



ŠANSA
ZA NOVI POČETAK

*Budi svoj
gazda*



PRIRUČNIK



SVE ŠTO TREBA DA ZNATE
O PREDUZETNIŠTVU
ZA USPEŠAN NOVI POČETAK



*Budi svoj
garda*

ŠANSA ZA NOVI POČETAK

„Šansa za novi početak“ je program podrške za sve koji žele da postanu preduzetnici, a posebno za bivše zaposlene u preduzećima koja prolaze proces restrukturiranja i stečaja i koji su iz tog procesa izašli ili će izaći sa isplaćenom otpremninom.

Program ima za cilj da podseti, pokrene i podrži sve radnike koji žele da pokrenu sopstveni biznis, sami sa članovima svojih porodica ili udruženi, i da im u tome pomogne idejama, informacijama, predlozima, preporukama i podrškom.

Ne samo otpremnina, već i znanje, iskustvo i volja za stvaranjem budućnosti za sebe i svoju porodicu,

PRILIKA SU ZA NOVI POČETAK

Ako planirate da pokrenete svoj posao, a ne znate:

- šta da radite i šta vam je potrebno...
- kako da započnete i vodite posao...
- kako da dođete do dodatnog novca koji vam nedostaje...
 - ko su vaši potencijalni kupci...

„ŠANSA“ JE TU DA VAS POKRENE, PODRŽI I MOTIVIŠE.

Program „Šansa za novi početak“ su pokrenuli i sprovode Srpska asocijacija menadžera (SAM) i DNA Communications

**Projekat finansira Američka agencija za
međunarodni razvoj (USAID Srbija).**

www.novipocetak.rs



ŠTA JE PREDUZETNIŠTVO?

„Znao sam da neću zažaliti ako ne uspem, ali sam isto tako znao da ću zažaliti samo ako ne budem probao.“ Džef Bezos, osnivač sajta Amazon.com

Preduzetništvo može da se definiše na različite načine. Prema dr Nenadu D. Peneziću („Kako postati preduzetnik“, Beograd, 2003), preduzetništvo je „delatnost usmerena 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 delovanja – razvija kreativnost, pospešuje rađanje ideja i obogaćuje ljudske potrebe“.

Evropska komisija definiše preduzetništvo kao „način mišljenja i vrstu procesa koji stvara i razvija ekonomsku aktivnost tako što spaja ulaženje u rizik, stvaralaštvo i/ili inovacije sa dobrim upravljanjem, u novoj ili postojećoj organizaciji“ („Green Paper on Entrepreneurship“, 2003).

Najkraće, preduzetništvo predstavlja proces pokretanja i vođenja posla.

Kako bi preduzetnički poslovni poduhvat bio uspešan, on mora da obuhvati zbir znanja, veština i sposobnosti koje preduzetnik poseduje, ali i kreativnost, pokretački duh, hrabrost, odgovornost, dinamičnost, posvećenost i upornost.

U Websterovom rečniku, preduzetnik se definiše kao osoba koja organizuje i upravlja biznis poduhvatom, preuzimajući rizik u cilju ostvarivanja profita. Da bi neko bio uspešan preduzetnik mora da poseduje skup određenih osobina:

- **ENERGIČNOST** – unutrašnja snaga koja pojedinca nagoni da preuzima brojne akcije
- **SKLONOST KA RIZIKU** – ogleda se u spremnosti pojedinca da preuzima različite rizike, radi ostvarivanja željenog cilja
- **SAMOUVERENOST** – neophodna kao vera u samog sebe i sopstveni uspeh
- **LIDERSTVO** – mogućnost da vodiš sebe i delegiraš zadatke
- **VEŠTINE KOMUNIKACIJE** – olakšava prezentovanje ideje i jača pregovaračke sposobnosti
- **VEŠTINA SLUŠANJA** – veoma važna za prepoznavanje i rešavanje problema u komunikaciji
- **ETIČNOST** – poslovna etika je jedna od nezaobilaznih osobina uspešnih preduzetnika
- **OPTIMIZAM** – pomaže da se prebrode teška vremena, kriza kroz koje većina preduzetnika prođe



Međutim, pored ovih osobina, uspešan preduzetnik trebalo bi da poseduje i viziju, šta želi i kako da ostvari u budućnosti, ali i da uspešno obavlja sledeće aktivnosti:

- **POSTAVLJANJE CILJEVA** – pravilno postavljanje ciljeva i načina implementacije neki su od garanta uspeha
- **PLANIRANJE I ORGANIZOVANJE** – sposobnost razvijanja održivog biznis modela i poslovnih politika kako bi postizali ciljevi u raznim oblastima poslovanja
- **DONOŠENJE ODLUKA** – na osnovu relevantnih informacija i procenjujući sve potencijalne posledice podrazumeva kvalitetno donete odluke

KAKO DA OTVORIM SVOJU RADNJU/FIRMU?

Ono što će vam sigurno biti potrebno kada rešite da počnete svoj biznis jeste **savet** – koju pravnu formu firme izabrati, a zatim i kako konkretno registrovati izabranu pravnu formu. Ovde ćete pronaći osnovne informacije o vrstama pravnih lica koja postoje po našem zakonu, sa preporukama i detaljnim uputstvima kako da registrujete preporučene oblike.

Ne otvarajte firmu pre nego što ste sve pripremili. To znači da ste prvo svoju ideju definisali i analizirali, zatim da ste napravili **biznis plan** i – rešili ste problem finansiranja vašeg biznisa. Polazna osnova je svakako definisanje pravnog oblika koji vaša firma treba da ima. Ovom prethodi odabir lokacije, tj. stalne adrese bez koje nećete moći registrovati svoju firmu.

Registraciju vaše firme obavice u **Agenciji za privredne registre** u kojoj se završavaju svi poslovi u vezi sa registracijom. U Registar se upisuju:

- preduzetnik
- ortačko društvo
- komanditno društvo
- društvo s ograničenom odgovornošću
- akcionarsko društvo
- zadruge i zadružni savez
- drugi subjekt koji se, u skladu sa zakonom, registruje u Registar

Preduzetnik je poslovno sposobno fizičko lice koje obavlja delatnost u cilju ostvarivanja prihoda i koje je kao takvo registrovano u skladu sa zakonom o registraciji.



Privredno društvo je pravno lice koje osnivaju osnivačkim aktom pravna i/ili fizička lica radi obavljanja delatnosti u cilju sticanja dobiti.

Zakonom o privrednim društvima uređuje se osnivanje privrednih društava i preduzetnika, upravljanje društvima, prava i obaveze osnivača, ortaka, članova i akcionara, povezivanje i reorganizacija (statusne promene i promene pravne forme privrednih društava, reorganizacija), prestanak preduzetnika i likvidacija privrednih društava.

Registracija društava i preduzetnika obavlja se u skladu sa Zakonom o postupku registracije u Agenciji za privredne registre.

U on-line Registru privrednih društava i registru preduzetnika, koji se nalaze na web sajtu Agencije za privredne registre, možete naći sve potrebne podatke o upisanom društvu ili preduzetniku, visini osnivačkog kapitala, osnivačima odnosno licima u društvu, zastupnicima, finansijskim izveštajima itd. Registar je javan i treća lica koja se u pravnom prometu pouzdaju u registrovane podatke ne mogu snositi štetne posledice proistekle iz netačno registrovanih podataka. Za pretragu je potreban matični broj ili poslovno ime društva ili preduzetnika.

Za obavljanje samostalne delatnosti preduzetnik (osnivač radnje) osniva radnju, odnosno odgovarajući oblik poslovanja (radionica, kancelarija, biro, servis, agencija, studio, pansion, apoteka, ordinacija i sl.).

Preduzetnik može doneti odluku o nastavku obavljanja delatnosti u formi privrednog društva, pri čemu se vrši istovremeno brisanje preduzetnika iz registra preduzetnika i registracija osnivanja privrednog društva koje preuzima sva prava i obaveze preduzetnika nastale iz poslovanja do trenutka osnivanja tog privrednog društva.

U ovom poglavlju su detaljno obrađeni preduzetnik i društvo s ograničenom odgovornošću, kao najčešći i najpraktičniji pravni oblici.

Zašto d. o. o.? Parametri su kapital, odgovornost, procedura...

- Ne treba vam veliki **osnivački kapital** (samo 100 dinara)
- Manja je **odgovornost** za obaveze firme prema trećim licima (dobavljačima, državi), tj. firma odgovara samo do visine svog kapitala, a osnivač ne odgovara svojom ličnom imovinom (stan, kola, kuća...)
- Jednostavnija je **procedura** osnivanja i knjigovodstvenog vođenja

Ukoliko je vaše prvo opredeljenje **samostalna radnja, agencija, biro, servis i sl**, a ne privredno društvo, ta opcija ima svoje prednosti i mane:



- Ne treba vam nikakav **početni kapital** da biste registrovali radnju
- Procedura je jednostavna i **knjigovodstveno praćenje** jednostavno (naročito ako radnja bude paušalno oporeziva)

U pogledu odgovornosti prema trećim licima (dobavljačima, državi za porez i sl), vlasnik radnje odgovara SVOM svojom imovinom, tj. imovinom radnje i ličnom imovinom. **Dakle, uredno plaćajte svoje obaveze!**

Ne registrujte ortačku radnju već samostalnu zanatsku radnju, samostalnu agenciju, servis, biro, studio i sl.

Preduzetnik

Preduzetnik, po Zakonu o privrednim društvima, jeste **fizičko lice** koje je registrovano u skladu sa Zakonom o postupku registracije u Agenciji za privredne registre i koje radi sticanja dobiti u vidu zanimanja obavlja sve zakonom dozvoljene delatnosti, uključujući umetničke i stare zanate i poslove domaće radinosti (filigranska delatnost, opančarska, grnčarska, kao i izrada predmeta koji imaju estetsko obeležje narodnog stvaralaštva, s tim da se individualni poljoprivrednik ne smatra preduzetnikom). Takođe, fizičko lice upisano u posebni registar, koje u vidu zanimanja obavlja delatnost slobodne profesije uređenu posebnim propisima, smatra se preduzetnikom u smislu Zakona o privrednim društvima ako je tim propisima to određeno.

Novim zakonodavstvom predviđena je mogućnost **otpočinjanja obavljanja delatnosti bez dobijanja prethodne saglasnosti nadležnih organa**. To svakako ne isključuje obavezu na strani preduzetnika da pre otpočinjanja obavljanja delatnosti ispunji uslove propisane zakonom. Preduzetnik može da obavlja delatnost u prostoru koji ispunjava uslove u pogledu tehničke opremljenosti, bezbednosti i zdravlja na radu i zaštite i unapređenja životne sredine, kao i druge propisane uslove.

Poslovno ime preduzetnika obavezno sadrži ime i prezime preduzetnika, opis pretežne delatnosti, oznaku „preduzetnik“ ili „pr“ i sedište. Sedište preduzetnika je mesto iz koga upravlja obavljanjem delatnosti.

Preduzetnik može obavljati delatnost i izvan sedišta (izdvojeno mesto), pri čemu se izdvojeno mesto posebno registruje.



Preduzetnik može osnovati više od jedne radnje, ali ne bi mogao dobiti PIB za osnivanje nove radnje ukoliko bi imao dugovanja po osnovu javnih dažbina proisteklih iz poslovanja postojeće preduzetničke radnje.

Pod radnjom se podrazumeva: prodavnica, radionica, kancelarija, biro, servis, agencija, studio, pansion, apoteka, ordinacija i sl. (najčešće skraćenice u praksi: STR – samostalna trgovinska radnja; SZR – samostalna zanatska radnja, SUR – samostalna ugostiteljska radnja i sl.)

Osnivanje radnje

Registraciona prijava podnosi se Agenciji za privredne registre na propisanom obrascu koji sadrži podatke koji se registruju. Bliže informacije možete naći na websajtu Agencije za privredne registre pod stavkom Preduzetnici-Uputstva.

Uz prijavu se prilažu:

- dokaz o **identitetu** preduzetnika (za domaće fizičko lice - fotokopija lične karte, a za strano fizičko lice fotokopija pasoša)
- dokaz o **uplati naknade** za registraciju 1.500 dinara
- Dozvola ili saglasnost nadležnog organa ako je propisana posebnim zakonom
- Overeni OP obrazac (potpis preduzetnika overen u opštini, sudu ili kod javnog beležnika)

Preduzetnik se **briše iz Registra** u slučaju:

- odjave
- smrti ili gubitka poslovne sposobnosti
- ako mu je poslovni račun u blokadi duže od dve godine, na osnovu zahteva za brisanje preduzetnika iz registra koji podnese Narodna banka Srbije ili Poreska uprava
- isteka vremena ako je obavljanje delatnosti registrovano na određeno vreme
- ako je pravnosnažnom presudom utvrđena ništavost registracije preduzetnika
- ako mu je pravnosnažnom presudom, izvršnom odlukom nadležnog organa ili suda časti komore u koju je učlanjen izrečena mera zabrane obavljanja delatnosti
- u slučaju prestanka važenja odobrenja, saglasnosti ili drugog akta nadležnog organa kada je to uslov za registraciju
- promene pravne forme u pravnu formu privrednog društva, u skladu s ovim zakonom
- u drugim slučajevima propisanim zakonom.



Privredno društvo (osnivanje d.o.o.)

Po Zakonu o privrednim društvima, sva privredna društva se dele na četiri osnovne pravne forme:

- ortačko društvo
- komanditno društvo
- društvo s ograničenom odgovornošću
- akcionarsko društvo

Ortačka i komanditna društva su organizovana prevashodno kao društva lica, gde je ličnost osnivača u prvom planu. Kao posledica ove koncepcije, osnivači (ortaci u ortačkom društvu, odnosno komplementari u komanditnom) odgovaraju neograničeno solidarno za obaveze društva celokupnom svojom imovinom.

Suprotno ovome, **akcionarska društva i društva s ograničenom odgovornošću** konstituišu se po osnovu udruživanja kapitala, a ne po osnovu udruživanja lica (to su društva kapitala). Posledica ove koncepcije jeste da su uložili lako prenosivi - mogu bez teškoća menjati vlasnike i biti prodavani na tržištu kapitala. Članovi društva sa ograničenom odgovornošću imaju pravo preče kupovine udela koji je predmet prenosa trećem licu, osim ako je to pravo isključeno osnivačkim aktom ili zakonom. Dakle, član društva ima obavezu da prethodno ponudi svoj udeo na prodaju preostalim suvlasnicima, u slučaju da želi svoj udeo da proda trećem licu koje nije postojeći član društva.

Društva kapitala se obično koriste za organizovanje velikih privrednih društava u zemljama tržišne ekonomije, jer praktično imaju neograničene mogućnosti pribavljanja finansijskih sredstava. Za razliku od ortačkih i komanditnih društava, ne postoji neograničena odgovornost ulagača sredstava u smislu obaveza preduzeća prema trećim licima, već samo do vrednosti svog akcionarskog uloga, odnosno udela u društvu (ograničena odgovornost), što je najviše i uticalo na tako brzu ekspanziju i dugovečnost ovog oblika organizovanja kapitala. Obaveza postoji samo za društvo, koje odgovara za svoje obaveze celinom sredstava kojima raspolaže kao pravni subjekt.

Osnivanje društva s ograničenom odgovornošću (DOO ili d. o. o.)

Društvo s ograničenom odgovornošću je, po Zakonu o privrednim društvima, društvo koje osniva **jedno ili više pravnih i/ili fizičkih lica**, koja imaju svojstvo člana odnosno članova društva, radi obavljanja određene delatnosti pod zajedničkim poslovnim imenom. Ono odgovara za svoje obaveze celokupnom imovinom. Član



odnosno članovi ne odgovaraju za obaveze društva, osim do iznosa neunetog uloga u imovinu društva.

Zakon o privrednim društvima predviđa da se društvo s ograničenom odgovornošću osniva **osnivačkim aktom**, koji ima formu ugovora o osnivanju ako ga osniva više osnivača ili odluke o osnivanju kada ga osniva samo jedan član. Novčani ulog osnovnog kapitala na dan uplate iznosi najmanje 100 (sto) dinara. Iznos osnivačkog kapitala može biti uplaćen i naknadno u vremenskom roku koji bude predviđen osnivačkim aktom. Pored novčanog uloga, članovi mogu unositi i nenovčani ulog (u stvarima i pravima) u osnovni kapital društva.

Kako da se registrujem kod Poreske uprave?

Sada idemo korak dalje ka cilju da vaša firma počne da funkcioniše (radi i donosi profit), a da pri tom poštuje svu zakonsku proceduru (mirno spavate).

U zavisnosti od pravnog oblika koji ste izabrali za vašu firmu, i to: privredno društvo (društvo s ograničenom odgovornošću, akcionarsko društvo itd.) ili agencija, radnja i sl. – dobili ste **rešenje o osnivanju** koje izdaje Agencija za privredne registre – proističu i neophodne radnje i vrsta dokumentacije koje treba obaviti u odgovarajućim zakonskim rokovima.

Redosled poslova je sledeći:

1. Uz rešenje o osnivanju dobija se i potvrda o poreskom identifikacionom broju (PIB)
2. Izrada pečata društva uz dostavljanje kopije rešenja o osnivanju
3. Otvaranje tekućeg računa kod vaše buduće poslovne banke
4. Registracija vaše firme kod Poreske uprave – rok je 15 dana od dana otvaranja firme
5. Odluka o ulasku ili neulasku u sistem poreza na dodatu vrednost. Obaveza ulaska u sistem poreza na dodatu vrednost ne postoji za društva čiji ukupan promet dobara i usluga u prethodnih 12 meseci nije veći od 8.000.000 dinara, odnosno koje pri otpočinjanju obavljanja delatnosti procenjuje da u narednih 12 meseci neće ostvariti ukupan promet veći od 8.000.000 dinara.



Podnošenje zahteva za PIB

Vašoj firmi kao budućem poreskom obvezniku prilikom registracije firme kod Agencije za privredne registre određen je i dodeljen jedinstven i jedini poreski identifikacioni broj koji se koristi u poreskom postupku i platnom prometu za sva plaćanja poreza vaše firme. Centrala Poreske uprave određuje PIB i obavlja registraciju poreskih obveznika po službenoj dužnosti i isti dostavlja APR-u koji u svom rešenju o osnivanju upisuje navedeni PIB.

Otvaranje računa u banci

Možete odabrati **poslovnu banku** i od nje uzeti spisak kompletne dokumentacije za otvaranje tekućeg računa (ugovor, zahtev, depo karton). Uz svaki zahtev ispisana je neophodna dokumentacija koju je potrebno priložiti.

Zakonski zastupnik privrednog društva, koji je imenovan za zakonskog zastupnika osnivačkim aktom ili posebnom odlukom osnivača, može overiti svoj potpis na obrascu „overa potpisa” (OP) koji je moguće prethodno nabaviti u knjižari ili putem Interneta, a neke opštine prodaju i obrasce. Taj obrazac vam je potreban prilikom osnivanja, kao i kod otvaranja računa i u kasnijem periodu kod podnošenja godišnjeg obračuna. Po preuzimanju rešenja o osnivanju koje uključuje PIB, otvarate tekući račun u banci.

Registracija kod Poreske uprave

Poreska uprava može i treba, na osnovu dostavljenih podataka od APR-a, da dostavi Zahtev novoosnovanom privrednom društvu da podnese sledeću dokumentaciju i to: izjavu o broju zaposlenih, izjavu o posedovanju osnovnih sredstava, izjavu o poslovnom prostoru, izjavu o posedovanju zaliha, izjavu o maloprodajnim veleprodajnim objektima i magacinima, poresku prijavu o akontacionom utvrđivanju poreza na dobit (PDP) ili PPDG-IS. Svaki dokument koji podnosite nadležnim organima uradite u dva primerka i zahtevajte pečat i potpis lica koje je primilo taj vaš dokument. To je jedini dokaz da ste vašu zakonsku obavezu izvršili na vreme, jer ćete vi sigurno sačuvati taj dokument, a drugi... Ko zna?

Registracija privrednog društva:

Na osnovu podataka iz rešenja o registraciji popunjavate dva primerka (pravilo



uvek dva) poreske prijave PDP (skraćeno od porez na dobit preduzeća) ili PPDG-1 (skraćeno poreska prijava za akontaciono utvrđivanje poreza na prihode od samostalne delatnosti i doprinosa za obavezno socijalno osiguranje).

Popunjavate samo podatke koje imate, ne sve. U obrazac PDP podaci se unose na sledeći način:

Upisati sedište firme na gornju levu liniju Organizaciona jedinica. Zaokružiti opciju 4, početak obavljanja delatnosti.

Poresku prijavu podnosite za period od dana osnivanja do 31. 12. tekuće godine i taj podatak upisujete.

Deo 1. – Podaci o poreskom obvezniku – unose se osnovni podaci o poreskom obvezniku (PIB, matični broj, firma, odnosno poslovno ime i podaci o sedištu poreskog obveznika).

Deo 2. – Podaci o delatnosti – unose se osnovni podaci o delatnosti (šifra i naziv pretežne delatnosti) i datum upisa u registar nadležnog organa.

Deo 3. – Podaci o računu u banci – unose se podaci o mestu poslovanja banke, nazivu banke i broju računa u banci.

Deo 4. – Podaci o izdvojenim poslovnim jedinicama van teritorije Republike – unose se podaci o državi, mestu, adresi i datumu upisa u registar nadležnog organa izdvojenih poslovnih jedinica obveznika van teritorije Republike.

Deo 5. – Podaci o proceni poslovnog rezultata i podaci za utvrđivanje visine akontacije – unosi se:

– pod red. br. 5.1. – 5.3. – procena prihoda, rashoda, dobit/gubitak ili rashodi jednaki prihodima novoosnovanih pravnih lica od dana upisa u registar nadležnog organa do kraja prve poslovne godine.

– pod rednim brojem 5.5. – obračunata akontacija poreza (iznos sa rednog broja 5.3. pomnožen poreskom stopom sa rednog broja 5.4); Stopa poreza na dobit je 15 odsto; može da bude izostavljen podatak ukoliko se proceni da neće biti dobiti.

– pod rednim brojem 5.6. – mesečni iznos akontacija (ukupan iznos akontacija sa rednog broja 5.5. podeljen brojem meseci do kraja prve poslovne godine). Može da bude izostavljen podatak ukoliko se proceni da neće biti dobiti.

U broj meseci do kraja prve poslovne godine za obveznika koji je registrovan do 15. u mesecu uračunava se i mesec u kome je registrovan, a za obveznika koji je registrovan od 16. do kraja meseca uračunavanje broja meseci obavlja se od prvog narednog meseca.

Deo 14. – Popis priloženih dokaza – unosi se spisak priloženih dokumenata koje je obveznik podneo, a koji su od značaja za obračun poreza na dobit preduzeća.



Registracija preduzetnika:

Ukoliko ste otvorili radnju, agenciju... tj. **ukoliko ste preduzetnik**, podnošenje poreske prijave obavlja se takođe prema sedištu firme na obrascu PPDG-1.

Popunjavanje podataka slično je prethodnom.

Pored ovog obrasca, ukoliko ste preduzetnik, možete Poreskoj upravi podneti zahtev za **paušalno oporezivanje**. Ukoliko vam to Poreska uprava odobri, porez plaćate nezavisno od prometa na tzv. procenjeni paušalni iznos. Ta procena zavisi od vrste delatnosti i od sedišta gde je registrovana vaša radnja. U praksi, to su mali iznosi. Dakle, može se desiti da preduzetnik, tj. vaša radnja do prometa od 6.000.000 dinara ne mora da vodi knjigovodstvo na stvarno ostvareni prihod niti mora plaćati PDV, već plaća minimalan iznos poreza na dohodak građana i socijalne doprinose za vlasnika na osnovu Rešenja Poreske uprave.

Odluka o ulasku u sistem PDV-a

Neverovatno, ali istinito! Vi ne morate obračunavati i plaćati porez na dodatu vrednost na prihode vaše firme **sve dok vaš fakturisani prihod ne dođe do 8.000.000 dinara!**

O ovoj temi detaljno pogledati u poglavlju Vrste poreza.

Ukoliko je vaša odluka – ne, ništa ne preduzimate do osam miliona. Ukoliko je vaša procena da ćete bolji efekat imati ukoliko uđete u PDV, dužni ste da podnesete poresku prijavu na obrascu EPPDV u roku od 15 dana od dana registracije vaše firme.

Datum predaje poreske prijave mora biti onaj dan kada ste upisali datum. Početak obavljanja vaše aktivnosti neka bude budući datum. Od tog datuma obračunavate na vašim izlaznim fakturama PDV. Po predaji poreske prijave u Poreskoj upravi, nakon desetak radnih dana, dobićete potvrdu o izvršenom evidentiranju vaše firme kao poreskog obveznika u sistemu PDV-a.

Koje sve vrste poreza postoje?

Svako od utvrđenih poreskih davanja regulisano je posebnim zakonom, i to:

1. Zakonom o porezu na dohodak građana – vaša firma je dužna da u skladu sa ovim zakonom na sve isplate koje napravi prema fizičkim licima (tj. svi prihodi

fizičkih lica) obračuna, obustavi i po odbitku plati porez na dohodak građana. Veoma je važno podvući da je u slučaju takvog poslovnog odnosa (gde pravno lice vrši isplate dohotka fizičkom licu), poreski obveznik pravno lice tj, vaša firma dužna da pre isplate fizičkom licu obračuna, obustavi i uplati na propisani račun javnih prihoda dugovani iznos poreza na dohodak građana.

2. Zakonom o porezu na dodatu vrednost (u daljem tekstu PDV) – PDV je porez koji se obračunava i plaća na isporuku dobara i pružanje usluga, u svim fazama proizvodnje i prometa dobara i usluga, kao i na uvoz dobara i izvoz određenih usluga, osim ako ovim zakonom nije drukčije propisano, tzv. izuzeci u zakonu.

Primer: Vaša firma odlučila je da uđe u sistem PDV-a. Vaša firma kupi robu za 120 dinara (100 dinara je neto cena, 20 dinara je vaš ulazni PDV). Tu istu robu prodate za 180 dinara (150 dinara je vaša neto cena, a 30 dinara je vaš tzv. izlazni PDV). Vaša obaveza za PDV jednaka je 30 din. – 20 din. = 10 dinara! Zašto? Zato što je dodata vrednost toj robi (tj. vaša zarada) 50 dinara (150 din. – 100 din. = 50 din, a 50 din.* 20% = 10 din. PDV).

3. Zakonom o porezima na imovinu – uređuju se sledeći porezi:

- porez na imovinu
- porez na nasleđe i poklon
- porez na prenos apsolutnih prava

Porez na imovinu plaća se na sledeća prava na nepokretnosti:

- pravo svojine, odnosno pravo svojine na zemljištu preko 10 ari
- pravo korišćenja nepokretnosti u javnoj svojini od strane imaoca prava korišćenja, u skladu sa zakonom kojim se uređuje javna svojina
- korišćenje nepokretnosti u javnoj svojini od strane korisnika nepokretnosti, u skladu sa zakonom kojim se uređuje javna svojina
- državinu nepokretnosti na kojoj imalac prava svojine nije poznat ili nije određen
- državinu nepokretnosti u javnoj svojini, bez pravnog osnova
- državinu i korišćenje nepokretnosti po osnovu ugovora o finansijskom lizingu
- pravo zakupa stana ili stambene zgrade u skladu sa zakonom kojim je uređeno stanovanje, za period duži od jedne godine ili na neodređeno vreme
- pravo korišćenja građevinskog zemljišta, površine preko 10 ari.

4. Zakonom o porezu na dobit – poreski obveznik poreza na dobit preduzeća jeste privredno društvo organizovano u jednom od sledećih oblika: (akcionarsko društvo; društvo s ograničenom odgovornošću; ortačko društvo; komanditno društvo; javno preduzeće...).



Osnovica poreza na dobit preduzeća je **oporeziva dobit**, tj. višak prihoda u odnosu na rashode korigovan u skladu sa ovim zakonom, koji se utvrđuje za svaku poslovnu godinu. Trenutna stopa poreza na dobit je 15 odsto. Dakle, ako napravite oporezivu dobit od 100.000 evra, državi plaćate 15.000 evra, a vašoj firmi ostaje 85.000 evra.

Skrećemo pažnju na činjenicu da Zakonom o porezu na dobit postoje i nepriznati troškovi koje je preduzeće napravilo u toku finansijske poslovne godine, te se za te troškove koriguje oporeziva osnovica u poreskom bilansu. Zakonom o porezu na dobit reguliše se i podizanje dividende, tj. porez na dividendu. Od toga ko je osnivač preduzeća (pravno li fizičko lice, rezident ili nerezident Republike Srbije) zavisi koja će se stopa poreza na dividende primenjivati.

Važno:

Ukoliko ste preduzetnik, tj. novootvorena radnja, agencija ili studio za dizajn, postoji mogućnost da budete oporezovani paušalno uz uslov da ne pređete promet od 6.000.000 RSD na godišnjem nivou. Morate podneti zahtev Poreskoj upravi koja će u zavisnosti od vrste delatnosti vaše radnje/agencije prihvatiti ili neće prihvatiti vaš zahtev. Dakle, može se desiti da preduzetnik, tj. vaša radnja, do prometa od 6.000.000, ne mora voditi knjigovodstvo, ne mora plaćati PDV (do iznosa od 8.000.000 RSD) već samo minimalan iznos poreza na dohodak građana i socijalne doprinose za vlasnika koji paušalno odredi poreska uprava. Skrećemo pažnju na činjenicu da Zakonom o porezu postoji spisak delatnosti za koje se ne dozvoljava paušalno oporezivanje (npr. maloprodaja, ugostiteljstvo, knjigovodstvo i sl.)

ŠTA TREBA DA ZNAM O RAČUNOVODSTVU?

Računovodstvo

Računovodstvo je oblast u poslovnoj operaciji čija je svrha da, beleženjem i klasifikovanjem, sve vaše ekonomsko poslovanje (poslovne događaje) drži tačnim, preglednim, u skladu sa zakonom i, najvažnije, da učini poslovanje razumljivim.



Osnovni računovodstveni pojmovi

Već smo pomenuli šta predstavlja računovodstvo. Da vas podsetimo, računovodstvo je oblast u poslovnoj operaciji koja ima za cilj da, beleženjem i klasifikovanjem, sve vaše ekonomsko poslovanje (poslovne događaje) drži tačnim, preglednim, u skladu sa zakonom i, najvažnije, da poslovanje učini razumljivim.

Računovodstvo uključuje: knjigovodstvo, obračun troškova, plan i analizu, kontrolu i reviziju.

Knjigovodstvo, kao deo računovodstva, jeste ekonomski metod utvrđivanja vaše imovine i rezultata, i to pomoću sakupljanja, klasifikovanja, registrovanja, čuvanja i izveštavanja o poslovnim promenama. Dokument – pisana isprava, nosilac je podataka o nastalim poslovnim promenama.

Naše zakonodavstvo je propisalo da se za sva **pravna lica** knjigovodstvo vodi po sistemu dvojnog knjigovodstva, za koje treba da se angažuje stručna osoba ili pravno lice. Za **preduzetnike** koji vode knjige, zakonodavstvo dozvoljava da se osim dvojnog knjigovodstva koristi i prosto knjigovodstvo koje može da vodi i osoba koja nije knjigovodstveni stručnjak. Preduzetnici paušalci, koji porez plaćaju u paušalnom iznosu po rešenju Poreske uprave, ne moraju da vode knjigovodstvo već samo knjigu prometa.

Knjigovodstvo

Knjigovodstvo, kao deo računovodstva jeste ekonomski metod utvrđivanja vaše imovine i rezultata, i to pomoću sakupljanja, klasifikovanja, registrovanja, čuvanja i izveštavanja o poslovnim promenama.

Dokument – pisana isprava, nosilac je podataka o nastalim poslovnim promenama.

Zadatak knjigovodstva je upravo:

- prikupljanje dokumentacije
- kontrola ispravnosti dokumentacije
- kontiranje, tj. klasifikacija promena po dokumentaciji
- knjiženje, tj. beleženje promena u knjigama
- sumiranje i kontrola proknjiženih promena
- izrada povremenih i redovnih izveštaja o poslovanju Organizacija knjigovodstva pretpostavlja izvršenje gore navedenih zadataka.



Mala, a i mnoga srednja, pravna lica taj posao poveravaju **stručnim knjigovodstvenim preduzećima ili agencijama** koji imaju znanja i iskustva da prema obimu poslovanja i vrsti delatnosti organizuju knjigovodstvo pravnog lica (outsources). Za velika, a i neka srednja pravna lica, zbog složenosti i obima poslovanja, svrsishodnije je imati organizovano knjigovodstvo unutar preduzeća (in house).

Kako da izaberem pravog računovođu?

Izbor dobrog računovođe može biti ključni faktor uspeha vaše firme. Nemojte gubiti vreme sa traženjem računovođe preko Interneta ili dnevne štampe, već se raspitajte kod prijatelja i saradnika da li imaju nekoga da vam preporuče. Kada napravite spisak kandidata, obavite razgovor i vidite da li zadovoljavaju vaše kriterijume. Evo nekoliko stvari na koje treba da obratite pažnju prilikom izbora računovođe:

Fokus na malim preduzećima. Vidite da li je računovođa radio sa firmama koje su slične vašoj. Tražite da vam opiše svoje klijente, kolika im je zarađivačka snaga, kom tipu firmi pripadaju. Ovo može biti od velikog značaja za otkrivanje njegove sposobnosti obavljanja posla za vas.

Poznavanje poreskih zakona. Vaš računovođa mora da bude upoznat sa poreskom regulativom koja se tiče malih preduzeća i mora biti stalno u toku sa zakonskim promenama.

Usluga. Vama ne treba „čovek-mašina” koji će samo popunjavati formulare i posle toga vas zaboraviti, već neko koga zanima vaš posao i kome se možete obratiti za savet.

Honorar. Vidite sa potencijalnim računovođom koliki je njegov honorar za regularne aktivnosti, a koliki za specijalne zahteve, i kako se to uklapa u vaše finansijske mogućnosti.

Osiguranje. Pobrinite se da vaš računovođa snosi odgovornost za eventualne greške koje napravi.



KAKO DA PRODAJEM SVOJ PROIZVOD/USLUGU?

Prodajne aktivnosti preduzeća počinju od trenutka pripreme proizvoda za lansiranje na tržište. Prodaja, kao čin, ima svoje korene u razmeni i predstavlja trenutak kada je obavljena transakcija između najmanje dve strane, potrošača i prodavca. Međutim, da bi do čina razmene uopšte došlo, sa prodajnim aktivnostima potrebno je krenuti mnogo ranije.

Kao što smo u prethodnom tekstu naveli, prodaja kao proces odigrava se posle nastajanja proizvoda. Sredstva prodaje su agresivna lična prodaja i promocija, a cilj profit od obima prodaje. Kroz prodaju, kao samo jednog segmenta marketinga, preduzeće ubeđuje potrošače da kupuju proizvod/uslugu koji im je na raspolaganju.

Krenimo redom.

Šta nudite na prodaju?

Prvi element koji mora biti jasno definisan jeste vaš proizvod.

Proizvod je definisan ukoliko ste razmotrili sva relevantna pitanja:

- Koje potrebe zadovoljava vaš proizvod?
- Kakvog kvaliteta će biti vaš proizvod?
- Da li je vaš proizvod u skladu sa modnim trendovima?
- Kakav će biti dizajn proizvoda?
- Da li specifičnim sloganom želite da ime vašeg proizvoda postane prepoznatljiva marka kojoj će potrošači biti lojalni?
- Kakvo je pakovanje i da li je njegova funkcija samo zaštita proizvoda ili i vid reklame i stvaranja prepoznatljivosti?
- Koje prodajne usluge nudite kupcima: kredit, servis, garanciju?

Odgovorom na prethodna pitanja definisali ste vaš budući proizvod, tj. šta nudite na prodaju.

Koliko će vaš proizvod koštati?

Cena je instrument marketinške aktivnosti, a ne cilj. Pri donošenju odluke o cenama preduzeće nastoji da, s jedne strane, ona bude prihvatljiva za potrošače i, s druge strane, da se ostvari dobit.



Uloga cene kao instrumenta marketinga jeste da se deo te vrednosti zadrži u dobiti preduzeća, kroz razliku prodajne cene i troškova nastajanja vrednosti za potrošača (proizvod, distribucija i promocija).

Osnovni faktori koji utiču na određivanje prodajne cene:

- troškovi
- tražnja
- konkurenti
- država

Troškovi. Koliko vas je koštalo nastajanje proizvoda? Minimalna zarada koju morate ostvariti određivanjem cena i prodajom jeste pokrivanje svih troškova koje ste imali. U početku cena neće uticati na zaradu, gubitak prvih meseci poslovanja, iako je veća od troškova. To ne treba da vas plaši.

Troškove nastajanja proizvoda nazivamo cenom koštanja proizvoda, a njihova razlika do finalne prodajne cene jeste razlika u ceni, odnosno razlika iz koje vi zarađujete. Nakon što ste videli koliko vas košta proizvod, sada treba odrediti razliku do finalne prodajne cene. Naredni faktor koji će opredeliti razliku u ceni jeste tražnja.

Tražnja. Da li postoji tražnja za vašim proizvodom i kakva je? Jedan od osnovnih principa u ekonomiji jeste isti trend u kretanju cena i tražnje. Kada tražnja raste, rastu i cene, kada tražnja opada, ponuda je veća od tražnje, što dovodi do pada cena. Naravno, ovo pravilo dozvoljava odstupanja i suprotan trend u kretanju cena u odnosu na tražnju.

Prvo proverite da li za vašim proizvodom uopšte postoji tražnja, da li je cena odlučujući faktor prilikom kupovine. Ukoliko su to proizvodi sa specijalnom namenom, potrošači na cenu gledaju kao na odraz kvaliteta. Nasuprot tome, prilikom kupovine robe široke potrošnje, gde su razlike u kvalitetu proizvođača gotovo neprimetne, odlučujući faktor prilikom kupovine biće cena.

Upravo ovde dolazimo do još jednog značaja podele tržišta (segmentacije). Odredili ste ko su vaši ciljni kupci i podelili ih u određene grupe prema brojnim kriterijumima. Sada te kriterijume treba iskoristiti u formiranju cene. Na primer, ako su vaša ciljna grupa mladi do 25 godina, promena u tražnji neće biti prilikom promena u ceni sve dok je vaš proizvod u skladu sa modnim trendovima i odraz statusnog simbola. Ukoliko su vaša ciljna grupa organizacije, računajte da će na njihovu tražnju više uticati uslovi kupovine, popusti na količinu, odložena plaćanja, servis, nego visina same cene i slično.



Konkurenti. Kakve su cene konkurenata za iste proizvode? Cena vašeg proizvoda može biti ista, viša ili niža od cene konkurencije za isti taj proizvod.

Problem u definisanju cena imaju pre svega proizvođači proizvoda iste namene. Koliko tada smete odstupiti od cene konkurencije? Ukoliko želite cenovnu konkurenciju – osvajanje potrošača nižom cenom od konkurenata, ići ćete na masovnu prodaju po nižim cenama. Ukoliko želite da se diferencirate od konkurenata, kvalitetom i ostalim necenovnim instrumentima marketinga, onda ćete ići na višu cenu kao odraz veće vrednosti za potrošače.

Država. Da li postoji propisan nivo cena za vaš proizvod od strane države? Nekada je uloga države u određenju cena bila znatno veća. Danas je uloga države svedena na nivo zaštite kupaca od proizvoljnog ponašanja proizvođača (monopol).

Sve prethodno rečeno morate shvatiti kao put do vaše cene, kao jedan od četiri elementa marketinga i prodajne aktivnosti.

KAKO DA DOĐEM DO POTREBNIH FINANSIJSKIH SREDSTAVA?

Svi koji nemaju hrabrosti da nešto kvalitetno naprave u svom životu pravdaju se time da im nedostaje novac. Novac jeste važan, u smislu da bez njega nema početka poslovanja, ali ne i u smislu da novac morate imati pre nego što ste odlučili da postanete „svoj čovek“.

Ključno pitanje je: „Da li zaista postoji vaša rešenost da o svom životu odlučujete sami?“

Ukoliko nemate potrebna novčana sredstva za početak poslovanja, postoje lica i institucije od kojih možete uzeti, tj. **pozajmiti novac.**

Razlika između ovih vrsta izvora sredstava jeste u tome što za dobijanje sredstava morate učiniti dodatne procedure i što se profit nastao angažovanjem tih sredstava deli između vas i vlasnika novca.

Izvori za tuđa sredstva u našoj sredini:

- rodbina
- prijatelji (zajednički u posao) – partnerstvo



- banke
- država
- nevladine organizacije

Većina stranih i domaćih banaka ima različite **programe za finansiranje pokretanja sopstvenog biznisa**, kako iz potencijala same banke tako i iz potencijala specifičnih projekata finansiranih iz inostranih izvora. Na sajtu banke ili direktno u samoj banci moguće je dobiti sve neophodne informacije.

Naša **država ima različite programe** koje sprovodi kroz postojeća preduzeća (otpremnine i sl.) ili odgovarajuće državne ustanove (primer: Nacionalna služba za zapošljavanje finansira otvaranje sopstvene firme isplatom jednokratnih iznosa za početnike, finansijska sredstva za nova radna mesta, subvencije za zapošljavanje pripravnika i sl).

Postoje i određena novčana sredstva koja dolaze u vidu **donacija**, isključivo namenjena za stimulisanje otvaranja malih preduzeća.

Koje vrste finansiranja mogu da iskoristim?

Najčešći izvor finansiranja malih preduzeća jeste lična ušteđevina vlasnika. Dodatna finansijska sredstva preduzetnici mogu dobiti od porodice i prijatelja u vidu zajmova ili učešća u vlasništvu. Od spoljnih izvora sredstava, najznačajniji su krediti od banaka, državnih organizacija, razvojnih agencija, lizing kompanija i investicionih fondova.

Učešće u vlasništvu. Ovo je oblik ulaganja kapitala u preduzeće na čijem se osnovu stiče udeo u vlasništvu. Sredstva za ovaj vid ulaganja mogu poteći od osnivača (ili od partnera i zaposlenih) koji žele da učestvuju u svakodnevnom upravljanju firmom, ili od spoljnih ulagača (pojedinaца ili organizacija) koji ne žele da učestvuju u upravljanju firmom. Udeo u kapitalu može biti veliki i obezbeđivati većinski paket akcija (više od 50 odsto vlasništva), ili može biti manjinsko ulaganje kapitala (manje od 50 odsto). Izvori ovog kapitala mogu biti:

- lična sredstva vlasnika
- zadržane zarade (profit koji je preduzeće ostvarilo ponovo se investira u njegovo poslovanje)
- porodica i prijatelji
- vladine organizacije
- privatni investitori
- investicioni fondovi.



Pozajmica/kredit. Ovaj oblik finansiranja ne daje poveriocu pravo učešća u kapitalu preduzeća kome pozajmljuje novac. Preduzeće je obavezno da vrati pozajmljenu sumu novca, uvećanu za iznos dogovorene kamate. Poverilac može tražiti obezbeđenje svojih sredstava u vidu hipoteke na pokretnu i nepokretnu imovinu preduzeća, ili u vidu mogućnosti da dobije udeo u kapitalu. Poverilac se na ovaj način osigurava da će dobiti uložena sredstva nazad u slučaju da preduzeće nije u stanju da otplaćuje dug. Izvori ovog kapitala su:

- **Kreditne linije** – pomažu da se premoste kratkotrajni nedostaci novca u svakodnevnom poslovanju. Ovo faktički znači da firma ima dozvoljeni minus na svom tekućem računu, koji se stalno obnavlja, a pokriva se redovnim prilivima na račun. Ove linije su uglavnom osigurane imovinom, zalihama, i ostalim sredstvima. Obično ih daje banka kod koje firma ima tekući račun. Kamatne stope su povoljnije u odnosu na ostale vrste kredita.

- **Kratkoročni krediti** – sa rokom dospeća do godinu dana. Obično se vezuju za promenljivu kamatnu stopu. Daju ih banke sa kojima preduzeće ima razvijen odnos. Odobravaju se na bazi prethodne poslovne istorije firme.

- **Dugoročni krediti** – krediti sa rokom dospeća dužim od godinu dana. Obično se uzimaju kada postoji potreba za kupovinom nove opreme, kada se lansira novi proizvod, kada nemate dovoljno novca da sami počnete posao. Uglavnom su obezbeđeni, i to veoma često sa mogućnošću učešća u kapitalu preduzeća.

- **Finansiranje od strane dobavljača** – dobavljač daje mogućnost preduzeću da ne plati odmah, već u nekom dužem periodu.

- **Lizing** – ukoliko preduzeće ne može samo kupiti potrebnu opremu, može uzeti kredit za njenu kupovinu od banke ili neke lizing kompanije. Banka daje novac preduzeću koje kupuje opremu i ona postaje vlasništvo banke. Preduzeće ima pravo korišćenja opreme, koju otplaćuje u ratama. Po isteku perioda na koji je uzeta oprema, ona može postati vlasništvo preduzeća po veoma povoljnim uslovima.

- **Zajmovi vlade** – daje ih država po veoma povoljnim uslovima, ali je često teško ispuniti kriterijume za njihovo dobijanje.

- **Razne donacije** – daje ih Vlada i druge razvojne organizacije.



ISKUSTVA USPEŠNIH PREDUZETNIKA

USPEH SA PRIJATELJIMA

Goran Živković i Andrija Bojović,
Studio „Linija Projekt“



Pre nego što smo diplomirali arhitekturu i građevinu na Univerzitetu u Nišu, odlučili smo da pokrenemo sopstveni biznis, jer nismo hteli da zavisimo od roditelja ili pomoći države. Želeli smo da otvorimo sopstveni arhitektonski studio, ali smo shvatili da je za to potrebno vreme kako bismo stekli iskustvo i postali konkurentni na tržištu. Zato smo odlučili da otvorimo specijalizovanu prodavnicu za štampanje koja će nam omogućiti da zaradimo i paralelno razvijamo sopstveni dizajnerski studio.

Konkurisali smo zajednički, a dobijena sredstva omogućila su nam nabavku savremenih štamparskih mašina. Kombinovali smo našu ljubav prema arhitekturi sa unosnim biznisom - specijalizovanom štampom.

Posle godinu i po dana zaradili smo dovoljno novca da nabavimo još jednu specijalizovanu mašinu za štampanje, te je naš posao postao još konkurentniji. Posao se proširio pa smo zaposlili još jednog prijatelja, te sad svo troje težimo boljoj budućnosti.

„Linija projekt“ je sada naš arhitektonski studio i više od toga – pružamo usluge štampe, dizajna, izvođenje građevinskih radova...

Zabavno je raditi sa svojim prijateljima, ali još važnije je naše zadovoljstvo jer znamo da smo uzeli stvari u svoje ruke i da smo finansijski nezavisni, a taj osećaj ništa ne može da nadmaši.

ŠANSA
ZA NOVI
POČETAK

ISKUSTVA USPEŠNIH PREDUZETNIKA

ŠANSA ZA MENE I ZA MOJ POSAO!

Nebojša Živković,
umetnička obrada kamena



Po zanimanju sam građevinski tehničar, a do pre nekoliko godina sam radio kao profesionalni snimatelj na lokalnoj televiziji. Za program „Pokreni se za posao“, koji sprovodi organizacija Eneca saznao sam putem medija. U projektu sam video šansu za sebe i mogućnost za unapređenje svog posla.

Ja mnogo volim prirodu i zaljubljenik sam u prirodne oblike kamena. Činjenica da je tržište preplavljeno kineskim fontanama od veštačkih materijala pomogla mi je da dođem na ideju da iskoristim prirodu, koja je prepuna raznih vrsta i oblika kamena. Tako sam započeo svoju proizvodnju fontana, čupova i saksija. Sada, kombinujući i poigravajući se sa ovim prirodnim materijalom, stvaram unikatne i originalne proizvode koji su se i na tržištu dobro pokazali.

U vreme kada sam započinjao posao, za obradu kamena koristio sam priručna sredstva i primitivni alat koji se brzo habao. Zahvaljujući donaciji koju sam dobio putem ovog progama, dobio sam profesionalni alat za svoju radionicu koji mi je omogućio preciznu i kvalitetnu obradu. Pored inspiracije, svakako da je adekvatan alat u ovom poslu veoma bitan, tako da mi je donacija pre svega omogućila efikasniji rad i lakšu realizaciju ideja.

Jedini sam proizvođač ukrasno oblikovanog kamena u Srbiji. U tome vidim svoju šansu, a uz opremu koju posedujem i svoj rad, siguran sam da ću je iskoristiti. Istovremeno bih ovaj program preporučio svima koji imaju zanat u rukama i uopšte dobru ideju za svoj biznis.

ŠANSA
ZA NOVI
POČETAK

ISKUSTVA USPEŠNIH PREDUZETNIKA

GLAVU GORE I RADITE ZA SEBE

Olivera Mitrović,
Eduka plus centar za poslovne veštine



Po struci sam diplomirani ekonomista. Nakon studija, tri godine sam radila u knjigovodstvenoj agenciji – sve zarad praktičnog znanja i iskustva. Kad je Klinički centar iskazao potrebu za diplomiranim ekonomistima, dobila sam poziv Nacionalne službe za zapošljavanje i tamo odradila pripravnički staž, posle čega sam dobila otkaz i ostala bez posla. Videla sam da nema efekta čekati državu ili drugog privatnog poslodavca da me zaposli. Odlučila sam da uzmem stvari u svoje ruke i pokrenem sopstveni biznis – imala sam ideju za centar za obrazovanje odraslih i ostalo dodatno obrazovanje. Na početku nije bilo lako. Imala sam deo novčanih sredstava i opremu, ali je biznis plan pokazao da je to nedovoljno. Na konkursu Nacionalne službe za zapošljavanje nisam prošla sa svojom idejom, ali sam se obratila organizaciji Eneca i zahvaljujući njima zaokružila proces – nabavila licence za računare, projektor i fiskalnu kasu i počela da pružam usluge, pomoć i podršku korisnicima koji su početnici u poslovanju.

Krenula sam sa knjigovodstvenom i softverskom obukom da bi se vremenom lepeza usluga proširila na preduzetničku, obuku iz oblasti marketinga, menadžmenta, izvora finansiranja, poslovnog engleskog jezika, informatičkih obuka i upravljanje rizicima – gde je Eduka plus od strane ICIP-a, Ministarstva finansija i Nacionalne agencije za regionalni razvoj dobila zvanje sertifikovanog edukatora. Skopili smo ugovor i sa edukacionom kućom „Sintey“ čiji su sertifikati međunarodno priznati tako da će naši polaznici dobijati i njihove sertifikate. Vremenom smo proširili svoje poslovanje širom Srbije – sada imamo franšize u Novom Sadu, Beogradu, Novom Pazaru, Prokuplju i Leskovcu.

Dakle, budući preduzetnici, glavu gore i samo napred – postanite svoj gazda i radite za sebe.



ISKUSTVA USPEŠNIH PREDUZETNIKA

ORGANSKA HRANA NA SVETSKIM TRPEZAMA

Ivan Perčić,
„Suncokret“



Dugogodišnja posvećenost zdravom načinu ishrane i života Ivana Perčića rezultirala je idejom za sopstveni posao, a na njenim temeljima danas uspešno posluje fabrika za proizvodnju organskih proizvoda „Suncokret“ iz Hajdukova i donosi egzistenciju za još 22 domaćinstva.

Sve je počelo još pre 26 godina, mnogo pre nego što je trend zdravog načina ishrane zaokupio svet, u momentu kada je Ivan iz ličnih ubeđenja počeo da gaji organsku mentu i povrće.

U maloj fabrici zdrave, organske hrane „Suncokret“ u Hajdukovu nadomak Subotice, već 26 godina se proizvode potpuno prirodni, jestivi i kozmetički proizvodi lekovitih svojstava. U eri zagađenja i upotrebe otrovnih i štetnih supstanci u podsticanju instant biljnih kultura, Ivan se odlučio za organsku proizvodnju.

Udaljen od grada, na selu, gde je lakše pronaći sirovine i radnu snagu, Ivan je započeo proizvodnju, koja je u „Suncokretu“ unikatna. Na presi staroj 120 godina, u kombinaciji sa savremenom tehnologijom, nastaju jedinstvena, hladno ceđena ulja i namazi od uljarica koje svetsko tržište traži uvek više. Sirće od nara i borovnice ili puter od bundeve i oraha, lako su našli svoje mesto na tržištu jer u tom momentu nisu imali nikakvu konkurenciju. Dalji razvoj poslovanja ne bi bio moguć bez pravovremene podrške Opportunity banke.

Asortiman „Suncokreta“ pobrao je brojne nagrade, a najveća nagrada od svih, tvrdi Ivan, su lekarski nalazi korisnika, kao svedočanstvo na putu izlečenja njihovih bolesti.



ISKUSTVA USPEŠNIH PREDUZETNIKA

PORODIČNI BIZNIS KAO FORMULA ZA USPEH

Tanja Velimirović,
frizerski i kozmetički salon Afrodita KS

Zajedničkim snagama, Tanja Velimirović i njen suprug postavili su na noge dobro organizovan kozmetički salon u Obrenovcu sa stalnom fluktuacijom mušterija, koji pruža usluge muškog i ženskog šišanja, solarijuma, tretmana lica, masaža, depilacije i sl.



Kako Tanja objašnjava, u pitanju je porodični posao koji zajedno sa suprugom, oboje sa zanatom u rukama, lepo razvijaju poslednjih godina. Na početku je bilo teško doći do potrebnog početnog kapitala, a podršku su dobili od Opportunity banke, specijalizovane za rad sa malim i mikro biznisima. Danas je posao postavljen na sigurnim temeljima, u uređenom salonu od 75 m² u porodičnom vlasništvu iznad kojeg je stambeni prostor Velimirovića. Imaju jednu zaposlenu radnicu i fizioterapeuta angažovanog po potrebi. Što je još važnije, kako sami tvrde, imaju energiju i volju da stalno uvode nove i unapređuju postojeće usluge.

Dobra lična i poslovna reputacija koju su izgradili pružajući kompletne i kvalitetne kozmetičke usluge, donela im je stalne mušterije – najveću vrednost ovog posla u kreiranju mesečnog obrta.

ŠANSA
ZA NOVI
POČETAK

ISKUSTVA USPEŠNIH PREDUZETNIKA

PRVI KORAK KA USPEHU: ULAGANJE U SEBE!

Vladimir Arnautović, Tender 5

2011. godine, u 40-oj godini, nakon 18 godina rada kao projektant i glavni tehnolog elektro opreme u automobilskoj industriji, Vladimir Arnautović je ostao bez posla. Nakon konsultacija sa porodicom, Vladimir je odlučio da pokrene svoj biznis.



Prvi korak je bio – ulaganje u sebe! Upisao je IT Akademiju, odsek PHP programiranje, i odmah po diplomiranju se okružio pravim ljudima spremnim na izazov (brat, kum, prijatelj). Nakon istraživanja tržišta počeo je sa izradom internet berze majstora, servisa www.Tender5.net, osmišljenog da omogući klijentima (građani, pravna lica, bilo ko kome su potrebne usluge građevinskih firmi) da po sistemu nadmetanja (tendera) brzo i bez stresa dobiju uslugu koja im je potrebna, a izvođačima radova da dođu do posla. Ukratko, Tender 5 klijentima nalazi majstore, a majstorima posao! Tokom 2013. godine, Vladimir je sa saradnicima radio na sistemu, a od 2014. internet-servis je počeo da donosi prve rezultate.

Paralelno, Vladimir je neprestano radio na sebi, pohađao marketing seminare, obilazio sajmove, učestvovao na skupovima i konferencijama, stvarao kontakte, pravio prezentacije, učio kako se piše biznis plan... Nije se ustručavao da „dosađuje i vuče za rukav“, a kako sam kaže, kada se „živi“ ideja koju hoćeš da materijalizuješ, onda ne postoje prepreke koje ne možeš da savladaš.

Nakon učešća na Belgrade Venture Forumu 2014, uspeo je da dođe i do prve investicije, a u maju 2015. godine njegov projekat je pobedio na ruskom investicionom forumu Startup Sabantuy.

Servis sada ima preko 600 registrovanih pružalaca usluga, a na mesečnom nivou dobija oko 200 zahteva za izvođenje radova iz cele Srbije, uključujući i sve više zahteva od pravnih lica i državnih institucija.

Upitan šta bi poručio onima koji razmišljaju o sopstvenom biznisu, Vladimir poručuje da konstantan rad na sebi obavezno donosi rezultat, da treba verovati u sebe, okružiti se pravim ljudima, naporno raditi i ići samo napred – bez osvrtnja. Umesto iščekivanja, kaže Vladimir, uvek birajte akciju i preuzmite odgovornost za sebe.

ŠANSA
ZA NOVI
POČETAK

UZ FINANSIJSKU PODRŠKU



NOSIOCI PROJEKTA



LOKALNI PARTNER



Ovaj priručnik je pripremljen na osnovu vodiča za preduzetnike
„Budi svoj čovek“ Mokrogorske škole menadžmenta



МОКРОГОРСКА ШКОЛА МЕНАЏМЕНТА
MOKRA GORA SCHOOL OF MANAGEMENT

Program „Šansa za novi početak“ su pokrenuli i sprovode
Srpska asocijacija menadžera (SAM) i DNA Communications.

**Projekat finansira Američka agencija za
međunarodni razvoj (USAID Srbija).**

Pomažemo Vam da se pokrenete.

Pružamo Vam podršku.

Omogućavamo Vam da pokrenete
sopstveni posao sa manje rizika.

Dajemo Vam ideje za realistične biznis inicijative,
koje su ostvarive i u skladu sa potrebama Vaše sredine.

**PRONALAZIMO I JAČAMO ŠANSE ZA VAS.
VAŠE JE SAMO DA PRONAĐETE SVOJU.**

**ŠANSA
ZA NOVI
POČETAK**

*Budi svoj
garda*



www.novipocetak.rs

UZ FINANSIJSKU PODRŠKU



NOSIOCI PROJEKTA



LOKALNI PARTNER

