**Izvještaj o konsultovanju zainteresovane javnosti u postupku pripreme Programa za privlačenje digitalnih nomada i podsticanje stranih investicija u Crnu Goru do 2025. godine**

Na osnovu člana 12 Uredbe o izboru predstavnika nevladinih organizacija u radna tijela organa državne uprave i sprovođenju javne rasprave u pripremi zakona i strategija ("Službeni list Crne Gore", br. 41/18), Ministarstvo javne uprave je, 26. maja 2021. godine, uputilo javni poziv organima, organizacijama, udruženjima i pojedincima (zainteresovana javnost), da se uključe u početnu fazu pripreme Programa za privlačenje digitalnih nomada i podsticanje stranih investicija u Crnu Goru do 2025. godine i da dostave svoje inicijative, predloge, sugestije i komentare u pisanom i elektronskom obliku.

Postupak konsultovanja zainteresovane javnosti je trajao 28 dana od dana objavljivanja javnog poziva na internet stranici Ministarstva javne uprave i Portalu e-Uprave.

Nevladine organizacije, organi, udruženja i pojedinci su bili pozvani da komentare, inicijative i prijedloge za izradu Programa za privlačenje digitalnih nomada i podsticanje stranih investicija u Crnu Goru do 2025. godine pošalju poštom na adresu Ministarstva javne uprave ili elektronski na e-mail: [milica.vucinic@mju.gov.me](mailto:milica.vucinic@mju.gov.me) i tamara.popovic@mju.gov.me.

**I Predlozi, sugestije i komentari dostavljeni putem e-maila**

1. **Dražen Raičković**, [drazen.raickovic@financeplus.me](mailto:drazen.raickovic@financeplus.me) - dostavio dokument:



1. **Vesko Koprivica**, [veskokoprivica@yahoo.com](mailto:veskokoprivica@yahoo.com) – Dostavio link za facebook grupu:  <https://www.facebook.com/groups/montenegro.digitalnomads>
2. **Anastasija Boljević**, [anastasija.boljevic@isrcg.org](mailto:anastasija.boljevic@isrcg.org) (Instituta sertifikovanih računovođa Crne Gore)- Iskazala interesovanje ispred Instituta sertifikovanih računovođa CG za učešće u kreiranju programa iz razloga što isti mogu doprineti pripremi Programa u dijelu finansijskog izveštavanja i finansijskih implikacija u dijelu javnih prihoda.
3. **Andrej Mihailović**, [andrej.mihailovic@kcl.ac.uk](mailto:andrej.mihailovic@kcl.ac.uk), dostavio sljedeće predloge:

* U cilju definisanja programa, skicirati ocekivanja, iskustva i zahtjeve digitalnih nomada kao i uzi okvir podsticanja stranih investicija konkretno vezano za Program i digitalne nomade
* Pri definisanju Programa precizirati koje postojece elemente podrske digitalnim nomadima nudi nasa legislativa, mehanizme podrske i institucije, kao i pogodnosti postojeceg ekosistema u Crnoj Gori u svim sverama poslovanja i obrazovanja:
  + Podsticajni zakoni u sveri poslovanja (npr. skoriji zakoni o inovativnim djelatnostima)
  + Prednosti i olaksice u odnosu na druge zemlje (npr. porezi, konkuretne cijene usluga)
  + Podsticajni zakoni i mjere u sveri boravka u Crnoj Gori: vize, razne procedure kao otvaranje racuna u bankama, dobijanje zdravstvene zastite itd
  + Eventualne olaksice pri iznajmjivanju radnog i boravisnog prostora (npr. smanjenje rente uz subvencije Vlade ili olaksice za vlasnike prostora)
  + Kreirati prostore za poslovanje u svim gradoviama (kancelarije, co-working / office-share itd.)
  + Implementirati tacke interakcije domace zajednice, industrije i preduzetnika sa digitalnim nomadima: portali, odgovorni contact points, interaktivni i informativni dogadjaji (radionice itd.)
* Razmisliti o nacinu provjere kredibiliteta digitalnih nomada i njihovog poslovanja ali bez suvise restriktivnih kriterija
* Identifikovati sta je trenutno neophodno i nedostaje kod nas radi efektne podrske digitalnim nomadima
* Profilisati PR strategiju, mozda u sprezi za turistickom ponudom, shodno pogodnostima i spremnosti Crne Gore da ugosti digitalne nomade (ukljucujuci navedene stavke ovdje)

1. **SEECAP, Zoran Mitić, zoran.mitic@seecap.com:**

Radi predstavljanja, SEECAP Konsalting je finansijska konsultantska kuća sa sedištem u Beogradu koja posluje od 2001. godine. Mi se bavimo konsultantskim uslugama

* [kupovine ili prodaje privrednih društava (M&A)](https://www.seecap.com/sr/m&a.html),
* finansiranjem preduzeća iz [bankarskih](https://www.seecap.com/sr/krediti.html) i [nebankarskih izvora finansiranja](https://www.seecap.com/sr/nebankarski-izvori-usluge.html),
* [kupovine ili prodaje nekretnina](https://www.seecap.com/sr/prodaja-imovine.html),
* [finansiranjem nekretnina](https://www.seecap.com/sr/finansiranje-nekretnina.html),
* [kupovinom i prodajom hotela](https://www.seecap.com/sr/prodaja-hotela.html) i
* [finansiranjem hotela](https://www.seecap.com/_serbian/finansiranja-hotela-i-ugostiteljstva.html) i drugih turističkih kapaciteta

u Srbiji, Crnoj Gori, Makedoniji i Bosni i Hercegovini.

Tokom 2020., nakon nastupanja pandemija Covida 19 imali smo prilike da radimo ne projektima nabavke kreditnih sredstava za izgradnju par hotela u Crnoj Gori i reprogramiranju kredita postojećeg hotela u Crnoj Gori. U oba slučaja smo morali da pravimo dugoročne finansijske projekcije poslovanja ovih hotela u cilju odobrenja kredita od strane komercijalnih banaka. Dole citiram izvod iz projektne dokumentacije/plana poslovanja hotela nakon pandemije. Napominjem da je ovaj plan poslovanja rađen u maju 2020. i da se zasniva na tada poznatim činjenicama. Identitet projekta i hotela je zaštićen i njegovo pravo ime nije Hotel XX.

**„post covid-19 poslovanje i uticaj na ovaj PROJEKAT**

U formulisanju prodajne strategije oslonili smo se na nekoliko svetskih autoriteta, pre svega Glavnog ekonomiste Allianz Grupe, [Mohamed El Eriana. Iako vlade mnogih zemalja i finansijske institucije ulažu značajne napore u cilju umanjenja ekonomskih posledica pandemije, El-Erian predviđa „*tranzicioni period*“ nakon završetka pandemija pre nego se život i poslovanje vrate na neki uobičajen nivo. Većina smatra da će se svetska ekonomija promeniti kao posledica ove pandemije.](https://en.wikipedia.org/wiki/Mohamed_A._El-Erian)

Na osnovu gornjih pretpostavki, verovatan uticaj pandemije na dinamiku prodaje je da će prodaja HJ verovatno trajati duže. Nakon toga će se poslovanje verovatno vraćati u normalu. Pandemijski period koji pominje El Erian će verovatno u slučaju Hotela XX trajati do aprila/maja 2021. To bi bila loša vest. Dobra vest je da je predviđanje da će nakon pandemije mnogo veći broj ljudi raditi od kuće nego što je to bilo do sada. Desetine hiljada ljudi (*digitalni radnici*) i posle prestanka pandemije nastaviti da rade od kuće ili nekog drugog gde postoje dobre komunikacione veze-brz internet i telefon.

Prosečna temperatura u Evropi za period decembar 2019.-februrar 2020. je viša za 3,4⁰C. To znači da sezona lepog vremena se produžava. Hotel XX može da ponudi usluge tokom cele godine jer pored plaže i drugih letnjih sadržaja će imati i zimske sadržaje-bazen, spa centar, kazino, staze pored mora za šetnju i trčanje, luku za jedrenje ili krstarenje itd. To je idealan ambijent da „digitalni radnici“ provedu 7-10 dana u hotelu u martu, aprilu, oktobru ili novembru gde bi mogli da se odmaraju i rade, koncept „*rada uz odmor*“.

To otvara potencijale za povećanje broja gostiju naročito van glavne turističke sezone i bolju iskorišćenost kapaciteta. Dalje, takvi gosti uglavnom pripadaju srednjoj klasi, što znači da imaju veći iznos novca koji mogu da izdvoje za odmor u toku ili van turističke sezone a da ne prekidaju sa svojim redovnim poslovnim aktivnostima. Nešto kao „*Odmarajte se uz rad*“ ili „*Ostanite u kontaktu sa svojim klijentima i partnerima dok se odmarate kod nas*“. Ovaj trend može da doprinese boljem iskorišćavanju kapaciteta ii prihodi od izdavanja HJ naročito van glavne turističke sezone.“

Mi verujemo da CG ima potencijale i mogućnosti da privuče „digitalne nomade“ ili „digitalne radnike“ kako smo ih mi nazivali u našoj projektnoj dokumentaciji.

* CG je na 2-3 sata leta od svih većih glavnih gradova Evrope
* Turistička ponuda je obogaćena u poslednjih nekoliko godina, kvalitet turističkih usluga je takođe podignut
* CG mora da uloži dodatne napore da postane celogodišnja turistička destinacija i da izbegne atribute turističke destinacije izražene sezonalnosti. U tom smislu, obogaćenje vansezonskih i vanhotelskih ponuda je izuzetno važno. Turistički projekti na Durmitoru, Žabljaku i drugim planinskim centrima doprinose tome
* Postojanje kvalitetnog i brzog interneta u zemlji ali i u turističkim objektima je condicio sine qua non za privlačenje digitalnih nomada, što predstavlja „ne-turistički“ aspekt ponude. Ovde govorimo o optičkom internetu i internet brzinama od preko 500 ili 1000MB
* CG već ima prilično liberalno imigraciono zakonodavstvo tako da u vezi toga nemamo dodatnih predloga. S obzirom da bi digitalni nomadi boravili duže vreme u CG, možda bi trebalo razmotriti njihov poreski status, odnosno plaćanje nekog paušalnog poreza na zaradu ali bi zauzvrat mogli da dobiju određeni nivo medicinske zaštite u zdravstvenom sistemu CG (u nekakvoj korelaciji između nivoa paušalnog poreza i nivoa zdravstvene zaštite za vreme boravka u CG).

1. **Dragana Whyte – Kolektiv novi** [**-hello@kolektivnovi.me**](mailto:-hello@kolektivnovi.me)

Radimo sa digitalnim nomadima već dve godine. Većina ih je iz Rusije i Srbije, uz određeni procenat lokalnog stanovništva i ostalih zemalja (Nemačka, Britanija, SAD).

NIsam sigurna u kom pravcu razvijate strategiju oko digitalnih nomada, da li u smislu Finske (Become a Fin), gde ne samo što se birokratski olakšava boravak i papirologija na kratkoročni period od 1 godine, već se u isto vreme nudi i mogućnost dobijanja stalne vize posle te prve godine i potencijala da se ta osoba nastani u zemlji.

Ako gledamo kratkoročno, onda svakako olakšana birokratija, koju je lako razumeti, koja je dostupna ne ruskom i engleskom, i koja je modelovana isključivo za ovu grupaciju. Takođe propratni paket podrške, od smeštaja do upisa dece u vrtiće, škole itd.

Sa druge strane, primećujem da je 4G Internet prilično slabo dostupan u jezgrima Starog grada i centru, i ne samo u Herceg Novom. Kada smo pokušali da se dodirnemo ovog pitanja, shvatili smo da je problem, jednostavno rečeno, nemotivisanost Telekoma da postavlja kablove po centru grada (kada mogu već da prodaju inferiorne pakete po dobrim cenama) i nefleksibilnost Opštine da olakša ovaj proces. Naš je predlog da i Opština (lokalna vlast) zajedno sa Telekomom nađe operativni i finansijski model, jer jer ovo jedna od ključnih tačaka za digitalne nomade. Mi smo u poslednjih nekoliko meseci izgubili turiste koji su se najavili jer nismo mogli nigde u Starom gradu da postignemo 4G ili da garantujemo određenu brzinu Interneta.

Ovo je i šira tema, moglo je Ministarstvo da napravi jednostavni i fokusirani upitnik i da pošalje direktno tzv. digitalnim nomadima koji su već u zemlji da vidi sa kojim su se izazovima susretali kad su dolazili i kako ocenjuju život i lakoću poslovanja u Crnoj Gori.

1. **Monte-Sino Investment Services d.o.o. Podgorica, dostavili document:**

****

1. **FitCamp Montenegro Andjela Djokic**

U skladu sa ranijom prepiskom, saljem nekoliko svojih stavova u nastavku, koji se odnose na privlacenje digitalnih nomada u nasu zemlju. Za pocetak, nesto vise o onome sto mi radimo.

Naime, ja sam osnivac turistickog centra **FitCamp Montenegro (**[**https://fitcamp-montenegro.com/**](https://fitcamp-montenegro.com/)) koji je fokusiran na pruzanje usluga odmora koji nasim gostima omogucavaju wellbeing i mindful ponudu. Nasa target grupa su mladi ljudi, koji naporno rade, koji su vrlo digitalno pismeni i dolaze iz razvijenih zemalja svijeta (prioritetna trzista su nam Nizozemska i Njemacka, ali imamo puno potraznje i iz ostalih zemalja Zapadne Evrope, kao i SAD-a).

Obzirom na to da je CG turisticka zemlja sa izrazenom sezonalnoscu, nasa ponuda za turiste i posjetioce moze donositi rezultate nekih 6 mjeseci u godini maksimalno, pa ja sa svojim timom ulazem dodatne napore da razvijemo ponudu i za dodatne target grupe i prosirimo poslovanje na vecinu godine. Jedna od nasih zeljenih target grupa su mladi ljudi koji se bave biznisom, kojima cemo nuditi programe za licni razvoj i razvoj biznisa (u saradnji sa partnerima koji pokrivaju specificne oblasti), a osim njih, poseban target je na onima koji su vec razvili svoje biznise online - odnosno digitalnim nomadima.

FitCamp Montenegro ima postojece i formirane pakete za digitalne nomade, koje zelimo ispromovisati na evropskom trzistu, medjutim pored Hrvatske koja je uvela vize za digitalne nomade i koja je u EU, imamo manje sanse da privucemo ove ljude u vansezoni. Stoga, zeljela bih navesti par sugestija zasto je dobro razmisljati u ovom pravcu i sto prije kreirati povoljnu regulativu, kako bi biznisi poput mog mogli da napreduju dalje i imaju benefita od ovog pristupa:

1. Uvodjenje viza za digitalne nomade bi velikom broju turistickih biznisa produzilo sezonu

2. Nasa destinacija bi pratila svjetske trendove, pa samim tim i bila vidljivija i konkurentnija na trzistu

3. Obzirom da CG ima posjetioce koji su mahom pripadnici starije populacije, ovo bi nas diferenciralo na trzistu, medju mladim zaposlenim ljudima jer digitalni nomadi biraju atraktivne destinacije

4. U skladu sa poslovanjem u toku i nakon pandemije, prirodne ljepote su na visokoj cijeni, tako da je nasa trzisna sansa jako visoka, a lagodan zivot u Crnoj Gori moze samo doprinijeti popularizaciji medju digitalnom populacijom na svijetu.

Nek oblasti koje su digitalnim nomadima jako vazne, a na koje CG veoma dobro moze da odgovori su:

* Housing & Lodging - velika ponuda sirom zemlje, u gradskim i ruralnim sredinama
* Travel & Transportation - dobra povezanost sirom zemlje i dosta solidni putevi na kojima se radilo; medjutim, i dalje oblast koja se mora jos razvijati, pa vjerujem da ce autoput pomoci ovaj segment
* Restaurants & drinks - velika ponuda sirom zemlje, zahvaljujuci turizmu, ali i balkanskom temperamentu koji uziva u ovim ponudama
* Groceries & toiletries - ovo je prilicno pokrivena oblast, mislim da CG ima bolju ponudu nego vecina evropskih zemalja jer kada bih putovala nidje nijesam zapazila tako veliku selekciju prehrambenih prodavnica kao kod nas. Cijene su solidne, ali mogu biti i konkurentnije.
* Health insurance & medical care - u ovom dijelu bi trebalo razraditi pristupacan pristup, pa makar sa inostranim kucama za osiguranje, ukoliko drzavni sistem nije u mogucnosti da na ovom polju bude fleksibilan. Ovo je nesto sto moze ici skupa sa viznim rezimom za digitalne nomade.
* Internet & mobile phone - stabilne mreze i odlicna ponuda
* Entertainment - CG i na ovu temu jako dobro odgovara kroz nocni zivot, kulturnu scenu, pozorista, festivale itd.
* Clothing - velika selekcija shopping lokacija, od jako povoljnih do ekskluzivnih.

Nadam se da sam makar malo sudjelovala u vidjenju prilike o privlacenju digitalnih nomada u nasu zemlju. Napomenula bih da u digitalnim krugovima u CG vec postoje vrlo korisne zajednice (Facebook grupe, web prodajna mjesta, ex-pat zajednice) u kojima se povezujemo sa potencijalnim putnicima-radnicima, koji bi zeljeli CG za svoju lokaciju, ali za sada to mogu uciniti jedino preko turistickih viza i boravaka.

1. **Bozidar Rapovac - NVO "WORK FROM MONTENEGRO" dostavili document:**

****