7

8%

Rast
20-50%

5

18%

Rast
više od 50%

12

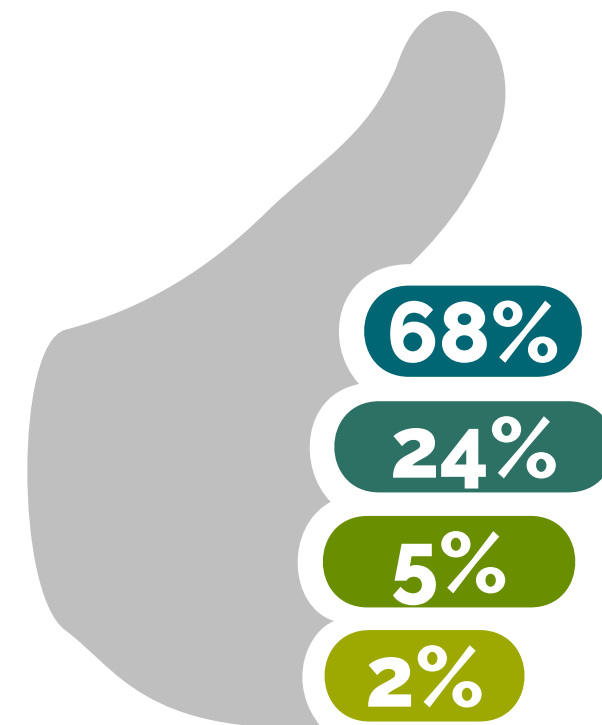
SISTEM PODRŠKE: PROGRAMI, MENTORSTVO I MREŽA

Programi podrške daju dobre rezultate u preseed fazi

Tokom prethodnih godina Crna Gora je stvorila jako bitnu osnovu za podršku startapa u najranijoj fazi razvoja- kada se timovi tek formiraju i proizvodi su i dalje u fazi rane validacije. Ovi programi za primarni cilj imaju da pomognu startapima u identifikovanju i validiranju problema, segmentaciji tržišta i kreiranju prvih proizvoda. U ovom trenutku, ekosistem pruža infrastrukturnu podršku, kroz iznajmljivanje kancelarijskog i razvojnog prostora, predakceleratorske programe, i grant šeme, specifično dizajnirane da dovedu ideje od inicijalnog dizajna ili prototipa do funkcionalnog proizvoda.

54% startapa učestvovalo je u bar jednom programu podrške, što pokazuje da postojeći programi imaju važnu ulogu u ranoj fazi razvoja ekosistema. BoostMeUp program ICT Tehnopolisa (NTP CG partner u programu) posebno je vidljiv i prepoznat među osnivačima, jer je naveden u skoro 50% odgovora koji pominju konkretan program. Pored BoostMeUp-a, timovi su koristili i druge domaće i međunarodne programe, uključujući druge programe NTP CG-a, Fonda za inovacije Crne Gore, Digital Den-a, kao i Techstars, Katapult, EBRD Star Venture, EIT, CODES i UNDP BOOST.

Efektivnost programa koje su startapi prolazili je jako visoko ocijenjena, što puno govori o vrijednosti koju osnivači dobijaju. Od 41 startapa koji su ocijenili program, 68% je dalo maksimalnu ocjenu (5/5), a 24% ocjenu 4/5. Samo jedan startap dao je ocjenu 1.



28 Ocjena
5/5
Odlično

10 Ocjena
4/5
Jako dobro

2 Ocjena
3/5
Dobro

1 Ocjena
1/5
Slabo

SISTEM PODRŠKE: PROGRAMI, MENTORSTVO I MREŽA

Mentorstvo

42% startapa ima aktivnog mentora ili savjetnika, dok 58% nema. Uzimajući u obzir da su prodajne vještine i tehničko znanje identifikovani kao centralni nedostaci, a upravo su to oblasti koje se najefektivnije prenose kroz mentorstvo, ovaj nedostatak nije zanemarljiv. U neku reku, uspostavljanje mentorskog odnosa jeste organski proces, i treba da nastane iz zajedničke želje i na zadovoljstvo obje strane.

Strukturalna podrška može pokazati vrijednost u kreiranju baze i privlačenju uspješnih profesionalaca sa vještinama koje su potrebne lokalnim osnivačima i pomoći u uspostavljanju "pay-it-forward" kulture, koju karakteriše otvorenost da se pomogne i uzajamna podrška u ekosistemu.

Znanje iz pomenutih oblasti nije uvijek dostupno unutar granica zemlje, te pružaoci podrške često angažuju dijasporu (uspješne preduzetnike i menadžere), profesionalce iz zemalja koje imaju kulturološke sličnosti po pitanju tržišta i preduzetništva, ili internacionalne eksperte koji imaju specifično poznavanje ciljanih oblasti ili tržišta.

27

IMA
AKTIVNOG
MENTORA
ILI
SAVJETNIKA

42%

38

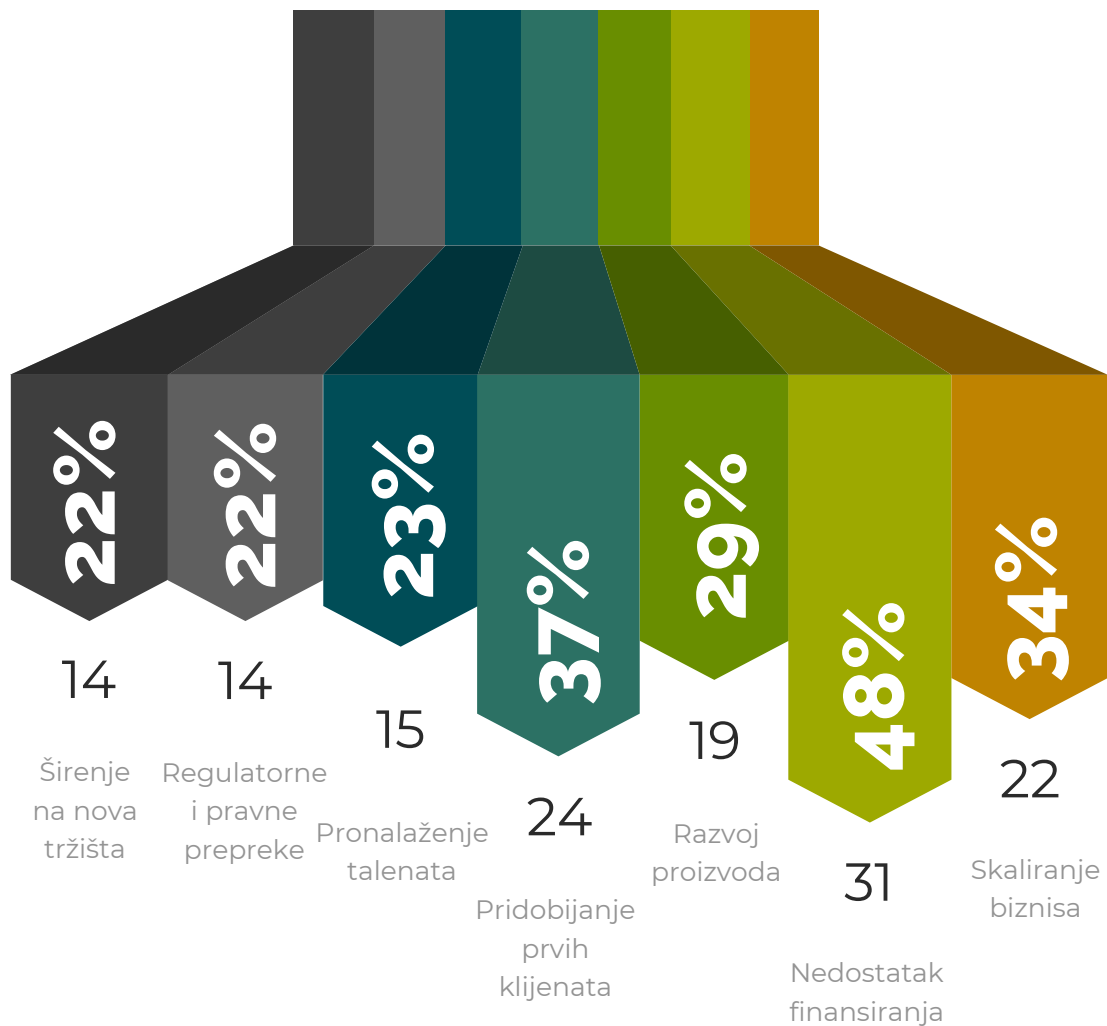
NEMA
MENTORA ILI
SAVJETNIKA

58%

IZAZOVI I ŠTA NEDOSTAJE EKOSISTEMU

Ključni izazovi

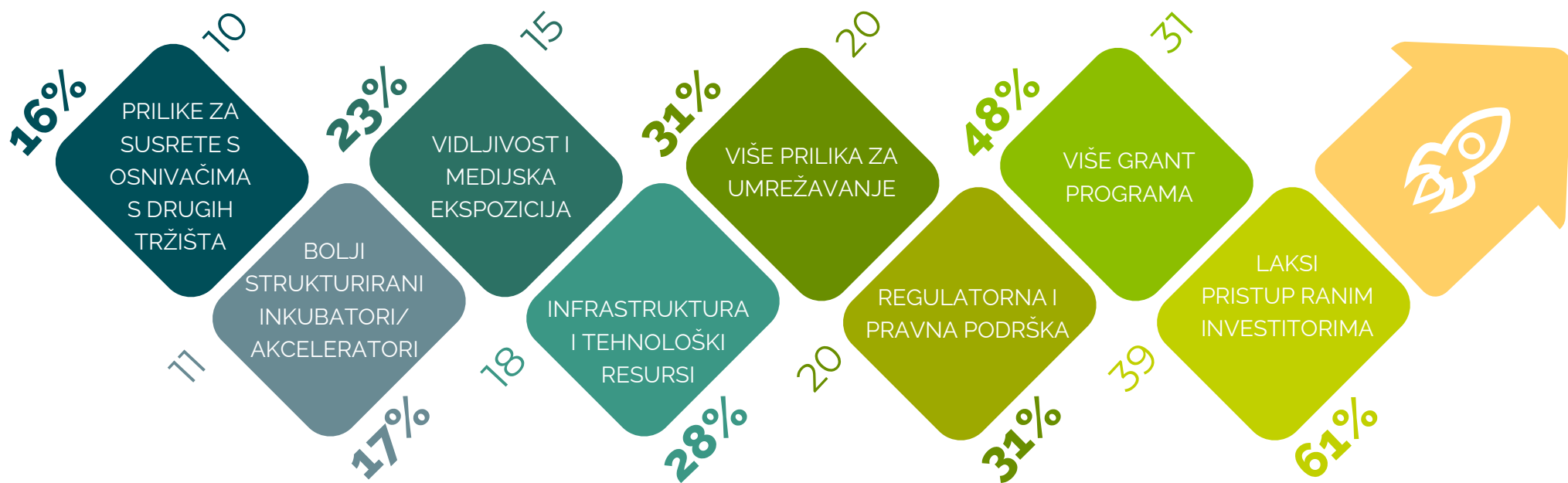
Nedostatak finansiranja je najčešće navedeni izazov (48%), ali nije sam. Skaliranje (34%), pridobijanje prvih klijenata (37%), razvoj proizvoda (29%), regulatorne prepreke (22%) i pronalaženje talenata (23%) zajedno govore o ekosistemu s više izazova. Ovo je u skladu s globalnim nalazima za mlade ekosisteme.



IZAZOVI I ŠTA NEDOSTAJE EKOSISTEMU

Potrebe ekosistema iz perspektive startapa

Lakši pristup investitorima naveden je od strane 61% ispitanika kao ključni nedostatak. Više grant programa (48%), regulatorna podrška (31%) i umrežavanje (31%) su na sljedećim mjestima. Posebno je značajno da 23% navodi vidljivost i medijsku ekspoziciju kao deficit, što govori ne samo o finansijskim već i o komunikacionim nedostacima ekosistema.



IZAZOVI I ŠTA NEDOSTAJE EKOSISTEMU

Perspektiva startup osnivača iz prakse

REGULATORNE PREPREKE ZA STRANE OSNIVAČE

Jedan od najznačajnijih kvalitativnih nalaza odnosi se na poziciju stranih osnivača koji žele da grade startup u Crnoj Gori. Zakon o strancima u trenutnoj formi nameće finansijske zahtjeve koji su sistemski neostvarivi u prevalidacionoj fazi: oko 200 EUR mjesečno u obaveznim porezima i doprinosima prije nego što biznis ostvari prvi prihod, dok obnova boravišta uslovljava minimum 5.000 EUR godišnje u porezima, što podrazumijeva godišnji promet od oko 25.000 EUR već u prvoj godini poslovanja. Posljedica je da se strani osnivači, čak i kada postoji jasna namjera i potencijal za razvoj u Crnoj Gori, okreću jurisdikcijama (najčešće Srbiji) gdje je regulatorni okvir za rane faze srazmjerniji ekonomskoj realnosti startapa.

DEEP TECH: SPECIFIČNE POTREBE KOJE EKOSISTEM JOŠ NE PREPOZNAJE

Najveća prepreka deep tech segmenta je prelaz sa validiranog koncepta na funkcionalni prototip i validaciju na nivou podsistema. Globalno se ova faza tipično finansira grantovima jer privatni kapital ulaže tek nakon faze prototipa. Lokalni ekosistem je pretežno orijentisan ka softverskim i digitalnim modelima, s minimalnom podrškom za industrijski deep tech, što ove startape primorava da se okreću međunarodnim grantovima i partnerstvima usklađenim s tim tipom razvoja.

IZAZOVI I ŠTA NEDOSTAJE EKOSISTEMU

Perspektiva startup osnivača iz prakse

POSVEĆENOST OSNIVAČA I BOOTSTRAP ZAMOR

Crnogorski ekosistem osnivači percipiraju kao razvijen i podržavajući, ali ograničenje u tempu razvoja proizilazi iz potrebe da paralelno održavaju drugi biznis ili posao. Bez finansijskog instrumenta koji bi pokrio operativne troškove u kritičnoj prevalidacionoj fazi, značajan dio osnivača ostaje u režimu paralelnog razvoja koji značajno usporava komercijalizaciju i otežava prelazak na fokusiran rad.

GAMING: SPECIFIČNA LOGIKA PRODUKCIJE

Produkcija narativnih video igara (poput RPG naslova) tipično traje minimum četiri godine, što se loše uklapa u standardne grant šeme koje zahtijevaju kvartalne milestones. Veći jednokratni grantovi, dimenzionisani prema godišnjim operativnim troškovima studija, omogućili bi timovima da rade puno radno vrijeme i bili bi znatno adekvatniji ovom segmentu nego klasične inkrementalne tranše vezane za isporuke u kratkim ciklusima.

ISKUSTVO STARTAPA S MEĐUNARODNOM TRAKCIJOM

Startapi koji su već ostvarili međunarodnu trakciju dosljedno opisuju Crnu Goru kao odlično polazište za rane faze razvoja, ali ističu da kasnije faze zahtijevaju domensku ekspertizu i pristup većim investicionim rundama kojih u zemlji još nema. To je u skladu s opštim nalazom da ekosistem dobro podržava prvi 0-1 razvoj, ali da je 1-N skaliranje strukturno otežano nedostatkom kapitala i specijalizovanog mentorstva u kasnijim fazama.

KONTEKSTUALIZACIJA NAJBITNIJIH NALAZA

Crnogorski startup ekosistem u globalnoj perspektivi

Prema Global Innovation Indexu (2025) Crna Gora je rangirana na 64. mjestu od 139 ekonomija, sa skorom 29.8, što ukazuje na pozitivan pomak u odnosu na prethodne dvije godine. Ovaj napredak može se posmatrati u širem kontekstu jačanja inovacionog okruženja, uključujući razvoj programa podrške za startape, unapređenje infrastrukture za istraživanje i razvoj, kao i pojavu prvih strukturisanih programa finansiranja razvoja. Ipak, bez dodatne analize i direktnih izvora, ove faktore treba posmatrati kao relevantan kontekst, a ne kao jedine ili direktno dokazane uzroke napretka.

Crna Gora ostvaruje relativno bolje rezultate u oblastima koje predstavljaju osnovne preduslove razvoja inovacionog ekosistema kao što su Sofisticiranost tržišta (45. mjesto), Infrastruktura (50. mjesto) i Kvalitet ljudskih resursa (59. mjesto), nego u oblastima koje mjere njegove tržišne rezultate- Sofisticiranost biznisa (96. mjesto) i Output tehnologije (75. mjesto). To je još jedan pokazatelj da osnovna infrastruktura

i bazični sistem podrške funkcionišu i pokazuju pozitivan trend, i da postoji prostor da se postojeći kapaciteti snažnije pretoče u veći broj tržišno održivih kompanija, komercijalizaciju inovacija i sposobnost privlačenja privatnih investicija. Ovakva struktura rezultata potvrđuje značaj prelaska iz faze izgradnje osnovnih preduslova ka fazi tržišne validacije, rasta i internacionalizacije..

Sličnu sliku potvrđuje i European Innovation Scoreboard 2025, koji Crnu Goru klasifikuje kao „Emerging Innovatora“. U kontekstu ovog izveštaja, to znači da se crnogorski inovacioni i startup ekosistem još uvijek nalazi u razvojnoj fazi, bliže manjim ekosistemima jugoistočne Evrope (poput Albanije ili Sjeverne Makedonije) nego razvijenijim regionalnim centrima (poput Slovenije ili Hrvatske) koji već imaju veći broj scale-up kompanija, razvijenije tokove privatnog kapitala/ znatno veći nivo privatnih ulaganja u startape po svim fazama.

KONTEKSTUALIZACIJA NAJBITNIJIH NALAZA

Crnogorski startup ekosistem u globalnoj perspektivi

Ipak, šire posmatrano, crnogorski ekosistem se po strukturi može uporediti sa drugim manjim ekosistemima poput Malte i Kipra, gdje razvoj startup scene dominantno zavisi od brzine internacionalizacije i sposobnosti da startapi od najranije faze razvijaju proizvode za globalno tržište. Upravo ove zemlje, sa ograničenim lokalnim tržištem, mogu služiti kao dobar primjer za razvoj naredne faze ekosistema Crne Gore, gdje je njihov glavni fokus na građenju veza sa razvijenijim tržištima, ciljanoj podršci specifičnim industrijama i podsticaju VC i angel investicija u seed i fazi rasta.

Nalazi ovogodišnjeg Startup Indexa Crne Gore 2026 daju sličnu perspektivu, iz ugla osnivača. **Ovi indikatori ukazuju da Crna Gora ima solidne preduslove inovacionog kapaciteta, dok tržišni output, poslovna sofisticiranost i komercijalizacija ostaju prostor za dalji razvoj.**

KONTEKSTUALIZACIJA NAJBITNIJIH NALAZA

Crna Gora je danas na prekretnici sličnoj kao region prije 7 do 10 godina

Najpreciznije poređenje za crnogorski ekosistem nije s današnjim stanjem zrelih regionalnih ekosistema, već sa tim kako su oni izgledali kad su bili u sličnoj fazi razvoja.

Kao ilustrativna regionalna paralela može poslužiti Srbija, čiji je startup ekosistem prolazio kroz sličnu fazu krajem prethodne decenije. U tom periodu i Srbija je imala rastući broj startup inicijativa, prve ozbiljnije programe podrške i početke razvoja investicione infrastrukture, ali je i dalje veliki dio ekosistema bio u veoma ranoj fazi razvoja. Značajan broj osnivača paralelno je radio druge poslove, pristup venture capital kapitalu bio je ograničen, i oko 60% kompanija je poslovalo bez prihoda. Prateći primjere najbolje internacionalne prakse, strategijom razvoja startup ekosistema (2021–2025) načinjen je sistemski korak da se fokus razvoja postepeno pomjerio sa osnovne aktivacije ekosistema i razvoja programa podrške ka jačanju investicione spremnosti startupova, razvoju privatnog kapitala,

internacionalizaciji i stvaranju kompanija sposobnih za skaliranje poslovanja. Paralelno sa tim, povećavao se broj osnivača sa prethodnim startup iskustvom, otpočeo veći broj privatnih inicijativa, dok je venture capital tržište bilježilo veću aktivnost.

Crna Gora ima nešto što region nije imao kada je kretao tim putem: primjer ispred sebe, ali i nešto što je karakteristično za manja tržišta. Tržište ima, fleksibilnost koja omogućava brže promjene, jači osjećaj zajednice i direktan mehanizam da sprovede nove politike u implementaciju.

KONTEKSTUALIZACIJA NAJBITNIJIH NALAZA

Razvojne prednosti Crne Gore

- Efikasnost sistema vodi do brzih promjena: od preporuke do promijenjene politike, od identifikovanog startapa do povezivanja sa partnerima i investitorima.
- Izuzetno obrazovani osnivači: 55%+ Master/PhD, manji deficit tehničkih kompetencija, veći potencijal za research-intenzivne vertikale.
- AI i deep tech klaster već postoji: rano prisustvo ovih vertikala može biti distinktivna šansa ekosistema koju je teško kopirati.
- Primjer ispred sebe: region je već pokazao šta je moguće i gdje mogu nastati najčešće greške.
- Zakonski okvir postoji: Zakon o podsticajnim mjerama je usvojen. Naredna faza zahtijeva jačanje njegove praktične primjene, bolju informisanost korisnika i jednostavnije procedure.

KONTEKSTUALIZACIJA NAJBITNIJIH NALAZA

Razvojni rizici koje treba adresirati sada

- Grantovska zamka: ako grantovi ostanu primarni finansijski instrument bez komercijalnog milestones-a, ekosistem može ući u rizik da proizvodi sve veći broj startapa koji neuspjevaju da pređu u komercijalnu fazu.
- Gap u VC kapitalu: bez jačanja lokalnih ili podsticaja za regionalne VCjeve da investiraju u crnogorski deal flow, trend niske investicione aktivnosti će se nastaviti i VC-ready startapi moraće da se isele da bi prikupili kapital.
- Rizik homogenizacije programa podrške: dominacija jednog programa nosi rizik homogenizacije i bez konkurencije na dugi rok može uticati negativno na kvalitet. Podsticanje više inicijativa, bilo lokalnih ili regionalnih, ili saradnja sa privatnim inicijativama, može kreirati konkurentnije tržište i dati više perspektiva startapima, ali i organizacijama podrške.
- Bootstrap zamor: bez finansijskih instrumenata koji omogućavaju osnivačima da pređu na puno radno angažovanje, ekosistem će ostati na dijelu kapaciteta.
- Regulatorne prepreke za strane osnivače: Zakon o strancima aktivno odvraća međunarodne talente.

PREPORUKE

Preporuke su grupisane prema akterima ekosistema. Svaka preporuka je vezana za konkretan nalaz dokumentovan u ovom izvještaju i, gdje je moguće, povezana sa mjerljivim indikatorom uspjeha za naredna godišnja izdanja izvještaja Startup Index Crne Gore 2026.

PREPORUKE

za državu i kreatore politika

Aktivirati i revidirati Zakon o podsticajnim mjerama (Sl. list CG 051/25). Novi zakon (na snazi od juna 2025) zadržava poreske olakšice za reinvestiranje sopstvene dobiti i za donacije, ali je ukinuo direktnu olakšicu za investitore koji kupuju udio u startapu. Preporuka ima dvije komponente: kratkoročno, aktivno informisati pravna lica o donacionom modelu (minimum 15.000 EUR za startup/spinoff, 10.000 EUR za naučno-istraživačke institucije) i pojednostaviti proceduru upisa u Registar inovacione djelatnosti; srednjoročno, zagovarati izmjenu zakona kojom se vraća direktna poreska olakšica za equity investicije u registrovane startape, po modelu UK SEIS/EIS ili italijanskog Startup Tax Credita, koji imaju mjerljiv uticaj na rast angel ulaganja.

Reformisati grant šeme prema komercijalnom milestones modelu. Trenutni grant ciklusi se uslovljavaju isporukama tehničkih milestones-a, i oni jako dobro funkcionišu za razvojne grantove koji za cilj imaju da pomognu razvoj od ideje do prototipa/MVP-a. Za kasnije faze, grantovi treba da budu uslovljeni komercijalnim indikatorima: broj plaćajućih klijenata, retencija, prihod, GTM razvoj. Ovo direktno adresira identifikovani rizik grantovske zamke u kojoj startup uči kako da preživi grant cikluse, a ne kako da gradi tržišnu vrijednost.

Uvesti Startup Operating Grant program. Najjača strukturna prepreka koju izvještaj dokumentuje je da 72% osnivača radi uz drugi posao, sa direktnom korelacijom na prihod (56% prihod kod fully committed vs 35% kod onih s drugim poslom). Preporuka je da se uvedu namjenski grant od 12 do 24 mjeseca, dimenzionisan da pokrije osnivačku platu na nivou prosječne zarade u tehničkim i inženjerskim profesijama u Crno Gori, dostupan startapima koji su dostigli MVP ili Testing fazu. Cilj je omogućiti prelaz iz paralelnog razvoja u puno radno angažovanje za segment u kome je posvećenost najjači prediktor komercijalnog uspjeha.

Uvesti startup rezidentni status za strane osnivače. Zakon o strancima u trenutnoj formi nameće finansijske obaveze (oko 200 EUR mjesečno u porezima i doprinosima, plus minimum 25.000 EUR godišnjeg prometa za obnovu boravišta) koje su sistemski neostvarive u prevalidacionoj fazi. Preporuka je da se za strane osnivače registrovane u Registru inovacione djelatnosti suspenduju ti zahtjevi prvih 18 do 24 mjeseca. Ovaj izuzetak može direktno preusmjeriti talent koji se trenutno seli u Srbiju i druge jurisdikcije.

Razviti ko-investicioni fond kao nadogradnja na privatnu investiciju. Trenutno samo 13 od 65 startapa ima bilo kakav privatni kapital. Ko-investicioni fond po modelu 1:1 ili 1:2 uz angel ili VC investitore treba primarno targetirati startape koji su dostigli Market-ready ili Testing fazu i imaju globalnu ambiciju, kako bi se pospješila atraktivnost lokalnog pipeline-a za investiranje.

Uvesti Innovation Procurement track u državnim nabavkama. Trenutno 5% startapa ima B2G kao primarni model, dok u zrelijim ekosistemima taj udio ide do 15-20%. Preporuka je da se uvedu namjenski mali tenderi (do 50.000 EUR) dostupni isključivo registrovanim startapima u Registru inovacione djelatnosti, sa pojednostavljenom procedurom i ranim plaćanjem. Država tako postaje prvi B2B kupac za rane startape i obezbjeđuje im početnu tržišnu referencu.

PREPORUKE

Za programe podrške

Diverzifikovati programsku ponudu. Dominacija jednog programa (BoostMeUp je pomenut u 50% odgovora) nosi rizik homogenizacije pristupa, mreža i selektivnosti. Zreliji ekosistemi imaju više konkurentnih programa različitih fokusa. Preporuka je razviti najmanje dva nova specijalizovana programa: jedan vertikalno-specifičan (deep tech, gaming ili AI) koji po specifičnostima industrije i intenzivnosti R&D odgovara dinamici razvoja i implementaciji go-to-market strategije, i jedan fazno-specifičan (post-MVP/pre-Series-A akcelerator), kreiran da bude svojevrsni stress test za startape i fokusiran na povećanje moći prikupljanja privatnog kapitala/privatne investicije.

Mentorstvo eksplicitno tematski strukturisano. Mentorstvo mora biti obavezna komponenta svakog programa, ali ne generička. Podaci pokazuju da su prodajne vještine (45%) i privlačenje investicija (31%) dvije najveće praznine. Minimum 10 sati po startapu po kohorti treba biti tematski strukturiran upravo oko ove dvije oblasti, ne oko opštih „biznis savjeta“. Generičko mentorstvo ne pomjera mjerene indikatore.

Pokrenuti Sales Academy za osnivače. Specijalizovan kohortni program od 3 do 6 mjeseci, eksplicitno fokusiran na B2B prodaju, enterprise selling i regional GTM strategiju. Mentori treba da budu iz crnogorske i regionalne dijaspore koji su prodavali na većim inostranim tržištima. Ovo je intervencija koja direktno cilja najveću kompetencijsku/skill prazninu identifikovanu u uzorku.

Pokrenuti WB Market Entry program. 31% startapa targetira Zapadni Balkan, ali samo 15% tih startapa generiše bilo kakav prihod izvan Crne Gore. Strukturisan 6-mjesečni program koji povezuje crnogorske startape s distribucionim partnerima, prvim klijentima i regulatornim ekspertima u Srbiji, BiH, Sjevernoj Makedoniji i Albaniji adresira ovaj jaz. Najbliže tržište je trenutno strukturno neiskorišćeno.

Izgraditi međunarodnu mentorsku mrežu. Za narednu fazu razvoja ekosistema neophodna su specifična znanja koja veoma često nisu dostupna u region. Pojedini prodaje u industrijama, marketing na više tržišta, vođenje operacija u kompaniji koja brzo raste, sve su to bitna iskustva koja najbolje mogu preneti ljudi koji su upravo kroz te procese prošli. Crnogorska dijaspora u SAD, UK, Njemačkoj i region može biti značajan neiskorišćeni resurs. Preporuka je da se kreira strukturisan matching protokol (ne ad hoc povezivanje), s minimum sat vremena mentora po startapu mjesečno tokom 6 mjeseci, fokusiran na strateške odluke u kasnijim fazama.

Komponenta međunarodne mobilnosti. Finansirati pilot aktivnosti i kratkoročna prisustva na inostranim tržištima (po modelu vaučera od 5.000 do 15.000 EUR po startapu), prvenstveno za startape u Market-ready fazi koji ciljaju globalna tržišta.

PREPORUKE

Za inovacionu i investicionu zajednicu

Edukacija o postojećim mehanizmima Zakona 051/25.

Pošto su poreske olakšice za direktnu equity investiciju ukinute u novom zakonu, fokus edukacije treba da bude na onome što jeste dostupno: modelu donacije i reinvestiranja sopstvene dobiti. Paralelno, investitori treba da aktivno učestvuju u zagovaranju vraćanja equity investment poreske olakšice u zakon, jer je to najjača poluga koju je ekosistem imao i koja je novim zakonskim rješenjem uklonjena.

Organizovati redovne regionalne demo dane sa VC fondovima iz Srbije, Slovenije, Austrije i Njemačke.

Trenutni nedostatak deal flow-a iz CG ka regionalnim VCjevima je dvostran: VCjevi ne vide crnogorske startape, a startapi ne znaju kako da im pristupe. Strukturisani format (kvartalni demo dani sa pripremnim mentorstvom) gradi taj kanal.

Razviti angel investor mrežu unutar crnogorske i balkanske dijaspore. Tehnički profesionalci iz dijaspore su prvi prirodni angel investitorski sloj. Preporuka je formalno organizovati grupu (minimum 20 do 30 aktivnih članova), s definisanim investicionim ciklusom i due diligence protokolom, fokusiranu na pre-seed i seed crnogorske startape.

Standardizovati SAFE note kao instrument preseed finansiranja.

Trenutno nepostojanje standardnog dokumenta povećava transakcione troškove i usporava investicione procese. Privredna komora Crne Gore ili angel mreža treba da objavi standardizovani SAFE template (sa lokalnim pravnim usaglašavanjima, tamo gdje su ona potrebna), koji će ekosistem zajednički prihvatiti.

PREPORUKE

Za medije

Razviti namjenski kanal za praćenje startup scene. 23% osnivača navodi vidljivost kao ekosistemski deficit. Preporuka je pokrenuti namjenski newsletter ili platformu (po modelu The Recursive za SEE region ili Sifted za Evropu), s redovnim predstavljanjem funding mogućnosti, exits/izlazaka na tržište, lansiranja proizvoda i regulatornih promjena.

Storytelling o crnogorskim uspjesima. Svaki exit/izlazak na tržište, svaki međunarodni ugovor, svaki investicioni kapital treba da bude regionalna vijest, ne samo lokalna. Mediji u Crnoj Gori u ovom trenutku ne tretiraju startup vijesti kao business news, što doprinosi nedovoljnoj vidljivosti sektora.

Strateški pozicionirati Crnu Goru kao AI-native ekosistem regiona. 85% startapa u uzorku koristi AI ili ML, od kojih je 31% AI-native. Ovo je distinktivna karakteristika koju drugi ekosistemski brendovi u SEE regionu nemaju u toj koncentraciji. Koordinisani komunikacioni napor (Vlada, NTP CG, Fond za inovacije, IPC Tehnopolis, akademska zajednica, mediji) može Crnu Goru pozicionirati kao prvi izbor za AI talente i AI-native startape u regionu.

Razmotriti upis u Registar inovacione djelatnosti i pratiti razvoj Zakona 051/25. Iako direktna poreska olakšica za investitore više ne postoji, upis u Registar zadržava strateški značaj: omogućava donatorima (pravnim i fizičkim licima) da ostvare poresku olakšicu donirajući vašem startapu, predstavlja preduslov za pristup grantovima Fonda za inovacije Crne Gore, i nosi signalni značaj prema državi i partnerima. Zagovarati mogućnost vraćanja equity investment poreske olakšice u zakon.

Razmotriti međunarodnu korporativnu strukturu strateški, ne reaktivno. Delaware C-corp ili EU holding struktura (Slovenija, Estonija) može biti odlučujući faktor za pristup VC kapitalu, ali nosi i operativne komplikacije i poreske implikacije. Odluka treba da se donese u koordinaciji sa lokalnim i pravnim savjetnikom za specifičnu jurisdikciju, idealno prije prve značajnije investicije, ne nakon.

Pridobijanje prvih plaćajućih klijenata prije aplikacije za veće grantove. Jedan plaćajući klijent vrijedi više od deset pozitivnih recenzija koncepta, i fundamentalno mijenja poziciju startapa prema svim narednim finansijskim instrumentima. Posebno u Market-ready fazi gdje 35% startapa još uvijek nema prihod, fokus na prvog plaćajućeg klijenta je strateški ispravan prije proširivanja grant investicije.

Realno procijeniti mogućnost prelaska na puno radno angažovanje. Korelacija između posvećenosti osnivača i prihoda je u ovom uzorku jasna i jaka. Ako osnivači rade i pored drugog posla, postoje tri scenarija: (a) razvoj proizvoda ide u tempu koji dozvoljava paralelno održavanje, (b) startap raste i zahtijeva puni fokus, ili (c) komercijalizacija je usporena zbog podijeljene pažnje. Startap treba da identifikuje scenario koji odgovara modelu rada, i da ga tretira kao stratešku odluku.

Identifikovati i strukturirano adresirati prodajni jaz. 45% startapa u uzorku navodi prodaju kao primarnu vještinu koja im nedostaje. Ako je startap u tom segmentu, prodaja ne treba da se uči kroz „opštu poslovnu edukaciju“, već kroz angažovanje savjetnika za prodaju (čak i part-time), strukturisani sales playbook za specifičan ICP (ideal customer profile) i mjerenje konverzionih metrika u svakoj fazi pipelinea.

ZAKLJUČAK

Podaci ovog istraživanja prikazuju ekosistem koji se nalazi u ranoj, ali dinamičnoj fazi razvoja. To nije faza koju treba posmatrati kroz ograničenja, već kroz razumijevanje razvojne pozicije iz koje Crna Gora gradi svoj startup ekosistem.

Šezdeset pet startapa koji su učestvovali u istraživanju predstavljaju važan presjek onoga što Crna Gora nastoji da razvije: tehnološki, inovativan i globalno orijentisan sektor, zasnovan na znanju, novim poslovnim modelima i većoj dodatoj vrijednosti. Sama činjenica da postoji kritična masa timova, proizvoda, osnivača i programa podrške predstavlja značajan osnov za narednu fazu razvoja.

Podaci o obrazovnom profilu osnivača, industrijama koje dominiraju i visokom nivou zadovoljstva postojećim programima podrške ukazuju da postoje realni preduslovi za dalji rast startup ekosistema. Posebno je važno što se značajan dio startup aktivnosti razvija upravo u oblastima koje su povezane sa prioritetima Strategije pametne specijalizacije Crne Gore, čime se dodatno potvrđuje potencijal inovacija da doprinesu konkurentnosti i dugoročnom ekonomskom razvoju zemlje.

Ono što sada treba dodatno izgraditi jeste sistem koji postojeće preduslove snažnije pretvara u tržišne rezultate. Podaci jasno pokazuju gdje se nalaze ključne razvojne tačke: ograničena mogućnost osnivača da se u potpunosti posvete startapu zbog nedostatka finansiranja, još uvijek nizak nivo privatnih investicija, potreba za jačanjem prodajnih i go-to-market vještina, kao i potreba za snažnijom internacionalizacijom i pristupom relevantnim mentorima, partnerima i tržištima.

Svaka od ovih oblasti ima poznate pravce djelovanja. Neka rješenja su regulatorna, neka programska i institucionalna, a neka se odnose na razvoj kulture preduzetništva, percepciju startapa i jačanje povjerenja između osnivača, investitora i organizacija podrške. Crna Gora već ima osnovu sistema, a kao manji ekosistem ima i važne prednosti: veću fleksibilnost, bližu povezanost aktera i mogućnost bržeg pretvaranja preporuka u konkretne programe, politike i partnerstva.

ZAKLJUČAK

Startup Index Crne Gore 2026 predstavlja početak sistematskog godišnjeg praćenja startup ekosistema. Njegova vrijednost će rasti sa svakim narednim izdanjem, jer će omogućiti da se isti pokazatelji prate kroz vrijeme, da se mjeri napredak, identifikuju nova razvojna uska grla i procijeni efekat sprovedenih mjera. Dugoročni podaci mogu postati i dokaz napretka i signal za pravovremenu reakciju.

Za praćenje progressa, NTP CG može na osnovu ovog godišnjeg izvještaja uspostaviti ekosistemsku kontrolnu tablu, pregled implementacije preporuka i godišnji policy/tematski okrugli sto o javnim politikama i programima sa ključnim akterima startup i inovacione zajednice. Na taj način, Startup Index bi predstavljao praktičan alat za koordinaciju, praćenje i usmjeravanje narednih razvojnih koraka.

Naredni razvojni sprint crnogorskog startup ekosistema treba da bude usmjeren na prelazak od aktivacije ka tržišnoj trakciji: bržu validaciju proizvoda, jačanje prodajnih i go-to-market kapaciteta, internacionalizaciju, investicionu spremnost i razvoj angel mreža. Poseban potencijal postoji u AI, deep-tech i akademskim startupima, kao i u spin-off modelima koji zahtijevaju snažniju TTO/IP podršku. Startup Index Crne Gore treba da postane godišnji razvojni alat koji mjeri napredak, prati implementaciju preporuka i pomaže da se podaci pretvore u konkretne programe, politike i investicione odluke.