



ПОДРШКА ЕВРОПСКЕ УНИЈЕ АКТИВНОМ УКЉУЧИВАЊУ МЛАДИХ

Извештај рада експерата за активност *Обука професора* за период 1.07.2020. – 1.09.2020. године

За потребе реализације обуке професора ангажовани су стручни сарадници, различитих области, који су били на располагању да одговарају на питања и након завршетка тродневне обуке. Професори, полазници обуке, имали су могућност да добију повратне информације о сродним темама које се односе на социјално предузетништво и да добију одговоре на питања која ће им помоћи да стекну нова знања и вештине са циљем да буду лидери предавачи у свом пословном окружењу.

Експерти су углавном комуницирали путем мејла и на тај начин одговарали на питања, организовани су веб састанци на којима су разматране различите теме из области социјалне економије и социјалног предузетништва.

Најчешће постављена питања и области интересовања полазника обуке професора из Руме, Велике Планае, Крушевца и Врања¹:

1. СОЦИЈАЛНА ПРЕДУЗЕЋА

(правна питања, контрола финансија, организација рада и сл.)

- *Која је форма најпрактичнија за покретање социјалног предузећа у Србији?*

На основу искуства, најпрактичнија форма за покретање социјалног предузећа је задруга. Тренутни услови изазвани Корона вирусом директно утичу на економију, самим тим и на социјалну економију. Задруга пружа необавезујућу могућност пословања, заправо ако задруга послује тада има трошкове, у случају да пословање није активно нема никакве оперативне трошкове. Такође, ко жели да запошљава особе са инвалидитетом може у Министарству за рад, борацка и социјална питања да затражи добијање лицнце за оснивање Предузећа за професионалну рехабилитацију особа са инвалидитетом чиме стиче одређене погодности у пословању.

¹ Питања су формулисана на начин да прикажу сублимиран приказ интересовања полазника обуке. Одговори на горе наведена питања имају скраћену форму, не садрже одговоре на подпитања, разматрања, размену мишљења, искустава и идеја која су саставни део пружених експертских услуга.





ПОДРШКА ЕВРОПСКЕ УНИЈЕ АКТИВНОМ УКЉУЧИВАЊУ МЛАДИХ

- *Да ли школе могу да покрену социјално предузеће у Србији и на који начин то могу да изведу?*

Школе могу да покрену социјално предузеће кроз ученичке задруге или проширену делатност (односи се пре свега на средње стручне школе).

- *Да ли предузетник може сам водити финансијске књиге и предавати финансијске извештаје?*

Предузетник има могућност да вођење пословних књига повери књиговодственој агенцији, да по Уговору ангажује лице које ће водити књиговодство пословања али и самостално да саставља и подноси финансијске извештаје.

- *Да ли социјално предузетништво подлеже фискализацији?*

Да. Социјална предузећа као и друга правна лица подлежу фискализацији према Закону. Наиме, оне делатности које подлежу фискализацији односе се на сва правна лица, без обзира да ли су социјално или профитно оријентисана. На линку испод можете се информисати више о фискализацији.

<https://www.mfin.gov.rs/propisi/zakon-o-fiskalizaciji/>

- *Која су неопходна документа за оснивање ученичке задруге (УЗ) и која је процедура?*

Оснивање ученичке задруге одвија се у 2 корака, први се односи на регистрацију задруге у АПР-у и други корак када се доносе интерна документа.

Први корак:

- Припрема Оснивачког акта (дефинисати име УЗ; претежну делатност; избор директора задруге; дефинисати седиште Задруге)
- Прибавити документ којим се потврђује постојање школе у регистру РЈР документ из статистике (мора да буде оригинал)
- Сазивање Школског одбора који треба да усвоји Оснивачки акт
- Поднети Записник са седнице школског одбора на којем је усвојен Оснивачки акт
- Уплатити 5.900 динара АПР-у на име трошкова покретања УЗ
- Попунити апликациони формулар који потписује директор школе
- Оснивачки акт оверити код Јавног бележника (Нотара), овера је бесплатна према правилу тарифног броја 17а.

Други корак:

- Након добијања Решења из АПР-а УЗ је дужна да у року од 8 дана оснује Задружну Скупштину





ПОДРШКА ЕВРОПСКЕ УНИЈЕ АКТИВНОМ УКЉУЧИВАЊУ МЛАДИХ

- Сазивање Школског одбора који треба да изабере Председавајућег Скупштине, прихвати чланство задругара, усвоји Одлуку о формирању Управног и Надзорног одбора.
- Такође УЗ је у обавези да изради печат и да покрене рачун у некој од банака на тржишту Републике Србије.
- Након формирања Скупштине сазива се иста и усваја се Правилник којим су дефинисани детаљи са управљање УЗ (висина чланарине, ко има право на чланство, расподела остварене добити и сл).
- УЗ је дужна да сваке године подноси извештај АПР-у кроз финансијске извештаје и Министарству просвете, науке и технолошког развоја у форми наративног извештаја рада УЗ
- *Да ли постоје донаторски фондови или зајмови који подстичу развој социјалних предузећа у Србији?*

Социјална предузећа могу конкурисати на донаторским програмима који дозвољавају конкурс правним лицима, такође социјална предузећа могу конкурисати за све државне подстицаје који нуде бесповратну помоћ, зајмове са и без камате и сл. Социјална предузећа могу конкурисати и за средства које додељује Национална служба за запошљавање при запошљавању почетника, лица из угрожених категорија или лица која се налазе на бироу рада.

- *Како максимизовати ресурсе и усмерити их у развој социјалног предузећа?*

За рад социјалних предузећа, код којих је примарни фокус на решавању социјалних проблема, није нужно запошљавање лица како би се покренуо или урадио одређени пословни задатак. Социјална предузећа ангажована лица могу пронаћи и међу волонтерима, такође финансијска подршка и свака друга помоћ може се добити од компанија које друштвено одговорно послују. Рад социјалног предузећа је хуманитарног карактера и с тим у вези доста зависи од креативних и паметних решења која треба да теже повезивању јавних и приватних ресурса како би се остварили постављени циљеви.

- *Колика су минимална финансијска средства неопходна за покретање социјалног предузећа?*

Незахвално је лицитирати о висини улагања при покретању социјалног предузећа, више критеријума дефинише висину финансијских потреба како би се покренуло и одржало пословање. У сваком случају пожељно је пронаћи баланс између жеље за одређеним послом и реалним могућностима. Предност социјалних предузећа ослања се на чињеницу да она служе остварењу хуманих циљева и решавању социјалних проблема који не морају да буду велики. Успех социјалних предузећа мери се решеним проблемима а не оствареним профитом. Свакако је неопходно сагледати све расположиве ресурсе и објединити их како би се смањила средства улагања. Пожељно је да се, посебно код





ПОДРШКА ЕВРОПСКЕ УНИЈЕ АКТИВНОМ УКЉУЧИВАЊУ МЛАДИХ

почетника, крене у развој предузећа кроз мање износе са тенденцијом проширења. На тај начин смањује се ризик. Кључно је да се има на уму обавеза исплате плата и плаћање доприноса за ангажована лица, трошкови подразумевају и плаћање такси приликом регистрације предузећа, набавку опреме за рад и сировина, улагање у маркетинг и др. Потребно је консултовање стручњака пре него се одлучите за покретање пословања.

- *Колики су трошкови одржавања социјалног предузећа, таксе, порези и друго?*

У зависности од правне форме зависе висина оперативних трошкова, с друге стране и само пословање и успешност утичу на трошкове одржавања социјалног предузећа. У Србији, нажалост, само предузећа за професионалну рехабилитацију особа са инвалидитетом имају одређене олакшице код плаћања доприноса за запослена лица.

- *Да ли ученици могу бити укључени у рад социјалних предузећа и на основу којих Уговора?*

Ученици могу бити укључени у рад социјалних предузећа, ученици старији од 15 година уз сагласност родитеља могу склопити Уговор о радном ангажовању који важи за сва радно способна лица. Такође, ученици могу бити укључени у социјална предузећа кроз волонтерски рад или обављање стручне праксе, чиме се може остварити значајна уштеда у пословању. Ученици за узврат добијају неопходно формално радно искуство које их чини конкурентнијим на тржишту рада од оних који нису били радно ангажовани током школовања.

- *Којим Законом и Правилником је уређено поље рада ученичких задруга?*

На следећем линку можете преузети Правилник о ученичким задругама у којем стоји на који се Законски оквир ослања.

<https://www.pravno-informacioni-sistem.rs/SlGlasnikPortal/eli/rep/sqrs/ministarstva/pravilnik/2018/31/9/reg>

- *Како саставити Оснивачки акт и које податке мора да садржи?*

Оснивачки акт треба да садржи НАЗИВ, СЕДИШТЕ, ДИРЕКТОРА, ПРЕТЕЖНУ ДЕЛАТНОСТ будуће ученичке задруге. Такође, може садржати и остале податке којима се дефинише рад ученичке задруге, али горе наведене информације су обавезне.

- *У којој форми се подноси извештај рада за ученичке задруге?*

Финансијски извештаји се подносе у складу са Законским обавезама и финансијским правилима која важе за сва правна лица. Извештај рада задруге који се шаље

„Социјална предузећа за развој потенцијала младих“
Удружење „Limitless“, Светозара Ђоровића 16/32, Београд

Тел: +381 61 1817174 | е-маил: limitless.beograd@gmail.com | www.limitless.org.rs





ПОДРШКА ЕВРОПСКЕ УНИЈЕ АКТИВНОМ УКЉУЧИВАЊУ МЛАДИХ

Министарству просвете, науке и технолошког развоја ослања се на План и програм рада задруге који се усваја приликом усвајања наставног Плана и програма за наредну школску годину. Свака УЗ мора да има разрађен програм рада за минимум две секције. Органи УЗ састављају наративни извештај у којем се описује рад секција, истичу се остварени резултати, пожељно је извештај употпунити кроз фотографије и линкове ка интернет страницама школе и сл.

2. РАЗВОЈ ПОСЛОВНИХ ИДЕЈА

(иницијална фаза предузетништва)

- *Како извршити одабир пословне идеје за социјално предузетништво?*

Када је социјално предузетништво у питању неопходно је пословну идеју прилагодити социјалној мисији. Пословна идеја примарно треба да задовољи делимично или потпуно решавање одређеног друштвеног проблема, остварена средства пословања усмеравају се на одрживу подршку друштвеног унапређења. Пословну идеју треба у већој мери приближити изазовима које треба превазићи, примера ради, ако је социјална мисија набавка ортопедских помагала пожељно је да се социјално предузеће бави сродним делатностима како би се ортопедска помагала набавила по најповољнијим условима. Увек треба имати на уму да циљ пословања није богаћење власничке структуре, већ решавање проблема од општег интереса.

На одабир пословне идеје утиче и резултати анализе окружења из чијих података се може предвидети да ли ће пословна идеја имати успеха. Ресурси и капацитети који су на располагању такође утичу на одабир пословне идеје, потребно је водити рачуна које су могућности за покретање пословања. Такође, стечена знања и вештине за обављање делатности могу одредити одабир пословне идеје.

Свакако, пре почетка пословања неопходно је стручна анализа и саветовање како би се утврдиле све перспективе пословне идеје.

- *Како обезбедити одрживост пословне идеје, који критеријуми доприносе извесности успешног пословања?*

Идеално би било да се пронађе више заинтересованих страна пре почетка пословања, на почетку је пожељно оријентисати се на производњу полупроизвода за веће и успешне компаније или пружање услуга. Таквим приступом социјално предузеће обезбеђује одрживост пословања. Имајући у виду да социјална предузећа цене услуга и производа формирају на основу потреба за решавање социјалног проблема, а не на основу тржишних прилика, могу пружити услуге и продају производа по ценама које одговарају већим компанијама.

Успешно пословање за социјалне потребе, које има карактер одрживог и извесног пословања, заснива се на умањење оперативних и основних трошкова, одабир делатности које не зависе од рока трајања производа и пружених услуга. Број запослених





ПОДРШКА ЕВРОПСКЕ УНИЈЕ АКТИВНОМ УКЉУЧИВАЊУ МЛАДИХ

и ангажованих лица треба свести на оптимум, пожељно је да се код пословања које је периодично лица ангажују уговорима о делу.

- *Могу ли социјална предузећа имати више делатности у оквиру једног предузећа?*

Социјална предузећа у форми задруге (социјалне или ученичке) имају једну претежну делатност, али се према Правилнику рада задруга може бавити и свим другим делатностима за које није неопходно прибављање посебних дозвола (производња лекова, оружја и сл).

- Које су пословне идеје успешно покренуте у Србији?

Представљамо списак са линковима где се можете ближе упознати социјалним предузећима која послују у Србији:

- <https://www.minrzs.gov.rs/sr/dokumenti/predlozi-i-nacrti/sektor-za-zastitu-osoba-sa-invaliditetom/profesionalna-rehabilitacija> (попис предузећа за професионалну рехабилитацију и запошљавање особа са инвалидитетом)
- <http://deciesrce.rs/> (кафе)
- <https://kuhinjanatockovima.rs/> (кетеринг)
- https://www.researchgate.net/publication/336880903_PRIMERI_DOBRE_PRAKSE_SO_CIJALNIH_PREDUZECA_-_Prirucnik_EXAMPLES_OF_GOOD_PRACTICE_OF_SOCIAL_ENTERPRISES_Handbook (линк за преузимање приручника)
- <https://cepomdoosmeha.org.rs/o-nama/>
- <http://www.osi-press.com/2016/04/07/otvorena-sodara-u-sajkasu/>
- *Где се може пронаћи попис делатности и обухват послова унутар сваке шифре делатности?*

На следећем линку можете преузети опис делатности са шифрама.

<https://www.apr.gov.rs/upload/Portals/0/zakoni%20uredbe%20pravilnici/Uredbe/Uredba%20o%20klasifikaciji%20delatnosti.pdf>





ПОДРШКА ЕВРОПСКЕ УНИЈЕ АКТИВНОМ УКЉУЧИВАЊУ МЛАДИХ

3. БИЗНИС ПЛАН

- *Који делови бизнис плана су неопходни како би се задовољио минимум представљања будућег пословања?*

Бизнис план је документ којим се анализира будући пословни подухват. Овај документ треба да послужи менаџменту, односно власницима да сагледају потенцијал новог производа/услуге и да процене његове шансе на тржишту. Такође, бизнис план може бити намењен и потенцијалним инвеститорима који доносе одлуку о исплативости инвестирања у пословни подухват, као и о ризику инвестиције. Стога, неопходни делови бизнис плана су следећи:

1. Опис пројекта/пословне идеје
2. Анализа тржишта
3. Маркетинг план
4. Организациони аспекти пословног плана
5. План људских ресурса
6. Техничко-технолошки аспекти
7. Финансијски аспекти пословања

- *Који социјални проблеми могу да буду предмет бизнис плана?*

Сви социјални проблеми могу да се решавају кроз социјално предузетништво. Социјална економија је у служби решавања најразличитијих друштвених изазова, од глобалних као што је заштита животне средине, сузбијање сиромаштва, до локалних као што је запошљавање угрожених категорија становништва, подизање животног стандарда кроз јачање капацитета социјалних услуга и сл. Дакле, ако се посматра Србија, најзаступљенији социјални проблеми су висока стопа незапослености угрожених категорија, недовољно развијен ниво социјалних услуга, еколошки проблеми и др.

- *Како се врши израда бизнис плана приликом конкурисања за добијање финансијских средстава (од банке, државних институција, фондација и других донаторских тела)?*

Потребно је пажљиво прочитати упутства за доставу пројекта који је предмет финансирања, иако се разликују обрасци и услови за подношење пројекта у основи сваког је неопходно израдити наративни и финансијски део пројекта. У наративном делу се описује проблем и начин решавања, док се у финансијском делу прецизирају неопходна средства намењена акцији. Свако тело које финансира или донира финансијска средства има очекивање да се она утроше по плану и програму као и да пројекат пружи одрживи концепт решавања посматраног проблема.





ПОДРШКА ЕВРОПСКЕ УНИЈЕ АКТИВНОМ УКЉУЧИВАЊУ МЛАДИХ

- *На који начин се формира радни тим, како одредити оптималну величину тима, квалификације и сл.?*

Радни тимови треба да окупе људе различитих професионалних профила (правници, менаџери, економисти, стручњаци специфичних профила и др). Величина тима зависи од захтевности предузетничке идеје, свакако радни тим који пројектује пословање не би требао да буде мањи од 3 и већи од 7 чланова. Водити рачуна да тим буде састављен од непарног броја чланова због доношења одлука. При формирању тима потребно је сагледати и друге капацитете ангажованих лица, није само професионална оријентација критеријум за одабир чланова тима, пожељно је да сваки тим има креативне људе и оне који су добри у комуникацији.

- *Како предвидети могуће ризике и израдити план за ублажавање последица ризика?*

Ризици су саставни део сваког пословања, посебно у оквиру социјалног пословања које нема доминантну профитну оријентацију. Ублажавање ризика треба посматрати кроз више слојева пословања. На првом месту су потенцијални потрошачи или конзументи услуга социјалног предузећа, неопходно је производе и услуге организовати тако да буду примамљиви ширим потрошачким круговима. Такође, оперативне трошкове неопходно је свести на минимум, у периодима када пословање није одрживо или ако дође до непланираног застоја (нпр. случај пандемије изазване Коронам), како би се избегле последице које доводе до затварања предузећа. У вези са финансијским ризиком, пожељно је размишљати о наменском опредељењу новца за ванредне трошкове. Посебна пажња, када је план за решавање ризика у питању, треба бити усмерена на сировине са аспекта рока трајања, складиштења и сл. Тржишна процена ризика обухвата анализу способности диверсификације социјалног предузећа чиме се отварају могућности за промену делатности у случају кризних ситуација.

- *Да ли можете пружити ближе смернице за израду финансијског плана пословања?*

Финансијски аспект пословања представља најважнији део бизнис плана, потребно је сагледати колико је средстава неопходно уложити и какви се ефекти могу очекивати након реализације предузетничког подухвата, јер се на основу тога доноси одлука о исплативости предузетничког подухвата.

Финансијски план обухвата неколико делова. Пре свега треба утврдити да ли ће се пословна идеја финансирати из сопствених или позајмљених средстава. Уколико не постоји сопствени извор финансирања, потребни су други извори финансирања (узимање кредита од банке или финансирање капиталом – тј. узимање средстава од инвеститора у замену за удео у власништву). Свако коришћење туђих средстава захтева и реалну процену услова у којима ће се средства користити (рокови, каматна стопа и сл.). Од велике важности је да се у оквиру финансијског плана представи биланс стања, биланс успеха,

„Социјална предузећа за развој потенцијала младих“

Удружење „Limitless“, Светозара Ђоровића 16/32, Београд

Тел: +381 61 1817174 | е-маил: limitless.beograd@gmail.com | www.limitless.org.rs





ПОДРШКА ЕВРОПСКЕ УНИЈЕ АКТИВНОМ УКЉУЧИВАЊУ МЛАДИХ

биланс токова готовине и евентуално извештај о променама на капиталу. Уколико се користе позајмљена средства, потребно је навести и план отплате кредита.

4. МАРКЕТИНГ

(пласирање производа и услуга)

- *Да ли можете ближе појаснити шта је маркетинг план и чему служи?*

Маркетинг план је оквир или концепт на основу којег се дефинише активности у сврху промовисања производа или услуга. План маркетинга је једна врста стратегије којом се тежи постизање што боље тржишне позиције, кроз маркетинг план утврђене су мапе пута у будућности.

Маркетинг план служи низу сврха:

- Усмерава активности које доводе до досезања циљева
 - помаже при управљачком надзору и праћењу споровођења стратегије
 - обавјештава нове учеснике у плану о њиховим улогама и задужењима
 - дефинише начин алокације ресурса
 - стимулише размишљање и побољшава употребу ресурса
 - додјељује одговорност, задатке и временски распоред
 - омогућава учесницима да буду свјесни проблема, шанси и пријетњи
- *Како пронаћи потенцијалне купце или кориснике услуга?*

Проналажење потрошача је најважнији сегмент у маркетинг активности. Неопходно је прилагодити маркетинг комуникацију како би производ или услуга предузећа дошла до крајњих потрошача и циљне групе. Канали комуникације се користе у зависности са информативним навикама потрошача, менаџмент предузећа доноси одлуку да ли ће се рекламирање спроводити путем интернета, у продајним центрима, у непосредном окружењу кроз промоције и акције, путем писаних, радио и тв медија. Циљна група потрошача се усклађује на самом почетку при формирању плана пословања кроз питања „Кома је производ или услуга намењена“, „Ко све може да буде потенцијална муштерија“, „У којој друштвеној области се креће пословање“ и сл.

-Колико процената буџета је неопходно одредити за маркетинг активности?

У зависности од сложености пословања 4-12 % бруто планираног буџета одваја се за реализацију Маркетинг плана. Премда социјална предузећа имају другачији приступ у креирању и реализацији маркетинг плана улагања не би требала да прелазе 8% укупног буџета, осим ако промоција услуге или производа треба да буде доступна широј циљној групи, у том случају може доћи до одступања.





ПОДРШКА ЕВРОПСКЕ УНИЈЕ АКТИВНОМ УКЉУЧИВАЊУ МЛАДИХ

- *Како извршити анализу потреба тржишта?*

Анализа тржишних потреба је сложена активност која подразумева систематско прикупљање и обраду кључних параметара за успешно пословање. Поставка анализе се уређује на основу природе саме делатности предузећа, али и на социјалној мисији којој се тежи. У глобалу неопходно је сагледати расположивост и доступност свих неопходних ресурса за рад, испитати развијеност конкуренције, степен заинтересованости корисника за нови производ или услугу, платежну моћ, испитати да ли постоје законске, политичке или културолошке баријере. Након прикупљених података приступа се креирању пословања које ће успети да понуди квалитетнији, повољнији, иновативни производ или услугу у односу на конкуренцију уз реалну процену да ће пословање успети у датом окружењу.

- *На који начин извршити евалуацију маркетинг активности?*

Евалуација маркетинг плана може да се изврши на основу повратних информација од стране заинтересованих страна путем анкета, неформалне комуникације и сл. Такође евалуација може бити извршена на основу увећаног прихода након маркетинг акције. Потребно је пратити и систематски уредити реализацију маркетинг активности.

