

A close-up portrait of a woman with blonde hair, wearing a white blouse, a pearl necklace, and a brooch. She is resting her chin on her hand.

Biljana Trifunović

PREDUZETNIŠTVO

Moj izbor

Biti preduzetnik jeste izbor, a ne izlaz

SADRŽAJ

REKLI SU O KNJIZI	5
PREDGOVOR	7
POSAO TREBA DA BUDE ZADOVOLJSTVO	9
A NE SAMO IZVOR PRIHODA	9
TEŠKO JE DONETI ODLUKU – IDEJE KASNIJE DOLAZE SAME	14
SEKTOR INFORMACIONIH TEHNOLOGIJA FANTASTIČNI REZULTATI O KOJIMA SE MALO GOVORI	15
NIKAD NIJE RANO, ALI NIJE NI KASNO ZA PROMENE	18
ZAMENITE KARTONSKU KUTIJU INTERNETOM	20
LJUTE PAPIRIČICE I VISOKA TEHNOLOGIJA	21
JOŠ NEŠTO O IDEJAMA SA MALIM POČETNIM KAPITALOM	22
KAKO SAM POČELA DA PIŠEM STRUČNI BLOG	23
Stara paradigma je glasila – život je maraton, a nova – život je sprint!	25
SWOT ANALIZA	26
ZARAĐITE NOVAC	29
ZNAČAJ BIZNIS PLANA	35
MOJ PRVI BIZNIS PLAN (1987)	38
MODEL – KAKO BI TREBALO DA IZGLEDA BIZNIS PLAN 43	
MARKETING PLAN	68
REČ-DVE O PRODAJI	76
PREGOVARANJE	78
ORGANIZACIJA VREMENA – RAD BEZ STRESA	86
RUKOVOĐENJE	91
KRITIKA	93
POSLOVNI PROSTOR	95
JOŠ JEDAN FILTER PRE KONAČNE ODLUKE	99
MODEL ORGANIZOVANJA – REGISTRACIJE PRIVREDNOG SUBJEKTA	102
PRIVREDNO DRUŠTVO – D.O.O.	102
PREDUZETNIČKA RADNJA	105
RAZLIKE IZMEĐU PREDUZETNIČKE RADNJE I PREDUZEĆA	107
PAUŠALAC	108
PDV – DA ILI NE	110
KONTROLA TROŠKOVA	113
PAZAR U KASI – NIJE VAŠ NOVAC	115
OSNOVI POZNAVANJA FINANSIJA KNJIGOVOĐA KROJI OD DONETOG MATERIJALA	117
KONKURENCIJA NE ODREĐUJE VAŠU CENU.....	117
PRELOMNA TAČKA RENTABILITETA	125
ZNAČAJ ANALIZE FINANSIJSKIH IZVEŠTAJA	126
BILANS STANJA	128
BILANS USPEHA	137
FINANSIJSKI PRINCIPI POSLOVANJA	140
RACIO EFIKASNOSTI UPRAVLJANJA	148
OSTVARENI REZULTAT POSLOVANJA	154
KAKO JE MAŠINSKI INŽENJER NAUČIO ŠTA ZNAČI – EBITDA	154
CASH FLOW IZVEŠTAJ – IZVEŠTAJ O TOKOVIMA GOTOVINE	157

PLANSKI ULAŽITE NOVAC	159
IZVORI FINANSIRANJA	163
INVESTICIJE SU ZNATNO VIŠE OD NOVCA	168
ELITA ŠTEDI NOVAC	170
UPOZNAVANJE SA NAJVAŽNIJIM PRIVREDNIM ZAKONIMA	173
ZAKON O POREZU NA DOBIT PRAVNOG LICA	173
ZAKON O POREZU NA DODATU VREDNOST	176
ZAKON O RADU	177
POVEŽITE SE	179
STRUKOVNA UDRUŽENJA – KLASTERI	182
PRIVREDNA KOMORA	184
MENTORSTVO	184
ŽENE U BIZNISU	188
DA LI SU VELIKI GRADOVI OBEĆANA ZEMLJA	192
DRUGA ŠANSA – DRUGI POČETAK OD NULE	194
DOBROČINSTVO – KOMPANIJA ART IVAL	198
PRIVREDNICI DOVODE STRANE AMBASADORE U SVOJ GRAD	201
MEĐUNARODNI DOKUMENTARNI FILM O PREDUZETNICAMA	202
NAJVAŽNIJI DEO	205
TROŠENJE VREMENA – SMISAO ŽIVOTA	206
ZAKLJUČAK	211
RECENZIJE	212
O AUTORU	217

ZARADITE NOVAC

Najčešće teme o kojima se govori među privrednicima, ali i na skoro svakom privrednom skupu jesu kriza i nemaština; razgovara se o tome da je novac nemoguće zaraditi i da sve propada. Takvo razmišljanje je za sve nas i te kako pogubno. Neoboriva je, naime, činjenica da i u periodu najveće ekonomske krize ima i ljudi i firmi koje na sasvim legalan i pošten način zarađuju, baš kao što su i u periodu najvećeg ekonomskog blagostanja u jednom društvu prisutni beskućnici i prosjaci.

Samo od vas i od stanja vaše svesti i odnosa prema novcu zavisi da li ćete zaraditi novac. Decenijama je vladalo, ali i danas nažalost vlada uverenje da je sasvim u redu govoriti da se nema, a donedavno je bilo čak sramota da se neko pohvali i pokaže da ima novca. „Proleter“ su bili u modi. Kao dete privatnika, to ja odlično znam; privatnici su godinama bili nepoželjni članovi socijalističkog društvenog uređenja. Lično sam doživljavala neprijatnosti i prozivke zbog toga što mi je otac „privatnik“, nisu me štedeli ni nastavnici niti vršnjaci. U ranoj mladosti sam se čak i stidela svog porekla.

Duboko u svesti većine ljudi, i danas, nažalost, vlada uverenje da su bogati „zli“ te da je bolje biti častan i siromašan, nego bogat i „pokvaren“.

Ko to tako govori? Odgovor na to pitanje glasi: Govore oni koji nemaju, ali i ne čine ništa da promene svoje stavove, kako u svojoj glavi, tako i na delu. Ne zaostaju za njima ni „bogati“, podržavaju neki od njih takvo mišljenje samo iz straha da će njima, ukoliko bude više ljudi koji imaju novca, u tom slučaju ostati manje.

Bogatstvo u svakom pogledu, kako duhovno tako i materijalno, trebalo bi svi da imamo, a i možemo da ga imamo. Kad već pomenuh duhovno bogatstvo, potrebno je da kažem i ovo: mnogi „duhovnici“ znaju da se pozivaju na stih iz *Svetog pisma*: „Lakše je kamili da prođe kroz iglene uši nego da bogataš uđe u carstvo Božje“.

Najčešće se ta rečenica navodi bez mnogo objašnjenja o tome šta ona zapravo znači. Stihovi iz *Svetog pisma* su veoma složeni i zagonetni, gotovo po pravilu potrebna su dodatna objašnjenja da bi ih običan svet razumeo u pravom smislu.

Pomenuti navod iz *Biblije* odnosi se na razgovor Isusa Hrista i jednog veoma bogatog mladića koji je tražio da ga Isus primi među svoje sledbenike te da onda sa Njim i njegovim sledbenicima krene u svet kako bi i lično propovedao hrišćanstvo. Isus, videvši da je mladić isuviše vezan za svoje materijalno

bogatstvo, to jest da je, u suštini, rob bogatstva, predložio je onda mladiću da rasproda sve imanje koje ima i da novac podeli sirotinji te da tek onda krene sa njim. Kušao mu je Gospod veru, hteo je da taj mladić sam shvati da mu je njegovo imanje najvažnije, i zato je izrekao čuvenu, gorepomenutu rečenicu: „Lakše je kamili da prođe kroz iglene uši, nego da bogataš uđe u carstvo Božje“.

Slovački istoričar Zamarovski dokazivao je da se pomenuta izreka tradicionalno pogrešno prevodi i da je Isus mislio na kanap (uže) od kamilje dlake, a ne na kamilu. Kakogod da je, prolazak kamile ili konopca kroz iglene uši jeste očigledno nemoguća stvar.

Jedno od najdetaljnijih tumačenja i objašnjenja pomenutih stihova i cele priče iz *Biblije* dao je Sveti vladika Nikolaj ohridski i žički, objasnivši da Isus nije mislio ništa loše o bogatstvu ukoliko ono služi svom vlasniku. Postane li čovek, međutim, rob svog imanja, a ne njegov gospodar, ukoliko se veže za materijalno i to mu postane najvažnije u životu, čitavo to bogatstvo je bezvredno, ako nema čovek u sebi i duhovno bogatstvo. Bogatstvo nije zlo samo po sebi, zlo je jedino ako je to čoveku jedina radost, ako mu je jedini cilj u životu. Poznata su imena mnogih izuzetno bogatih ljudi koji su bili bliski Isusu, ali oni nisu bili srebroljupci, nisu bili gordi, već milosrdni, a njihove su duše bile ispunjene verom. Današnjim jezikom rečeno, uspostavili su balans između materijalnog bogatstva i duhovnosti, čovečnosti i milosrđa.

Nije dakle nikakav greh biti bogat. Kako „smrtni“ ljudi tumače mnoge mudre poruke ne samo iz *Svetog pisma*, nego i iz drugih mudrih knjiga, razvilo se duboko uverenje da je biti bogat i imati – sramota. Veoma često ponavljaju se reči: častan i siromašan, siromašan i pošten, siromašan ali vredan, ali je, naravno, teško i slušati i gledati siromaha kako stalno ropće nad svojom sudbinom i kuka o svojoj zloj sreći i nemaštini.

Neprijatno je, takođe, gledati i pojedine bogataše koji se razmeću razbacujući svoje bogatstvo na nevredne stvari, ili se bahate i odaju poroku. Nisu to ni slučajno bogati ljudi, to su ljudi koji trenutno imaju novca.

Bogati ljudi (nije pritom bitna količina novca), imaju ne samo materijalno blagostanje već i sređenu i srećnu porodicu i prijatelje, kao i dobar odnos sa kolegama. Jednostavno rečeno, srećni su oni i časni ljudi.

Nauka je dokazala da smo svi mi duhovna bića. Čovek je, dok je živ, svakim udahom i izdahom povezan sa beskrajnim kosmosom, sa tokom životnim, a kada umre, hemijski sastav njegovog organizma je identičan onome koji je imao i dok je bio živ. Jedina razlika jeste u tome što je tada za sedam grama lakši nego što je težio dok je bio živ. Šta smo onda mi nego materijalizovan duh u fizičkom svetu? Planeta Zemlja i sve što nas okružuje, sve što možemo da vidimo i dodirnemo

jeste fizička materija koja u sebi poseduje energiju. Čemu onda ta lažna skromnost i napred spomenuto uvreženo mišljenje da je sramota biti bogat, da novac kvari ljude i da je izvor zla.

Dopada mi se ono što je Fil Laut rekao u knjizi *Novac je moj prijatelj*. A rekao je on sledeće: „Vi ne možete da pobegnute od Boga time što se okrećete materijalnom, vi ste uronjeni u Boga i nema puta napolje. Štaviše, ne postoji ni jedan jedini delić fizičkog sveta koji u suštini nije o.k. sa Bogom. Činjenica da bi Bog mogao da se vozi sa vama u vašem 'mercedesu', nije dovoljno obnarodovana.“ Još jedno duboko ukorenjeno pogrešno ubeđenje ljudi jeste da se samo teškim i krvavim radom može doći do blagostanja. Posao rudara bi, da je tako, trebalo da bude jedan od najplaćenijih poslova jer, po mom ličnom uverenju, to jeste jedan od najtežih načina da se zaradi novac, a opet, rudari uglavnom jedva preživljavaju. Da li neko od vas možda poznaje bogatog rudara? Razumimo se, nisam vas pitala da li poznajete bogatog vlasnika rudnika.

Roditelji često, a u tu kategoriju spadamo i moj suprug i ja, imaju običaj da svojoj deci govore: „Uči, uči, dobar fakultet će ti omogućiti blistavu budućnost!“ Mladi uistinu mogu da steknu prilično znanja na fakultetu, a sa diplomom stiču, eventualno, i ulaznicu za posao. Poražavajuća je činjenica da je između 30 i 40 odsto mladih ljudi trenutno nezaposleno, a među nezaposlenima je veliki procenat lekara, ekonomista, pravnika, filologa, arheologa, znate to i sami. Poznato je i to, primera radi, da postati profesor na fakultetu, podrazumeva najveće moguće obrazovanje, nije dovoljna samo odbrana doktorske disertacije, već i kontinuiran rad i usavršavanje. A kolike su profesorske plate? Za toliko učenje, beskrajno male.

Za razliku od rudara i profesora na fakultetu, poznajem mnogo ljudi koji su privatnici i pri tome ne rade tako teško kao rudari, niti su morali da uče koliko profesori, a svojoj porodici i svojim zaposlenima omogućavaju i te kako pristojan život. Pri tome, oni se ne žale i, što je još važnije, oni uživaju u svom poslu, u stvari, čak i nemaju osećaj da rade. Vole oni svoj posao i uživaju u blagodetima koje im taj posao pruža. Uspevaju ti ljudi jer rade posao koji vole, ne rade prevashodno za platu. Oni pak koji rade samo za platu, obično su u dugovima, i to ne zato što im je plata preterano niska, nego zato što nekontrolisanom potrošnjom novca „kupuju“ sebi zadovoljstvo. Pretpostavljam da znate bar nekoliko osoba iz svog okruženja koji tako žive.

Tačno je da novac nije sve i da se novcem ne može kupiti sreća. Čovek je srećan ili nesrećan, bez obzira na količinu novca koju poseduje. Postoji toliko mnogo stvari koje čovek može imati samo ako ima novca, to su, recimo, elementarne svakodnevne potrepštine kao što je hrana, ili garderoba, a pare su potrebne, naravno, i za krov nad glavom, u čemu sve lepom i prijatnom može čovek da uživa kada ima dovoljno novca.

Danas sve više ljudi uviđa da im je svest, a posebno podsvest, zahvaljujući pogrešnom vaspitanju i obrazovanju, opterećena mnogim ograničavajućim faktorima te se zato knjige, seminari, video-snimci u novije vreme naprosto gutaju. Druga uslužna grana sa najvećim rastom u prihodima, posle informatike, danas su *business coach* i *life coach*.

Možete da se ne složite sa nekim mojim izjavama koje se odnose na novac, ali znam da je i vama, baš kao i meni, jasno da je izvesna količina novca neophodna za život. Pretpostavljam da se slažete i sa činjenicom da je mnogo lepše živeti od svog rada nego od bilo kakve vrste pomoći.

Definitivno, smatram i da svako ko je radno sposoban, samo ako to želi, može da zaradi sebi za život, ali i više od toga. Sve je, jednostavno, stvar volje i izbora. U trenutku dok čitate ovu knjigu, vi svakako jeste jedan od mnogih koji žele da rade i zarade. Volja da se radi i ideja o tome šta raditi jesu prvi korak ka uspešnom poslu. Prava je to istina, bilo da imate svoj posao koji želite da proširite i tako dođete do dodatnih prihoda, bilo da tek nameravate da neki posao pokrenete, ili ste već zaposleni.

Kada radite ono što volite, i to vam još donosi solidan prihod, to jeste pravo blagostanje. Naravno, nisam utopista da bih samo hvalila preduzetništvo. Na samom početku, već rekla sam da nije sve idealno i da ne može baš uvek sve da ide uzlaznom linijom. U svakom poslu postoje dobri i loši periodi. Kao što se smenjuju dan i noć, ili četiri godišnja doba, periode kada je u poslu noć ili zima trebalo bi iskoristiti za pauzu u kojoj se može sagledati koji je izazov pred vama kako biste ih savladali i krenuli dalje kroz život.

Pre nego što započnete proces registracije svog budućeg posla, ili investirate u neki novi projekat u okviru postojećeg biznisa, potrebno je napraviti pre svega poslovni plan i sagledati svoju buduću akciju iz više uglova. Poslovni plan je neophodan, mada ga većina privrednika priprema jedino kada podnosi dokumentaciju za kredit. To, naravno, nikako nije dobro. Pokretanje posla, ili nove investicije, bez detaljnog biznis plana liči na polazak na put a da pritom ne znate ni kuda idete, ni kako ćete uopšte putovati. Posao bez plana jeste kao da gađate u zamišljenu metu. Plan u glavi jeste samo imaginacija. Vidim već kako se neko od vas mršti dok ovo čita i kako u sebi negoduje: „Ma kako da planiram kada se ne zna ni sutra šta će biti? I još nekome da plaćam da uradi biznis plan, to je čist dodatni trošak“. Znajte, nisam ni mislila da plaćate bilo kome izradu biznis plana. Ovde je reč o vašem poslu i trebalo bi zato da vi sami uradite plan okvirno, kako biste znali odakle krećete i kuda, u kom bi pravcu trebalo da idete. Vi možete da platite nekome da se brine o tom planu umesto vas, ali ne može taj i da živi i raduje se umesto vas. Iz tog razloga, u ovoj ću vam knjizi izneti osnovne smernice, ukazaću vam na putokaz kako biste svoj biznis plan sami uradili.

MOJ PRVI BIZNIS PLAN (1987)

Pre nego što pređemo na razmatranje svih faza i elemenata pisanja biznis plana, predstavicu vam ukratko kako je izgledao moj prvi biznis plan. Bilo je to, sada već mogu reći tako, davne 1987. godine, a svoj prvi biznis plan napisala sam rukom, tada još nisam imala kompjuter. Šta me je tada inspirisalo da to učinim? Bila sam tada već skoro dve godine u braku, suprug je bio stručni saradnik u JIK banci, a ja sam radila u dnevnom novinarstvu, u *Privrednom pregledu*. Imali smo vrlo solidne plate, a i roditelji su nam pomogli da krenemo od lepe startne osnove. Osim toga, svekar nam je poklonio stan od 45 kvadratnih metara i dobar deo krupnog nameštaja, a moj otac je delimično finansirao adaptaciju. Ipak, veći deo pokućstva, onog krupnijeg i skupog, morali smo muž i ja sami da kupimo. Od rođenja smo oboje živeli lagodno te nismo želeli da se sada pet godina kućimo, podigli smo kredit i pokupovali sve što smo smatrali da nam je potrebno za lep život. Počeli smo zatim da otplaćujemo kredit i – vrlo brzo shvatili da je naš standard i te kako pao, da je daleko od onog na koji smo navikli. Očevi su nam, kao da su se dogovorili, dali lepu osnovu za početak zajedničkog života i potom se povukli, prepustili nas apsolutno samostalnom životu u pravom smislu reči. U jednom momentu, požalila sam se svome ocu da nam je teško, da imamo malo novca za tekući život, a da, eto, dolazi leto, da bismo na more, da bismo želeli i nova kola, i svašta još. Pogledao me je otac onako šeretski, izgledalo je da ga je baš briga što ja već noćima ne spavam bezuspešno u glavi izvodeći kojekakvu finansijsku gimnastiku i jednostavno rekao: „Bolesnima i nesposobnima treba pomoći, a vi ste zdravi, mladi, školovani, dali smo vam lepu odskočnu dasku i sada je red na vas. Možete da uspete, a možete i da propadnete, to je vaš izbor!“ Lagala bih i vas i sebe kada bih rekla da sam u tom trenutku bila zadovoljna očevim odgovorom, ali ja to ne radim. Ruku na srce, očekivala sam ja tada, očeva mezimica, malu pomoć od oca i ostala – bez komentara. Zato valjda što sam znala da je on u pravu. Iste večeri, seli smo suprug i ja da se dogovorimo šta da radimo. Knjigovodstvenu agenciju sam imala odavno kao dopunsku delatnost, i od te delatnosti smo do tada skromno zarađivali, ali nam je bilo dovoljno. Sada je situacija bila drugačija i mi smo rešili da povećamo obim posla, kako bismo popunili okrnjeni porodični budžet. Odmah smo započeli da pravimo plan kako da dođemo do novih klijenata. Imali smo dotad malo klijenata, bili su to uglavnom tatini prijatelji koji su plaćali, da ne pominjem koliko malo.

Predstavicu vam naš prvi biznis plan, koji je, naravno, bio daleko opširniji nego što su samo odgovori na ključna tri pitanja na koja valja odgovoriti pre no što se čovek uopšte upusti u pisanje plana i pravljenje strategije. Izneću taj plan u nekoliko rečenica.

Podsetiću najpre na narodnu izreku: „Sit ne seda drugi put za sto da večera.“ Suočili smo se tada sa finansijskim problemom i odlučili da ga što pre rešavamo.

1) Gde smo sada?

U divnom smo stanu, sa pogledom na ušće Save u Dunav, u samom centru mog rodnog Beograda. Imamo stan, imamo kredit, imamo bezbroj želja, imamo dodatni posao – knjigovodstvene usluge. Znamo to odlično da radimo.

2) Kuda idemo?

Idemo da pronađemo dovoljno klijenata, kako bismo sa dodatnom zaradom pokrili ratu za kredit i imali još malo više od toga. Ne smemo se preopteretiti većom količinom posla nego što realno možemo da uradimo, s obzirom na to da imamo zahtevne „redovne državne poslove“. Valjalo nam je naći meru, odnosno, balans između mogućnosti i želja.

Gde ćemo pronaći klijente? U kraju u kome živimo, umesto da gubimo vreme u prevozu, bolje je da radimo, ili da se odmaramo. Naš stan je tada bio blizu Sabrone crkve u Beogradu, Dejan je radio na Bulevaru revolucije, preko puta hotela „Metropol“, a moja redakcija je bila na Zelenom vencu..

Potrebno je znači da ja klijente obiđem i pronađem na putu od kuće do posla i nazad, a Dejan na Bulevaru i u poprečnim ulicama. Samo tako ćemo, vraćajući se sa redovnog posla, uvek moći da svratimo i lako završimo i dodatne poslove.

Dalja selekcija se odnosila na to koje ćemo klijente Dejan i ja prihvatati. Sve butike, uslužne delatnosti i zanate, svakako, ali nikako ne dolaze u obzir prodavnice sa prehrambenom robom i restorani, i kafići. Tu ima mnogo posla, a zarada je mala. Zato smo pomenutu vrstu delatnosti već u startu eliminisali. Segmentirali smo, dakle, tržište.

3) Kako ćemo stići?

Pre i nakon posla, na putu od kuće do firme i nazad, ja ću deliti flajere koje smo, da bi bilo manje ulaganja, mi sami osmislili i dizajnirali, koje su nam u štampariji odštampali. Dejan je flajere delio na svojoj, već pomenutoj lokaciji, nakon svog redovnog posla.

Tokom dva naredna meseca muž i ja smo se ozbiljno angažovali, obilazili smo potencijalne klijente, nudili im svoje usluge i – uspehi da ugovorimo nove poslove zahvaljujući kojima je bilo moguće sakupiti prethodno zadatu, potrebnu sumu novca. Naravno da smo bili presrećni. Radovali smo se – moći ćemo da ostvarimo sve što smo zamislili.

Na ovaj način opisana, naša priča deluje kao bajka, deluje kao da smo svoje probleme rešili jednostavno, čarobnim štapićem. Trebalo je međutim proći kroz sve faze, i to ne samo beležeći biznis plan (to je uistinu bio najlakši deo), nego i lično nudeći posao klijentima i ugovarati posao sa njima. Nas dvoje smo se tada

prvi put susreli sa takvim, ne baš malim zadatkom. Do tada je sve išlo na preporuku, da ne kažem na tacni.

Pretpostavljate, dolazi najteži deo realizacije plana. Obilazila sam tada butike, časovničarske radnje, grafičare, ostavljala svima njima naš flajer kojim smo nudili svoje usluge, tražila od radnika koji su hteli da mi daju telefon vlasnika za lični kontakt. Mnogi su mi se samo zahvaljivali jer su već imali knjigovođu kojim su zadovoljni, neki mi opet nisu ništa odgovarali, ali bilo je i zainteresovanih za poslovnu saradnju. No, od svih tadašnjih razgovora i pregovora za posao, jedan sam razgovor upamtila za ceo život.

Gazda Rajko je imao već četiri butika u centru grada. Pozvao me je na razgovor. Presrećna sam otišla. Primio me je u svom „kabinetu“, a bila je to, u stvari, mala prostorija od samo četiri kvadrata, prepuna gardereobe. Bio je to zapravo priručni magacin u kome su u krug bila postavljena dva reda šipki na koje su kačene vešalice sa odelima. Prostorija nije imala nijedan prozor. Bio je, sećam se, početak juna, vrućina, a prostorija bez vazduha. Sve je bilo pretrpano garderobom. Pored jednog zida, prazan prostor oko pola metra kvadratnog – tu je Gazda držao svoju stolicu, a telefon je bio okačen na zidu. Goli prostor, bez vešalica, bio je njegov telefonski imenik. Za telefon je na kanapu bila vezana zidarska olovka, i on je tom olovkom po zidu pisao važne telefonske brojeve. Sedeo je zavaljen na stolici i s vremena na vreme se klackao. Ja sam kao neki đaćić stajala pred njim i objašnjavala mu šta zapravo nudim i kako to ja mogu njemu da pomognem u poslu pored knjigovodstva. Ispitivao me je više od dva sata. Stajala sam bez čaše vode i bez vazduha. Nikada se u životu nisam osećala tako loše. Više puta mi je padalo na pamet da se okrenem i iz tog neuslovnog prostora što pre odem. Po glavi su mi se vrzmale svakojake misli: ja – diplomirani ekonomista, ja –novinar u tada prestižnoj redakciji dnevnih novina, ja koja sam skoro svaki dan na nekoj od sednica Savezne skupštine, ili u SIV-u, ili u Privrednoj komori Jugoslavije; čest sagovornik ministrima, direktorima banaka i velikih kompanija; novinar čije tekstove često preuzima TANJUG, objavljuju drugi dnevni listovi; mlada žena, do tada naviknuta na uspeh i lepe stvari u životu, koju sada ispituje i secira čovek koji se stidi da govori jezikom svoga rodnog kraja, da zavrće po piroćanski te, primera radi, umesto da kaže pantalone, on govori hlače. Znoj mi se spuštao niz kičmu, u licu sam bila crvena kao paprika. Lomila sam se da li da ostanem ili da odem odatle što pre bez reči. A onda sam odlučila:

Ostajem, ovaj posao ću dobiti! Ugovoriću ovo, nema odstupanja, rekla sam sebi i u mislima udvostručila cenu usluge koju nudim. Shvatila sam tada da će me taj čovek ceniti samo ako mu dobro naplatim, nezavisno od mog znanja i stručnosti, inače će „brisati patos sa mnom“.

Pretpostavljate, izdržala sam do kraja, i ugovorila sam posao. Imala sam želju i jasan plan o tome šta hoću u životu. Bodrila sam sebe, ponavljala sam u sebi: ako odustanem na prvoj prepreci, kako ću se dalje nositi sa životom i klijentima.

Neprijatno jeste, ali izdržaću ja i to, uveravala sam sebe neprestano. A kada smo se Gazda i ja konačno dogovorili, kada sam pošla konačno kući, u meni nije bilo radosti zbog doboro ugovorenog posla, išla sam ulicom i suzdržavala se da ne zaplačem. Otplakala sam kada sam došla kući. Da, nisam očekivala da će biti tako teško u tim pregovorima za posao i da ću biti toliko emotivno povređena. Takve vrste razgovora u to vreme sam smatrala ličnim, nisam razumela da je to samo posao. Na kraju sam ipak shvatila da posao na kraju uvek ugovore izdržljiviji i uporniji pregovarači. Bila je to važna, ogromna lekcija u mom životu.

Radila sam mnogo godina posle toga sa dotičnim Gazdom. Radila sam veoma uspešno i uvek imala odličan honorar od njega. Umeo je on, takođe, kada bi trebalo da za njega završim određeni posao, svejedno da li je posao bio u Beogradu ili van grada, i taksi po mene da pošalje, i da me vozi gde god treba, po vozaču je znao da pošalje novac za troškove na tom putu i za reprezentaciju. Nakon završenog posla, dobila bih honorar veći nego što je moja mesečna novinarska plata.

Zašto sam vam sve ovo ispričala? Odgovor leži u tome što želim da shvatite da su planovi uvek lakši deo posla, realizacija plana, deo po deo, jeste ono što vas tek čeka. Nešto od toga će biti lakše, nešto teže, a u nekim fazama morate biti spremni i na to da ćete nailaziti na kamenje koje morate skloniti sa puta kojim koračate ka uspehu.

Krenimo sada redom, pogledajmo kako bi trebalo da izgleda vaš biznis plan. Razmotrimo to, poglavlje po poglavlje, do samog kraja.

Obezbedite na vreme primerak knjige *Preduzetništvo - moj izbor!*
Cena knjige je 1.500 dinara + troškovi dostave.

Kontakt podaci za naručivanje knjige:

Telefon: 011/208-54-10; 208-54-11;

Email: biljana@preduzetnistvomojizbor.rs

Adresa: Biljana Trifunović, Đorđa Nešića 2, 11000 Beograd

Fleksibilnost, odlučnost, preduzimljivost, spremnost na rizik jeste ono što preduzetnike čini avangardom svetske privrede, ne samo naše.

Ukoliko smatrate da imate ljudima šta da ponudite i da će njima to biti od koristi, radite u svakom pogledu na sebi, odvažite se i krenite u avanturu preduzetništva.

Činjenica je da neće uvek biti lako. Ali da je lako, to bi mogao svako. Preduzetnik – nije svako. Preduzetnik jeste osoba koja će unaprediti poslovanje i stvoriti solidnu materijalnu sigurnost sebi, svojoj porodici i svojim zaposlenima.

Knjiga je namenjena osobama koje su već u privatnom poslu, ali i onima koji će tek postati preduzetnici.

Mnogo je lepše živeti od svog rada nego od bilo kakve vrste pomoći.

Poznajem mnogo preduzetnika, takođe i ljude koji razmišljaju da to tek postanu. Ali, do sada nisam upoznala ni jednog preduzetnika koji bi pozeleo da se vrati na radno mesto zaposlenog.

Izazovi i nepredviđene situacije jesu sastavni deo života. Ima ih svako pa i preduzetnik. Ne postoji čarobni štapić. Najviše preduzetnika koji su iskreni, govoreći o svom poslu, bez obzira na izazove, reći će vam: „Vredi. Sve vreme živim – ne životarim. I kada postoje problemi, živim da ih rešavam. Tako rastem i stasavam!“

Biljana Trifunović

