

# МЛАДИ ПРЕДУЗЕТНИЦИ

Лесковац ● Август 2008 ● Број 8

[www.mladipreduzetnici.org](http://www.mladipreduzetnici.org)

*Драги наши предузетници, дошли смо до самог краја Програма „Иницијатива за развој омладинског предузетништва у Јужној Србији“ на коме је учествовало приближно 400 младих људи из Лесковца, Лебана и Медвеђе. Последња, али и најдинамичнија фаза овог Програма је студијска посета, која је по свом карактеру занимљива зато што укључује путовање, дружење, и најбитније-учење о предузетништву на правим примерима. Овај број ће пре свега бити посвећен студијској посети свим предузетничким фирмама и институцијама које смо обишли, а имајте прилике и да прочитате наставак о „шегртовању“.*

**АНТАЛИЈА СТИЛ Д.О.О. КРУШЕВАЦ** је једна породична фирма основана 2004.године чија је примарна делатност пројектовање и израда намештаја од дрвета по мери и то: кухиња, спаваћих соба, дечјих соба, америчких плакара и канцеларијског намештаја. Прича о настанку ове фирме је прилично интересантна и ми смо имали прилике да је у једном пријатном, домаћинском

## Обилазак предузетничких фирми у Крушевцу

Првог дана студијске посете смо били у обилазак фирми Никола д.о.о. и Анталија стил д.о.о. чија се локација налази у индустријској зони Крушевца. Предузеће

**НИКОЛО д.о.о Крушевац** се бави производњом пластичне дуване амбалаже које се примењују у прехранбеној и хемијској индустрији. Ово предузеће има јако изражену свест о неопходности очувања животне средине, те је у складу са тим производни процес еколошки „чист“, јер укључује и рециклажу пластике. Осим објашњења за целокупни производни процес, наш љубазни домаћин Никола Котур, власник предузећа НИКОЛО нам је из свог искуства дао много корисних сугестија у вези вођења једног производног бизниса. Наиме, ова фирма је почела са радом још 1997. године и то као породична. Како је нама Никола рекао, први уложени капитал је био из сопствених извора и од позајмица пријатеља. У првих неколико година пословања, с позајмљених 20-30.000 DM покренута је и одржавана производња пластичне амбалаже за прехранбене и хемијске производе. 2000. године Никола је узео кредит од 500.000,00 динара за куповину камина и то са изузетно великом каматом, што је по његовим речима био ризичан потез. Уследио је још један кредит 2005.године са повољнијом каматном стопом, којим је проширио свој производни капацитет. Данас, ова фирма има 7 упосљеника, а капацитет производње износи 2,5-3 милиона боца и 2-3 милиона затварача годишње.



Савети које нам је г-дин Никола упутио, поред

опрезног бирања извора кредитирања су:

-добро обезбеђење наплате својих производа од купаца, и при том препоручио авансно плаћање,

-улагати у опрему и машине које могу постићи капацитет већи од планираног, јер се временом створи потреба за повећањем капацитета,

-смањити трошкове књиговодства коришћењем услуга заједничког књиговође,

-константно улагати у проширивање производње, и сл.

Што се тиче једне од највећих претњи сваком предузетнику-конкуренције, Никола нам је рекао да од укупно 30 предузетника који послују у истој грани производње, сваки од њих има своје сталне купце. Осим тога, свесни да једни другима представљају претњу за пословање, донекле постоји и нека врста прећутног договора да се свако од произвођача определи за које ће намене производити исти производ, а то су пластичне боце. На крају нам је овај успешни предузетник рекао да је и даље један од највећих проблема и кочница у пословању компликована администрација и неповољни услови кредитирања.

амбијенту чујемо директно од власника, г-дина Владимира Милићевића. Наиме, по занимању је дипломирани машински инжењер, али када се јавила потреба да купи једну обичну полицу за купатило од произвођача који се бавио продајом и услужним сечењем производа од дрвета, био је изненађен када се на лицу места уверио да је то много једноставније од онога што је он очекивао. На први поглед проценио је да се овај посао може брзо научити, ако поред себе има квалитетног радника. Тако је дошао на идеју да се бави овим послом заједно са својом супругом, али је пре тога морао да се детаљно распита шта му је све потребно од машина, алата и колико би му новца требало да сагради производну халу. Олакшавајућа околност за њих била је та што је могао да део свог приватног поседа заузме за изградњу хале и тиме умногоме умањи трошкове око улагања. Стартовао је куповином материјала и основних средстава за рад и у овој делатности, а то су били машина за кантовање и форматизер (који је био полован), различити алати и око 60 табли иверица. Пошто је сматрао да је у бизнису најбитније уложити у људске ресурсе, ангажовао је професионалца за склапање намештаја поред кога је научио све о овој делатности, коју данас може сам да обавља. Данас, Анталија Стил има 3 упосљеника, функционално опремљену производну халу, широк асортиман производа, као и услугесече материјала по мери. Искуство овог младог господина говори да је за успешно вођење бизниса неопходно перманентно улагати у проширивање сета услуга које фирма нуди, јер муштерије могу добити више услуга на једном месту, чиме се ствара лојалност код њих. Такође, свако инвестирање у средства за производњу (потогово у првих 5 година пословања) је мудар потез који имплицира успехе на многим пољима. Најпре, омогућава повећање капацитета производње, док са друге стране, сам имиџ фирме која има у плану да се проширава изазива код купаца поверење, а препорука купаца је уједно и најбоља маркетинг реклама за сваког предузетника, дакле, „Добар глас далеко се чује, а лош још даље“.



# Обилазак Републичке Агенције за развој МСПП, Фонда за развој Републике Србије и Министарства омладине и спорта Републике Србије

Другог дана наше студијске посете обишли смо Републичку Агенцију за развој малих и средњих предузећа и предузетништва и Фонд за развој Републике Србије, а трећег дана смо били у Министарство омладине и спорта Републике Србије. Посета свих ових институција, релевантних за сваког ко планира да се бави предузетништвом представља једно непроцењиво искуство. Наши потенцијални предузетници су имали шансу да пре свега, „осете“ професионалну радну атмосферу у овим институцијама, затим да смернице и одговоре на свако постављено питање добију од особа које су за то најкомпетентније.



У Агенцији за развој МСПП смо након презентације о услугама које пружа ова Агенција, а коју су водили г-дин Дејан Гутровић, заменик директора и г-дин Александар Арсић, стручни консултант, имали могућност да добијемо заиста значајне информације и квалитетне одговоре на сва постављена питања. Републичка агенција реализује специјалну врсту нефинансијске помоћи МСПП кроз 20 менторинг сати намењених потенцијалним и постојећим предузетницима. У оквиру ових 20 сати предузетник добија дијагнозу стања бизниса, акциони план за решавање одређених проблема и помоћ за решавање неког од њих кроз консултантски рад, стручне савете, информације или обуку. На овај начин деловања, Агенција је нека врста системске подршке предузетницима, јер делује на свим оним пољима где предузетници,



Наш домаћин у Фонду за развој Републике Србије била је г-ђа Горанка Поповић, извршни директор Фонда, која нас је љубазно примила и креирала једну пријатну и интерактивну радну средину. Најпре нам је објаснила да је циљ Фонда поспешивање привреде, а своју функцију остварује давањем кредита са покретање бизниса. Фондом управља одбор кога чине професионалци из области економије, финансија, технологије, права итд. Према њеним речима, ове године је одобрено преко 2 260 „start up“ кредита. Приоритет код одобравања средстава имају предузетници са сопственим финансијским учешћем, јер тиме показују озбиљност, извеснији успех и практично, у ризик улазе заједно са Фондом. Г-ђа Поповић је такође показала и интересовање да чује бизнис идеје од свих учесника ове студијске посете, и они су том приликом добили одговарајуће сугестије и то „из прве руке“. Интересантан податак за наше читаоце је да је истог дана наш учесник Милан Максимовић потписао Уговор са Фондом за „start up“ кредит који му одобрен од стране Фонда.



Студијску посету завршили смо у Министарству омладине и спорта Републике Србије, где смо са г-ђицом Мирјаном Арсић, задуженом за односе са јавношћу овог министарства, причали о Националној стратегији за младе, а посебно о њеним системским решењима за проблем велике незапослености младих. Министарство омладине и спорта ће кроз свој Акциони план финансирати пројекте који ће младима омогућити позитивне промене у различитим областима као што су: информисање, незапосленост, учешће младих у јавном животу, здравствена заштита, мобилност, сигурност и понуда културних и забавних садржаја. Народни Парламент у Лесковцу ће се и надаље бавити проблемом незапослености у Јужној Србији, јер је и само министарство у нама препознало квалитетне партнере у имплементацији стратегије и одобрило нам средства за наставак програма „Иницијатива за развој омладинског предузетништва у Јужној Србији“. Тако да „**ТО НИЈЕ СВЕ НАРОДЕ!**“

## Ко је коме шегрт? (други део)

Искуство сваког нашег шегрта је прича интересантна на свој јединствени начин, али како тих примера има доста, а ми смо своја издања већ предвидели, остаје нам да одаберемо искуства о којима ћемо детаљније писати. Занимљив је пример шегртовања у Информационим Технологијама (ИТ), у власништву предузетнице Оливере Јовић, која је била сарадник на нашем програму у својству предавача на тему Пореска, финансијска и рачуноводствена администрација, а такође и на програму шегртовања у својству ментора. Њени „шегрти били су Милош Станковић и Александар Радивојевић, и како је нама Оливера рекла, обојица су у

сваком тренутку показивали иницијативу и жељу за новим знањем. Најпре су њих двојица прошли кроз све организационе јединице ИТ-а: малопродаја (ИТ LAPTOP SHOP), пријем сервиса, производња рачунара, сервисирање рачунарске опреме, школу компјутера, развој софтвера, администрацију и веб дизајн. Оваква врста обуке је конципирана у циљу њиховог упознавања са свим елементима једне велике компаније, јер будући предузетник мора добро познавати сваки сегмент посла којим намерава да се бави, а пре свега мора у себи имати љубав и страст према том послу. Обзиром да су Милош и Александар

на предавањима прошлитеоријску обуку за предузетништво, сада су у пракси морали да примене



бар део тог знања. Менторинг Оливере Јовић је имао пре свега карактер мониторинга, јер је у својој улози ментора тежила да код њих развије самосталност, иницијативу и логично расуђивање, а све ове квалитете су, како она истиче, ови шегрти и показали.

### Центар за омладинско предузетништво Лесковац

Светозара Марковића 23  
(Дом занатлија)  
Тел. 016 242 949  
leskovac@mladipreduzetnici.org

### Центар за омладинско предузетништво Лебане

Бранка Радичевића 15  
(код Гимназије)  
Тел. 062 136 137 7  
lebane@mladipreduzetnici.org

### Центар за омладинско предузетништво Медвеђа

Јабланичка бб  
(Дом културе)  
Тел. 016 892 192  
medvedja@mladipreduzetnici.org



удружење грађана  
„Народни Парламент“



USAID  
USAID



Општина Лесковац

Општина Лебане

Општина Медвеђа