

# **STUDIJA ZA ODRŽIVO SOCIJALNO PREDUZETNIŠTVO U STAROJ MORAVICI**

**DOM ZA LICA OMETENA U MENTALNOM RAZVOJU „OTTHON“**

**Projekat: 'Unapređenje položaja korisnika Doma za lica ometena u mentalnom razvoju 'OTTHON', kroz stvaranje uslova za njihovo uključivanje u društvo i lokalnu zajednicu'**

**Autori:**

Maja Pavlov

Ervin Erős

Oktobar 2015.

# SADRŽAJ

<b>UVOD – O SOCIJALNOM PREDUZETNIŠTVU</b>	<b>3</b>
Socijalno preduzetništvo: Koreni modernog kooperativnog pokreta.....	3
Društva za uzajamnu pomoć – kooperativni pokret – istorijski presek.....	3
Socijalna kooperacija kao odgovor na krizu politike socijalnog blagostanja.....	4
Kako osnivati kooperativu (preduzeće) socijalnog tipa?.....	5
<b>UVOD – GENERALNI PODACI</b>	<b>5</b>
O Projektu.....	5
Stara Moravica.....	6
Dom u Staroj Moravici.....	6
<b>RADIONICA O SOCIJALNOM PREDUZETNIŠTVU</b>	<b>8</b>
Izveštaji sa studijskog putovanja.....	8
BIO IDEA.....	8
ŽIVIMO ZAJEDNO.....	8
DEČIJE SRCE.....	8
KEC.....	8
KAMP NA ČENEJU.....	9
RADNI CENTAR MILAN PETROVIĆ.....	9
CARITAS ŠABAC.....	9
SIMBIOZA u MAĐARSKOJ.....	9
VOĆNI SOKOVI.....	9
ŽIBRIK SOCIJALNA STRUKTURA ZA REHABILITACIJU OVISNIKA PSIHOAKTIVNIH SUPSTANCI.....	9
Berza ideja i bodovanje, odabir predloga.....	9
<b>RAZRADA IZABRANIH PREDLOGA ZA SOCIJALNO PREDUZETNIŠTVO</b>	<b>11</b>
<b>BIOIDEA Sapuni</b> .....	<b>11</b>
Bio Idea – opšti podaci.....	11
Tržišni potencijal proizvoda i ekonomski indikatori.....	12
Potrebna ulaganja.....	16
<b>Asistencija na terenu – pomoć u kući</b> .....	<b>18</b>
Potencijalni korisnici usluga i potrebe.....	18
Sposobnosti i rezilijence korisnika zaštićenog stanovanja kao pružaoca usluga.....	19
Tržišni potencijal.....	20
Neophodna ulaganja.....	20
Preporuka za astenciju na terenu.....	21
<b>Uzgoj lešnika</b> .....	<b>21</b>
Opšte informacije.....	21
Troškovi proizvodnje i profit.....	24
<b>REZIME</b>	<b>25</b>
<b>SUMMARY</b>	<b>26</b>

# UVOD – O SOCIJALNOM PREDUZETNIŠTVU

## Socijalno preduzetništvo: Koreni modernog kooperativnog pokreta

Socijalno ili kooperativno preduzetništvo počelo je da se razvija pre nešto više od sto godina, da bi danas postalo bitan faktor u socijalnom životu različitih regija. Danas postoje na desetine hiljada kooperativa u najrazličitijim privrednim granama: poljoprivredi, građevinarstvu, maloprodaji, sektoru socijalnih usluga itd.

Radi se o modelu koji potiče iz davnina, ali je danas izuzetno aktuelan, i aktivan u formiranju kvalifikovanih preduzetnika, sposobnih da deluju u interakciji područja na kojima se nalaze i datih lokalnih zajednica. Nije slučajno ni što se izvesni oblici socijalnih preduzeća razvijaju na poljima kao što su zaštita životne sredine, informatika i socijalne usluge.

Iako su mnoga socijalna preduzeća pretrpela promene u svojim strategijama, njihov zajednički imenitelj je solidarnost, demokratija i aktivno neposredno učešće. Kod većine ovih struktura zajednički cilj jeste ekonomsko i etičko unapređenje članova, a ne čisto materijalna dobit. Upravo u ovom konceptu leži uspeh i benefit i održivost socijalnog preduzeća.

## Društva za uzajamnu pomoć – kooperativni pokret – istorijski presek

Istorijski, kooperativni pokret usko je povezan sa procesom izbavljenja radničke klase i zemljoradnika iz teškog položaja potčinjenosti aristokratiji i buržoaziji. Njegovo poreklo ima korene u istoriji poljoprivredne i industrijske ekonomije, kao i sektora usluga. Drevni primeri kooperativa postojali su u Rusiji (udruženja ribara i lovaca), u Indiji (zadruga za navodnjavanje), zatim u francuskim Alpima (mlekare sa radom u smenama, gde su sitni proizvođači mleka svakodnevno isporučivali svoj proizvod i u nedeljnim smenama vršili obradu mleka za uzvrat dobijajući celokupnu količinu sira proizvedenog u toku nedelje'. U XIX veku prema zakonu buržoazije svaki oblik udruživanja je smatran krivičnim delom, sa obrazloženjem danarušava pravne odnose i lične slobode. Privredna inicijativa zasnovana na 'kooperaciji', tj zajedničkom delovanju, ima veze sa razvojem radničkog pokreta u okviru uvećanja proizvodnje i razmene koju je uslovlila Industrijska revolucija. Bez tendencije ka novom političkom poredku a podržavajući entuzijazam kolektivne akcije pod motom: 'Zajeno smo jači' stvoren je novi model ekonomskog društva radi suprotstavljanja sistema kapitalističkog preduzeća, nastao kao realna potreba radnika i njihovog solidarnog udruživanja. Takođe, na selu zemljoradnici se organizuju, kako bi izašli iz izolacije i skupa našli nova rešenja za svoj skroman ekonomski položaj, kao i da bi uzeli učešće u socijalnom i političkom životu.

Važno je istaći da je postojanje društva za uzajamnu pomoć sindikalnog, socijalističkog, i kooperativnog pokreta međusobno čvrsto povezano ali da ih odlikuju i neke specifičnosti: Društva za uzajamnu pomoć karakteriše solidarnost i uzajamna pomoć u slučaju potrebe. Sindikalni pokret ima u perspektivi ostvarivanje i ugovaranje boljih uslova za život i rad

Socijalistički pokret sa svojim različitim aspektima, nastoji da ostvari drugačiji položaj radničke klase u odnosu na političku vlast.

Kooperativni pokret ima za cilj ujedinjavanje članova kako bi proizveli dobra ili usluge kojima bi mogli zadovoljiti date potrebe.

Tokom istorije razvijali su se sledeći pokreti i to navedenim redom:

- Radnički pokret
- Socijalni pokret
- Kooperativni pokret
- Fabrički sistemi

Ukoliko bi analizirali različite privredne sektore u kojima deluju kooperativni pokreti, uočavamo sledeće grane: skladišta voća, združene vinarije, fabrike, sirevi i mlečni proizvodi.

## Socijalna kooperacija kao odgovor na krizu politike socijalnog blagostanja.

Socijalna privreda 'tzv, tercijarni sektor' danas u Evropi podrazumeva strukture koje su po obimu i prirodi delatnosti međusobno veoma različite. Bilo da su u pitanju zavodi za socijalnu zaštitu, kooperativama, udruženjima, fondacijama ili tzv, self help organizacijama, humanitarnim i neprofitnim u volonterijatu – sve one imaju nešto zajedničko, što se eksplicitno pokazuje kroz njihovih pet načela, isti osnovni cilj i određena pitanja socijalne prirode:

### 5 načela:

- Nezavisnost u odnosu na državne organe
- Slobodan pristup članova
- Demokratska struktura upravljanja
- Neotuđivost i kolektivnost kapitala kooperative
- Nema nadoknade tog kapitala

**Osnovni cilj:** Obezbediti proizvode i usluge uz najmanji mogući trošak i tako zadovoljiti zajedničke potrebe članova, i šire, obezbediti usluge od opšte koristi koje država ne želi ili ne može da pruži.

Socijalne potrebe: Poštovati pravo na rad, organizacijom zasnovanom na jednakosti doprineti razvoju, obrazovanju i stručnosti usavršavanju svih radnika, kako stalno zaposlenih tako i volontera.

**Ukazećemo na klasifikaciju načina rada kooperativa prema tome koje sve potrebe svojih članova i korisnika one zadovoljavaju:**

- Potreba da se za isporučene proizvode dobije najviša moguća cena, uz primenu 'stepenaste' privrede radi pristupa što prikladnijim materijalnim sredstvima rada (poljoprivredne kooperative)
- Potreba da se dobiju kvalitetni proizvodi po niskim cenama (potrošačke kooperative)
- Potrebu za pronalaženjem odgovarajućeg posla, prema sklonostima i ambicijama pojedinca (radne kooperative)
- Potrebu za adekvatnim vrednovanjem štednje i kreditnim stopama koje neće biti uslovljene željom za profitom tipično kapitalističkih bankarskih institucija (kreditne kooperative).

## Kako osnivati kooperativu (preduzeće) socijalnog tipa?

- Upoznati se sa potrebama budućih članova
- Analizirati tržište
- Postojanje preduzetničkog duha i volje za udruživanjem
- Otvorenost za saradnju
- Odgovarajuća stručnost onih koji vode
- Utvrđivanje sredstava i načina ostvarivanja ciljeva kooperative
- Utvrđivanje pravila upravljanja prema statutu.

**Socijano udruživanje takođe trebalo bi da pokaže visoki stepen društvene odgovornosti, pre svega:**

- Odgovornost se tiče odnosa prema njenim članovima
- Osetljivost prema potrebama okruženja
- Odluke koje se donose trebale bi biti uslovljene potrebama okruženja, više nego što je slučaj sa preduzećima koja se vode zakonom profita.

## UVOD – GENERALNI PODACI

### O Projektu

Projekat 'Unapređenje položaja korisnika Doma za lica ometena u mentalnom razvoju 'OTTHON', kroz stvaranje uslova za njihovo uključivanje u društvo i lokalnu zajednicu' (Open Arms StM Otvoreni zagrljaj) u trajanju od 21 meseci, deo je deinstitucionalnih procesa u Srbiji kojim se želi unaprediti položaj lica ometenih u mentalnom razvoju, kao i pospešiti njihovo veće uključivanje u društvo i lokalnu zajednicu.

Aktivnosti koje su predviđene projektom su:

- Obuka i licenciranje 20 osoba za pružanje usluge 'Stanovanje uz podršku'
- Studijsko putovanje za upoznavanje sa primerima dobre prakse u Srbiji i region.
- Priprema 20 štíćenika OTHONA za deinstitucionalizaciju
- Izgradnja i adaptacija 3 objekta i izmeštanje ukupno 14 štíćenika ustanove u stanovanje uz podršku, što treba da doprinese što većem njihovom osamostaljivanju i humanizaciji življenja uz stručnu podršku.
- **Istraživanje i filtriranje poslovnih ideja o pokretanju socijalnog preduzetništva, kako bi se jedna ideja pretočila i u konkretan posao gde će korisnici biti radno angažovani.**
- Uspostavljanje Opštinskog centra za prevenciju (od institucionalizacije), koji će imati zadatak da identifikuje, animira, pomaže i razvija odrasle osobe ometene u razvoju i njihove porodice, na teritoriji Bačka Topola.

Ugovor za realizaciju projekta sa Delegacijom Evropske Unije je potpisan u junu 2014.g  
Ukupna vrednost projekta je 207.800,31 EUR.

## Stara Moravica

Stara Moravica (mađ. *Bácskossuthfalva, Bačko Košutovo selo*) je naselje u opštini Bačka Topola, u Severnobačkom okrugu. Prema popisu iz 2011.g. bilo je 5051 stanovnika. Do 1965 ovo je naselje, sedište Opštine Stara Moravica, koje su činili naseljena mesta: Bački Sokolac, Gornja Rogatica, Pačir, i Stara Moravica, kao i deo Krivaje. U ovom naselju živi oko 4.666 punoletnih stanovnika, a prosečna starost je 41,3 godine. Naselje ima oko 2106 domaćinstava sa 2,54 člana po domaćinstvu.

## Dom u Staroj Moravici

Podaci sa kraja 2014.g govore da u ovoj ustanovi boravi oko 295 korisnika, od čega 144 muških i 151 ženski korisnik. Izgradjen je stacionar za smeštaj 60 korisnika, za šta je iz budžeta Srbije izdvojeno 75 miliona dinara, a objekat koji je zauzeo površinu od 1.000 metara kvadratnih, smešteni su najteži korisnici usluga Doma.

Starosna struktura korisnika

Godine života	Ukupno
do 18	
18 - 25	5
26 - 64	264
65 i više	26
<b>Ukupno</b>	<b>295</b>

Aktuelni proces transformacije ustanove (studija iz juna 2015.g) uključio je i procenu stepena podrške korisnicima, a na osnovu skale za procenu funkcionalne efikasnosti. Za sada, na osnovu stručne procene radnika, dobijeni su sledeći podaci o određivanju stepena podrške za korisnike, a na osnovu stručnosti i iskustva zaposlenog.

Struktura korisnika po stepenu podrške

Stepen podrške	I	II	III	IV
Broj korisnika	70	120	60	45
Ukupno:	295			

### Odabir korisnika za izmeštanje iz ustanove, uz pokretanje usluga u zajednici

Vodeći računa o dostojanstvu, ličnosti i pravima korisnika stručni tim ustanove se rukovodi Pravilnikom o kriterijumima za ovaj odabir korisnika. Nakon identifikovanja korisnika za izmeštanje iz ustanove, a na osnovu procene funkcionalne efikasnosti vodi se računa o sledećim oblastima:

- Svakodnevne životne aktivnosti
- Instrumentalne životne aktivnosti
- Funkcionisanje u socijalnom okruženju
- Mobilnost
- Ostale sposobnosti (odlučivanje, zaštita ličnih prava...)

Metodološki ovaj postupak podrazumeva da će svaki korisnik u procesu procene za zaštićeno stanovanje, imati izgrađenu skalu procene opšteg funkcionisanja, funkcionalni profil kao i lični (individualni plan).

Ovaj momenat je veoma bitan i radi budućeg angažovanja i udruživanja korisnika u različite moguće vidove socijalnog preduzetništva. To podrazumeva lični plan kako preseljenja, tako i budućeg uključenja u različito definisane aktivnosti. On se bazira na identifikaciji želja potreba, ali pre svega znanja, sklonosti kao i profil ličnosti osobe, i njenu socijalnu umreženost tj vezu korisnika i osoba koji su potencijalni pružaoci podrške u procesu rada.

Nakon razmatranja i predloga o pokretanju socijalnog preduzetništva (što je i predmet ove studije), bitno je postaviti i jasne ciljeve za svakog korisnika, koji će uključiti i vremensku dimenziju, sa podciljevima i jasnim aktivnostima kao očekivanim ishodima. Ovaj proces bi trebalo pratiti i vršiti tzv.'revizije u hodu' na svakih 3 do 9 meseci.

Vrlo bitna stavka prilikom uključivanja potencijalnih korisnika (radnika) u procese rada, jeste:

### **Vraćanje poslovne sposobnosti korisniku**

Nekadašnji uslov za ulazak u ustanovu odnosio se na potpuno lišavanje poslovne sposobnosti korisnika. Od nedavno to nije više uslov (smetnja), i postoje indicije da će se zakon promeniti u smeru delimičnog lišavanja poslovne sposobnosti, tačnije da u skoroj budućnosti neće ni postojati ova institucija potpunog i trajnog lišavanja.

Korisnici koji učestvuju u projektu dobili su saglasnost staratelja za pripremu u prelazak u uslugu stanovanja uz podršku.

# RADIONICA O SOCIJALNOM PREDUZETNIŠTVU

U zgradi Opštine Stara Moravica u septembru 2015.g održan je Workshop kojem su prisustvovali menadžment i zaposleni iz ove ustanove, predstavnik Razvojne agencije Oštine Bačka Topola i moderatori iz organizacije Hrio. Prisutni su imali zadatak da iznesu kratke izveštaje sa studijske posete, sa ciljem da se svaka od posećenih struktura (U Novom Sadu, Beogradu, Šabcu i u Mađarskoj) proanalizira i naglase njene specifičnosti. Na ovaj način mogu se pružiti potencijalna rešenja i opcije, za organizovanje njihovih korisnika u zaštićenom stanovanju, uz pokretanje najadekvatnije socijalno proizvodne strukture.

## Izveštaji sa studijskog putovanja

### BIOIDEA

Zaposlenima se dopalo što je ova organizacija za proizvodnju sapuna potpuno marketinški pokrivena. Takođe oni pružaju besplatne usluge i franšizu onima koji ulaze u posao. Za ovu proizvodnju potrebna su mala ulaganja, i jednostavan je proces pripreme. Ono što je bitno, korisnici mogu ispratiti proces proizvodnje (pod nadzorom). Takođe, pretpostavilo se da je kreativna dimenzija ovog posla (čulno senzorna taktilna aktivnost, papir, boje, materijal, rad sa rukama, itd) delovalo stimulatивно i motivišuće na korisnike. Ono što bi trebalo proveriti jesu hemikalije i broj proizvoda koji se plasira u procesu rada.

### ŽIVIMO ZAJEDNO

Ova organizacija je pokrenula organsku proizvodnju (voća i povrća) i saradjuje sa različitim organizacijama.

### DEČIJE SRCE

U ovoj socijalnoj strukturi primećeno je da je vrlo dobro definisana struktura dana za korisnike, tačnije kućni red i uopšte raspored. Oni imaju marketiški koncept, koji vrlo dobro korespondira sa Beogradskim apotekama (u kojima se nalaze kasice sa molbom za pomoć ovoj organizaciji). U Dečijem srcu, u prostoru u čijem rentiranju učestvuju i roditelji korisnika, postoji radionica sa mašinama za obradu papira. Tu se prave i kese za apoteke. Rizici koji su primećeni su da sumašine iz radionice skupe, i da korisnici nisu direktno u procesu proizvodnje, već to za njih više rade osobe koje i nadgledaju. Takođe tržište za ovu vrstu preduzetništva nije rasprostranjeno.

Hrana na točkovima je još jedna aktivnost koju ova organizacija vrši, ali je zaposleni iz Othona nisu prepoznali kao relevantnu.

### KEC

Ova organizacija ponudila je hranu za životinje, koja se proizvodi u okviru Dnevnog Boravka, tačnije ima karakter radno okupacione terapije. Vrlo je jednostavan proces proizvodnje, i prati sposobnost korisnika. Ukoliko bi se radilo nešto slično smatra se da bi bilo neophodno ispitati tržišni potencijal proizvoda. Takođe je neophodno zadovoljiti stroge higijenske uslove, a sušara koju koriste zahteva ulaganje. Prodaja je takođe sporna jer zahteva marketinški koncept.



Tokom procesa brainstorminga došlo se na ideju gajenja 'Goji bobica' za kojeje moguće pribaviti besplatne sadnice, iako je proizvod izuzetno skup.

## **KAMP NA ČENEJU**

Plastenik i proizvodnja lekovitog bilja su aktivnosti koje su primećene. Takođe team building tj. 'Otvaranje vrata firmama' koje dolaze na vikend ili jednodnevne radna timska angažovanja. Uzgajanje gljiva zahteva adekvatan prostor u podrumu (određene temperature), ali nije suviše zahtevan.

## **RADNI CENTAR MILAN PETROVIĆ**

Ovaj razvijen i vrlo razuđen radni centar jedna je od vodećih u regionu, kada su u pitanju odrasla lica sa smetnjama u razvoju. Radionice kroz koje se prošlo za odrasla lica omogućuju i komunikaciju i socijalizaciju, sa maksimalnim korišćenjem potencijala osobe. Radionice za: pranje, peglanje, krojenje, tkanje, grnčarija, vrtlarstvo, slikanje, kompjuterska obrada, stolarska, poslastičarska i izrada nakita, uz puno zaposlenih stručnjaka omogućuje organizovanje malih grupa koje podstiču samostalnost korisnika.

## **CARITAS ŠABAC**

Ova humanitarna organizacija bavi se pranjem i hemijskim čišćenjem veša. Rade u dve smene uslužno. Zaposelni u vešeraju ustanove primetili su da korisnici mogu raditi slaganje i selektovanje robe.

## **SIMBIOZA u MAĐARSKOJ**

Ova razvijena socijalna struktura, koja je ujedno i farma, jedna je od vodećih u Mađarskoj. Ona se bavi uzgojem životinja, proizvodnjom kozijeg mleka i sira. Ono što je primećeno jesu aparati za brikete. Grejanje jeste značajna i velika stavka u ustanovi OTTHON. Iako su ovi proizvodi vrlo atraktivni oni zahtevaju velike troškove (kapitalna ulaganja za kupovinu mašina). Uočeno je da imaju vrlo dobru umreženost sa školama, odakle dolaze učenici na praksu, i skupa sa korisnicima koji ovde i žive koriste javnu kuhinju.

## **VOĆNI SOKOVI**

Proizvodnja sokova u okruženju voćnjaka okuplja niz porodičnih malih biznisa koji dopremaju voće u ovu proizvodnu halu gde se ono čuva i prerađuje. Koriste se mašine a sokovi se plasiraju bez dodataka i aditiva. Imaju razvijeno tržište u Mađarskoj i van zemlje. Istaknuto je da takođe zapošljavaju lica sa socijalnim problemima.

Zaposleni su primetili da je neophodno imati dozvole i da se ovde radi o prehrambenom proizvodu. Takođe je napomenuto da izrada hladno ceđenih ulja takođe nešto što podrazumeva presu, dok se 'otpad' koristi kao brašno (kao sekundarna sirovina).

## **ŽIBRIK SOCIJALNA STRUKTURA ZA REHABILITACIJU OVISNIKA PSIHOAKTIVNIH SUPSTANCI**

Ovaj socijalni centar kao deo većeg projekta Reformatske crkve smešteno je u jednom napuštenom nemačkom selu u Mađarskoj. Država finansira rad organizacije a takođe se finansira kroz fondove EU. Terapija i dobrovoljnost su bitne, uz poštovanje kućnog reda. Rehabilitacija podrazumeva vrlo rigorozan plan podele rada (dužnosti), poštovanje pravila i duhovni aspekt koji podrazumeva crkvenu službu sa molitvom. Takođe pravila oko ulaska i izlaska su jasno definisana.

## **Berza ideja i bodovanje, odabir predloga**

Nakon prvog dela workshop-a koristili smo tzv.berzu ideja zaposlenih, analizirajući u grupama opcije za potencijalno pokretanje vrste aktivnosti njihovih štićenika u budućem zaštićenom stanovanju.Filtrirali smo kroz kriterijume (najrelevantnije i najbolje) ideje.

**Kriterijumi za odabir su bili:**

- Sposobnosti korisnika – u kojoj meri su korisnici sposobni da obavljaju potrebne aktivnosti i koliko je potrebno angažovati dodatnu radnu snagu
- Resursi okruženja i ustanove – koji su resursi dati u okruženju i pri ustanovi koje su nam na raspolaganju
- Tržišni potencijal – potražnja i ponuda, isplativost, profit, potencijal proizvoda, potreba za marketingom i mehanizmi za plasiranje proizvoda na tržištu, konkurentnost i konkurencija
- Neophodno ulaganje – sredstva, potrebna kapitalna ulaganja

Nakon analize u fokus grupama dobili smo sledeće rezultate (prema ukupnom br. bodova):

Zbir bodova	Predlog
67	Proizvodnja sapuna
67	Asistencija na terenu
65	Uzgajanje lešnika
66	Keks za pse
66	Pranje kola
63	Uzgoj ukrasnog cveća
61	Izlivanje sveća
60	Uzgoj povrća
59	Uzgoj lekovitih biljaka
54	Uzgoj zove
49 Proizvodnja metli 54	Proizvodnja predmeta od betona
42	Pekara
42	Izrada briketa
39	Stočarstvo
29	Hrana na točkovima

**Primer tabele bodovanja:**

	Spos. Korisnika	Resursi	Tržišni potencijal	Ulaganje	UKUPNO bodova
Proizvodnja sapuna	20	14	20		67
Asistencija na terenu	20	13	16	18	
Uzgajanje lešnika	20	11	16	18	

Keks za pse	17	19	10	20	66
Pranje kola	18	18	10	20	66
Uzgoj ukrasnog cveća	16	18	10	19	63
Izlivanje sveća	19	12	10	20	61

# RAZRADA IZABRANIH PREDLOGA ZA SOCIJALNO PREDUZETNIŠTVO

## BIOIDEA Sapuni

### Bioldea – opšti podaci

#### SOCIJALNA FRANŠIZA BIO IDEA

*“BIO na starogrčkom označava život a IDEA je pokretač tog života. Želimo da stvaranjem BIO IDEA socijalne franšize pokrenemo živote sa margina na kojima smo sada!”*

**BIO IDEA socijalna franšiza** nastala je iz potrebe da se na jednostavan način jedan održiv posao multiplicira kroz niz obuka posebno prilagodjenih novim franšizerima te da im se pomogne da lako usvoje neophodna znanja i veštine proizvodnje eko sapuna a da proizvod koji naprave u sklopu franšizne mreže prodaje veoma brzo bude prisutan na tržištu.

Franšiza je namenjena marginalizovanim grupama stanovništva koje su po pravilu i socijalno ugrožene kategorije. Cilj obuka je da se posao napravi održivim i da se na taj način postigne cilj socijalnog preduzetništva – definitivno poboljšanje stanja ugroženih kategorija i dovodjenja u stabilnu ravnotežu.

Socijalna franšiza je strategija poslovanja koja se zasniva na replikaciji održivog poslovnog koncepta koji se deli besplatno na jedan fleksibilan ali kontrolisan način preko licenciranja i partnerstva od strane matične organizacije radi postizanja društveno korisnih ciljeva.

Franšizer BIO IDEA uči svoje franšize celokupnom poslovnom formatu, pruža im podršku kroz obuku i komunikaciju za sve vreme trajanja njihovog poslovnog odnosa. Matična radionica daje kompletan franšizni paket primaocu franšize (zaštićeni znak (brend) - žig; know-how; operativni priručnik; uslugu podrške) - besplatno tj. bez ulazne franšizne naknade u zamenu za saradnju na već započetim projektima ili zajednički rad na projektima kojima se obezbeđuju inicijalna donatorska sredstva za opremu i obuke pilot radionice novopridošlih franšizera.

**Ugovor o saradnji** je predugovorni sporazum Ugovora o socijalnoj franšizi BIO IDEA, kojim se udružuju dve ili više strana u svrhu izvršenja projekata koji sadrže niz zajedničkih aktivnosti neophodnih za stvaranje realnih uslova za održivost nove franšizne radionice. Ovim ugovorom stranke dele kontrolu nad poduhvatom, i zajednički odlučuju o visini troškova, usmeravanju prihoda u održivost i razvoj franšizera i zajedničkom nastupu pred budućim investitorima ili donatorima.

Partnerstvo iz ovog predugovora je angažman dve ili više strana koje se slažu da rade zajedno na obostranu korist, ono može varirati u složenosti i angažmanu na principima solidarnosti i uzajamne pomoći. Partnerstvo se nastavlja u kontinuumu, sa ciljem potpune integracije novog franšizera u ravnopravnu članicu mreže socijalne franšize BIO IDEA.

Krajnji cilj je da se zajedničkim naporima, organizacija potpisnica Ugovora o saradnji, omogući ljudima koji pripadaju marginalizovanim grupama stanovništva a zbog kojih se i pokreće franšizna radionica, omogući da nakon godinu dana aktivnog rada započnu sopstveni biznis, sami ili u okviru svojih porodica, kao novi ravnopravni franšizeri.

## BIO IDEA za održivi razvoj, ciljevi

BIO IDEA za održivi razvoj, neprofitno udruženje građana, je nosilac Master franšize BIO IDEA koje je dobilo od Certifikovane radionice starih zanata BIO IDEA Beograd (sertifikat br.264. izdat od strane Ministarstva privrede) isključivo radi rada na širenju mreže socijalne franšize. Radionica je osnovana 2011 god.i ima već prepoznatljiv brend BIO SAPUNA na srpskom tržištu. Radi složenosti rada na organizovanju mreže socijalne franšize bilo je neophodno uključivanje većeg broja stručnih ljudi te je formirano udruženje.

Ciljevi Udruženja:

Socijalni ciljevi:

- Posao za teže upošljive kategorije stanovništva
- Stvaranje socijalnog preduzetnika
- Organizacija samoodržive i stabilne socijalne frašize zasnovana na solidarnosti, jednakosti i uvažavanju različitosti
- Održanje tradicionalnog zanata i porodičnog posla

Ekonomski ciljevi:

- Količine
- Kvalitet
- Kontinuitet
- Prepoznatljiv brend
- Konkurentnost

Ekološki ciljevi:

- Proizvodnja koja ne zagadjuje okolinu niti doprinosi povećanju globalnog zagrevanja
- Ekološki proizvod koji je bio razgradljiv
- Ekološki proizvod koji ne narušava zdravlje čoveka
- Mogućnost upotrebe sirovina iz reciklaže
- Mogućnost korištenja neiskorištenih resursa (divlje lekovito bilje područja gde je radionica i sl.)

## Tržišni potencijal proizvoda i ekonomski indikatori

Obzirom da danas veliki broj ljudi ima problema sa alergijama, pojavljaju se alergijske reakcije na razne vrste kozmetike, uključujući šampone i sapune, i očekuje se povećana potražnja za eko proizvodima.

Finalni proizvod je eko sapun u čvrstom stanju, zamišljen kao podsticaj za ekološku osvešćenost korisnika sapuna. Karakteristika sapuna je atraktivan, prirodan izgled, te razni negujući, omekšavajući, stimulirajući, opuštajući, protuupalni i regenerišući efekti na kožu.

## Podaci o potrošnji

Istraživanjem tržišta uz korištenje statističkih podataka Republičkog zavoda za statistiku RS došli smo do sledećih informacija o potrošnji za čvrste sapune:

Prosečna potrošnja čvrstih sapuna u Srbiji je 7,2 kom po glavi stanovnika. Ako znamo da u Srbiji živi 7.186.862 prema popisu iz 2011.god., ukupna potrošnja je oko 51,8 mil komada čvrstih sapuna.

Prosečna težina čvrstog sapuna je 100gr i ako pomnožimo sa komadima, dobijamo da je ukupna potrošnja prema statistici negde oko 5.200 tona. Iz dole navedenih podataka vidi se da je potrošnja pokrivena uvozom a da je naš izvoz od hiljadu tona skoro zanemarljiv.

Statistički podaci:

- Srbija 52 mil.komada god / potrošnja
- Uvoz 5.855,2t
- Uvoz 13.841,900 USD
- Uvoz iz Turske, Poljske, Nemačke, Italije
- Izvoz 1.032,1t /2.417mil USD najviše u zemlje okruženja: BiH,Poljska,Ital... Rusija 4,2t, Turska 0

## Podaci o konkurenciji

Iz ovih podataka da se zaključiti da je domaća proizvodnja zanemarljiva i da to daje mogućnost za dobro pozicioniranje mreže franšiznih radionica koja će imati kapacitete da odgovori zahtevima tržišta.

U domaćoj konkurenciji, uprkos pojavi mnogobrojnih malih radionica, još se nije definisao lider u proizvodnji eko sapuna. Tako da je tržišna niša za proizvodnju ovog proizvoda još uvek nepopunjena. Najverovatnije da su u pitanju faktori koji limitiraju povećanje produktivnosti a to su: ručna izrada, proizvodni kapaciteti, nedovoljna tehnološka znanja, nedovoljna obučenost uz odsustvo želje za umrežavanjem. Zbog svega ovoga u ponudi velikih tržišnih sistema nalaze se, i to sporadično, samo dva ozbiljnija domaca proizvođača. Njihova ponuda nije popraćena marketinškim aktivnostima te je proizvod prepušten sam sebi u borbi sa svetskim brendovima.

Ovi nedostaci domaćeg proizvođača eko sapuna idu u korist zamisli za stvaranje mreže socijalne franšize BIO IDEA.Ujednačenim tehnološkim procesima, centralizovanom nabavkom sirovina, kontrolisanim kvalitetom, zanimljivim dizajnom i povoljnom cenom uz promociju FER TREJD proizvoda velike su šanse da se preuzme mesto lidera u proizvodnji eko sapuna. Naravno da će se u svojoj marketinškoj strategiji promovisati društveno odgovorno poslovanje velikih korporacija koje će pomagati u pozicioniranju proizvoda BIO IDEA u njihovim prodajnim objektima ili nabavkom korporativnih poklona radi ciljeva koje se žele postići delovanjem, a koje se mogu objediniti u dve reči ODRŽIVI RAZVOJ.

## Asortiman

Asortiman proizvoda treba prilagoditi tržišnim zahtevima. Istaživanjem tržišta koje se stalno dopunjavalo tokom 4 godine, koliko je BIO IDEAna tržištu, definisanaje paleta proizvoda koja se sastoji od:

Palete proizvoda namenjenih ličnoj potrošnji

- BIO SAPUNA sa kozijim mlekom
- BIO SAPUNA sa shea butterom
- BIO SAPUN sa lekovitim biljem
- BIO SAPUN dizajniran za lične poklone

Palete proizvoda namenjenih veleprodaji

- BIO SAPUNI za velike tržišne sisteme
- BIO SAPUNI za poznate naručioce / privatne marke
- BIO SAPUNI za hotele, korporacije, poklone

Ova ponuda je fleksibilna tj.ona se prilagodjava u skladu sa veštinama odredjene franšizne radionice i potreba kupaca jer kupci najčešće traže potpunu paletu proizvoda, želeći svesti nabavku ekoloških sredstava za higijenu na nekoliko proverenih proizvođača.

## Podaci o tržištu

Eko sapun je predmet opšte upotrebe i spada u grupu proizvoda za široku potrošnju. Iz gore navedenih statističkih podataka prikazanje tržišni potencijal RS, ali ne treba odustati ni od tržišnog potencijala okruženja koristeći sve vrste saradnji koje su da sada uspostavljene sa sličnim Udruženjima u zemljama regiona Zapadnog Balkana ali i budućom potencijalnom prekograničnom saradnjom sa zemljama EU.

“U dosadašnjem radu potrudili smo se da se pozicioniramo i u suvenirskoj ponudi te smo i jedan od zvaničnih suvenira grada Beograda, a isti princip se može primeniti i na radionice koje će aplicirati kod lokalne TO za isto priznanje.

U sklopu saradnje sa velikim korporacijama, bankanskim sektorom, vladinim i nevladinim organizacijama uspeali smo da nase proizvode plasiramo u okviru njihovih korporativnih poklona.

Saradnja sa hotelima, SPA, wellnes i banjskim centrima u sadašnjem trenutku je u razvoju.

Kvalitetom naših proizvoda uspeali smo da zadobijemo i poverenje za izradu sapuna za privatnu marku. Tako da se sapuni koje mi radimo a pod markom HODI Fondacije Divac nalaze u LIL drogerijama, apotekama i BIO Špajz veleporodaji ekoloških proizvoda. A lista prodajnih mesta se proširuje.

Radimo i privatnu marku za firmu Dermix poznatiju po reklami Akva inteziv formula profesora Milojevića.

Posebnost u našem nastupu u prodaji su ostrva prodaje koja pozicioniramo u TCentrima uz dogovor sa rukovodstvom. Prodajna mesta u TC STADIN I UŠĆE.”

## Dostupnost sirovina

Sirovine koje se koriste za proizvodnju biljnih sapuna su biljna ulja: kokosovo, palmino, suncokretovo ulje i natrijum hidroksid. Zatim shea buter, razni dodaci kao što su kombinacija mleka u prahu i svežeg kozijeg mleka, sušeno lekovito bilje, razni prehrambeni sastojci kao što su čokolada, kakao, cimet idr. prehrambene boje, eterična ulja i mirisi. Matična franšizna radionica nabavlja sirovine isključivo preko proverenih veleprodaja radi zaštite nivoa kvaliteta.

## Jednostavna tehnologija

Ručna proizvodnja sapuna zahteva odgovarajuću opremu i alate a ne mašine. Tako da je stopa amortizacije niska i ne opterećuje proizvodnju. Većina alata se prilagođava novom franšizeru i izradjuju se po narudžbini u zanatskim radionicama i cena im nije visoka. Od specijalizovanih alata potreban je jedino sto sa rezačem za sapun. Ostala oprema je dostupna na domaćem tržištu.

## Organizacija proizvodnje

U sklopu franšiznih obuka odmah se primenjuje i organizacija proizvodnje u skladu sa sposobnostima ljudi koji pristupaju obuci. Organizacija proizvodnje je jednostavna i ako se u startu usvoje instrukcije lako je primenjiva. Potrebno je ispratiti tok sirovina od ulaska u radionicu, kroz proces proizvodnje do ulaska u skladište gotovih proizvoda i izlaska iz skladišta kroz proces prodaje. U samom proizvodnom procesu neophodno je poštovati procedure koje se uče kroz radioničku obuku: odvaga sirovina, priprema kalupa, umešavanje sapuna, izlivanje sapuna, vadenje iz kalupa, slaganje na police, praćenje toka sušenja, pakovanje gotovog proizvoda. Sve su to jednostavni procesi i nastoji se da svako od polaznika obuke prodje kroz čitav proizvodni ciklus.

## Dizajn i marketing

Pošto se radi o franšiznom poslovanju novi franšizer preuzima kompletan dizajn proizvoda kao i marketinšku strategiju.

## Prodaja

Nova franšizna radionica dobija određeni rejon u kome ima prioritet za plasman svojih proizvoda u odnosu na druge radionice u okviru Franšize. Prvo se uspostavlja saradnja sa velikim tržišnim sistemima radi dodele jednog ostrva prodaje na kome se prodaju proizvodi te radionice. Proizvodi moraju zadovoljavati standarde kvaliteta koje propisuje franšiza kako bi mogli biti povučeni i kroz kanale prodaje franšize BIO IDEA. U toku radioničkih obuka nastoji se uspostaviti kontakt sa poslovnim sektorom kako bi se obezbedio plasman u vidu ponude za korporativne poklone.



## Potrebna ulaganja

### Ulaganja u stalna i obrtna sredstva

Ulaganje u stalna sredstva odnose se na građevinski objekat u kome će se vršiti radionice i na opremu za rad.

Prostorije za rad treba da budu takve da svojim položajem omogućavaju laku i prohodnu komunikaciju u proizvodnom procesu. Idealno je da to bude prostorija od 25-30 m<sup>2</sup> u kojoj će se odvijati proizvodnja povezana sa prostorijom sa mokrim čvorom u koju se može postaviti sudopera i organizovati prostor za pripremu NaOH. Potrebna je i manja prostorija za skladištenje ulaznih sirovina i gotovih proizvoda, kao i jedna pomoćna prostorija sa ormarićima i stolicama za presvlačenje zaposlenih.

Ako prostorija nema adekvatno grejanje neophodno je obezbediti jednu klimu za uspostavljanje radne temperature prostora od 18C.

Neophodna oprema za ovaj prostor je:

1. Prostorija sa mokrim čvorom
  - Dupla sudopera 1 kom
  - Zidna polica 70x30cm 3 kom
  - Zidna polica 70x50cm 1 kom
2. Centralna radna prostorija
  - Radni stolovi ukupne dužine 7m a širine 80cm
  - Pomoćni radni stolovi 80x80cm 2 kom
  - Stolovi za umešavanje sapuna dužine 1,5m širine 0,5m 2 kom
  - Stolice 4 kom
  - Police za sušenje sapuna ukupne dužine oko 10m, dubine 0,36m, visine 2,3m, sa postavljenim ispunama na svakih 30cm. Širina pojedinašne police 80 cm.

Ove police se mogu lako napraviti i od gotovih elemenata. Ispune na policama bi mogu biti od nekog jeftinijeg drveta ili presovane iverice sa stabilnom politurom. Plastične gajbice za sitno voće koje su samonosive mogu se iskoristiti za pravljenje modularnih priručnih polica.

- Pokretne police sa točkicama visine 1,6m širine 1m dubine 1m (pekarske police) 2kom
- Sekač za sapun koji se instalira na komodu dužine 1,7 do 2m
- Plitka kolica za sirovine sa točkicama 40x50cm 7 kom
- Sanduci za kalupe dužine 60cm širine 40cm dubine 20 cm 10m
- Zavisno od organizacije prostora predvideti postavljanje zidnih samonosivih polica gde god je to moguće.

Za ovu vrstu opreme za rad koja se sastoji od stolova i polica najbolje je napraviti ugovor sa lokalnom stolarskom radionicom. Mogu se iskoristiti i stari stolovi ili već korištene police kao i korištena kancelarijska oprema.

**Ukupna investicija za ovu vrstu opreme je oko 700-900 Eur.**

Oprema koja se neposredno koristi za proizvodnju sapuna je sledeća:

- Posudje od rostfraja za topljenje masnoća i rastvaranje natrijum hidroksida/ 150 Eur
- Merni instrumenti vage, termostati, ph metetri/ 250 Eur
- Mešači za sapun 4-5 kom / 150 Eur
- Velike kašike i kutlače od rostfraja/ 50 Eur
- Plastične kofe velike i male/70 Eur
- Plastične posude za sirovine /70 Eur
- Kašike od rostfraja velike i male, kašike za odmeravanje, silikonske spatule /60 Eur
- Laboratorijski pribor, pipete i sl /50 Eur
- Zaštitne rukavice, naočare i maske za usta i nos/100 eur
- Radne kecelje ili mantili/ 150 Eur
- Silikonski kalupi /300 Eur
- Papirni ubrusi, masni papir za kalupe, folija i papir za pakovanje, selotejp, kesice za pakovanje proizvoda/ 50 Eur
- Deklaracije /100 Eur
- Potvrda o ispravnosti proizvoda /100 Eur

Ukupna suma predviđena za ovu vrstu opreme iznosi ukupno oko 1.700Eur.

**Ukupna investicija u stalna sredstva, za opremu i potrošna sredstva za zaštitu namenjene proizvodnji su oko 2.600 Eur**

Potrebna investicija za radioničke obuke i sirovine za proizvodnju

Neophodne sirovine za radioničke obuke su tri vrste biljnih ulja: kokosovo, palmino, suncokretovo, zatim NaOH, demi voda, kombinacija mleka u prahu, piling od kukuruza ili lanenog semena, alkohol i razni dodaci kao što je med, kakao, cimet, karamfilić, djumbir i sl.

Neophodno je izvršiti i obuku za sapune u koje se dodaju boje i mirisi i naravno obuku za dizajnirane sapune sa specijalnom glicerinskom sapunskom masom koja se pravi u matičnoj radionici.

Planira seutrošak u proseku od 15 kg sirovina po jednom polazniku obukedo kraja tromesečne obuke. Ako se planira 15 polaznika, to je ukupno 225 kg sirovina što bi proizvelo oko 2.550 kom sapuna koji bi mogli biti pušteni u prodaju u lokalnoj zajednici. Preporučena cena sapuna bi se kretala od 100,00 do 250,00 din.

Obuke bi se održavale u trajanju od tri meseca i to 3 puta mesečno po dva vezana dana u trajanju od 8 sati sa pauzama potrebnim za polaznike. Posle prve radionice koja će se sastojati od upoznavanja i procene sposobnosti polaznika odrediće se količina teoretskog znanja neophodnog za obavljanje praktičnog dela obuke.

Sredstva neophodna za nabavku sirovina i pripremu radionica iznose 35.000,00 din po radionici koja se sastoji od dva radna dana.

Ukupan iznos potreban za nabavku sirovina i obavljanje obuka, bez troškova goriva i smestaja, iznosi 315.000,00 din. Treba imati u vidu da će kao proizvod radioničkih obuka biti proizvedeno oko 2.550 kom sapuna koji mogu doneti dobit od oko 446.250,00 din što bi predstavljalo dobru osnovu za nabavku novih sirovina i početni ciklus samostalne proizvodnje.

### Presek stanja troškova:

Opis	Troškovi	Prihodi
Ulaganje u građevinski objekat	900	
Oprema koja se neposredno koristi za proizvodnju sapuna	1,700	
Radioničke obuke i obrtna sredstva	2,647	
Putni troškovi i smeštaj za trenere	900	
Potencijalni prihod od prodaje proizvoda sa radioničkih obuka		3,750
<b>UKUPNO</b>	<b>6,147</b>	<b>3,750</b>
<b>Saldo posle prvog ciklusa (obuka i prodati proizvodi sa radioničkih obuka)</b>		<b>-2,397</b>

### Opravdanost investicije

Nova franšizna radionica je zamisljena da može uposliti 15 ljudi raspoređenih u dve smene. Poslovi bi bili raspoređeni u skladu sa mogućnostima polaznika franšizne obuke. Obuke se sastoje od teoretskih i praktičnih obuka, a krajnji cilj je osposobljavanje polaznika za samostalno vođenje poslovanja radionice. Maximalna produkcija radionice je 2.000 kom sapuna na dan uvažavajući radnu sposobnosti polaznika, ali i broj silikonskih kalupa.

Posle završenih obuka neophodno je kroz zajedničku saradnju pristupiti novom projektu koji bi bio usmeren na tržišno pozicioniranje, kako bi proizvod bio dostupniji kupcu. Tek sa planom prodaje kojim bi se sigurno plasiralo 4.000 kom sapuna po srednjoj ceni od 175,00 radionica bi omogućila zaposlenima i isplate zarada što je neophodno za njihovo motivisanje.

“U svakom slučaju uključivanje osoba sa mentalnim i intelektualnim poteškoćama u jedan proizvodni ciklus koji traži zajedništvo i posvećenost, je veliki uspeh.”

### Asistencija na terenu – pomoć u kući

#### Potencijalni korisnici usluga i potrebe

Podaci studije izvodljivosti o zapošljavanju osoba koje bi radile u službama nege i pomoći u kući (M.Pavlov, T. Kežić 2008, projekat ADA studija izvodljivosti za Pokrajinsku vladu), navode da se u SevernoBačkom okrugu nalazi 34.441 osoba starija od 65godina. Takođe isti izvor navodi da je od tog broja 320 osoba smešteno u ustanove socijalne zaštite, a svega svega 360 korisnika koristi usluge pomoći u kući i kućne nege. Takođe, njih 311 prima novčani dodatak za kućnu negu. Primarno država je ove dodatke namenila licima koja mogu da angažuju osobu koja će im asistirati u kućnim uslovima.

U podacima se dalje navodi da kada su osobe sa invaliditetom u pitanju (koje takođe mogu biti potencijalni naručioci posla ovih usluga i servisa) njih ima na istoj teritoriji (SevernoBačkog okruga) 4862, a njih 948 su korisnici novčanog dodatka za tuđu negu i pomoć.

Asistencija u kući je usluga socijalne zaštite i sprovodi se uglavnom preko centara za socijalni rad, ali je sve češće pruža privatni i neprofitni sektor. Ova usluga pored nege u kući može značiti različite aktivnosti za korisnika u potrebi kao što su: nabavka namirnica, nabavka lekova, čišćenje kuće i okućnice, cepanje drva, jednostavne opravke (menjanje sijalice i dr), itd.

Zaposleni u Ustanovi OTTHON uslugu pomoći u kući vrednuju u samom vrhu predloga za aktivnost članova kućne zajednice, jer kroz nju vide i način opšte povezanosti osoba iz zaštićenog stanovanja sa okruženjem, njihovu socijalizaciju i umreženost u socijalnoj sredini.

## **Sposobnosti i rezilijence korisnika zaštićenog stanovanja kao pružaoca usluga**

Pomoć u kući je usluga koja u sistemu socijalne zaštite ima svoju akreditaciju i podrazumeva licencu u sistemu socijalne zaštite. To znači da bi potencijalni nosilac usluge (ustanova) morala proći obuku i relevantan odabir članova čija kategorizacija omogućuje i vršenje ove vrste poslova.

Za pokretanje ove usluge neophodno je napraviti jednu vrstu sporazuma (Memoranduma o razumevanju) sa Centrom za socijalni rad iz Bačke Topole, koji bi svojim preporukama markirali grupu potencijalnih korisnika, kao korisnika usluga socijalne zaštite (lica u potrebi, stara lica, korisnici jednokratne pomoći, lica u potrebi za smeštajem u dom, staračke dijade, osobe sa invaliditetom, itd.)

Odabir osoba angažovanih na ovim poslovima kao pružaoca usluga bio bi vrlo delikatan i važan posao. Pored toga što bi etički bilo bitno upoznati korisnike usluga sa 'pozadinom zaposlenih' (u smislu da su deo zaštićenog stanovanja koje funkcioniše pri matičnoj ustanovi OTTHON) za njihov odabir bili bi odgovorni pre svega zaposlena stručna služba njihove matične ustanove, a takođe kao i služba tržišta rada koja bi mogla napraviti dodatnu procenu (kroz baterije testova, intervju i preporuke).

Nakon toga neophodno bi bilo napraviti edukaciju i obuku osoba iz zaštićenog stanovanja koja su procenjena kao adekvatna za uključivanje u pružanje usluge.

Za samo izvođenje usluge neophodno je imati lice koje koordinira procesom rada, pravi raspored, i procenjuje potrebe korisnika na terenu. To može biti socijalni radnik iz Centra za socijalni rad (za analizu potreba na terenu) kao i delegirana osoba iz ustanove OTTHON.

Nakon toga neophodno je definisati broj usluga na dnevnom, nedeljnom i mesečnom nivou (u odnosu na potrebe grupe korisnika). Bitno je i konsultovati standarde Ministarstva rada, zapošljavanja, boračkih i socijalnih pitanja za ove usluge, koje su takođe izložene revizijama.

## Tržišni potencijal

Socijalna usluga pomoći u kući bila bi definisana kroz jedicu mere, koju bi predstavljala jedna poseta ili sat rada na terenu. To omogućava prvobitno definisanje pune ekonomske cene usluge i jedinice mere. Ukupne predviđene mesečne troškove (uzimajući u obzir sve troškove koje se odnose na uslugu, sa planiranim platama za asistente) treba podeliti sa predviđenim mesečnim brojem jedinica (preporučujemo sat radnog angažmana ili posetu) kako bi dobili cenu jedinice mere.

Na osnovu ovoga, a u svetlu samoodržive usluge, moguće je (i preporučeno) dizajnirati i skalu participacije kako bi se potencijalna usluga i naplatila tj. Kako bi i korisnici uzeli učešća u njenoj održivosti.

Primer skale participacije:

<b><i>Ekonomska cena posete ili sata rada</i></b>
<b>400.00 Din.</b>

### PRIMER SKALE PARTICIPACIJE

Primanje po članu u domaćinstvu	Korisnik		Donator / Opština	
	% učešća	cena posete	% učešća	cena posete
Ispod 11.000 din	0%	0	100%	400
od 11.000-16.000 din	10%	40	90%	360
od 16.000-21.000 din	30%	120	70%	280
od 21.000-26.000 din	50%	200	50%	200
od 26.000-30.000 din	70%	280	30%	120
od 30.000-35.000 din	90%	360	10%	40
iznad 35.000 din	100%	400	0%	0

## Neophodna ulaganja

Ova usluga može biti i poseban projekat ustanove OTTHON koji se finansira delom iz budžeta Opštine Bačka Topola i delom participacijom korisnika usluga. Takođe se preporučuje nalaženje dodatnih izvora finansiranja aplikacijom na različite socijalne tendere, raspisane konkurse.

Za ovu uslugu u datom kontekstu nisu potrebna velika početna ulaganja. Neophodno je finansiranje obuke personala, preporučujemo neku od akreditovanih treninga za pomoć u kući. Cena ovih treninga se se kreće od 1500-2000 EUR i mogu se pronaći na web stranici Republičkog zavoda za socijalnu zaštitu. Takođe je potrebno nabavljanje sitnog inventara, sredstava za rad (radne uniforme, torbe, higijenske rukavice), u maksimalnoj vrednosti do 50 EUR po radniku/asistentu.

### **Sumiranje koraka podizanja servisa pomoći u kući:**

- Memorandum o saradnji ustanove OTTHON, centra za socijalni rad, Opštine B. Topola I ev. Filijale tržišta rada
- Procena lica koja žive u zaštićenom stanovanju kao pogodan za angažovanje u servisu pomoći u kući
- Markiranje potencijalnih korisnika preko Centra za socijalni Rad
- Delegiranje koordinatora ove službe (iz ustanove ili Centra)
- Obavljanje prvih poseta uz analiza potreba, kao i revizije potreba (Centar za socijalni rad)
- Definisane liste usluga uz praćenje standarda za ovu uslugu (radni tim obe službe)
- Uvođenje skale participacije (radni tim Centra za soc. rad i ustanove OTHON)
- Pravljenje dnevnog i nedeljnog rasporeda (Kordinator programa)
- Izveštavanje i praćenje (koodinator programa)

### **Preporuka za astenciju na terenu**

Preporuka autora ove studije, za uslugu asistencije na terenu, bila bi da se ona može razmatrati kao pogodna za lica koja žive u zaštićenom stanovanju, ali tek nakon prvog perioda adaptacije i angažovanja u radu u kućnim uslovima. Pozitivan efekat suživota ovih lica, na osnovu prvih evaluacija i procene efikasnosti, može nadalje otvarati mogućnost da se planira i ova servisna usluga, uz gore navedene koordinate njene postavke.

## **Uzgoj lešnika**

### **Opšte informacije**

#### **Značaj gajenja lešnika**

U dosadašnjem razvoju poljoprivrede Srbije, a posebno voćarstva, može se reći da je najmanje pažnje posvećeno jezgrovitim voćnim vrstama, gde spada i lešnik. Svoje potrebe naša zemlja podmiruje uglavnom uvozom i svake godine se odvaja nekoliko desetina miliona dolara za uvoz plodova lešnika. Međutim, kod nas postoje povoljni ekološki, pa i ekonomski uslovi za gajenje pitome lešnika. Sa racionalnim korišćenjem zemljišnog kapaciteta, možemo se osloboditi uvoza lešnika sa velikom perspektivom da postanemo značajni izvoznici.

Sa privredne tačke gledišta, u povoljnim ekološkim uslovima i sa relativno skromnim ekonomskim ulaganjima u odnosu na druge vrste voćaka, lešnik daje dobre prinose, a time i veliku rentabilnost. Plod lešnika ima široku primenu, kako u prehrambenoj industriji i domaćinstvu, tako i u kandiatorskoj industriji, gde se jezgro lešnika koristi kao osnovna sirovina za izradu kremova a ima i izvanrednu aromu sa mirisom kakaoa. Pored nabrojanih upotreba, plod lešnika se koristi i u preciznoj i avio industriji, slikarstvu, parfimeriji i dr. Plod lešnika ima veliku hranljivu vrednost i po toj osnovi zauzima najznačajnije mesto u odnosu na ostale vrste voćaka. U jezgru lešnika nalaze se visoki procenat kvalitetne i lako svarljive

hranljive materije kao što su belančevine, masti, šećer, vitamini (A, B i E) i mineralne materije, kao i druge bioaktivne materije.

Porastom životnog standarda posebno u razvijenim industrijskim zemljama, tržište troši sve više plodova lešnika. Zbog toga veći broj evropskih zemalja (Španija, Italija, Grčka, Turska, Francuska i Rusija) koje imaju povoljne ekološke uslove za gajenje lešnika, u poslednje vreme znatno povećavaju površine pod zasadima lešnika. Ove zemlje zajedno sa SAD proizvode ukupno 90% svetske proizvodnje.

Cena lešnika 2015-te godine je dostigla istorijski maksimum sa cenom od 5499,00 din. u jednom od najvećih prodajnih lanaca u Srbiji, gde se mogao i kupiti. Vrednost cene lešnika se povećala usled skoka cene ovog koštunjavog voća na svetskoj berzi, odnosno manjoj proizvodnji ali i većoj tražnji stanovništva i industrije za dalju preradu.

Ferrero investira u proizvodnju u Srbiji, lešnike nameravaju zasaditi na 6.000 hektara, pružati punu podršku malim poljoprivrednicima tako što će im obezbediti sadnice iz svojih rasadnika, preneti im znanja i tehnologije, a otkupljivati će im celu proizvodnju, prema rečima predstavnika Ferrero grupacije.

Lešnik ima veoma širok areal uspevanja, pa zbog velike potrošnje i deficitarnosti na svetskom tržištu, mnogo zemalja nastoje da lesku gaje na plantažnim zasadima na većim površinama. I kod nas je podignuto nekoliko plantažnih zasada lešnika namenjenih za industrijsku i stonu upotrebu.

Nijedna vrsta voća u Srbiji i Evropi nije tako deficitarna na tržištu, a toliko potrebna kao lešnik. Stalno povećanje potrošnje lešnika u svetu ukazuje na postojanje široke perspektive i za izvoz.

U prirodnim uslovima lešnik raste uglavnom na krečnjačkoj podlozi do oko 1500 metara nadmorske visine. U kulturama lešnik se može uzgajati do 600 metara u uslovima gde druge voćne sorte i druge poljoprivredne kulture daju manji ekonomski efekat. Lešnik zahteva svetlost i toplotu sa što manjom godišnjom i dnevnom temperaturnom amplitudom. Srednja godišnja temperatura vazduha treba da je iznad 9.5° C i godišnjom količinom padavina preko 1000 mm. U uslovima čestih mrazeva treba voditi računa o sastavljanju oprašivača koji su otporni na niske temperature, odnosno koji ne cvetaju u vreme mogućih pojava mrazeva. Lešnik se sadi na rastresitom, vlažnom, propustljivom dubokom zemljištu koje ne sme biti kiselo.

## Formiranje leškara

### Planiranje leškara i ograđivanje

Zasadi lešnika moraju biti ograđeni bodljikavom žicomu visini od 1.5 metara sa 7 redova žice, kako bi se sprečilo upadanje nepoželjnih posetilaca i stoke. Stubovi treba da budu izrađeni od bagrema dužine 2.2 m. Prethodno je potrebno ukloniti pojedinačna stara stabla, šiblje, kamenje, kao i uklanjanje ostatka korenova žila čime bi se sprečila mogućnost razvoja štetnih mikroorganizama. Posle krčenja obavezno izvršiti ravnjanje i planiranje površina u cilju što lakšeg izvođenja kasnijih mehanizovanih i ručnih radova.

### Rigolovanje zemljišta ➤ pravljenje terase

U cilju obezbeđenja vodno-vazdušnog i toplotnog režima radi normalnog razvoja korenovog sistema, neophodno je izvršiti rigolovanje na dubini od 50 cm. Rigolovanje treba obaviti 2 do 3 meseca pre sadnje lešnika, kako bi se zemljište steglo i delovima krune a time favorizuje formiranje cvetnih pupoljaka. Takođe, treba vršiti odstranjivanje izbojaka koji izbijaju iz zemlje. Lešnik rađa na jačim jednogodišnjim letorastima dužine preko 10 cm.

Ukoliko vremenom (obično 10 do 12 godina) dođe do zagušenja krune potrebno je krunu razrediti. Proces podmlađivanja treba početi nešto pre nužne potrebe i izvoditi ga sa 1/5 zasada godišnje, kako bi se obezbedio kontinuitet u proizvodnji plodova lešnika, jer podmlađena stabla ne daju u prvim godinama pun rod.

### **Program primene agrotehlike u toku investicionog održavanja**

Da bi voćnjak što pre stupio u punu rodnost i dao očekivane rezultate, potrebno je primeniti pravovremenu i punu negu.

**U proleće prve godine** potrebno je u toku marta obaviti đubrenje lešnika oko stabala sa 100 gr. KAN-a po sadnici u prečniku oko jednog metra. Tokom godine vršiti redovnu obradu zemljišta i ne dozvoliti pojavu korova a ukoliko se javi neka bolest ili štetočina preduzeti mere zaštite. Ukoliko se prve godine tokom leta javi suša i duže potraje, obavezno treba izvršiti zalivanje svake sadnice dva puta po 10 litara vode u razmaku od 15 dana.

**U proleće druge godine** vrši se takođe đubrenje KAN-om po 100 gr. Po jednoj sadnici i po 10 kg stajnjaka koji će se kopanjem oko stabala uneti u rizosferu sadnice. Kada korovi u voćnjaku dostignu jednu određenu visinu (u periodu cvetanja) vrši se njihovo uništavanje tanjiranjem ili freziranjem. Posle toga zemljište se obrađuje i održava u stanje jalovog ugara tanjiranjem ili freziranjem, a ono što ne zahvati mašina prašenjem – kopanjem ili morokultivatorom.

**U proleće treće godine** vrši se đubrenje sa 200 kgr po hektaru NPK 10: 30: 20 ili 8:16:24 i KAN 200 kg po hektaru. Održavanje zemljišta vrši se kao i prethodne godine, s time što se u redovima uništavanje korova vrši pomoću herbicida ➤ Reglan, Cramokson i dr.

**U proleće ostalih godina (zaključno sa petom godinom)** obavljaju se iste agrotehničke mere kao i u prethodnim, s tim što se količina azotnih i NPK đubriva dodaju u onim dozama koje su predviđene u predračunu troškova po pojedinim godinama.

**Nega zasada u doba** dovelo u najpogodnije stanje za razvoj i funkciju korenovog sistema. Rigolovanje treba izvoditi po suvom vremenu. Posle rigolovanja zemljište treba da se prosuši a onda izvrši freziranje i ravnjanje površine, kako bi se sadnja izvršila što lakše i uspešnije. Rigolovanje ➤ pravljenje terase obaviće se paralelno sa padom terena kako bi se omogućilo oticanje vode koja se nagomilava iznad neobuhvaćenog sloja zemljišta a time bi se omogućilo nesmetano oticanje viška vode. Na gornjem delu terase ispod bankine treba u vidu brazde napraviti kanal gde će se višak vode zadržavati posle obilnih kiša, i na taj način bi se poboljšao vodni režim zemljišta a samim tim i vlažnost vazduha koja ima vrlo značajnu ulogu za vreme letnjih suša.

### **Berba plodova lešnika**

Berba treba da se vrši što kasnije, odnosno u fazi maksimalne fiziološke zrelosti. Za lesku je karakteristično da svi plodovi na jednom stablu ne sazrevaju istovremeno. Zato se čeka da plodovi sasvim dostignu svoju fiziološku zrelost a to je kada se kupula (omotač) lako odvaja od ploda i kada plodovi masovno počinju da padaju na zemlju. Tada se vrši trešenje stabala i berba plodova sa prethodno postavljenim platno.

### **Sušenje plodova lešnika**

Sušenje je mera koju treba obavezno primeniti jer u protivnom može doći pojave buđi i propadanja plodova. Još prilikom berbe jedan deo plodova pašće zajedno sa omotačem. Omotač sadrži znatno više vode pa ga zato treba skinuti.

Plodovi koji su obrani zajedno sa omotačem a nemožemo ih ručno skinuti odmah, prvo



se suše 6 do 8 dana na suncu uz često mešanje. Posle ovakvog sušenja 80% plodova biće odvojeno od omotača, a ostali plodovi se još malo moraju dopunski osušiti. Ukoliko ostane omotač kod nekih plodova, takvi plodovi se stavljaju u magacinski prostor u sloju od oko 30 cm i tu ostanu 10 do 12 dana. Za to vreme stalno se mešaju da bi se sušenje ubrzalo, a samim tim i odvojio omotač. Sve ovo treba shvatiti kao problem, pa zato berbu treba izvršiti kada su plodovi u punoj fazi zrelosti. Kada su svi plodovi očišćeni onda se oni šuše na suncu još dva do tri dana ili u specijalnoj sušnici sve dok njihova vlaga ne dostigne 8-10%. Smatra se da je temperatura od 32-34 °C optimalna i dovoljna za sušenje. Dobro osušeni plodovi mogu se čuvati 2 do 3 godine. Međutim, bolje je da se ne čuvaju više od godinu danajer gube na težini i boji, a ponekad radi visokog sadržaja vlage mogu i da užegnu.

## Čuvanje plodova lešnika

Čuvanje je neophodno ukoliko proizvođač posle sušenja nije u mogućnosti da odmah proda plodove lešnika. U tom slučaju lešnik se mora skladištiti u prostorijama koje treba da budu suve i osvetljene. U vlažnim prostorijama plodovi lešnika brzo propadaju, buđaju i zbog toga gube na težini i kvalitetu. U odgovarajućem skladišnom prostoru plodovi lešnika treba da budu u tankim slojevima razvučeni i da se povremeno mešaju, da nebi primili neprijatan miris. Preporučuje se povremeno da se u magacinskom prostoru pali sumpor radi uništavanja pojedinih gljivica, a takođe da se čuva i negašeni kreč koji smanjuje vlažnost u prostoriji. Pod magacinskog prostora treba da bude izradjen od betona, prethodno izoliran od vlage. Preko betona treba postaviti suve daske. Zidovi treba da su izmalterisani i sa spoljašnje i sa unutrašnje strane. Prostorija treba da ima električni ventilator koji će odstaranjivati suvišnu vlagu. Ventilator treba postaviti na 30 cm od ivice plafona. Radi uspešnog čuvanja treba ugraditi električne kalorifere. Broj i veličina kalorifera će zavisiti od veličine protorije odnosno od količine lešnika koji se čuva. Kaloriferi treba da budu sa termostatom i služiće za održavanje temperature zagrevanje skladišta na 30°C. Termostat se postavlja na visini od 1 metra od poda. Radi dobre manipulacije i kretanje radnika u magacinu treba magacinski prostor pregraditi u boksove. Jedan boks treba da ima 6 m<sup>2</sup>, a između njih je prostor u širini od 1 m koji služi za kretanje ranika i izvođenje svih manipulativnih poslova.

## Troškovi proizvodnje i profit

Godina		Troškovi proizvodnje €	Vrednost proizvodnje€	+ Dobitak	Kumulativno vreme povrata sredstava €	Prinos jezgra po stablu
				- Gubitak €		
0	Ograđivanje	1,324		-1,324	-1,324	
	Podizanje	3,344		-3,344	-4,668	
1	Nega	870		-870	-5,538	
2	Nega	864		-864	-6,402	
3	Nega	1,515		-1,515	-7,917	
4	Nega	1,892		-1,892	-9,809	
5	Nega	2,109	9,600	7,491	-2,318	1kg
6	Nega	2,109	12,480	10,371	8,053	1.2 kg

**Ukupna investiciona ulaganja iznose 11.900,00 € po hektaru zasada. U godini punog uroda očekivani prinos jezgra iznosi 3.5 kg po stablu ili 3000 kg po hektaru. Ovaj prinos obezbeđuje prihod od 15.650,00 €**

Od pete godine pa nadalje smatra se da je lešnik stupila u punu rodnost. Lešnik od 7 do 15-te može da daje prinose po stablu od 3 do 5 kg, a u periodu od 15 do 25-te od 5 do 10 kg po stablu. Da bi se ova rodnost obezbedila, lesci se mora u punoj rodnosti u novembru ili decembru dodati 500 kg NPK 10:12:26, a u februaru 250 kg po hektaru KAN-a.

## REZIME

Ova studija ima za cilj da pruži jasan uvid u mogućnosti uspostavljanja socijalnog preduzetništva za lica iz ustanove OTTHON koja su ovim projektom izmeštena u zajednicu zaštićenog stanovanja. (Projekat EU IPA: 'Unapređenje položaja korisnika Doma za lica ometena u mentalnom razvoju 'OTHON', kroz stvaranje uslova za njihovo uključivanje u društvo i lokalnu zajednicu' (Open Arms SIM Otvoreni zagrljaj))

Nakon studijskih poseta gde su zaposleni iz ustanove, predstavnici opštine, i autori studije stekli uvid u oko desetak različitih socijalnih struktura u Novom Sadu, Beogradu, Šapcu i u Mađarskoj, napravljena je zajedničko sumiranje i analiza na radnom workshop-u u Staroj Moravici.

Ovaj sastanak je omogućio učesnicima i autorima studije da se fokusiraju na nekoliko kriterijuma kada je u pitanju uspostavljanje socijalne strukture i angažovanja korisnika ustanove OTTHON.

Rukovodili smo se sledećim kriterijumima:

- Sposobnosti korisnika – u kojoj meri su korisnici sposobni da obavljaju potrebne aktivnosti i koliko je potrebno angažovati dodatnu radnu snagu
- Resursi okruženja i ustanove – koji su resursi dati u okruženju i pri ustanovi koje su nam na raspolaganju
- Tržišni potencijal – potražnja i ponuda, isplativost, profit, potencijal proizvoda, potreba za marketingom i mehanizmi za plasiranje proizvoda na tržištu, konkurentnost i konkurencija
- Neophodna ulaganja – sredstva, potrebna kapitalna ulaganja

Vršeci komparaciju i analize prema setu postavljenih kriterijuma, sistemom bodovanja a uzimajući u obzir rezilijence korisnika, došlo se do liste najadekvatnijih preporuka za aktivnosti u socijalnom preduzetništvu:

- **Izrada sapuna po Bioidea socijalnoj franšizi**
- **Asistencija starima i nemoćnim na terenu**
- **Uzgajanje lešnika**

Ove predloge je razmatrala i analizirala studija uzimajući u obzir neophodne korake za podizanje socijalnog preduzetništva, ekonomske indikatore, i potrebna ulaganja.

## SUMMARY

This study aims to develop plans of implementation regarding social entrepreneurship, which could be realized as a pilot project within the Project: "Contribution to enhancing the social inclusion of persons with mental disability and mental disorders, currently placed in residential care institution "Otthon" in Stara Moravica" (Open Arms StM Otvoreni zagrljaj StM).

Employees of the Institution, representatives of the Municipality of Backa Topola and the Authors of the Feasibility Study have visited about 10 social entrepreneurship structures as best practices in Novi Sad, Belgrade, Šabac and in Hungary. After the Study trips a workshop was organized where the best practices seen and possible other programs were analyzed and evaluated.

This workshop was organized in order to find the most relevant executable social entrepreneurship programs following the criteria set below:

- Harmonization with the beneficiaries abilities and needs – are the beneficiaries able to perform the necessary activities, is it necessary to engage additional labour force
- Available resources – resources that are available within or to the Institution
- Market potential – supply and demand, profitability and profit, overall potential of the product, structure needed for marketing and product placing, competitiveness and competition
- Capital investment needed – Amount of investment needed to purchase all the necessary equipment and goods to start with the social entrepreneurship program

Performing an analysis and comparison according to the established criteria sets and scoring system, while taking into account the resilience of the beneficiaries, the list of the most appropriate recommendations for social entrepreneurship was developed:

- **Soap production as part of the Bioldea social franchising**
- **Home care assistance for elderly**
- **Hazelnuts raising**

These proposals are further analyzed in the feasibility study focusing on the necessary steps for establishment of the social entrepreneurship programme, economic indicators and required investments.