



STARTBIZ

POSLOVNI KONSALTING

• EDICIJA 2026

BESPLATAN VODIČ ZA BUDUĆE PREDUZETNIKE

Koliko zaista *košta pokretanje* biznisa u Srbiji

*Realne cifre, skriveni troškovi i dva scenarija
koja većina ljudi otkrije tek kad je kasno.*

Nenad Živković

MENTOR · STARTBIZ PROGRAMA

20+ godina iskustva u prodaji · 5+ godina u privatnom biznisu

STARTBIZ.RS

UVOD

Pre nego što počneš da čitaš

Ako si ikada pitao prijatelja ili guglao „koliko košta da otvorim firmu u Srbiji“, verovatno si dobio odgovor: „Pa nešto oko 200 evra, jeftino je.“

To je tehnički tačno — ali nepotpuno. Sama registracija paušalnog preduzetnika u APR-u zaista košta oko te cifre. Problem je što je **registracija samo prvih 10% troška**.

ŠTA ZAISTA PLAĆAŠ U PRVIH 12 MESECI

Realan odgovor — ako sve uradiš pametno, sa malo rezerve i bez većih grešaka:

1.800 – 4.500 €

Razlika između tih cifara nije sreća. Razlika je **informisanost**. Ovaj vodič ti pokazuje sve troškove podeljene u 5 kategorija, sa konkretnim ciframa u dinarima, i upozorava te na 7 skrivenih troškova koje 90% novih preduzetnika otkrije tek kad ih banka, knjigovođa ili poreznik podseti.

Kako koristiti ovaj vodič

- ✓ Pročitaj sve do kraja — skriveni troškovi su pred kraj, ne na prvoj strani.
- ✓ Otvori Excel ili svesku — na kraju je checklist koji možeš popuniti za svoju ideju.
- ✓ Sve cifre su u RSD, sa konverzijom u EUR po kursu ~117 RSD/EUR za 2026.

5

kategorija troškova
u prvoj godini

7

skrivenih troškova
koje niko ne pominje

2

realna scenarija
iz prakse

Spreman? Krećemo od kategorije koju svi spominju, a koja je najmanja stavka u priči.

01 KATEGORIJA 1 OD 5

Troškovi registracije

Ovo je jedini deo o kome svi govore. Logično — ovo plaćaš jednom, fiksno je, i deluje jednostavno. I jeste, ako biraš paušalca.

Paušalni preduzetnik (PR)

STAVKA	RSD	EUR
Naknada APR za registraciju	1.500	~13
Pečat (opciono od 2018)	0 - 1.500	0 - 13
Overa potpisa kod javnog beležnika (ako registruješ van šaltera)	300 - 600	~3 - 5
Aktivacija OP obrasca / e-Uprava	0	0
UKUPNO (osnovno)	1.500 - 3.600	~13 - 31

REALNOST

Otvaranje paušalnog PR-a tehnički košta oko 13 €. Ali bez registracije, žiro računa, fiskalne kase i šifri delatnosti — nemaš pravo da ispostaviš ni jedan račun. Sledeće 4 kategorije nisu opcione.

DOO (društvo sa ograničenom odgovornošću)

STAVKA	RSD	EUR
Naknada APR + obrasci	5.500 - 6.500	~47 - 56
Osnivački ulog (minimum)	100	~1
Sastavljanje osnivačkog akta + overa	8.000 - 15.000	~68 - 128
Pečat	1.000 - 2.500	~9 - 21
UKUPNO (osnovno)	14.600 - 24.100	~125 - 206

DOO je oko **10x skuplji za otvaranje** od paušalca, i to je samo početak razlike. Razlika u mesečnim obavezama (knjigovodstvo, porez na dobit, dvojno knjigovodstvo) je još veća. O tome detaljno u Programu 1.

02 KATEGORIJA 2 OD 5 Mesečne fiksne obaveze

Ovde se najčešće greši u kalkulaciji. Većina ljudi misli „okej, otvorio sam PR, sad zarađujem". Ne. Već od prvog meseca imaš fiksne obaveze koje plaćaš **čak i ako nisi izdao ni jedan račun**.

Paušalni PR — mesečna fiksna lista

STAVKA	RSD / MESEC	EUR / MESEC
Porez + doprinosi (prosečan paušalac)	18.000 - 35.000	~154 - 299
Knjigovodstvene usluge (eksterno)	3.500 - 8.000	~30 - 68
Održavanje žiro računa (banka)	300 - 1.200	~3 - 10
Fiskalna kasa (mesečno održavanje)	500 - 1.500	~4 - 13
Internet / telefon za biznis	1.500 - 3.500	~13 - 30
UKUPNO	23.800 - 49.200	~204 - 420

Struktura mesečnih troškova paušalca

Donja granica raspona — prikazano u EUR / mesec



PAŽNJA NA POREZ I DOPRINOSE

Iznos zavisi od šifre delatnosti i opštine. IT konsultant u Beogradu plaća drugačije od frizera u Užicu. Pre nego što kreneš, obavezno proveri svoju kategoriju kod knjigovođe ili u online kalkulatoru paušala.

Šta NIJE u prethodnoj listi (a često zaboraviš)

- **Profesionalno osiguranje** — ako pružaš stručne usluge, klijenti to traže (~5.000 - 12.000 RSD godišnje)
- **Članarine** u komorama ili udruženjima (ako je delatnost regulisana)
- **Subscription alati** (Canva, Office 365, CRM, email hosting): ~2.000 - 6.000 RSD / mesec
- **Reklama** na društvenim mrežama (Meta, Google) — odvojena kategorija, vidi #4

03 KATEGORIJA 3 OD 5 Početna oprema i tehnika

Ovo je kategorija gde se najlakše preplati ili nedovoljno potroši. Pravilo: kupi minimum koji ti realno treba u prva 3 meseca. **Ne kupuj „za svaki slučaj“.**

Esencijal — bez ovoga ne možeš

STAVKA	RSD	EUR
Fiskalna kasa (eFakture / eKasa)	12.000 - 35.000	~103 - 299
Laptop / kompjuter (radni)	60.000 - 150.000	~513 - 1.282
Mobilni telefon (poslovni)	25.000 - 80.000	~214 - 684
Štampač + skener	8.000 - 25.000	~68 - 214
UKUPNO (esencijal)	105.000 - 290.000	~898 - 2.479

Specifično za delatnost (orijentacioni iznosi)

- **Frizer / kozmetičar:** stolica, ogledalo, alat — 150.000 - 400.000 RSD
- **IT konsultant:** licence, dodatni monitor, ergonomska stolica — 60.000 - 180.000 RSD
- **Trgovina online:** zaliha + ambalaža + skladišni prostor — 200.000 - 500.000+ RSD
- **Ugostiteljstvo:** oprema za pripremu, hladnjaci — 400.000 - 1.500.000+ RSD
- **Edukacija / consulting:** kamera, mikrofoni, svetlo — 40.000 - 120.000 RSD

SAVET IZ PRAKSE

Većina troškova opreme može biti uračunata kao trošak biznisa. **Ali samo ako imaš ispravne račune sa PIB-om tvog PR-a** — ne lične kupovine sa fiskalnim računom na ime. Knjigovođu pitaj PRE kupovine, ne POSLE.

04 KATEGORIJA 4 OD 5 Marketing i akvizicija klijenata

Ovo je kategorija koju početnici sistematski podcenjuju. Tipična greška: „Imam dobar proizvod, klijenti će doći sami.“ Neće. U 2026, čak i lokalni biznis traži **minimum digitalnog prisustva**.

Početni paket digitalnog prisustva

STAVKA	RSD (POČETNO)	EUR
Domen + hosting (godišnje)	3.500 – 8.000	~30 – 68
Sajt (jednostavan, jednokratno)	20.000 – 80.000	~171 – 684
Logo + osnovni vizuelni identitet	8.000 – 40.000	~68 – 342
Profesionalne fotografije	10.000 – 35.000	~85 – 299
UKUPNO (jednokratno)	41.500 – 163.000	~355 – 1.394

Mesečno za reklamu (orijentacioni minimum)

TIP BIZNISA	RSD / MESEC	EUR / MESEC
Lokalna usluga (frizer, mehaničar)	5.000 – 15.000	~43 – 128
B2C online prodavnica	20.000 – 80.000	~171 – 684
B2B usluge / consulting	10.000 – 40.000	~85 – 342
Edukacija / kursevi	15.000 – 60.000	~128 – 513

REALNOST O META I GOOGLE OGLASIMA

Ispod 8 – 10 € dnevno, algoritam nema dovoljno podataka da uči. Ako planiraš da reklamiraš na Instagramu / Facebook-u, planiraj **minimum 250 – 300 € mesečno** za testnu fazu od 4 nedelje. Manje od toga je „kupovanje iskustva“, ne marketing.

05 KATEGORIJA 5 OD 5

Rezervni fond — kategorija koju 90% preskoči

Ovo nije „opciono“. Ovo je razlika između biznisa koji preživi prvu godinu i biznisa koji se zatvori u 7. mesecu jer je vlasnik **ostao bez gotovine za poreze** koje je trebalo da plati pre 3 meseca.

Pravilo: 3 meseca svih fiksnih troškova, plus poreska rezerva

Konkretno, ako si paušalac sa mesečnim fiksnim troškovima od ~280 €, treba ti rezerva od minimum **850 €** pre nego što staviš prvi račun. *To NIJE novac za zaradu* — to je novac koji ostaje na računu kao osigurač.

Šta sve može da krene loše u prva 3 meseca

- Klijent kasni sa plaćanjem 30 – 60 dana (normalno u Srbiji)
- Pokvari ti se ključna oprema (laptop, kasa, vozilo)
- Bolovanje — paušalac ne dobija naknadu prvih 30 dana
- Banka traži dodatne dokumente za žiro račun (proces od 2 – 4 nedelje)
- Porezi se obračunavaju kvartalno — ako nisi odvajao, prvi obračun te šokira

Minimum rezerve za paušalca

Minimum rezerve za DOO: 1.800 – 2.500 €

800 – 1.200 €

PRAVILO IZ PRAKSE

Ako nemaš ovaj iznos pre nego što kreneš — **ne kreneš**. Ili odložiš pokretanje 2-3 meseca dok ne uštediš rezervu, ili reduciraš obim (npr. krećeš kao paušalac, ne kao DOO). Pokretanje biznisa bez rezerve je najskuplja greška u vodiču.

BONUS POGLAVLJE

7 skrivenih troškova koje niko ne pominje

Ovo je deo zbog kojeg ovaj vodič postoji. Ovo nećeš naći u standardnom članku „kako otvoriti firmu u Srbiji“. **Ovo su stvari koje sam ja, i moji mentee-i, otkrili na teži način.**

1

Greška kod izbora šifre delatnosti

Ako izabereš pogrešnu šifru, plaćaš veći porez nego što bi mogao. Promena šifre delatnosti kasnije nije dramatična, ali ti ode **2 - 4 nedelje i 5.000 - 10.000 RSD** knjigovođi za reorganizaciju.

2

Bankarska provizija po inostranoj uplati

Ako primaš uplate iz inostranstva (freelance, klijenti iz EU), banke u Srbiji uzimaju **0,2 - 1% po transakciji** + fiksni iznos. Na 1.000 € mesečno, to je 8 - 15 € samo bankama. Wise i Revolut Business mogu pomoći — proveriti pre nego što otvoriš račun.

3

Limit paušalca (6.000.000 RSD godišnje)

Ako u toku godine probiješ limit od 6 miliona dinara (~51.300 €), **gubiš pravo na paušal** i moraš preći na vođenje knjiga. Mnogi to otkriju u novembru i panično usporavaju biznis. Prati limit od januara.

4

PDV prag (8 miliona RSD)

Ako kao DOO ili paušalac koji vodi knjige prebaciš 8 miliona RSD (~68.400 €) prometa, **ulaziš u PDV sistem**. To znači +20% na sve fakture i obavezno mesečno izveštavanje. Ozbiljna promena u cash flow-u.

5

Naplata potraživanja

U Srbiji je kašnjenje plaćanja kultura. Prosečna B2B naplata je **45 - 90 dana**. Ti i dalje moraš da platiš poreze i doprinose za taj račun, čak i ako nisi naplatio.

6

Knjigovodstvo „za džabe“ preko prijatelja

Greške u prijavi poreza koštaju **10 - 50x više** od mesečne knjigovodstvene usluge. Penali Poreske uprave kreću od 5.000 RSD do 200.000 RSD po prekršaju. Knjigovođa kojeg plaćaš 5.000 RSD mesečno isplati se prvog meseca.

7

Vreme — najveći skriveni trošak

Prvih 6 meseci provedeš **20 - 30 sati nedeljno** na operativi (registracije, banke, knjigovođe, sajt, klijenti). To je vreme koje nije plaćeno. Ako si pre toga zarađivao platu, izračunaj koliko ti vredi sat — i pomnoži sa 600 sati. To je tvoja prava investicija.

IZ PRAKSE

2 realna scenarija — koliko stvarno koštaju

Da ne ostaneš samo sa tabelama, evo dva tipa biznisa koje vidim u praksi, sa realnim ciframa za prvih 6 meseci.

SCENARIO A

IT konsultant (paušalac)

Marko, 32 godine, ostavlja korporaciju, kreće kao freelance back-end developer za klijente iz EU.

STAVKA (6 MESECI)	EUR
Registracija + pečat + overa	~26
Porez + doprinosi	~1.282
Knjigovodstvo	~256
Banka + Wise Business	~103
Laptop + monitor	~1.538
Sajt + domen + logo	~385
LinkedIn + alati	~154
Rezervni fond	~1.026
UKUPNO	~4.770

SCENARIO B

Frizerski salon (paušalac)

Ana, 28 godina, otvara salon u zakupljenom prostoru u centru grada, jedan stalni saradnik.

STAVKA (6 MESECI)	EUR
Registracija + pečat + overa	~30
Porez + doprinosi	~1.026
Knjigovodstvo	~205
Banka + fiskalna kasa	~171
Oprema salona	~2.735
Adaptacija prostora	~1.538
Zakup (6 meseci)	~2.051
Marketing + sajt + foto	~983
Rezervni fond	~1.282
UKUPNO	~10.021

Scenario A vs Scenario B — ukupna investicija za 6 meseci

Razlika nije 20-30% — već 2,1x. Vrsta biznisa odlučuje sve.



razlika: ~5.251 € · faktor 2,1x

ŠTA VIDIŠ KAD UPOREDIŠ

Razlika između „digitalnog“ i „fizičkog“ biznisa nije 20 – 30%, već **2 – 3x**. Pre nego što kreneš, moraš znati u koju kategoriju spadaš i da li imaš resurs za to.

PRE NEGO ŠTO POTROŠIŠ IJEDNU PARU

Tvoj checklist — 12 pitanja

Pre nego što odeš u APR, prođi kroz ovih 12 pitanja. Ako na bilo koje od njih nemaš jasan odgovor — **znaš gde su tvoje rupe.**

- ☐ **01** Koja je tačna šifra delatnosti za ono što ćeš raditi?
- ☐ **02** PR ili DOO — i zašto baš to? (Imaš li jasan razlog ili samo „svi kažu PR“)
- ☐ **03** Koliki je tvoj očekivani godišnji promet u prvoj godini?
- ☐ **04** Da li ćeš prebaciti limit od 6.000.000 RSD (paušal) ili 8.000.000 RSD (PDV)?
- ☐ **05** Koji ti je grad / opština registracije i kako to utiče na visinu poreza?
- ☐ **06** Imaš li knjigovođu izabranog PRE registracije? (Da, mora biti pre.)
- ☐ **07** Da li ti je potreban žiro račun u dinarima, devizama, ili oba?
- ☐ **08** Imaš li rezervu od minimum 800 € (PR) ili 1.800 € (DOO)?
- ☐ **09** Da li je tvoj prvi klijent već dogovoren, ili tek tražiš?
- ☐ **10** Koliko ti realno treba da pokriješ mesečne fiksne troškove iz prihoda?
- ☐ **11** Imaš li jasan budžet za marketing u prva 3 meseca?
- ☐ **12** Kako ćeš naplaćivati strane klijente (Wise, Revolut, banka)?

ISKRENO PITANJE

Koliko si od ovih 12 pitanja mogao da odgovoriš pre nego što si počeo da čitaš ovaj vodič?

Ako manje od 8 — nisi spreman da kreneš. I to je u redu. Sad bar znaš šta ti fali.

AKO ŽELIŠ DA OVO URADIŠ KAKO TREBA

StartBiz Program 1

Start — osnivanje biznisa

Ovaj vodič je samo deo onoga što je potrebno da pokreneš biznis u Srbiji bez skupih grešaka. Ako ti je iskustvo poznato — gledaš cifre i shvataš da je situacija ozbiljnija nego što si mislio — možda ti je vreme da prestaneš da prikupljaš informacije i **počneš da gradiš**.

Program 1 je strukturisan mentorski put kroz **12 modula**, dizajniran za ljude koji žele da otvore biznis u Srbiji bez grešaka koje koštaju mesece i hiljade evra.

Šta dobijaš u Programu 1

- ✓ **12 modula** kroz sve faze — od šifre delatnosti do prvog klijenta
- ✓ **Praktične nastavne jedinice** sa konkretnim primerima za srpsko tržište
- ✓ **Šabloni:** ugovori, fakture, KPO knjiga, business plan
- ✓ **Detaljni vodiči** za APR, Poresku, banku, fiskalnu kasu
- ✓ **Materijali ažurirani** za zakonodavstvo 2026

Tri paketa

PAKET 1	PAKET 2	PREPORUČENO
Launch	Growth	
36.888 RSD	56.888 RSD	76.888 RSD
▪ Pristup svim modulima ▪ Svi prateći materijali ▪ Šabloni dokumenata	▪ Sve iz Launch paketa ▪ Grupna mentorska sesija ▪ Q&A uživo sa mentorom	▪ Sve iz Growth paketa ▪ 1-na-1 sesije sa mentorom ▪ Personalizovani plan

ISKRENO O CENI

Launch paket košta manje od jedne nedelje knjigovodstvenih grešaka. **Mentorship** paket košta manje od jedne ozbiljne kazne Poreske uprave. Računaj koliko bi te koštalo da uradiš sve sam i pogrešiš na 2 – 3 mesta.

SLEDEĆI KORAK

Hajde da nastavimo razgovor

Posetiti **startbiz.rs** i pogledati Program 1 u detalje. Tamo su moduli razloženi, mogu se videti teme svake nastavne jedinice, i jasno je šta dobijaš za koji paket.

Ako imaš konkretno pitanje pre nego što odlučiš, slobodno piši direktno:

Kako da me kontaktiraš

EMAIL

nenad.zivkovic
@startbiz.rs

WHATSAPP / VIBER

+381 64 868 4 161

INSTAGRAM

@nenad.zivkovic
.startbiz

Hvala što si pročitao do kraja.

Sad znaš ono što 90% ljudi koji otvaraju biznis u Srbiji ne zna.

— *Nenad Živković, StartBiz*