



ON-LINE INFORMATOR ZA MLADE PRIVREDNIKE





PRIVREDNA
KOMORA
SRBIJE



RAS
Razvojna agencija Srbije

“On-line informator za mlade privrednike” namenjen je svima koji žele da zakorače u preduzetničke vode, koji žele da izazovu sebe i ispitaju svoje potencijale u svetu biznisa.

Neka ovaj Informator bude Vaš prvi korak na putu uspešnog privrednika.



SADRŽAJ

KORAK JEDAN – MOTIVACIJA.....	4	Nefinansijska podrška.....	32
Šta može da vas motiviše da pokrenete svoj posao?.....	4	Nacionalna služba za zapošljavanje.....	32
Kvaliteti koje kao preduzetnik treba da imate?.....	5	Privredna komora Srbije.....	33
KORAK DVA – DEFINISANJE POSLOVNE IDEJE.....	6	Razvojna Agencija Srbije.....	35
Da li već imate poslovnu ideju?.....	7	Regionalne razvojne agencije.....	36
Šta sve može biti izvor poslovne ideje?.....	8	Inkubatori.....	38
Kada je ideja dobra poslovna prilika?.....	9	Habovi.....	40
KORAK TRI – PROVERA POSLOVNE IDEJE.....	10	KORAK PET – RAZRADA POSLOVNE IDEJE (BIZNIS PLAN).....	42
Kako proceniti tržište i konkurenciju?.....	10	Šta mora da sadrži poslovni plan?.....	42
KORAK ČETIRI – ANALIZA MOGUĆIH IZVORA FINANSIRANJA.....	12	Najčešće greške kod pisanja poslovnog plana?.....	45
Domaći izvori finansiranja.....	13	VI KORAK ŠEST – IZBOR FORME VLASNIŠTVA I OSNIVANJE.....	46
Ministarstvo privrede.....	13	Samostalna privredna delatnost (preduzetnik) ili preduzeće (privredno društvo)?.....	46
Nacionalna služba za zapošljavanje.....	14	Postupak osnivanja?.....	48
Fond za razvoj.....	15	Registracija.....	48
Razvojna Agencija Srbije.....	16	Izrada pečata.....	51
Fond za inovacionu delatnost.....	17	Overa potpisa.....	51
Erste banka.....	19	Račun kod poslovne banke.....	51
Inostrani izvori finansiranja.....	20	Prijava poreskoj upravi.....	51
Evropski programi.....	20	Delatnost za koje je potrebna prethodna saglasnost kao uslov za registraciju.....	53
Evropska investiciona banka.....	23	POZITIVNI PRIMERI IZ PRAKSE:	
Evropski investicioni fond.....	25	DA, MOGUĆE JE BITI USPEŠAN PREDUZETNIK.....	54
Nemačka razvojna banka.....	26	LITERATURA.....	58
Kreditne linije Vlade Italije.....	28		
Program LEBID Kraljevine Danske.....	30		



KORAK JEDAN – MOTIVACIJA



“Da bi ste bili uspešni morate da imate srce u svom poslu i posao u svom srcu”

Thomas J. Watson, osnivač IBM-a

Pokretanje sopstvenog posla veliki je izazov i zbog toga je strast prema biznisu koji nameravate da realizujete jedan od ključnih preduslova na putu uspešnog preduzetnika. Mladi privrednici uglavnom nemaju iskustva i ono što ih motiviše da idu dalje jeste ljubav prema vlastitoj ideji. Biti preduzetnik zahteva puno odricanja i posvećenosti što se može pružiti samo ako postoji potpuna predanost poslu. Zbog toga su, pored posedovanja motivacije, od ključnog značaja i osobine i kvaliteti koje preduzetnik mora da ima.

Šta može da vas motiviše da pokrenete sopstveni posao?

Pored ljubavi i strasti da radite ono što volite Vaš motiv u pokretanju posla može biti:

- Da radite za sebe i budete samostalni;
- Da imate fleksibilno radno vreme;
- Da realizujete svoju ideju ili inovaciju;
- Da sami “kreirate svoju sudbinu”;
- Da zaradite više para.

Kvaliteti koje kao preduzetnik treba da imate?

Ljudi koji započnu sopstveni biznis moraju imati kontrolu nad onim što rade. Vođenjem sopstvenog posla preduzetnici imaju priliku da oblikuju svoju radnu okolinu i samim tim izvrše uticaj na zajednicu. Međutim, da bi preduzetnička ideja bila uspešno realizovana preduzetnici moraju da poseduju određene upravljačke osobine. Iako se preduzetnici razlikuju među sobom postoje veštine koje su im zajedničke i koje su razlog njihovog uspeha:

- Kreativnost i imaginacija;
- Istrajnost i upornost;
- Optimizam;
- Fleksibilnost i adaptibilnost;
- Sposobnost vođstva i preuzimanja rizika;
- Sposobnost da se postavi cilj i radi na njegovoj realizaciji.

KORAK DVA – DEFINISANJE POSLOVNE IDEJE



“Ideje se prikupljaju u svakodnevnom životu a dobar preduzetnik prepoznaje takve mogućnosti brže i temeljitije od drugih”¹

Pošto posedujemo kvalitete preduzetnika i motivisani smo da pokrenemo svoj posao, sledeći korak predstavlja definisanje poslovne ideje. Poslovna ideja je prvi i najvažniji korak u započinjanju biznisa.

„Pojam ideje podrazumeva domišljatost, maštu, stvaralačku fantaziju, inspirativnost, dosetljivost, inovatorski dar tj. sposobnost za pronalaženje novih, izvornih rešenja.“² Svi mi imamo ideje ali samo je nekolicina nas u stanju da ih realizuje. Nije dovoljno samo imati ideju morate biti i sposobni da uradite ono što ste zamislili jer će u suprotnom vaša ideja ostati nerealizovana. Put od ideje do realizacije je dalek i zato ne zaboravite da dobre ideje traju deset minuta ali da prevođenje tih ideja u delo zahteva mnogo truda, pokušaja i odricanja.

Poslovna ideja može biti realizovana u obliku proizvoda ili usluge. Proizvod predstavlja materijalni rezultat procesa rada proizvodnih sistema.³ Postoji materijalni i nematerijalni vid proizvoda (usluge). Usluga kao nematerijalni

¹Mladi preduzetnici, Priručnik za učenike srednjih stručnih škola, Centar za stručno obrazovanje, Crna Gora, 2012

²Ibid.

³http://www.iim.ftn.uns.ac.rs/pom/attachments/article/437/proizvod_program_proizvodnje_2012_grid.pdf

vid proizvoda podrazumeva sve one aktivnosti, prvenstveno neopipljivog karaktera, koje rezultiraju koristima odnosno koje rešavaju određeni problem korisnika za koje je on spreman direktno ili indirektno da plati.⁴ Prema Filipu Kotleru „proizvod je sve ono što se može ponuditi tržištu da izazove pažnju, kupovinu, korišćenje ili potrošnju, što može zadovoljiti potrebu“

Svaka poslovna ideja, bez obzira da li je reč o proizvodu ili usluzi, mora dati odgovor na sledeća pitanja:

- Koji proizvod (uslugu) ćete proizvoditi odnosno pružati?
- Ko će biti vaši kupci (korisnici)?
- Na koji način ćete prodavati svoj proizvod ili pružati vašu uslugu?
- Koje će potrebe kupaca odnosno korisnika zadovoljiti vaš proizvod (usluga)?

Da li već imate poslovnu ideju?

Pre donošenja odluke kojim biznisom želite da se bavite i definisanja poslovne ideje morate razmotriti sledeća pitanja:

- Šta vas interesuje? (Vrlo često najbolje ideje nastaju iz hobija i zbog toga se zapitajte da li imate poseban talenat ili veštinu koja može biti generator ideja. Ne zaboravite i da mala interesovanja mogu dovesti do inovacija)
- Šta imate da ponudite? (Ukoliko volite ono što radite zapitajte se koje aspekte vašeg posla obavljate dobro, a koje ne. Svest i znanje o tome šta možete da ponudite ali i šta ne možete ključne su u izgradnji biznisa.)
- Šta želite? (Prilikom planiranja poslovne ideje morate uzeti u obzir šta želite od svoje poslovne ideje. Bez obzira da li je to zarađivanje novca ili rad na hobiju koji obožavate ili samo želja da budete svoj gazda – važno je da znate da li će vam vaša poslovna ideja pružiti život kakav želite.)
- Kakvi su trenutni tržišni i potrošački trendovi? (Uspešni preduzetnici uvek traže nove mogućnosti na tržištu. Iako te ideje ne potiču od onoga čime se bavite one mogu da vam pomognu u kombinovanju vrućih trendova sa tržišta i vašeg znanja i ekspertize.)

⁴Ibid.

Šta ukoliko nemate poslovnu ideju?

Izvori ideja nalaze se svuda oko nas. Do koje ideje ćete doći prvenstveno zavisi od vaših ličnih afiniteta. Pored hobija, koji vrlo često može biti izvor poslovne ideje, postoji niz drugih tehnika koje vam mogu pomoći u pronalaženju poslovne ideje.

1. *Prethodno radno iskustvo* – Jedan od najčešćih dolazaka do poslovne ideje jeste korišćenje radnog iskustva i određenih sposobnosti;
2. *Kopiranje postojećeg biznisa* – Ovo je jedna od vrlo čestih tehnika u pronalaženju poslovne ideje. Do ideje na ovaj način možete doći iz zajednice u kojoj živite ili kopiranjem određene uspešne priče iz drugog grada ili inostranstva. Međutim, ukoliko se odlučite za ovu tehniku morate pažljivo proveriti da li postoji tražnja za tim proizvodom tj. uslugom. Dakle, pre nego što se opredelite za ovu tehniku morate sebi postaviti pitanje: "Zašto bi neko postao kupac Vašeg proizvoda tj. usluge ukoliko ona već postoji na tržištu?".
3. *Inovacija* – Inovacije novih proizvoda ili usluga predstavljaju najteži način da se pokrene posao. Inovacija podrazumeva pronalazak i primenu novog i boljeg rešanja za funkcionisanje postojećeg proizvoda ili usluge. Iako je ovo najteži način da se pokrene posao ukoliko imate dobru i novu biznis ideju možete dugo i uspešno uspeti u poslu. Samo napred!
4. *Kupovina postojećeg biznisa* – Ovo je vrlo rizičan način dolaženja do poslovne ideje. Pre donošenja odluke o kupovini postojećeg biznisa (kupovine kafića, restorana, radionice) morate sebe pitati: Zašto postojeći vlasnik želi da proda svoj biznis?
5. *Otcepljenje (spin-off)* – Tehnika formiranja novog preduzeća iz postojećeg (najčešće preglomaznog društvenog) preduzeća. Smatra se da je ovo poželjna forma stvaranja novih preduzeća u zemljama u tranziciji tako što se vitalni delovi ranijih društvenih preduzeća odvajaju i preživljavaju u novim tržišnim uslovima i tako oslobađaju tereta neefikasnosti.
6. *Mapiranje* – Kod tehnike mapiranja suština je u tome da izađete napolje, posmatrate okolinu i beležite čega ima u lokalnoj zajednici (regiji, opštini) u zavisnosti od toga šta biste želeli da pokrijete svojim proizvodom/uslugom.⁵ Na mapi zajednice ocrtavate šta ste našli i nakon toga razvrstavate ono što ste identifikovali. Nakon razvrstavanja vršite analizu broja evidentiranih biznisa, njihove lokacije, prednosti. Na kraju identifikujete šta nedostaje vašoj zajednici i razmotrite da li imate kapaciteta da

⁵Mladi preduzetnici, Priručnik iz preduzetništva za učenike srednjih stručnih škola, Centar za stručno obrazovanje, Podgorica, Crna Gora, 2012, str. 24

pokrenete određenu poslovnu aktivnost.

7. *Brainstorming (oluja mozgova)* – Ova tehnika podrazumeva veliki broj rešenja za određenu ideju (ili rešavanje određenog problema) sa naglaskom na broju ideja. Tokom brainstorming-a nema procene ideja. Ljudi mogu slobodno da izlažu svoje ideje bez straha od kritike. Ova tehnika može da se sprovedi pojedinačno ili u grupi.
8. *SCAMPER* – *SCAMPER* je akronim, nastao od početnih slova pitanja, koja postavljamo vezano za našu ideju. S – substitute/zameniti; C – combine/kombinovati; A – adapt/prilagoditi; M – modify/modifikovati; P – put to other use/promeniti svrhu; E – eliminate/umanjiti, eliminisati; R – rearrange/reorganizovati. Odgovarajući na ova pitanja možemo doći do velikog broja novih i originalnih ideja.

Nadamo se da će vam navedene tehnike pomoći u pronalasku poslovne ideje i tako vas učiniti inspirativnim za uspešno započinjanje sopstvenog biznisa. Svaka od navedenih tehnika ima svoje prednosti i nedostatke, a koju ćete odabrati zavisi prvenstveno od vas i vaših afiniteta.

Kada je ideja dobra poslovna prilika (šansa)?

Dobra poslovna ideja ne znači dobru poslovnu priliku. Vaša poslovna ideja može biti odlična ali ukoliko ne zadovoljava potrebu koju neko ima onda ideja ne može biti dobra. Dobra poslovna prilika počiva na onome šta kupci žele. "Poslovna prilika predstavlja tržišno proverenu biznis ideju – ideju koja ima tržište, za kojom postoji potreba i potražnja i koja se može realizovati u uspešan poslovni poduhvat."⁶

Određena ideja može biti dobra poslovna prilika kada:

- Rešava problem ili zadovoljava potrebu koju neko ima;
- Postoji veliko tržište te samim tim mogućnost stvaranja profita;
- Kada ideja "dobro leži" osnivaču.

⁶Mladi preduzetnici, Priručnik iz preduzetništva za učenike srednjih stručnih škola, Centar za stručno obrazovanje, Podgorica, Crna Gora, 2012, str. 29

KORAK TRI – PROVERA POSLOVNE IDEJE



“Sve se može dobiti ukoliko ste voljni da dovoljno pomognete drugima da dobiju ono što žele”

Zig Ziglar, autor i motivacioni govornik

Imate poslovnu ideju. Koji je vaš sledeći korak? Pre nego što krenete u poslovni poduhvat i u realizaciju morate izvršiti proveru poslovne ideje. Kao što smo rekli, vaša ideja može biti dobra ali to ujedno ne znači da ona predstavlja dobru poslovnu priliku. Da li je određena ideja dobra poslovna prilika zavisi najvećim delom od kretanja na tržištu odnosno od potražnje na tržištu za vašom idejom. Najbolji način da proverite poslovnu ideju jeste da uradite preliminarno istraživanje tržišta kako biste procenili isplativost ideje.

U sklopu uspešnog implementiranja poslovne ideje treba da uradite istraživanje tržišta kako biste se upoznali sa svojim klijentima, konkurentima ali i sa industrijom u okviru koje planirate da realizujete ideju. Istraživanje tržišta podrazumeva proces analiziranja podataka koji će vam pomoći da shvatite za kojim proizvodima i uslugama na tržištu postoji potražnja i kako biti konkurentan.

Kako proceniti tržište i konkurenciju?

Na prvom mestu treba da odredite ciljno tržište i razumete kupca. Morate znati šta kupci žele, koju su cenu spremni da plate, na osnovu čega odlučuju

šta će i gde će da kupe. Ozbiljno razmislite o tome ko su vaši potencijalni klijenti i definišite ih na osnovu starosti, obrazovanja, dohotka i geografske lokacije. U okviru ove faze ne zaboravite da direktno razgovarate sa potencijalnim kupcima koji mogu biti članovi vaše porodice, prijatelji ili poznanici. Pokušajte da analizirate njihovu reakciju na vašu poslovnu ideju. Da li bi oni kupili vaš proizvod?

Nakon određivanja ciljnog tržišta sledeći korak predstavlja upoznavanje sa konkurencijom. Ko je vaša konkurencija na tržištu? Procenite vašu ponudu u odnosu na vaše konkurente. Po čemu je vaša ponuda jedinstvena? Kako da se izdvojite od konkurencije? Da li je vaša konkurencija samo lokalna?

Proces analize podataka kod preliminarnog istraživanja tržišta možete početi od podataka koje je neko već prikupio:

- *Republičkog zavoda za statistiku* u čijim publikacijama se mogu pronaći podaci o demografskim karakteristikama područja na kojem nameravate da poslužete (starosna i polna struktura, obrazovni nivo itd.);
- *Agencije za privredne registre* na čijem sajtu možete videti zvanične finansijske izveštaje konkretnih firmi, koji sadrže podatke o prometu, dobiti i broju zaposlenih;
- *Bisnode* koji vam zavisno od korisničkog paketa pruža sveobuhvatnu procenu tržišnih rizika dajući vam informacije o finansijskom stanju preduzeća, koje vam može biti potencijalni poslovni partner;
- *Nielsen Srbija* koji svojim poslovnim klijentima nudi analizu i izveštaje o maloprodajnom tržištu u Srbiji;
- *Trade map* na čijem sajtu ili putem web aplikacije možete doći u pristup velikom broju podataka dobijenim iz carinskih deklaracija većine zemalja u svetu s tim što se podaci o zemljama koje ne šalju izveštaje dobijaju „mirror“ tehnikom. Dodatna pogodnost za državljane Srbije je što aplikaciji možemo pristupiti besplatno pošto smo zemlja u razvoju.

Pored sakupljanja postojećih podataka sadržanih na internet stranicama državnih institucija, ukoliko procenite da vam ti podaci nisu dovoljni, možete da sprovedete i sopstveno istraživanje. Potencijalne kupce odnosno potrošače možete da testirate upitom (ovde morate uzeti u obzir da je za sastavljanje upitnika, pronalaženje dovoljnog broja ispitanika i analizu rezultata potrebno dosta vremena) ili organizovanjem degustacije svojih proizvoda. Konkurenciju možete ispitivati kupovinom i testiranjem njihovih proizvoda i prikupljanjem podataka o njihovim cenama i pogodnostima koje nude.

KORAK ČETIRI – ANALIZA MOGUĆIH IZVORA FINANSIRANJA



“Istinski preduzetnik je čovek od dela, a ne sanjar”

Nolan Bushnell

Posle provere poslovne ideje sledeći bitan korak predstavlja analiza mogućih izvora finansiranja. Pre razrade poslovne ideje (izrade biznis plana) i detaljnije finansijske analize od značaja je da istražite potencijalne izvore finansiranja.

Jedan od najvažnijih resursa jeste novac. Međutim, misliti o novcu kao najvažnijem resursu za uspeh poslovne ideje pogrešno je. Novac jeste bitan ali nije ključan faktor u predodređivanju da li će vaša poslovna ideja biti uspešna ili ne.

Pored finansijske, od pomoći može biti i informativno-edukativna podrška institucija zahvaljujući kojoj možete biti informisani o aktuelnim konkursima dodeljivanja finansijskih sredstava. Analiza mogućih izvora finansiranja i informativno-edukativna podrška biće vam od pomoći prilikom realizovanja sledećeg koraka – izrade biznis plana.

Programi i konkursi koje ovde možete naći namenjeni su isključivo onima kojima je neophodna finansijska podrška kod pokretanja privatnog posla. Ukoliko prvi put počinjete poslovanje, na pravom ste mestu!

Kada je u pitanju preduzetništvo sve izvore finansiranja možemo podeliti na domaće i inostrane izvore.

DOMAĆI IZVORI FINANSIRANJA

Ministarstvo privrede

Ministarstvo privrede važan je, ako ne i najvažniji, izvor finansiranja početnika u poslovanju u okviru koga postoji poseban sektor za razvoj malih i srednjih preduzeća i preduzetništva.

Na sajtu ministarstva - <http://www.privreda.gov.rs/mala-i-srednja-preduzeca-2/>, mogu se pronaći sve potrebne informacije o eventualnim konkursima finansiranja početnika u poslovanju.

Ministarstvo privrede je 2017. godine raspisalo javni poziv za dodelu bespovratnih sredstava u okviru Programa podsticanja razvoja preduzetništva kroz finansijsku podršku za početnike u poslovanju. Pravo da se prijave na ovaj javni poziv imaju preduzetnici, mikro i mala privredna društva koji su registrovani u Agenciji za privredne registre najranije u 2016. godini.

Kontakt:

Sektor za razvoj malih i srednjih preduzeća

Telefon: +381 11 3334 110

Nacionalna služba za zapošljavanje Republike Srbije

Posredstvom javnih poziva NSZ dodeljuje subvencije⁷ za samozapošljavanje nezaposlenim licima koja se vode na evidenciji Nacionalne službe za zapošljavanje i imaju završenu obuku za započinjanje sopstvenog posla. Nezaposleno lice može samo jednom podneti zahtev za dodelu subvencije za samozapošljavanje.

Vrednost subvencije?

- 180.000,00 RSD nezaposlenim licima⁸
- 200.000,00 RSD nezaposlenim osobama za invaliditetom⁹

Obaveza primoca subvencije?

Nezaposleni koji ostvari pravo na subvenciju za samozapošljavanje u obavezi je da obavlja registrovanu delatnost i izmiruje obaveze po osnovu javnih prihoda najmanje 12 meseci.

Uslovi za podnošenje zahteva za dodelu subvencije?

- Popunjen zahtev za biznis planom na propisanom obrazcu;
- Na evidenciji nezaposlenih Nacionalne službe najmanje mesec dana pre podnošenja zahteva (ukoliko je podnosilac zahteva osoba sa invaliditetom vreme provedeno na evidenciji nije uslov za učešće u javnom pozivu);
- Završena obuka iz preduzetništva u organizaciji Nacionalne službe;
- Ispunjenost ranijih obaveza i dugovanja prema Nacionalnoj službi¹⁰.

Kontakt:

Pozivni centar: 0800/300-301 ili u nekoj od filijala Nacionalne službe za zapošljavanje

Kontakte za sve filijale možete pronaći na sajtu <http://www.nsz.gov.rs/live/mreza/filijale>

Radno vreme Nacionalne službe za zapošljavanje (Direkcija i organizacione jedinice NSZ-a): od 7.30 do 15.30 časova.

⁷Jednokratna državna pomoć

⁸Vrednost subvencija za nezaposlena lica prema Javnom pozivu za dodelu subvencija za samozapošljavanje u 2016. godini

⁹Vrednost subvencija za nezaposlena lica sa invaliditetom prema Javnom pozivu za dodelu subvencija za samozapošljavanje u 2016. godini

¹⁰Javni poziv nezaposlenima za dodelu subvencije za samozapošljavanje u 2016. godini

Fond za razvoj Republike Srbije

Jedan od mogućih izvora finansiranja vaše poslovne ideje mogu biti i sredstva Ministarstva privrede u okviru Programa podsticanja razvoja preduzetništva kroz finansijsku podršku za početnike u poslovanju, u saradnji sa Fondom za razvoj.

Kome su namenjena sredstva?

Pravo na dodelu bespovratnih sredstava i za podnošenje zahteva za kredit u okviru Programa imaju:

- Lica koja žele da pokrenu sopstveni posao;
- Postojeći preduzetnici;
- Mikro i mala privredna društva koja su registrovana u APR-u najranije u godini koja prethodi godini podnošenja zahteva.

Vrednost sredstava?

- Za *preduzetnike*: minimalan iznos kredita je 280.000,00 RSD, a maksimalan 2.100.000,00 RSD; minimalan iznos bespovratnih sredstava je 120.000,00 RSD a maksimalni 900.000,00 RSD;¹¹
- Za *pravna lica*: minimalan iznos kredita je 280.000,00 RSD, a maksimalan 4.200.000,00 RSD; minimalan iznos bespovratnih sredstava je 120.000,00 RSD, a maksimalan 1.800.000,00 RSD.¹²

Šta se može finansirati u okviru Programa?

- Dogradnja, rekonstrukcija, adaptacija, sanacija, poslovnog ili proizvodnog prostora;
- Kupovina opreme (nove ili polovne ne starije od pet godina);
- Trajna obrtna sredstva, koja mogu da učestvuju najviše do 20% u strukturi ukupnog investicionog ulaganja.

Kontakt:

Sektor kredita i garancija

Telefon: 011 263 4221

dzevida.ninkov@fondzarazvoj.rs

www.fondzarazvoj.gov.rs

¹¹Navedena finansijska sredstva su propisana Programom podsticanja razvoja preduzetništva kroz finansijsku podršku za početnike u poslovanju koji je raspisan javnim pozivom Ministarstva privrede 2016. godine

¹²Navedena finansijska sredstva su propisana Programom podsticanja razvoja preduzetništva kroz finansijsku podršku za početnike u poslovanju koji je raspisan javnim pozivom Ministarstva privrede 2016. godine

Razvojna agencija Srbije

Razvojna agencija Srbije je agencija Vlade Republike Srbije koja, među širokim spektrom svojih usluga, pruža i podršku razvoju preduzetništva. Agencija podržava razvoj kompanija, malih i srednjih preduzeća i preduzetnika kroz veliki broj projekata.

Među poslednjim značajnijim projektima Razvojne agencije Srbije i Ministarstva privrede posvećenim početnicima u poslovanju spomenućemo Projekat podrške za započinjanje posla – start up¹³. Cilj projekta bio je razvoj i promocija preduzetničkog duha, podsticanje preduzetništva žena, mladih i socijalnog preduzetništva kao i unapređenje mikro, malih i srednjih provrednih društava i preduzetnika. Ukupna raspoloživa sredstva za realizaciju projekta iznosila su 120.000.000,00 RSD.

Program se realizuje u dve faze i to:

- I faza Programa – Obuke i
- II faza Programa – Bespovratna sredstva i mentoring.

Pravo učešća na konkursu imala su fizička lica koja nemaju zaposlenje (žene, mladi u starosnoj dobi od 15-30 godina, teško zapošljive kategorije, lica iz devastiranih područja), koja su ujedno državljani Republike Srbije, koja u prethodnih 12 meseci nisu imali registrovanu delatnost ili imali učešće veće od 50% u vlasničkoj strukturi nekog privrednog subjekta, koja nisu osuđivani prema podacima iz kaznene evidencije, koja su završili obuke predviđene Programom, koja su izradili biznis plan i koja su obezbedili sopstveno učešće – minimalno 30% sredstava od ukupnog iznosa opravdanih troškova investicije za proizvodne delatnosti i delatnosti prerade, odnosno minimum 50% za uslužne delatnosti. Sredstva su se dodeljivala u iznosu do 1.000.000 RSD bez PDV, što predstavlja do 70% ukupne neto vrednosti opravdanih troškova projekta za proizvodne delatnosti i delatnosti prerade, odnosno do 50% za uslužne delatnosti.

Kontakt:

+381 11 20 60 857

Svetlana Nikolić svetlana.nikolic@ras.gov.rs

Saša Veljić sasa.veljic@ras.gov.rs

ras.gov.rs

¹³Javni poziv za dodelu paketa podrške u okviru projekta podrške početnicima za započinjanje posla – start up, objavljen je aprila 2016. godine. Prijave za prvu fazu projekta istekle su 20. juna 2016.

Fond za inovacionu delatnost

Fond je osnovan 2011. godine Zakonom o inovacionoj delatnosti po ugledu na slične organizacije u Evropi i svetu sa ciljem podsticanja preduzetništva i obezbeđivanja sredstava za finansiranje inovacione delatnosti.

Fond bavi se prvenstveno uvećanjem kapaciteta startapa i raspoloživih resursa za njihov rast u Republici Srbiji. Cilj Fonda je da podstakne osnivanje novih kompanija ali i jačanje postojećih, njihovo usmeravanje ka tržištima kapitala i privlačenje direktnih stranih ulaganja u visoke tehnologije i razvoj. Zapravo, Fond teži da unapredi veze između *istraživanja, tehnološkog razvoja i privrede* i da tako podstiče i podržava razvoj inovativnih tehnologija.

U periodu od 2011. do 2016. godine Fond je sprovodio Projekat podrške inovacijama u Srbiji sa ciljem da se uvedu instrumenti finansijske pomoći koji podržavaju inovacione aktivnosti u početnoj fazi razvoja i podstiču istraživanje i razvoj sa tržišnim potencijalom u privatnim kompanijama u Srbiji. Zahvaljujući Projektu podrške inovacijama pokrenut je brz razvoj tehnoloških startapa u Srbiji.

U martu i junu 2016. godine Fond je pokrenuo dva programa koja su još u toku:

- Program za podsticanje transfera tehnologije iz javnog akademskog sektora u komercijalni sektor – *Program TTF*;
- *Program saradnje nauke i privrede* (podršku inovativnim projektima sa komercijalnim potencijalom nastalim u saradnji javnih naučno-istraživačkih organizacija i privatnih malih i srednjih preduzeća)

Fond za inovacionu delatnost je u 2017. godini, pored ova dva spomenuta programa, nastavio da pomaže preduzetnike istraživače u Srbiji kroz:

- *Program ranog razvoja* – koji je namenjen privatnim mikro i malim preduzećima u ranim fazama razvoja, koja poseduju tehnološku inovaciju i imaju potencijal za stvaranje nove intelektualne svojine, kao i jasnu tržišnu potrebu. U okviru ovog programa Fond dodeljuje bespovratna sredstva do 80.000 EUR po projektu;
- *Program sufinansiranja inovacija* – koji ima cilj da proširi mogućnost saradnje između srpskih inovativnih mikro, malih i srednjih preduzeća i strateških partnera (na primer, privatnog sektora, organizacija za istraživanje i razvoj i investicionih i fondova rizičnog kapitala), kao i investicionih i fondova rizičnog kapitala, sa ciljem povećanja ulaganja privat-

nog sektora u projekte tehnološkog razvoja i komercijalizacije za nove i unapređene proizvode i usluge. U okviru ovog programa Fond dodeljuje bespovratna sredstva u iznosu do 300.000 EUR po projektu.

Fond za inovacionu delatnost finansira se kroz saradnju sa međunarodnim finansijskim institucijama, organizacijama, donatorima i privatnim sektorom.

Kontakt:

Naučno Tehnološki park "Beograd"
Veljka Dugoševića 54, objekat B4, I sprat
Telefon: +381 11 6555 696
E-mail: office@inovacionifond.rs

Program ranog razvoja:

E-mail: minigrants@inovacionifond.rs

Program sufinansiranja inovacija:

E-mail: matchinggrants@inovacionifond.rs

Program saradnje nauke i privrede:

E-mail: cgs@inovacionifond.rs

Erste banka

Korak po korak je program Erste Banke kreiran u saradnji sa Startup Alijansom i Smart Kolektivom sa ciljem ekonomskog i socijalnog osnaživanja startap firmi i socijalnih preduzeća kroz različite pakete edukativne, finansijske i mentorske podrške. Namenjen je startap firmama koje imaju istoriju poslovanja manju od 24 meseca, socijalnim preduzećima bez obzira na dužinu poslovanja i biznis idejama koje još uvek nisu pokrenute ali imaju izvestan tržišni potencijal.

Program nudi pomoć u izradi biznis plana, kombinaciju onlajn i oflajn edukacije, finansiranje poslovne ideje i projekta, mentorsku podršku i umrežavanje sa drugim firmama.

Ciljna grupa su mladi privrednici, žene preduzetnice, startap, firme u razvoju i socijalna preduzeća.

Cilj programa je doprinos razvoju lokalne zajednice, društvenoj i ekonomskoj ravnopravnosti i finansijskoj inkluziji.

U ponudi se nalazi investicioni kredit sa rokom otplate do 5 godina i kredit za trajna obrtna sredstva sa rokom otplate do 3 godine u dinarima i u evrima.

Maksimalan iznos kredita:

- Do 10.000 EUR za firme sa istorijom poslovanja kraćom od 12 meseci;
- Do 25.000 EUR za firme sa istorijom poslovanja između 12 i 24 meseca.

Maksimalni grejs period od 12 meseci.

Troškovi obrade kreditnog zahteva:

- Za investicioni kredit 0,25% od sume kredita;
- Za kredit za trajna obrtna sredstva 0,5% od sume kredita.

Korisnicima kojima se odobri kredit Erste banka dodeljuje biznis mentore na osnovu njihovih potreba koji će ih tokom perioda od 12 meseci savetovati u razvoju poslovanja i pomoći im da postave i prate svoje ciljeve razvoja. Mentori su uglavnom ljudi iz biznisa sa velikim iskustvom u poslovanju i razvijenim partnerskim mrežama koji imaju želju da svoje znanje prenesu dalje.
<https://www.erstebank.rs/sr/korak-po-korak>

Od velike je važnosti da korisnici informatora, mladi privrednici, proveravaju sajtove navedenih ustanova zbog ažuriranja podataka i objavljivanja novih konkursa i javnih poziva!

INOSTRANI IZVORI FINANSIRANJA

Evropski programi

COSME i HORIZON 2020

Među evropskim programima koji pružaju finansijsku podršku razvoju preduzetništva u Srbiji jesu Evropski program za podsticanje konkurentnosti malih i srednjih preduzeća – COSME i Program za istraživanje i inovacije – HORIZON 2020.

Cilj COSME programa jeste pružanje podrške konkurentnosti, razvoju i održivosti evropskog preduzetništva, a posebno malih i srednjih preduzeća, dok se HORIZON 2020 više fokusira na znanje i inovacije. Preduzeća u Srbiji od 2016. godine koriste finansijske podrške COSME programa, dok su sredstva HORIZON 2020 programa otvorena od 2014. godine.

Koliki su budžeti?

Budžet COSME programa iznosi 2,3 milijarde EUR, dok je budžet HORIZON 2020 programa 77,028 milijardi EUR.

Kome su namenjeni programi?



COSME program namenjen je prvenstveno malim i srednjim preduzećima, ali i nacionalnim, regionalnim i lokalnim organizacijama koje podstiču i promovišu razvoj preduzetništva.



HORIZON 2020 program je namenjen područjima sa manje razvijenom naučnom i istraživačkom infrastrukturom kao i startupovima i malim i srednjim preduzećima u ranim fazama razvoja.

Šta se finansira?

Kroz COSME program finansiraju se aktivnosti koje za cilj imaju podizanje konkurentnosti i osnivanje i rast malih i srednjih preduzeća, dok je Horizon 2020 usmeren više ka naučno – istraživačkom radu i inovacijama.

Međutim, oba programa, COSME i Horizon 2020 malim i srednjim preduzećima omogućavaju pristup finansijskim instrumentima. Kroz Horizon 2020 vrši se investiranje u startup i ranu fazu razvoja malih i srednjih preduzeća dok se kroz COSME u MSP investira u fazi rasta.

Kako COSME ostvaruje svoje specifične ciljeve?

Svoje ciljeve COSME ostvaruje kroz četiri programa:

1. Bolji pristup finansijskim sredstvima za mala i srednja preduzeća (olakšice pri obezbeđivanju kreditnih garancija);
2. Pristup tržištu (pristup informacijama o EU zakonodavstvu i učešću u EU programima; pomoć u pronalaženju partnera u inostranstvu; savetovanje o dostupnim finansijskim sredstvima u EU; podrška inovativnosti);
3. Podrška preduzetnicima (obrazovanje preduzetnika, poboljšanje poslovnog okruženja za rast preduzetništva);
4. Povoljniji uslovi za poslovnu kreativnost i razvoj (Otklanjanje administrativnih i regulatornih barijera; Identifikovanje i razmena najboljih primera među nacionalnim administracijama).¹⁴

Kako HORIZON 2020 ostvaruje svoje specifične ciljeve?

Horizon svoje ciljeve sprovodi u nekoliko programa i njihovih celina:

1. Izvrsnost u nauci (podrška talentovanim i kreativnim istraživačima i naučnicima);
2. Vođstvo u industriji (podrška onim tehnologijama koje omogućavaju razvoj budućeg poslovanja, razvoj evropskih preduzeća u globalne lidere i stvaranje novih radnih mesta);
3. Društveni izazovi (podršku istraživanju u oblastima kao što su zdravstvo, klima, hrana, sigurnost, saobraćaj i energetika);
4. Širenje izvrsnosti i učešća (podrška usmerena na ublažavanje regionalnih nejednakosti na polju istraživanja i inovacija);
5. Nauka sa društvom i za društvo (podrška izgradnji efikasne saradnje između nauke i društva, razvijanju aktivnog interesa mladih generacija za naukom, regrutovanje mladih naučnih talenata i njihovo zapošljavanje, kao i udruživanje naučne izvrsnosti sa društvenom svešću i odgovornošću);
6. Evropski institut za inovacije i tehnologije (podrška kreiranju novog okruženja u kojem visoko obrazovanje, istraživanje, javna administracija i biznis rade udruženo na produkovanju prekretnih inovacija);
7. Euratom (podrška na području nuklearnih istraživanja, kao i doprinosu daljem jačanju Evropskog istraživačkog prostora);
8. Zajednički istraživački centar (ima ulogu da osigura naučno – stručnu podršku politikama Evropske unije).

¹⁴Dragana Bass, Ivan Knežević, Nataša Dragojlović, Vodić kroz programe Evropske unije 2014-2020, Beograd, 2014, <http://eukonvent.org/wp-content/uploads/2014/12/Vodic-kroz-programe-EU-za-web.pdf>; Preuzeto: 15.4.2017.

Vreme trajanja programa?

Oba programa, COSME i HORIZON 2020, predviđena su za period 2014-2020. Više informacija o COSME i HORIZON 2020 programu možete pročitati na sajtu: http://ec.europa.eu/growth/smes/cosme_en <https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/>

Evropska investiciona banka

Evropska investiciona banka je finansijska institucija EU koja je nastala sa ciljem da obezbedi finansiranje projekata u zemljama članica EU, zemljama u procesu evropskih integracija kao i zemljama partnerima pod povoljnim uslovima.

Od sredine 2002. godine Evropska investiciona banka je Srbiji odobrila pet Apeks zajmova za mala i srednja preduzeća, preduzeća srednje tržišne kapitalizacije, preduzetnike i lokalnu samoupravu. Ukupan iznos svih pet Apeks zajmova iznosio je 1.065 miliona EUR.

Sredstva prva četiri zajma, u ukupnom iznosu od 565 miliona EUR, u potpunosti su iskorišćena kroz realizaciju 630 kredita.

Novi, peti Apeks zajam

Peti Apeks zajam za mala i srednja preduzeća Evropska investiciona banka je odobrila Srbiji u iznosu od 500 miliona EUR.

Prva tranša od 150 miliona EUR regulisana je zaključivanjem Finansijskog ugovora "Apeks zajam za MSP i druge prioritete III/A" decembra 2013. godine koji je Narodna skupština potvrdila maja 2014. Do kraja septembra 2016. odobreno je 184 kredita malim i srednjim preduzećima, preduzetnicima, i lokalnoj samoupravi u ukupnom iznosu od 148,4 miliona EUR.

Finansijski ugovor o drugoj tranši ovog zajma od 150 miliona EUR zaključen je juna 2016. godine.

Uslovi kreditiranja:

Iznos kredita	Do 12,5 miliona EUR
Ročnost kredita	Do 12 godina za projekte malih i srednjih preduzeća i preduzeća srednje tržišne kapitalizacije (početak do četiri godine) Do 15 godina za prioritetne projekte (početak do pet godina)
Kamatna stopa	Promenljiva (koju čini EURIBOR + marža EIB-a + do 3% marža za posredničke banke + 0,3% naknada za NBS) ili Fiksna kamatna stopa koju čini kamata EIB-a koja sadrži i maržu EIB-a + do 3% marža za posredničke banke + 0,3% naknada za NBS

Sredstva petog Apeks zajma plasiraju se do krajnjih korisnika, preko sledećih posredničkih banaka:

AIK BANK	http://www.aikbanka.rs
BANCA INTESA	http://www.bancaintesa.rs/mali-biznis/krediti
CREDIT AGRICOLE BANK	https://www.creditagricole.rs/mali-biznis.3.html
HALKBANK	http://www.halkbank.rs
EUROBANK	https://www.eurobank.rs/mali-biznis.6.html
KOMERCIJALNA BANKA	http://www.kombank.com/mikro-biznis
PIRAEUS BANK	https://www.piraeusbank.rs/
PROCREDIT BANK	https://www.procreditbank.rs/strana/2011/biznis
RAIFFEISEN BANKA	www.raiffeisenbank.rs/privreda/kredit-za-privreda/kredit-za-privreda/subvencionisani-kredit-1.1373.html
UNICREDIT BANK	https://www.unicreditbank.rs/rs/preduzetnici.html#home
ERSTE BANK	https://www.erstebank.rs
VOJVOĐANSKA BANKA	https://www.voban.co.rs/sr/news/podrska-preduzetnicima-

Sve detaljne informacije u vezi sa ovom kreditnom linijom možete dobiti preko navedenih posredničkih banaka kao i u Sektoru za međunarodnu saradnju Narodne banke Srbije – Odsek za revolving kredite Republike Srbije (Kontakt: 011/ 333-8324; 333-8325)

Evropski investicioni fond (EIF)

Evropski investicioni fond pruža podršku malim i srednjim preduzećima u Srbiji u okviru Programa za razvoj preduzeća i inovacije Zapadnog Balkana (Western Balkan Enterprise Development and Innovation Facility – WB EDIF), koji finansira Evropska unija.

Cilj Programa je da podstiče i promovise nastanak novih i rast postojećih inovativnih kompanija koje imaju visok potencijal za rast. Program je namenjen malim i srednjim preduzećima i omogućava kompanijama lakši pristup finansijskim sredstvima uz mogućnost dobijanja niže cene kredita.

Evropski investicioni fond ima potpisane sporazume sa Erste Bankom, Bankom Intesa i Unicredit Bankom za pružanje podrške malim i srednjim preduzećima u Srbiji.

Nemačka razvojna banka

Nemačka razvojna banka (KfW), osnovana 1948. godine kao javna kompanija sa sedištem u Frankfurtu, odobrila je Srbiji zajam od 100 miliona evra za finansiranje poljoprivrede, energetske efikasnosti, obnovljive energije i opštinske infrastrukture.

Zajam od 100 miliona EUR dostupan je od 2012. godine i namenjen je za:

- *Poljoprivredu* – za finansiranje primarne poljoprivredne proizvodnje i prehrambene industrije (kupovina poljoprivrednog zemljišta, objekata, mehanizacije i opreme, stoke za uzgoj, ulaganje u razvoj organske poljoprivrede i proizvodnju voća i ulaganje u obrtni kapital u iznosu do 10% ukupnog iznosa zajma);
- *Za energetske efikasnost i obnovljive izvore energije* – finansiranje rekonstrukcije, renoviranja ili opremanja malih i srednjih preduzeća i domaćinstava u Srbiji;
- *Za opštinsku infrastrukturu* – finansiranje izgradnje i rekonstrukcije vodovodnih i kanalizacionih sistema, kupovine vozila i mašina za pružanje komunalnih usluga i javni prevoz, rekonstrukcije ulica, izgradnje i obnove mreža električne energije, javnog osvetljenja i sistema za grejanje, izgradnje i obnove socijalne infrastrukture.

Uslovi kreditiranja:

Iznos pojedinačnog kredita:	Za poljoprivredu	Nema ograničenja
	Za energetske efikasnost i obnovljivu energiju	Do 1.000.000 EUR
	Za opštinsku infrastrukturu	Do 1.200.000 EUR, s tim da vrednost pojedinačnog projekta ne može biti veća od 2.500.000 EUR
Ročnost kredita:	Do sedam godina	
Period početka kredita:	Do dve godine	
Kamatna stopa:	Do visine stope koju posrednička banka naplaćuje na zajmove iz drugih izvora za iste namene	

Sredstva Nemačke razvojne banke raspoloživa su malim i srednjim preduzećima, opštinama, poljoprivrednim zagdistvima i fizičkim licima preko posredničkih banaka:

1. *HALKBANK* (5 miliona EUR za energetske efikasnost i obnovljive izvore energije);
2. *KOMERCIJALNA BANKA* (30 miliona EUR za poljoprivredu i 25 miliona EUR za opštinsku infrastrukturu);
3. *PROCREDIT BANK* (40 miliona EUR za poljoprivredu).

Kreditna linija Vlade Republike Italije

Posle uspešne realizacije prve Kreditne linije, Italijanska Vlada je odobrila i Program druge kreditne linije čija je vrednost 30 miliona EUR a koja se primenjuje od 2015. godine. Ovaj Program implementira Ambasada Italije zajedno sa Ministarstvom finansija Srbije.

Ko može biti korisnik kreditne linije?

Korisnici italijanske kreditne linije mogu biti preduzetnici i sva preduzeća registrovana u Srbiji, bez obzira na državljanstvo vlasnika kompanije.

Koliki je iznos kredita?

- Za mikro preduzeća i preduzetnike iznos kredita se kreće od 5.000 EUR do 1 milion EUR;
- Za mala i srednja preduzeća od 50.000 do 1 milion EUR;
- Za javna komunalna preduzeća od 150.000 do 2 miliona EUR.

Osnovni ciljevi kreditne linije?

- Podrška razvoju privatnog sektora i jačanje mikro, malih i srednjih preduzeća i preduzetnika;
- Unapređenje osnovnih usluga koje pružaju javna komunalna preduzeća.

Za šta mogu biti korišćena sredstva?

Najmanje 70% kredita mora se iskoristiti za kupovinu opreme, tehnologije, tehničke pomoći, rezervnih delova i industrijskih licenci italijanske proizvodnje, dok je najviše 30% iznosa moguće iskoristiti za pokrivanje lokalnih troškova i obrtnih sredstava neophodnih za potrebe investicionog projekta. Sredstva iz italijanske Kreditne linije mogu se iskoristiti i za kupovinu polovne opreme direktno od italijanskih dobavljača, ali i od lokalnih distributera. Sva oprema kupljena ovim sredstvima oslobođena je plaćanja PDV-a.

Koji sektori se finansiraju?

Sektori podobni za finansiranje: poljoprivreda, građevinarstvo, elektroprivreda, telekomunikacije, tekstilna industrija, mašinstvo, hemijski proizvodi, zdravstvo, usluge, energija, proizvodnja, transport, turizam.

Preko kojih domaćih banaka se realizuje ovaj Program?

Program druge kreditne linije realizuje se preko 9 posredničkih banaka:

- BANKA INTESA
- HALKBANKA
- ERSTE BANKA
- EUROBANKA
- JUBMES BANKA
- KBM BANKA
- KOMERCIJALNA BANKA
- SBERBANKA
- UNICREDIT BANKA

Program LEDIB – Kraljevina Danska

Između Vlade Republike Srbije i Kraljevine Danske potpisan je krajem 2006. godine Memorandum o razumevanju kojim se Srbiji pruža bespovratna finansijska pomoć kroz Program lokalnog ekonomskog razvoja na Balkanu (Program LEDIB).

Radi realizacije jedne od komponenti ovog programa, a koja se odnosi na bolji pristup povoljnim kreditima u iznosu od 15 miliona kruna (oko 2 miliona EUR), godine 2008. zaključen je Finansijski sporazum između Danske i Srbije.

Koliko preduzeća je koristilo sredstva Programa LEDIB?

Do kraja septembra 2016. sredstva Programa LEDIB koristilo je 360 malih i srednjih preduzeća i preduzetnika u ukupnom iznosu od 259,8 miliona EUR. Sredstva programa LEDIB biće raspoloživa do kraja 2018. godine.

Kome su sredstva namenjena?

Sredstva su namenjena finansiranju investicionih projekata i obrtnih sredstava malih i srednjih preduzeća, preduzetnika, poljoprivrednika i zadruga sa sedištem u pet upravnih okruga južne Srbije:

- Nišavskom;
- Jablaničkom;
- Pčinjskom;
- Topličkom;
- Pirotskom.

Iznos pojedinačnog kredita	Do 50.000 EUR u dinarskoj protivvrednosti
Kamatna stopa	Za dinarske kredite bez valuten klauzule: referentna stopa NBS + do 4,5% Za dinarske kredite s valutnim klauzulom: do 8,0
Ročnost kredita	U zavisnosti od potreba korisnika, a najkasnije do isteka 2018. godine
Period početka kredita	Do godina dana

Uslovi kreditiranja?

Krajnjim korisnicima sredstva LEDIB Programa plasiraju se preko sledećih posredničkih banaka: Banka Intesa, Procredit Banka, Societe Generale Banka Srbije, Unicredit Banka Srbija, NLB Banka.

NEFINANSIJSKA PODRŠKA

Nacionalna služba za zapošljavanje

U okviru edukativnih usluga, Nacionalna služba za zapošljavanje nudi dvodnevnu obuku "Put do uspešnog preduzetnika" koja predstavlja jedan od preduslova za podnošene zahteva za dodelu subvencija za samozapošljavanje. Ukoliko ste nezaposleno lice na evidenciji Nacionalne službe za zapošljavanje i razmišljate da aplicirate za njena finansijska sredstva morate proći obuku za započinjanje sopstvenog biznisa.

Dvodnevna obuka "Put do uspešnog preduzetnika" ima za cilj da svim polaznicima, početnicima u biznisu, omogući da provere opravdanost svoje poslovne ideje, upoznaju se sa prednostima i rizicima otpočinjanja sopstvenog posla, informišu se o postupku registracije i aktuelnim zakonskim propisima i popune zahtev za biznis planom.

Nakon uspešno završene dvodnevne obuke svi nezaposleni koji imaju poslovnu ideju i žele da je realizuju, mogu da konkurišu za dodelu subvencija za samozapošljavanje.

Privredna komora Srbije

Privredna komora Srbije ima razvijen servis usluga informativno edukativnog karaktera u cilju promovisanja preduzetništva i pružanja pomoći početnicima u poslovanju.

Služba za mala i srednja privredna društva Privredne komore Srbije dva puta godišnje u saradnji sa organizacijom Privredni forum mladih i partnerima iz privrednog sektora realizuje petodnevne obuke za mlade početnike u poslovanju "Privredni forum mladih". U proteklih godinu ipo dana realizovane su tri obuke, gde je 180 mladih sa preduzetničkim idejama dobilo konkretna znanja i informacije o pokretanju i uspešnom vođenju sopstvenog preduzeća. U narednom periodu planiran je nastavak ovih obuka.

Takođe, ova služba pruža podrške mentorskog vođenja i savetovanja malim i srednjim preduzećima i početnicima u poslovanju, kao i podršku pri izradi Biznis plana.

U saradnji sa resornim ministarstvima, kao i domaćim i stranim institucijama, predstavnicima bankarskog, akademskog i nevladinog sektora, Služba za MSPD realizuje specifične programe i aktivnosti usmerene ka kreiranju politika za neometani razvoj MSP sektora, stručnom usavršavanju privrednika i blagovremenom informisanju o svim aktuelnim dešavanjima korisnim za poslovanje preduzeća.

U okviru ove Službe kreirana je platforma www.omladinskopreduzetnistvo.pks.rs koja generiše sve korisne informacije, finansijske i edukativne programe namenjene početnicima u poslovanju.

Centar za edukaciju i stručno obrazovanje Privredne komore Srbije osnovan je 2002. godine sa ciljem da privrednicima omogući kontinuiranu poslovnu edukaciju. Centar je fokusiran na specijalističku obuku klijenata kroz otvorene seminare, treninge, radionice, simulacije realnih situacija i praktičnih rešenja. Seminari, obuke i radionice izvode se u malim grupama, kako bi se omogućila interakcija između polaznika i predavača.

Prednost Centra u odnosu na slične institucije i organizacije, čini neposredna saradnja sa poslovnom zajednicom i kreiranje novih i aktuelnih edukativnih programa na osnovu realno iskazanih potreba privrede. Pored Beograda, Centar za edukaciju i stručno obrazovanje nudi realizovanje svojih programa

u 16 regionalnih centara: Novom Sadu, Subotici, Kikindi, Sremskoj Mitrovici, Somboru, Zrenjaninu, Zaječaru, Pančevu, Požarevcu, Valjevu, Nišu, Kragujevcu, Užicu, Kraljevu, Kruševcu i Leskovcu.

Edukativne aktivnosti koje Centar za edukaciju i stručno obrazovanje PKS-a organizuje obuhvata sledeće oblasti:

1. Infrastruktura kvaliteta;
2. Finansije i računovodstvo;
3. Spoljnotrgovinsko poslovanje;
4. Pravni poslovi i zakonska regulative;
5. Marketing i odnosi sa javnošću;
6. Upravljanje projektima;
7. Osiguranje;
8. Prodaja i nabavka;
9. IT tehnologije;
10. Ljudski resursi.

Među komorskim uslugama koje Vam mogu pomoći u realizovanju biznis ideje značajni su:

- Biznis Infor Servis i
- Biznis minut.

Biznis Info Servis je informativno – savetodavni servis Privredne komore Srbije koji pomaže u dobijanju odgovora i informacija u vezi započinjanja poslovanja (osnivanje firme, potrebni akti, postupak registracije, troškovi osnivanja), raspoloživih izvora finansiranja na nacionalnom nivou, subvencija i državne pomoći. Sve tražene informacije dobićete u roku od 48 sati od upita upućenog telefonom ili elektronskom poštom.

Projekat "Biznis minut" Privredne komore Srbije predstavlja video serijal koji se bavi pitanjima: "Kako do ideje za biznis?", "Kako napraviti biznis plan?", "Kako do investicije za vaš biznis?", "Kako otvoriti firmu u Srbiji?". Cilj projekta je da edukuje poslovne ljude ali i sve one koji žele da pokrenu svoj biznis.

<https://www.youtube.com/watch?v=MdOTn0clTOs&list=PLkgzn5eprGefLI-NpFrQnk7kMo5rkAR9jF>

Kontakt:

011 33 00 910

E-mail: bis@pks.rs

www.pks.rs/Usluge.aspx?tipUslugelD=26

Razvojna agencija Srbije – RAS

Pored finansijske, Razvojna agencija Srbije pruža i informativno edukativnu podršku početnicima u biznisu kroz:

- Preduzetnički servis;
- Program standardizovanog seta usluga za mikro, mala i srednja preduzeća i preduzetnike.

U okviru Preduzetničkog servisa RAS-a možete dobiti najvažnije informacije o preduzetništvu na jednom mestu. Ovde možete biti informisani o:

- Započinjanju svog biznisa;
- Unapređenju poslovanja;
- Finansijskoj strani poslovanja;
- Porezima i doprinosima;
- Prodaji i marketingu;
- Preduzetništvu žena u Srbiji;
- Podrsci, subvencijama i kreditima.

Podršku razvoju preduzetništva Agencija pruža kroz niz projekata među kojima je i Program standardizovanog seta usluga za mikro, mala i srednja preduzeća i preduzetnike. Standardizovani set usluga čini pet grupa usluga: informacije, obuke, savetodavne usluge, mentoring i promocije. Standardizovani set usluga realizuju akreditovane regionalne razvojne agencije.



Regionalne razvojne agencije

Za vas kao budućeg preduzetnika od velike važnosti mogu biti *informacije* o započinjanju poslovanja, testiranju poslovne ideje i dostupnim izvorima finansiranja kao i *obuke* za pripremanje poslovnog plana i poslovanje sa bankama.

Vaša regionalna razvojna agencija može vam pružiti *informacije* u vezi sa:

- Započinjanjem poslovanja i testiranjem poslovne ideje;
- Dostupnim izvorima finansiranja (domaćim i stranim);
- Pravnim propisima i obavezama, porezima i taksama;
- Podrškom koju možete dobiti kroz program "Evropska mreža preduzetništva";
- Inovacijama, zaštitom intelektualne svojine;
- Pronalaženjem poslovnih partnera;
- Poslovnim i inovativnim inkubatorima.

Obuke koje Regionalne razvojne agencije sprovode mogu biti obavezne i opcione.

U obavezne obuke spadaju: obuka za početnike u poslovanju; priprema poslovnog plana i poslovanje sa bankama; finansijsko upravljanje; izvoz – za one koji prvi put izvoze; marketing i prodaja.

Među opcionim obukama spomenućemo: pregled standarda kvaliteta i zaštite životne sredine od značaja za poslovanje; elektronsko poslovanje; inovacije; priprema za Jedinstveno evropsko tržište; informacione tehnologije i poslovanje; investiciona spremnost.

U savetodavne usluge koje regionalne razvojne agencije pružaju spadaju:

- Pomoć u izradi poslovnog plana pri prijavi za startap kredite za početnike kod Fonda za razvoj Republike Srbije i za subvencije za samozapošljavanje kod Nacionalne službe za zapošljavanje;
- Pomoć pri izradi poslovnog plana pri prijavi za ostale kredite kod Fonda za razvoj Republike Srbije i za raspoložive kreditne linije Garancijskog fonda Vojvodine;
- Podrška u pripremi dokumentacije i prijave za programe podrške preduzetništvu koje sprovode Ministarstvo privrede i Razvojna agencija;
- Podrška pri registraciji i osnivanju privrednog subjekta ili zadruga.

Regionalne razvojne agencije sprovode i proces *mentoringa* koji podrazumeva stručnu pomoć koju, u dužem vremenskom periodu, pruža stručno lice privrednom subjektu.

Lista akreditovanih regionalnih razvojnih agencija ovlašćenih da realizuju navedeni set usluga.

Inkubatori

U cilju podsticanja razvoja preduzetništva inkubatorima pripada značajna uloga. Primaran cilj jednog poslovnog inkubatora jeste da podrži otvaranje i razvoj novih preduzeća. Postoje različiti oblici inkubatora ali svi oni imaju isti cilj a to je da pruže podršku osnivaču preduzeća kako bi što bezbolnije savladao sve probleme u početničkom poslovanju.

Koje vrste inkubatora postoje?

U Srbiji postoji nekoliko vrsta inkubatora: proizvodni inkubatori; uslužni; mešoviti; socijalni; poslovno-tehnološki inkubatori; agroindustrijski inkubatori; dizajn inkubator.

Poseban vid inkubatora je naučno-tehnološki park koji se osniva u cilju povezivanja nauke i privrede u službi stvaranja inovacija i podizanja ukupne konkurentnosti privrede.

Naučno-tehnološki parkovi su povezani sa univerzitetom (obično tehničkim i tehnološkim fakultetima nekog univerziteta), privrednim društvima i jedinicama lokalne samouprave.



Slika 12: Naučno – tehnološki park na Zvezdari (Beograd)

Kako Vama kao mladom privredniku inkubator može pomoći u poslovanju? Inkubatori pružaju pomoć početnicima u poslovanju kroz ustupanje prostora i neophodne opreme za obavljanje delatnosti kao i u stručnoj, pravnoj i administrativnoj podršci.

Zapravo, sve vrste usluga koje inkubator pruža mogu se podeliti na:

- *Najam poslovnog prostora* po povoljnim uslovima od tržišnih;
- *Zajedničke usluge* (korišćenje zajedničkih prostorija, kancelarijska oprema i ostala infrastruktura inkubatora);

- *Poslovno savetodavne usluge* (planiranje, menadžment, marketing) i administrativne usluge (pravna, računovodstvena i sl), konsalting (specijalizovani ili opšti), mentoring (od strane uspešnih i iskusnih poslovnih ljudi);
- *Umrežavanje i podsticaj na saradnju između preduzetnika unutar inkubatora*, kao i umrežavanje sa spoljnim partnerima;
- *Organizacija treninga i obuka* (shodno potrebama klijenata tipa: poslovno planiranje, marketing, ljudski resursi, prodaja, uvoz i izvoz i sl).

U inkubatorima u Srbiji praksa je da je upotreba poslovnog prostora prve godine besplatna, a da korisnik pokriva deo troškova (struja, telefon, interen itd). Vremenom korisniku se povećava nivo participacije u pokrivanju troškova ali se postepeno uvodi i naplata korišćenja poslovnog prostora do onog trenutka kada korisnik počinje samostalno da izmiruje nastale troškove.

Kako se vrši izbor klijenata (stanara) inkubatora?

Izbor stanara inkubatora vrši se putem javnog poziva tj. konkursa. Na osnovu unapred definisanih kriterijuma, komisija za prijem novih stanara pregleda dokumentaciju i donosi odluku o prijemu novih korisnika inkubatora.

Habovi

Poput inkubatora i habovi služe promociji preduzetništva. Između ostalog, hab centri su posvećeni edukaciji mladih privrednika i svih ostalih privrednika koji imaju dobru poslovnu ideju koju žele da je plasiraju na tržište. Takođe, habovi su tu da pruže pomoć u pronalaženju poslovnog partnera, investitora i saradnika u daljem razvoju ideje.

ICT hab

ICT hab je centar za razvoj tehnološkog preduzetništva koji je osnovan i otvoren 2014. godine. Osnovni cilj ICT haba je da pomogne tehnološkim preduzetnicima da uspešno razviju svoj proizvod i omogući prelazak u fazu finansiranja i izlaska na tržište.

Mladim privrednicima, početnicima u biznisu, ICT hab pruža moderan prostor za rad i punu mentorsku, infrastrukturnu i tehničku podršku da svoje ideje pretvore u uspešan biznis.

Šta ICT hab nudi?

1. *Moderan prostor za rad* – (50 mesta za rad, dostupnih 24 časa; osnovni paket hardver i softver computing platform; svu potrebnu kancelarijsku opremu i materijal; dva conference prostora; kompletnu logističku i tehničku podršku, Wi-fi, besplatno parkig mesto.)
2. *Mentori i predavači* – (više od 30 mentora i predavača su iskusni i dokazani stručnjaci u svim oblastima od značaja za mlade privrednike u Srbiji)
3. *Savetovanje i podrška* – (savetodavnu, pravnu, knjigovodstvenu i marketinšku podršku; pomoć u radu sa poslovnim procedurama i pravnim pitanjima, pomoć pri izradi poslovnog, strateškog i marketing plana; pristup mreži tehnološkog i tržišnog razvoja);
4. *Povezivanje* – sa ostalim stanarima ICT haba, drugim centrima za preduzetništvo, inkubatorima kao i sa startupima koji su prošli isti put; ciljnim grupama za svoje proizvode; potencijalnim investitorima i partnerima.

Od skoro ICT Hub, u formi *ICT Hub Ventures*, kao dodatnu uslugu za početnike u poslovanju nudi i moguće *finansiranje* tehnoloških poslovnih ideja u maksimalnom iznosu do 30.000 EUR u zamenu za udeo u kompaniji.

Ono što ovaj fond dodatno, omogućava kompaniji u koju se investira je sledeće:

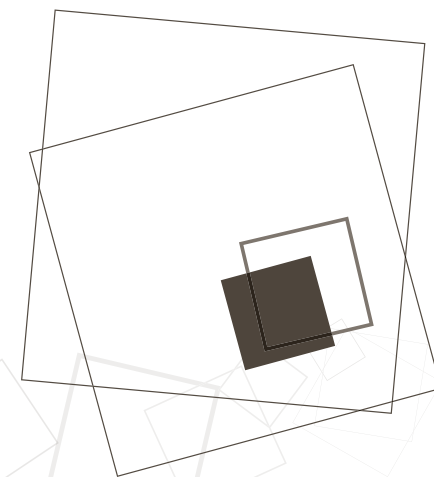
1. Ulaz u zajednicu tehnoloških kompanija i startup ekosistema;
2. Povezivanje sa ključnim učesnicima ciljanog biznisa i
3. Prilagođen program „1 na 1“ sa mentorima i ekspertima iz oblasti tehnološkog preduzetništva.

Kontakt:

Kralja Milana 10, ulaz iz Devojačkog parka

Telefon: +381 69 2886 336

E-mail: info@icthub.rs



KORAK PET – RAZRADA POSLOVNE IDEJE (BIZNIS PLAN)



“U pripremama za borbu uvek sam pronalazio da su planovi beskorisni, a planiranje nužno”

Dwight D. Eisenhower 34. predsednik SAD-a

Nakon što ste izvršili analizu potencijalnih izvora finansiranja sledeći korak predstavlja razrada poslovne ideje odnosno izrada Biznis plana. Biznis plan predstavlja dokument u kojem razrađujete svoju poslovnu ideju, gde opisujete šta i kako planirate da sprovedete svoju poslovnu zamisao. Osnovni cilj biznis plana jeste da vam pomogne da definisane ciljeve poslovanja pretvorite u realnost. Biznis plan se ne izrađuje isključivo zbog finansijske ustanove od koje nameravate da tražite sredstva već zbog vas i namenjen je na prvom mestu vama u cilju uspešnog sprovođenja poslovne ideje.

Šta mora da sadrži jedan biznis plan?

Najjednostavnije rečeno, poslovni plan mora da sadrži vaše poslovne *ciljeve*, *strategije* posredstvom kojih ćete ostvariti ciljeve, *potencijalne probleme* koji mogu biti prepreka realizovanju vaše poslovne ideje kao i načine njihovog rešavanja, organizacionu strukturu poslovanja, i na kraju finansijski iznos koji je neophodan za sprovođenje poslovne ideje.

Zbog čega je neophodan biznis plan? Glavni razlozi:

- Predstavlja mapu puta koja je neophodna u pokretanju posla;
- Poslovni plan će vam reći koliko novca je potrebno; kada vam je novac potreban; i kako ćete ga dobiti;
- Pomaže da razvijete takmičarski duh kako biste bili spremni za sprovođenje poslovne ideje;
- Primorava da analizirate konkurenciju;
- Daće vam odgovor na pitanje “da li” ili “ne” započeti biznis.¹⁵

Postoje različiti formati za pisanje biznis plana ali je njihova suština ista. Format biznis plana mogu biti drugačiji u zavisnosti od institucije kod koje aplicirate za sredstva i mogu se razlikovati u određenim stavkama (redosled, terminologija itd).

Strukturalni okvir svakog biznis plana mora da sadrži:

- Naslovna strana (cover sheet);
- Rezime poslovnog plana (executive summary);
- Pregled sadržaja (opis proizvoda i usluge; marketing plan; plan proizvodnje/prodaje i operativni plan; finansijski plan);
- Dodaci i prilozi.

Na Tabeli br. 1 predstavljen je model izrade biznis plana. Ovaj model koristite kao smernicu prilikom pisanja svog biznis plana.

NASLOVNA STRANA	Prva strana vašeg poslovnog plana predstavlja naslovnu stranu koja treba da sadrži osnovne podatke o preduzetniku i preduzetničkoj radnji kao što su ime i prezime, adresa, broj telefona, naziv i sedište preduzeća itd.
REZIME POSLOVNOG PLANA	Treba da sadrži suštinu i ključne elemente poslovne ideje. Mora da bude kratak i koncizan i da ima najviše jednu do dve strane. Rezime je važan deo poslovnog plana jer od njega zavisi da li će se investitori zainteresovati za konkretan poslovni poduhvat ili ne.
OPIS PROIZVODA I USLUGE	Ovde se vrši detaljan opis vaše poslovne ideje odnosno proizvoda ili usluge. Na najbolji mogući način ovde je potrebno opisati i predstaviti konkurentne prednosti vašeg proizvoda/ usluge. Pitanja koja ovde morate postaviti:

¹⁵Developing your business plan, Free Small Business Plan Outline Guide, <http://www.bizmove.com/start-ing/m1e1.htm>;

- Kako tačno izgleda proizvod/usluga?
- Koju potrebu zadovoljava/rešava vaš proizvod/usluga i na koji način?
- Koje koristi će imati kupci od vašeg proizvoda/usuge?

MARKETING PLAN

Marketing plan podrazumeva istraživanje tržišta. Ključan element uspešnog marketing plana jeste poznavanje kupaca, njihovih potreba i očekivanja. Dakle, ovde morate jasno definisati potrebe kupaca i videti koji su to potencijalni korisnici vašeg proizvoda/usluge. Pored upoznavanja potencijalnih kupaca morate upoznati i konkurenciju kako biste mogli da kreirate sopstvenu strategiju konkurentnosti. Ključna pitanja koja u okviru marketing plana morate postaviti:

- Ko su kupci? Definišite ciljno tržište?
- Odredite veličinu tržišta?
- Ko je vaša konkurencija?

PLAN PROIZVODNJE/ PRODAJE I OPERATIVNI PLAN

Plan proizvodnje podrazumeva tehničko – tehnološku analizu (predviđa opis sirovine, sastav sirovine, odakle će biti dopremljena, gde će se skladištiti, obrada na mašinama, na kojim mašinama će se vršiti obrada i na koji način) dok operativni plan obuhvata organizacione aspekte (analiza organizacionih i kadrovskih aspekata; ukupan broj zaposlenih; predviđena organizaciona struktura; ključni ljudi) i analizu lokacije (analiza zaštite životne sredine i zaštite na radu)

FINANSIJSKI PLAN

Najznačajniji deo biznis plana jer se na osnovu kvantitativnih pokazatelja donosi odluka o (ne)isplativosti realizacije poslovne ideje. Da bi plan bio sveobuhvatan on mora da sadrži: bilans stanja, bilans uspeha, projekciju prihoda, projekciju rashoda, procenu dobiti, tok gotovine, stopu akumulativnosti, procenu rizičnosti. Finansijski plan treba da odgovori na pitanja:

- Zašto su vam potrebna finansijska sredstva?
- Koja vrsta sredstava vam je potrebna?
- Kada će vam biti potrebna sredstva?
- Kada i na koji način ćete biti u stanju da vratite sredstva?

DODACI I PRILOZI

Prilozi i dodaci u okviru biznis plana mogu obuhvatati: biografije, finansijske izveštaje, rezultate istraživanja, kataloge, ugovore, pravna i druga dokumenta.

Koje su najčešće greške kod pisanja poslovnog plana?

Prilikom izrade poslovnog plana morate imati u vidu i greške koje negativno mogu uticati na kredibilitet poslovnog plana i umanjiti šanse za dobijanje finansijskih sredstava:¹⁶

- Zastareli finansijski podaci i informacije mogu ostaviti sumnju na vaše preduzetničke sposobnosti planiranja;
- Neosnovane pretpostavke mogu negativno uticati na biznis plan. Morate biti spremni da objasnite svaku stavku u okviru biznis plana;
- Nerazumljive finansijske informacije. Ukoliko neko drugi umesto vas priprema finansijske projekcije Vi morate znati da ih objasnite;
- Nedostatak konkretnih i detaljnih strategija. Poslovni plan koji uključuje samo uopštene strategije bez konkretnih detalja neće biti prihvaćen.

¹⁶Writing a Business Plan, Small Business Development Center SBDC, <http://www.va.gov/osdbu/docs/vepBusinessPlanOutline.pdf>;

KORAK ŠEST – IZBOR PRAVNE FORME I OSNIVANJE BIZNISA



*“Zaboravite prethodne greške. Zaboravite promašaje.
Zaboravite sve osim onoga što želite da uradite i uradite to!”*

Willian Durent

Nakon što ste definisali i proverili poslovnu ideju, odredili potencijalne izvore finansiranja i napisali biznis plan, sledeći korak predstavlja izbor pravne forme biznisa i postupak osnivanja.

Samostalna privredna delatnost (preduzetnik) ili preduzeće (privredno društvo)?

Zakon o privrednim društvima Republike Srbije poznaje dve forme vlasništva:

- Preduzetnik i
- Privredno društvo.

Preduzetnik je poslovno sposobno fizičko lice koje obavlja delatnost u cilju ostvarivanja prihoda i koje je kao takvo registrovano u skladu sa Zakonom o postupku registracije u Agenciji za privredne registre. (član 83 Zakona o privrednim društvima). Preduzetnik je fizičko lice upisano u poseban registar, koje obavlja delatnost slobodne profesije, uređenu posebnim propisom. Važno je napomenuti da individualni poljoprivrednik nije preduzetnik osim ukoliko posebnim zakonom to nije drugačije uređeno. Za sve obaveze nastale u vezi sa obavljanjem svoje delatnosti preduzetnik odgovara celokupnom svojom imovinom, u tu imovinu ulazi i imovina koju stiče u vezi sa obavljanjem

delatnosti. Odgovornost za obaveze ne prestaje brisanjem iz registra.

Privredno društvo je pravno lice koje obavlja delatnost u cilju sticanja dobiti. (član 2 Zakona o privrednim društvima) Svojtvo pravnog lica privredno društvo stiče registracijom. Zakon poznaje sledeće pravne forme privrednog društva:

1. *Ortačko društvo* – privredno društvo koje osnivaju dva ili više fizičkih i/ili pravnih lica u svojstvu ortaka društva radi obavljanja određene delatnosti pod zajedničkim poslovnim imenom, a radi sticanja profita. Ovo privredno društvo se uglavnom osniva u slučajevima kada se radi o manjem privrednom subjektu, tj manjem preduzeću, a lica koja ga čine su ortaci. Ortačko društvo ima nekoliko osnovnih karakteristika. Ortačko društvo karakteriše ugovorni način njegovog nastanka – ono nastaje na osnovu ugovora o osnivanju, koji treba da prihvate i potpišu svi njegovi osnivači, budući ortaci.
2. *Komanditno društvo* – je društvo koje se osniva ugovorom dva ili više pravnih i ili fizičkih lica radi obavljanja delatnosti pod zajedničkim poslovnim imenom, od kojih najmanje jedno lice odgovara neograničeno solidarno za obaveze društva (komplementar), a rizik najmanje jednog lica ograničen je na iznos ugovorenog uloga (komanditor).
3. *Društvo sa ograničenom odgovornošću (DOO)* – je vrsta preduzeća u formi privrednog društva koje osniva jedno ili više pravnih i/ili fizičkih lica, u svojstvu članova društva, radi obavljanja određene privredne delatnosti pod zajedničkim poslovnim imenom i koje za obaveze odgovara samo osnivačkim ulogom DOO se smatra društvom kapitala, ali ima i neke karakteristike društva lica. Ono se najčešće bira prilikom organizovanja malih i srednjih preduzeća i predstavlja prelazni oblik između ortakluka i akcionarskog društva. Prednost ovog oblika organizovanja je znatno manji nivo formalnosti procedura i unutrašnje organizacije u funkcionisanju društva u odnosu na akcionarsko društvo.
4. *Akcionarsko društvo (Deoničarsko društvo)* – je privredno društvo sa osnovnim kapitalom podeljenim na izvestan broj deonica (dividendi) sa jednakim iznosima. Ovo društvo je pravno lice koje odgovara za svoje obaveze isključivo svojom imovinom. Nastaje udruživanjem kapitala više lica – osnivača, a na osnovu kupljenih akcija. Osniva se ugovorom o osnivanju, a ako ga osniva jedan član – odlukom o osnivanju. Ugovor o osnivanju je formalizovan akt i mora se sačiniti u pisanom obliku.

Postupak osnivanja?

Registracija

Bez obzira da li ste se odlučili za osnivanje preduzetničke radnje ili privrednog društva, postupak registracije vršite u Agenciji za privredne registre (APR). Pre registracije morate da se odlučite za pravnu formu, da donesete odluku o *poslovnom imenu* (sadrži naziv, pravnu formu i mesto sedišta) i o osnovnoj delatnosti.

Prilikom izbora naziva vaše preduzetničke radnje ili privrednog društva morate prethodno da proverite u APR-u ili na internet strani APR-a da li je na teritoriji Srbije već registrovan preduzetnik sa istim ili sličnim nazivom.

Ukoliko želite da budete sigurni da će tačno određeni naziv koji želite da registrujete biti slobodan možete podneti prijavu za rezervaciju naziva. Ako Registrator utvrdi da naziv iz prijave nije rezervisan, da nije podneta prijava za registraciju pod istim nazivom niti da je naziv već registrovan, onda će Registrator izvršiti rezervaciju. Rezervacija naziva košta 1.000.00 RSD a dokaz o uplati naknade za rezervaciju naziva dostavlja se Agenciji za privredne registre.

Šta poslovno ime preduzetnika mora da sadrži?

Puno poslovno ime preduzetnika sadrži sledeće obavezne elemente:

- ime i prezime osnivača - preduzetnika;
- opis delatnosti;
- oznaku pr ili preduzetnik;
- sedište (mesto sedišta bez navođenja adrese, odnosno ulice i broja)

Primer: Staklorezačka radnja "JOCA", Jovan Jovanović, preduzetnik, Mladeno-
vac

Dokumentacija neophodna za registraciju preduzetnika:

- Jedinствена *registraciona prijava* osnivanja pravnih lica i drugih subjekata i upisa u jedinstveni registar poreskih obveznika¹⁷;
- *Dokaz o identitetu preduzetnika* (za domaće fizičko lice – fotokopija lične karte, a za stranca – fotokopija pasoša odnosno fotokopija lične karte, ako je izdata strancu);

- *Dokaz o uplati naknade* za registraciju preduzetnika¹⁸
- Ukoliko se preduzetnik registruje za obavljanje delatnosti za koju se traži *prethodna saglasnost nadležnog organa* kao uslov za registraciju, APR-u se mora podneti dokaz, saglasnost ili drugi akt nadležnog organa.

Rok za registraciju osnivanja preduzetnika je 5 dana. Zakonom o postupku registracije u Agenciji za privredne registre, članom 15 predviđeno je da Registrator rešenjem ili zaključkom, odlučuje o prijavi u roku od *pet dana* od dana prijema prijave. Naravno, ovaj rok može biti i kraći u praksi te se dešava da se o prijavi odluči i u bitno kraćem roku.

Kada je reč o potrebnoj dokumentaciji neophodnoj za osnivanje privrednih društava, treba priložiti odgovarajuću *registracionu prijavu* osnivanja u zavisnosti od pravne forme privrednog društva koja se osniva.

Dokumentacija neophodna za osnivanje ortačkog društva

Dokumentacija neophodna za osnivanje komanditnog društva

Dokumentacija neophodna za osnivanje društva sa ograničenom odgovornošću

Dokumentacija neophodna za osnivanje akcionarskog društva

Podnosilac registracione prijave istovremeno sa podnošenjem registracione prijave Agenciji, dostavlja jedan od sledećih dokaza:

- Prvi primerak naloga za uplatu snabdeven pečatom i potpisom pružaoca platnih usluga, koji sadrži sve obavezne elemente o izvršenoj uplati naknade (naziv platioca, naziv primaoca plaćanja, broj računa za uplatu naknade Agenciji, iznos naknade, svrhu uplate, šifru plaćanja i datum izvršenja); obavezan poziv na broj odobrenja, generisan od strane Agencije, po modelu 97.
- Nalog za prenos snabdeven pečatom i potpisom pružaoca platnih usluga, koji sadrži: sve obavezne elemente o izvršenom prenosu sredstava (naziv platioca, naziv primaoca plaćanja, broj tekućeg računa platioca, broj računa za uplatu naknade Agencije, iznos naknade, svrhu uplate, šifru plaćanja i datum izvršenja); obavezan poziv na broj odobrenja, generisan od strane Agencije, po modelu 97; klauzulu da je uplata naknade realizovana, datum kada je realizovana.
- Izvod poslovnog računa platioca snabdeven pečatom i potpisom platioca ili pečatom pružaoca platnih usluga, koji sadrži: sve obavezne ele-

¹⁷Na sajtu Agencije za privredne registre mogu se dobiti obrazci

¹⁸Visina naknade za registraciju preduzetnika iznosi 1.500, 00 RSD. Uplata naknade za usluge koje pruža Agencija za privredne registre vrši se na račun 840-29770845-52, model 97, poziv na broj

mente izvodnog bankarskog računa (naziv platioca, broj računa platioca i primaoca, broj izvoda, datum izvoda, datum uplate naknade, iznos uplaćene naknade, svrhu uplate i ukupan rpomet računa); obavezan poziv na broj odobrenja, generisan od strane Agencije, po modelu 97.

- Potvrdu o izvršenoj uplati naknade izdata od strane pružaoca platnih usluga koja sadrži: sve obavezne elemente o izvršenoj uplati naknade (da je nalog za uplatu naknade odnosno nalog za prenos sredstava realizovan, datum izvršenja naloga iznos naknade, broj računa za uplatu naknade Agenciji, poziv na broj odobrenja po modelu 97 generisan od strane Agencije, svrhu uplate, naziv platioca, naziv primaoca, potpis i pečat ovlašćenog lica pružaoca platnih usluga)

Pored šaltera Agencije registraciona prijava se može podneti i *elektronskim putem* tako što njen podnosilac unosi podatke u propisan obrazac, a dokumentaciju koja se prilaže uz registracionu prijavu dostavlja u elektronskoj formi na elektronsku adresu Agencije, pri čemu, u roku od pet dana od dana podnošenja registracione prijave elektronskim putem, Agencija dostavlja original dokumentacije. Takođe, uz registracionu prijavu i potrebnu dokumentaciju prilaže se i dokaz o uplati za registraciju.

Uz svaki zahtev za registraciju (registraciona prijava) neophodno je priložiti propisanu dokumentaciju, dokaz o uplati naknade za osnivanje, kao i dokaz o uplati naknade za izdavanje jedinstvenog matičnog broja koji izdaje Republički zavod za statistiku.

Kako se podnosi registraciona prijava?

- Lično u sedištu APR (Brankova 25, Beograd);
- Organizacionim jedinicama APR;
- Preporučenom poštom (ako se registraciona prijava podnosi poštom, kao datum i vreme njenog dostavljanja uzima se datum i vreme njenog prijema u Agenciji);
- Elektronskim putem (pri čemu, u roku od pet dana od dana podnošenja registracione prijave elektronskim putem, Agenciji dostavlja original dokumentacije).

Izrada pečata

Nakon što ste podigli rešenje o registraciji preduzetničke radnje i potvrde o poreskom identifikacionom broju sledeći korak predstavlja *izrada pečata*. Izradu pečata vršite pod registrovanim imenom¹⁹.

Overa potpisa

Po podizanju rešenja o registraciji i izradi pečata, sledi overa potpisa koja se isključivo vrši kod *javnih beležnika* odnosno notara. Cena overe potpisa za pravno lice iznosi 1260 RSD.

Račun kod poslovne banke

*Otvaranje računa kod poslovne banke*²⁰ sledeći je korak u postupku osnivanja. Prilikom otvaranja računa biće vam potrebna sledeća dokumenta²¹:

- Zahtev za otvaranje računa na formularu banke kod koje otvarate račun;
- Karton deponovanih potpisa;
- Ugovor o otvaranju i vođenju računa na formularu banke u dva primerka;
- Izvod iz nadležnog registra koji nije stariji od tri meseca, osim za klijente koji se registruju u Agenciji za privredne registre;
- Potvrda o poreskom identifikacionom broju – PIB (osim za klijente koji su registrovani u Agenciji za privredne registre Republike Srbije);
- Lične karte lica koja su ovlašćena za raspolaganje sredstvima po računu;
- Izjava za osiguranje depozita – 2 primerka;
- U slučaju da se račun otvara preko punomoćnika, punomoćnik je obavezan da dostavi original ili overenu fotokopiju pismenog ovlašćenja (punomoćja) za otvaranje računa i/ili raspolaganje sredstvima sa računa, koje izdaje klijent i koje je overio notar, kao i identifikaciona dokumenta;
- Pečat.

Prijava poreskoj upravi

Posle završene registracije osnivanja u APR-u, izrade pečata, overe potpisa i otvaranja računa kod poslovne banke po izboru, poslednji korak jeste prijava kod Poreske uprave. Poreska prijava mora se podneti u roku od 15 dana od dana upisa u registar nadležnog organa. U poreskoj prijavi dajete *procenu*

¹⁹Spisak pečatorezaca <http://www.011info.com/pecatoresci-graveri>

²⁰Vi odlučujete kod koje poslovne banke ćete otvoriti račun. Posetite sajt banke gde želite da otvorite račun i tu ćete pronaći spisak neophodne dokumentacije za otvaranje računa

²¹Spisak banaka u Srbiji http://www.nbs.rs/internet/cirilica/50/50_2.html

prihoda, rashoda i dobiti za poreski period koji, ukoliko ste registrovani do 15. u mesecu, započinje mesecom u kome ste registrovani. Ukoliko ste registrovani od 16. do kraja meseca, poreski period započinje prvim narednim mesecom. (Zakon o porezu na dobit pravnih lica)

U zavisnosti od oblika organizovanja poreskog obveznika, po prijavi Poreskoj upravi je potrebno dostaviti:

Za privredna društva:

1. Rešenje iz APR-a o registraciji (fotokopija);
2. PIB (fotokopija);
3. Poreska prijava PDP (2 primerka u originalu);
4. Overu potpisa – Obrazac OP (fotokopija);
5. Dokaz o vlasništvu poslovnog prostora, vlasnički list ili Ugovor o zakupu poslovnog prostora (fotokopija);
6. Ugovor sa bankom o vođenju poslovnog računa i karton deponovanih potpisa (fotokopija);
7. Podatke o ovlašćenom knjigovođi/računovođi ili Ugovor o pružanju usluga;
8. Za osnivača privrednog društva – ako je zasnovao radni odnos u privrednom društvu Ugovor o radu i Prijava na obavezu socijalno osiguranje (Obrazac M-1), ako je osnivač privrednog društva zaposlen kod drugog poslodavca dostaviti dokaz da je u radnom odnosu (fotokopija).

Za preduzetnike:

1. Rešenje iz APR-a o registraciji (fotokopija);
2. PIB (fotokopija);
3. Poreska prijava PPDG-1 (2 primerka u originalu);
4. Overu potpisa – Obrazac OP (fotokopija);
5. Dokaz o vlasništvu poslovnog prostora, vlasnički list ili Ugovor o zakupu poslovnog prostora (fotokopija);
6. Ugovor sa bankom o vođenju poslovnog računa i karton deponovanih potpisa (fotokopija);
7. Podatke o ovlašćenom knjigovođi/računovođi ili Ugovor o pružanju usluga;
8. Za preduzetnika – ako je registrovao preduzetničku delatnost kao osnovnu delatnost dostavlja Prijavu na obavezu socijalno osiguranje (Obrazac M-1), ako je preduzetničku delatnost registrovao iz radnog odnosa dostaviti dokaz da je u radnom odnosu kod drugog poslodavca (fotokopija);
9. Zahtev za paušalno oporezivanje.

Delatnosti za koje je potrebna prethodna saglasnost kao uslov za registraciju

Postoje delatnosti koje zahtevaju saglasnost nadležnih organa tj. posedovanje određenih licenci:

- *Zdravstvene delatnosti* (ordinacije, apoteke, klinike) – rešenje zdravstvenog inspektora ministarstva zdravlja o ispunjenosti uslova za obavljanje tražene delatnosti;
- *Veterinarske ordinacije i apoteke* – rešenje inspektora ministarstva poljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede;
- *Promet oružja, delova za oružje i municije* – rešenje ministarstva unutrašnjih poslova;
- *Taksi prevoz* – ukoliko je odlukom organa lokalne samouprave propisano da je potrebno da taksi prevoznik ispunjava i druge uslove pored zakonom propisanih, onda je potrebno da se uz registracionu prijavu osnivanja dostavi i dokumentacija propisana tom odlukom. Da li taksi prevoznik treba da podnese i dodatnu dokumentaciju procenjuje se prema opštini u kojoj će biti sedište taksi prevoznika;
- *Obavljanje delatnosti od opšteg interesa i komunalne delatnosti* – ugovor nadležnog opštinskog organa da je poverio obavljanje određene delatnosti preduzetniku;
- *Poslovi zastupanja u osiguranju* – uslov za registraciju je dozvola Narodne banke o ispunjenosti uslova za obavljanje te delatnosti;
- *Poslovi stečajnog upravnika* – uslov za registraciju je licenca Agencije za licenciranje stečajnih upravnika;
- *Poslovi sudskih veštaka* – uslov za registraciju je rešenje o upisu u registar stalnih veštaka;
- *Agencija za zapošljavanje* - rešenje ministarstva ekonomije i regionalnog razvoja;
- *Psihološko savetovalište* - rešenje ministarstva rada, zapošljavanja i socijalne politike;
- *Turističke agencije* – ispunjenost zakonom propisanih uslova za obavljanje poslova turističkih agencija utvrđuje se u postupku izdavanja licence za obavljanje tih poslova i to:
 - Licence za turističke agencije – organizatore turističkih putovanja;
 - Licence za turističke agencije – posrednike u organizovanju turističkih putovanja. Licencu, na zahtev turističke agencije, izdaje Registrator turizma u formi rešenja, sa rokom važenja od tri godine.

Preduzetnik upisuje u registar samo jednu pretežnu delatnost!

POZITIVNI PRIMERI PRAKSE: DA, MOGUĆE JE BITI USPEŠAN PRIVREDNIK!



Nije istina da je u Srbiji nemoguće biti mlad i uspešan privrednik. Ovo potvrđuje veliki broj primera uspešnih mladih privrednika koji su imali dovoljno hrabrosti, ili ludosti, da se upuste u preduzetničke vode. U nastavku predstavimo nekoliko primera uspešnih preduzetničkih priča mladih u Srbiji sa ciljem da Vas podstaknemo da neodustanete od vaše preduzetničke ideje i da krenete za svojim snovima.

Nikola Đurić – Mlekara “Rzavske doline”

Nakon završenih studija, kao prehrambeni tehnolog, Nikola Đurić iz Arilja počeo je da radi u Mlekari Moravica, u okviru programa Prva šansa da bi se nakon pet godina osmelio da uđe u preduzetničke vode. Njegova firma, koja je osnovana 2015. godine, prerađuje tonu mleka, proizvodi mladi kajmak i tri vrste sira. “Bilo je potrebno mnogo ulaganja i mnogo strpljenja. Sada vidi, da je to bio veliki posao i da ne zna ni sam odakle mu tolika hrabrost i snaga da sve to završi do kraja. Iako za taj poduhvat nije bio spreman, i nije dorastao tako velikim izazovima, ipak ga je sve to izgradilo u preduzimljiviju i hrabriju osobu, mada je strah uvek prisutan.”²² Nikola tvrdi da svaki posao zahteva mnogo odricanja i rada i planira i da u narednom periodu proširuje svoje poslovanje.

²²Arilje, <https://arilje.org.rs/component/content/article/1561-uspene-prie-preduzetnika-nikola-uri-rzavske-doline.html>;

Svetlana Mojić – Dizajnerski studio “Salt & Water”

Svetlana Mojić je mlada Novosađanka čija kompanija „Salt & Water” je specijalizovana za dizajn jahti, enterijer i eksterijer dizajn. Dobitnica je velikog broja međunarodnih priznanja kao i domaćeg priznanja “Cvet uspeha za ženu zma-ja” za podsticanje inovativnog preduzetništva. Svetlana je diplomirala dizajn enterijera jahti u Novom Sadu što je prvi diplomski rad na tu temu. “Mnogo godina sam provela u jedriličarskoj reprezentaciji Srbije i kasnije, na studijama arhitekture, odlučila sam da moja buduća profesija bude upravo miks dve stvari koje me najviše zanimaju – jedrilice i enterijeri.”²³ Za naziv firme izabrala je ime koje simboliše more – stanište jahti.

Rade Joksimović – “Loyalis Technologies”

A sada primer iz oblasti IT preduzetništva. Rade Joksimović je karijeru počeo sa 16 godina radeći kao veb dizajner uporedo pohađajući srednju školu. “Nakon dve godine sam stekao dosta iskustva i imao sreću da budem deo neverovatno talentovanog tima. Tada sam prepoznao potencijal jednog, u to vreme novog softvera, koji omogućava trgovcima da pokrenu svoju internet prodavnicu. Tražio sam način da iskoristim rast popularnosti tog softverskog rešenja, pod nazivom “Magento”. Nedugo zatim sam odlučio da napustim stalan posao, neverovatan tim i odličnu platu, kako bih krenuo za snom i oprobao se u IT preduzetništvu – priseća se naš sagovornik.”²⁴ Nakon pokretanja svoj prvog startapa “Magento” i 18 meseci impresivnog rasta Rade Joksimović je dobio ponudu od jedne američke kompanije da otkupe posao što je i prihvatio. Nakon prodaje svog prvog startapa Joksimović je pokrenuo servis koji bi omogućavao vlasnicima najrazličitijih biznisa da nude jednokratni popust onima koji napišu svoje mišljenje o njihovom proizvodu/usluzi na društvenim mrežama kroz “EarnCoupon”. Iz toga rođena je ideja “Loyalis” – softverskog rešenja koje je namenjeno malim i srednjim preduzećima koje se bave prodajom preko interneta koje im omogućava brzo i lako pokretanje sistema lojalnosti, a zasniva se na takmičenju potrošača za najvernijeg kupa.

²³Svetlana Mojić, Jedina žena dizajner jahti u Srbiji, <http://www.prva.rs/zivot/zivotne-price/43333/svetlana-mojic-jedina-zena-dizajner-jahti-u-srbiji.html>;

²⁴[http://www.ekapija.com/website/sr/page/977372/Kako-je-Rade-Joksimovic-C4%87-pokrenuo-biznis-sa-devet-dolara-Loyalis-Technologies-uspe-C5%A1no-razvija-sistem-za-mala-i-srednja-preduze-C4%87a-koja-prodaju-putem-interneta](http://www.ekapija.com/website/sr/page/977372/Kako-je-Rade-Joksimovic-C4%87-pokrenuo-biznis-sa-devet-dolara-Loyalis-Technologies-uspe-C5%A1no-razvija-sistem-za-mala-i-srednja-preduze-C4%87a-koja-prodaju-putem-interneta;);

Igor Jović – “City Expert”

Igor Jović je zajedno sa još pet mladih stručnjaka, Darkom Lukovićem, Milanom Todorovićem, Stefanom Stojanovićem, Borisom Prpićem i Darkom Krsmanovićem, 2015. godine osnovao preduzeće “City Expert” u Beogradu. “City Expert” je kompanija koja se bavi izdavanjem i prodajom nekretnina. Za manje od godinu dana preduzeće je uspelo da dođe u kontakt sa 35.000 korisnika, a osnovni cilj firme jeste da ljudima uštedi novac i vreme i smanji stres pri pronalaženju nekretnine. City Expert samostalno izrađuje fotografije, video snimak i grafički prikaz mape nekretnine (tlocrt) za sve nekretnine u ponudi, a sve u cilju da zakupci/kupci osete prostor kao da su već bili u istom. “City Expert danas čini više od pedeset zaposlenih. Prilično je živo jer konstantno rastemo i tim se povećava, a pošto je mlad kolektiv dobra energija je uvek oko nas” kaže Igor.

Kada već pričamo o brojkama, na sajtu se nalazi oko 1000 nekretnina, a mesečno se izda oko 300, i to uglavnom u roku od pet do sedam dana nakon postavljanja na sajt.



LITERATURA:

- Vodič za preduzetnike: Kako da započnem biznis, Nacionalna agencija za regionalni razvoj, 2013.
- Mladi preduzetnici, Priručnik za učenike srednjih stručnih škola, Centar za stručno obrazovanje, Crna Gora, 2012.
- Priručnik za pisanje biznis plana – Mape inovativnog poslovanja preduzeća, Ministarstvo nauke, Fakultet tehničkih nauka u Novom Sadu, Privredna komora Srbije, 2007.
- Seminar "Put do uspešnog preduzetnika", Nacionalna služba za zapošljavanje, Republika Srbija, 2015.

Internet izvori:

- An Introduction to Business Plan, Entrepreneur <https://www.entrepreneur.com/article/38290>;
- Business, Personal development, Productivity, Starting a Business, 18 Best Idea Generation Techniques, 2015, <https://www.cleverism.com/18-best-idea-generation-techniques/>;
- Cole Ehmke, Jay Akridge, The Elements of a Business Plan: First Steps for New Entrepreneurs, PURDUE University, Agricultural Innovation and Commercialization Center, 2005, <https://www.extension.purdue.edu/extmedia/ec/ec-735.pdf>;
- Nicholas Tart, 61 Steps to Becoming a Successful Young Entrepreneur, 2011, <http://14clicks.com/steps-successful-young-entrepreneur/>;
- Free Small Business Plan Outline Guide, <http://www.bizmove.com/start-ing/m1e1.htm>;
- Young Entrepreneurs: An Essential Guide to Starting Your Own Business, https://www.sba.gov/sites/default/files/TRANSCRIPT_Young%20Entrepreneurs_English.pdf;
- Proizvod i program proizvodnje, Univerzitet u Novom Sadu, Fakultet tehničkih nauka, 2012, http://www.iim.ftn.uns.ac.rs/pom/attachments/article/437/proizvod_program_proizvodnje_2012_grid.pdf;
- Writing a Business Plan, Small Business Development Center SBDC, <http://www.va.gov/osdbu/docs/vbpBusinessPlanOutline.pdf>;
- Vodič za sve koji razmišljaju o ulasku u preduzetničke vode, Osmilite i proverite svoju poslovnu ideju, Brosura, http://www.efos.unios.hr/arhiva/dokumenti/generiranje_brosura.pdf;
- http://www.iim.ftn.uns.ac.rs/pom/attachments/article/437/proizvod_program_proizvodnje_2012_grid.pdf;
- [http://www.ekapija.com/website/sr/page/977372/Kako-je-Rade-Jok-](http://www.ekapija.com/website/sr/page/977372/Kako-je-Rade-Jok-simovi%C4%87-pokrenuo-biznis-sa-devet-dolara-Loyalis-Technologies-uspe%C5%A1no-razvija-sistem-za-mala-i-srednja-preduze%C4%87a-koja-prodaju-putem-interneta)

simovi%C4%87-pokrenuo-biznis-sa-devet-dolara-Loyalis-Technologies-uspe%C5%A1no-razvija-sistem-za-mala-i-srednja-preduze%C4%87a-koja-prodaju-putem-interneta;

- Arilje, <https://arilje.org.rs/component/content/article/1561-us-pene-prie-preduzetnika-nikola-uri-rzavske-doline.html>;
- Svetlana Mojić, Jedina žena dizajner jahti u Srbiji, <http://www.prva.rs/zivot/zivotne-price/43333/svetlana-mojic-jedina-zena-dizajner-jahti-u-srbiji.html>;

Korišeni sajтови:

- <http://ras.gov.rs/>
- <http://www.poreskauprava.gov.rs/>
- <http://www.apr.gov.rs/>
- <http://narr.gov.rs/>
- <http://www.pks.rs/>
- <http://www.fondzarazvoj.gov.rs/>
- <http://www.privreda.gov.rs/>
- <http://www.godinapreduzetnistva.rs/>
- <http://www.preduzetnickiservis.rs/sr/izbor-pravne-forme/razlike-izmedju-preduzetnika-i-privrednog-drustva/>
- <http://mojafirma.rs/baza-znanja/vodic-za-osnivanje-preduzetnika/>
- <http://www.nsz.gov.rs>



Vladimir Radovanović
Služba za mala i srednja privredna društva
Privredne komore Srbije

Mirjana Momić
Privredni forum mladih



Beograd, 2017.

