

ПРИРУЧНИК ЗА МЛАДЕ

# Корак по корак до социјалног предузећа



Udruženje građana PLANT  
[www.nvoplant.rs](http://www.nvoplant.rs)

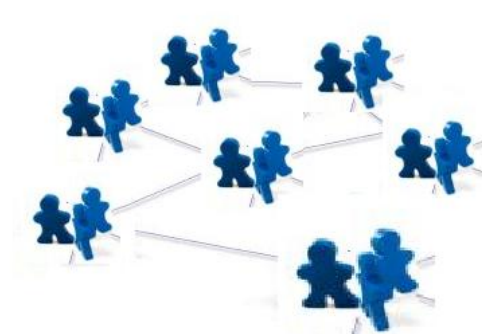


## ПРЕДГОВОР

Сврха овог приручника је да младим особама приближи социјално предузетништво.

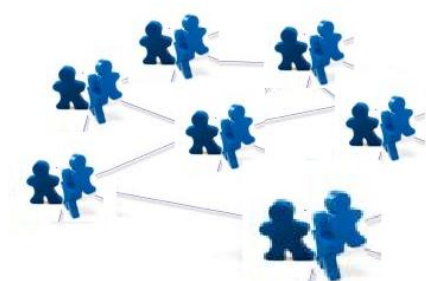
У приручнику су, корак по корак, објашњене радње које треба предузети приликом оснивања социјалног предузећа, дефинисани основни појмови концепта и дати примери успешних социјалних предузећа.

Приручник је настао у оквиру пројекта „Оснаживање младих за солидарну економију“ који имплементира Удружење грађана „Плант“ у сарадњи са две средње школе: „Правно пословном школом“ и „Школом моде и лепоте“ из Ниша, а под покровитељством Града Ниша.



## САДРЖАЈ

1. Како почети?	4
2. Приступ социјалном предузећу	5
3. Где наћи средства за финансирање и инвестирање?	7
4. Одлучивање о правној структури	11
5. Проналажење и чување најбољих људи	12
6. Проналажење правих партнера	13
7. Финансијско пословање	14
8. Управљање	15
9. Раст бизниса	16
10. Како се одржати на тржишту?	17
ПРИМЕРИ УСПЕШНИХ СОЦИЈАЛНИХ ПРЕДУЗЕЋА	18



## **ШТА ЈЕ СОЦИЈАЛНО ПРЕДУЗЕЋЕ?**

Социјално предузеће није правни термин. Према важећем законодавству, не може се званично регистровати социјално предузеће, већ постоје разни правни облици под којим послују социјална предузећа (удружења, задруге, друштва са ограниченом одговорношћу...). Израз се користи да опише предузећа која постоје због постизања неког друштвеног циља.

Важно је да социјално предузеће:

- Има јасну социјалну и/или еколошку мисију (наведену у статусној документацији);
- Генерише највећи део прихода кроз продају производа и услуга;
- Реинвестира већи део добити у активности са социјалним циљем (помоћ другим људима или заједници).

Ови принципи важе без обзира на облик организовања. Дакле, ако испуњавате ове услове - ви поступате као социјално предузеће.

## **КО СУ СОЦИЈАЛНИ ПРЕДУЗЕТНИЦИ?**

Социјални предузетници су особе које препознају социјалне проблеме (нпр. у области социјалних питања, здравља, образовања, услова за рад, људских права, заштите животне средине...), користе традиционалне предузетничке принципе за организовање, креирање и управљање подухватима који доносе друштвене промене.

Улога социјалних предузетника и социјалних предузећа:

- Социјално предузеће подстиче позитивне друштвене промене и социјалну инклузију;
- Социјална предузећа могу да побољшају привреду заједнице, отворе нова радна места и решавају социјалне проблеме;
- Социјални предузетници су доказ да финансијски успех не искључује одговорно социјално и еколошки одговорно понашање према друштвеној заједници и животној средини.

## 1. Како почети?

### Ваш први бизнис план

Једна од првих ствари које ће вам требати је, наравно, *пословни план*.

Пословни или бизнис план представља приказ ваше пословне идеје, ресурсе који су вам потребни да бисте ту идеју реализовали, као и финансијски аспект ваше пословне идеје. Пословни план представља комплетан опис вашег посла. У њему приказујете шта желите да радите, коме је то намењено и која средства су вам за то потребна.

Пре него што почнете да планирате своју фирму детаљно, прво треба да се запитате да ли ваша идеја има „ноге“. Биће потребно пуно размишљања и планирања пре него што уложите време, новац и енергију у нешто. Запитајте се:

- Шта покушавам да постигнем и да ли је покретање бизниса прави начин да то урадим?
- Шта ће бити мој посао?
- Ко би желео да купи мој производ или услугу?
- Како ће посао функционисати?
- Ко ће имати користи?
- Могу ли да објасним свој посао једноставно и концизно?
- Каква је дугорочна сврха посла?
- Зашто желим да покренем овај бизнис?
- По чему ће мој посао бити познат?
- Како ће то изгледати за пет година?



## 2. Приступ социјалном предузећу

Без обзира на то који је ваш посао, мораћете да добро размислите о следећим питањима. Ово су нека од кључних питања за социјално предузеће:

### ШТА НУДИТЕ?

Сваки нови посао мора да реши неки проблем. Кључна питања са којима се суочава било који нови подухват су:

- Где је проблем? Какав проблем покушавате да решите?
- Ко ме, тачно, желите да помогнете?
- Шта је препознатљиво или ново у вашем приступу у решавању овог проблема?

### КО ЋЕ ПЛАТИТИ ЗА ОНО ШТО ВИ РАДИТЕ?

Питање „ко плаћа?“ је увек сложеније него једноставно планирање да продате много производа или услуга. Продаја може да формира део ваших прихода, али такође можете да добијете средства из неког гранта или спонзорства. Многим социјалним предузећима је потребна финансијска подршка која не потиче од трговине, нарочито на почетку. Али на крају оно што чини социјално предузеће јесте способност да добро послује, пре него да добија донације.

### КО ЈЕ КОНКУРЕНЦИЈА?

Направите реалну процену сектора у коме се налазите, као и предности и слабости других организација које раде у њему. На тај начин можете сагледати своју позицију на тржишту и позицију у односу на конкуренцију.

### КАКАВ ЈЕ ВАШ ПОСЛОВНИ ПЛАН?

Ваш пословни план треба да буде кратак и конкретан - не више од 20 страница. Он би требао да одговори на сва велика питања са којима се суочава ваш нови подухват. Требало би да почне јасним дефинисањем:

- Ваше визије: које су ваше амбиције? У идеалној будућности, како ће свет бити другачији због онога што ваш бизнис постиже?
- Ваше мисије: шта се конкретно надате да ћете постићи?
- Ваших циљева: како ће ваша мисија постати реалност? Које конкретне акције ћете предузети, и у ком временском периоду?

## ДОБРО ПОСЛОВАЊЕ

Социјална предузећа се чешће концентришу на социјалну страну бизниса него на комерцијалну страну.

Успешна предузећа - социјална или не - раде пет ствари изузетно добро:

1. Она су усмерена ка потребама клијената и теже да клијенте учине срећним.
2. Она обликују своју поруку или бренд тако да се уклопи у циљно тржиште.
3. Она постижу прави „маркетинг микс“ - спој цене и промоције који надмашује конкуренцију.
4. Она преговарају како би обезбедила добре понуде.
5. Она пружају своје производе и услуге на веома високом нивоу.

## МАРКЕТИНГ

„Маркетинг микс“ је користан начин размишљања о томе шта нови подухват нуди. Размишљајте о вашим услугама кроз четири димензије:

- Производ - шта нудите купцу?
- Цена – шта је све потребно да набавите како бисте испоручили производ или услугу?
- Место - где ће купац куповати ваш производ?
- Промоција - Како ћете натерати купце да купе ваш производ?

## ПРЕГОВАРАЊЕ ОКО УГОВОРА

Нигде није преговарање важније него током израде уговора. Уговор је обавезујући правни договор који по правилу дефинише испоруку, цену и време плаћања. Он такође представља биланс ризика који носе обе стране.

### **3. Где наћи средства за финансирање и инвестирање?**

Обезбеђење почетног финансирања вашег подухвата је један од највећих изазова.

#### **ВАЖНОСТ УМРЕЖАВАЊА**

Умрежавање је невероватно важно за почетак социјалног предузећа, али кључна вештина није разумевање шта вам је потребно од других, већ шта други могу да траже од вас. Велике мреже су великодушне према другима, али се надају да и други буду према њима. Умрежавање је такође важно у прикупљању средстава и велики извор нових информација.

Користите друштвене мреже и увек пратите догађаје, сајмове и састанке како би изградиле своју мрежу.

#### **ВАЖНОСТ УСПОСТАВЉАЊА ВАШЕГ ПРОФИЛА**

Бити познат и схваћен је предуслов за прикупљање новца. Имати изграђен профил помаже донатору да има више поверења у вас. Размислите о томе како можете да постигнете заинтересованост медија за ваш рад и како да користите приче корисника, оних људи којима помажете кроз своје активности.

#### **ЗНАЧАЈ ПРОДАЈЕ**

Као и код већине ствари, продаја је вештина која се може научити. Основни принципи продаје су:

- Бити омиљен - људи купују од оних који су им драги, а не од оних које не воле.
- Бити усмерен - проверите да ли продајете правој особи - увек разговарајте са директором фирме која купује.
- Уговорити посао – питајте за новац. Ми често избегавамо прелазак на конкретно питање, посебно ако је новац у питању.



## СТАВ ЈЕ СВЕ

Не морате бити геније да прикупите новац, али ипак треба да имате исправан став. Исправан став подразумева одређени ниво ентузијазма. Као што ћете видети, донатори могу то да открију - то их инспирише. Они воле појединце и организације које се представе на позитиван и упечатљив начин.

## ГЛАВНЕ ВРСТЕ ФИНАНСИРАЊА

**Грантови** (бесповратна средства) могу бити добри јер не треба да се врате, и они могу да помогну у раним фазама, али постоје неки недостаци овакве врсте финансирања. Грантови су нефлексибилни и често могу да се користе само за веома специфичне сврхе. Они такође могу ограничити способност организације да набави финансијска средства на други начин, јер често не дозвољавају да остварите приходе и да правите резерве.

**Позајмљена средства** су обично доступна као комерцијални кредити. Она се обично могу флексибилније користити од донација и грантова. Такође су процењени сопственим заслугама, а не упоређују се са другим апликацијама као што је случај са већином грантова (добijenih на основу пријављених пројеката). Недостатак је то што не само да ће кредит морати да се отплати, обично са каматом, већ ће кредитори тражити гаранцију кроз хипотеку на имовину, земљиште, зграде или опрему, или чак кроз личну гаранцију за кредит, што може бити велики ризик који мора да се размотри.

**Улагање капитала** подразумева уплаћивање капитала за делимично власништво над фирмом.

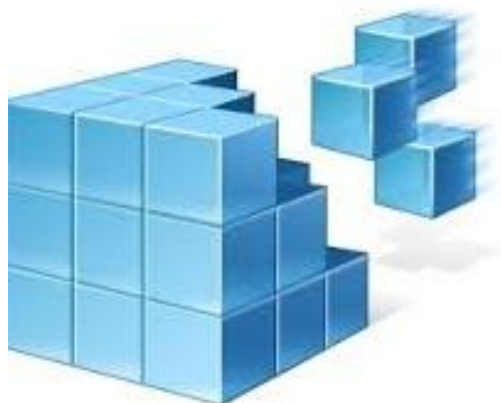


## ЗА ШТА ВАМ ТРЕБА НОВАЦ?

Различите околности и потребе утичу на различите потребе за финансијама. На пример, социјална предузећа често користе бесповратна средства за почетак нових активности које стварају доходак, а затим траже друге врсте финансија како се предузеће развија, како би предузеће постало само-одрживо. Комерцијални кредити се обично траже када се појави одређена потреба или дугорочно планирање као што је куповина опреме, управљање текућим финансијским потребама, инвестирање у раст пословања и реновирање зграде.

## ВАШ ПОСЛОВНИ МОДЕЛ

Најважније је да врста финансирања мора бити прилагођена вашем пословном моделу. Важно је узети у обзир ствари као што су фаза развоја предузећа, тржиште на којем послујете, управљање и капацитет предузећа да реализује своју стратегију и одрживост предузећа и/или одрживост финансирања.



## ПИСАЊЕ УСПЕШНИХ ПОНУДА И ПРЕДЛОГА

Прикупљање средстава није једноставан задатак. Шта радите када сте суочени са тим? Како треба да приступите донаторима или банкама? Како ћете себе издвојити од осталих? Прво треба да размислите о великом броју ствари пре него што аплицирате:

### • **Напишите стратегију финансирања**

Већина организација, чак и нове, имају велики број различитих захтева. Потребно је да прво поделите подухват у неколико фаза. На вама је како ћете то урадити, али ћете морати да поделите своје операције у активности које имају смисла као индивидуални пројекти.

### • **Развијте буџет који укључује све ваше трошкове**

Сасвим је уобичајено за донаторе, нарочито у почетку, да траже основне трошкове пројекта без тражења потпуних организационих трошкова. Људи понекад не знају како да ово одреде или мисле да ће бити боље ако изузму неке трошкове. Немојте правити такву грешку.

### • **Истражите могуће изворе финансирања**

Постоје бројни извори финансирања, али не можете да се обратите свима. Далеко је боље да идентификујете мали број финансијера који Вам више одговарају - на пример, тражите оне који финансирају старт-уп.

### • **Истраживање потреба**

Ви сте постали социјални предузетник са разлогом. Будите веома добро упознати са својим разлозима за почетак посла. Морате бити у стању да опишете, у тачним терминима, природу потребе да budete у овом послу. Ово је ваше „тржиште“ - морате бити ауторитативни и морате бити у стању да говорите о потребама на убедљив начин. Као нови социјални предузетник, потребни су вам бројни статистички подаци, лични примери или приче, објашњење зашто други не успевају и зашто ћете ви да успете, за разлику од њих.

#### 4. Одлучивање о правној структури

Лако је преварити се када треба да региструјете ваше социјално предузеће. Данас може да се нађе пуно информација и савета о врсти организовања социјалних предузетника.

Као оснивач новог предузећа, треба да одлучите која структура вам највише одговара.

- удружење;
- задруга;
- друштво са ограниченом одговорношћу или
- нешто друго.

Који је прави правни модел за вас зависиће од низа комбинованих фактора:

- Стање ваше мисије између социјалних и комерцијалних циљева;
- Ваша потреба за контролом над стратегијом и одлучивањем;
- У којој мери вам је стало до поседовања удела у предузећу;
- Ваша потреба за улагањем капитала;
- Ваша потреба за грантовима и донацијама.



## 5. Проналажење и чување најбољих људи

Ако желите да испуните своју визију, добар део тога ћете постићи кроз добар рад других људи. Не само да су људи ваша највећа предност, они су такође ваша највећа инвестиција. Како та инвестиција ради зависи само од вас, тако да ћете вероватно морати да проводите више времена са својим људима него што мислите.

Ако сте озбиљни у намери да промените свет, проналажење правих људе је веома важно. Нађите погрешне и ваши снови би могли бити готови. Колико год да сте заузети, нађите времена да лично учествујете у избору чланова колектива, поготово када сте још увек мало предузеће.

Пожељно је да одговорите на следећа питања:

- Ко су све чланови вашег тима, њихове референце и функције које ће обављати?
- Које су улоге и одговорности сваког члана унутар тима?
- На који начин ће се доносити одлуке унутар тима?



## 6. Проналажење правих партнера

Проналажење правих партнера је кључно за успех. Веома је важно да схватите у шта се упуштате и да направите права партнерства у право време и под правим условима.

Неки од разлога зашто бисте можда желели да будете партнер са другим организацијама су:

- Да бисте постигли велике циљеве: ако имате велику визију, често неће бити могуће да је остварите сами - мораћете да сарађујете са другима да бисте то достигли.
- Да повећате способност и капацитет ваше организације: понекад сарађивање са другима може да вам помогне у брзој изградњи капацитета - можете купити или позајмити ресурсе друге компаније да вам омогући да остварите веће резултате.
- Да поделите ризике: понекад пројекат може бити пожељан, али такође може да вас повуче на дно ако не успете. Дељење тог ризика са другом организацијом може бити начин да смањите неуспех вашег предузећа.
- Да доведете искусне људе: наши циљеви често захтевају вештине и знање које немамо у предузећу. Партнерство може да обезбеди кључне вештине и знање и омогући вам успех.
- Да прикупите новац или добијете уговор: коалиција организација може бити прихватљивија од индивидуалног приступа - нешто што одвојене понуде ретко могу постићи.

### ИЗБОР ВИШЕ ПАРТНЕРА

Обично, док се развија партнерски пројекат, идеје се деле између неколико почетних партнера - али то можда не буде довољно, можда ћете морати да доведете више партнера. У потрази за партнерима морате размислити о томе кога би занимало да се укључи у ваш план и шта може да понуди.

## 7. Финансијско пословање

Успех или неуспех се често своди на то колико добро социјални предузетник управља својим новцем. Нешто од овог је врло једноставно, али веома важно да се уради добро. Успостављање новог предузећа значи да ћете морати лично да се укључите у финансије. Дакле, у почетку постоји неколико основних ствари које брзо морате поставити на место:

- Банковни рачун: по могућству са банком са којом је лако да се ради и која разуме ваш посао. Можда ћете желети да размислите о коришћењу банке са социјалном мисијом.
- Готовинска књига: значајни део финансијске евиденције, све ваше уплате и исплате са банковног рачуна вашег предузећа.
- Фасцикла са излазним рачунима: где држите све фактуре које шаљете купцима/финансијерима.
- Фасцикла са улазним рачунима: где држите све фактуре које примате од других које траже исплату.

### КОНТРОЛА ВАШИХ ФИНАСИЈА

Када имате постављене основе, ви ћете онда морати да почнете да управљате вашим финансијама. Имате велики број важних контролних финансијских процеса на располагању и док схватите како сви ови процеси раде, требало би да размислите о ангажовању књиговође да то уради за вас. Такође, ако имате књиговођу као партнера или негде у вашој мрежи подршке, то може пуно да значи. Може вам уштедети велику количину времена и новца.

Основни елементи финансијске контроле обухватају:

- Изводи банке: информације о променама на банковном рачуну који можемо упоредити са нашом готовинском књигом;
- Буџет: у свом најједноставнијем облику, план свих ваших прихода и расхода у току године;
- Биланс успеха: ваш биланс успеха показује колико је предузеће успешно у својим трговинским активностима;
- Извештај о токовима готовине: документ који показује трошкове и очекиване приливе;
- Биланс стања: пресек стања ваше имовине и извора имовине на одређени дан.

## 8. Управљање

Осим ако комплетно не поседујете ваше социјално предузеће, ви ћете учествовати у процесу доношења одлука са другим људима – вашим одбором. Ако сте ви тај који је основао и покренуо подухват то може бити изазов, али је управни одбор – а не само ви – онај ко је одговоран за укупну стратегију и правац организације.

Стварно добар одбор је од кључног значаја за успех вашег пословања на неколико начина:

- Поједини чланови одбора могу имати експертизу у низу области корисних за фирму и можете их консултовати по потреби;
- Неки чланови одбора ће имати одличне контакте и мреже које могу да помогну;
- Одбор може да вам пружи значајну подршку за оно што желите да постигнете, као и повратне информације о идејама и предлозима;
- председавајући одбора је идеалан стратешки партнер за вас као извршног директора.

Имајте на уму да погодан одбор треба да има равнотежу вештина и експертиза. Овде су неке од оних које ће вам можда бити приоритети:

- Финансијске вештине: у идеалном случају, ваш књиговођа ће бити неко ко долази са финансијским искуством и који може да чита и разуме финансијску документацију;
- Искуства корисника/циљне групе: људи који су представници ваше циљне групе, стејхолдери или донатори - треба да буду заступљени у одбору;
- Вештине људских ресурса: корисно је имати члана управног одбора са прошлошћу у области људских ресурса да вас саветује и подржи у вези решавања проблема запошљавања;



- Вештине за односе с јавношћу: врло је корисно имати некога у управном одбору да вас саветује о привлачењу праве врсте пажње јавности;
- Вештине управљања: важно је да имате једну особу у вашем одбору која може да надгледа развој организације у смислу начина на који се управља и води;
- Предузетничке вештине: треба да имате истомишљенике у одбору; неког ко подстиче одбор на ентузијазам за нове идеје и подстиче их да преузму ризик.

## 9. Раст бизниса

Повећање вашег бизниса од малог ка већем је изузетно узбудљиво – и изазовно – искуство. Тешко је ширити бизнис, јер за разлику од раније, ви вероватно нећете бити у могућности да све контролишете и имаћете пуно ризика. Највероватније ћете морати да потрошите новац на побољшање инфраструктуре ваше организације пре него што знате да ли можете то себи да приуштите и морате да имате поверење у друге људе да наставе да шире ваше идеје.



## **10. Како се одржати на тржишту**

### **ПРОНАЂИТЕ МЕНТОРА**

Ментор делује као својеврстан водич који вам може помоћи да креирате решења на питања о вашем подухвату у развоју. Ваш ментор такође треба да вам помогне да верујете у себе и да повећате самопоуздање. Они треба да постављају питања и изазове, пружају смернице и охрабрење. Време са својим ментором дозвољава вам да истражите нове идеје, „мислити наглас“ и даје вам прилику да боље сагледате свој развој и вештине.

### **КОРИСТИТЕ ПОДРШКУ СВОЈЕ МРЕЖЕ**

Нису сва умрежавања везана за изградњу посла, нека би требало да вас подржавају као особу која организује заједнички посао - тако да никада не потцењујте значај одржавања јаке мреже за подршку. Група присталица - људи који верују у вас и оно што радите - је важна за вас. Ова група може да вам обезбеди и психолошку подршку, јер је много лакше када знате да имате групу пратиоца иза себе.

### **НЕ ПРЕСТАЈТЕ ДА УЧИТЕ**

Жеља и способност за учењем је идентификована као кључна карактеристика успешних социјалних предузетника. То не мора да значи формално учење, него жељу да сазнајемо нове информације, да развијамо нове вештине и поглед на ствари на неке нове начине. Да бисте то урадили, потребно је да уложите доста времена. Међутим, у раним данима вашег подухвата, времена можда нећете имати. Али шта год да радите, немојте занемарити своје потребе за учењем. Посетите друге организације, разговарајте са људима који су изградили предузећа. Присуствујте предавањима и догађајима, идите на вечерњи тренинг - урадите све што можете.

## ПРИМЕРИ УСПЕШНИХ СОЦИЈАЛНИХ ПРЕДУЗЕЋА

### CAFE FIFTEEN (КАФЕ ПЕТНАЕСТ)

„Џејми Оливер“ фондација је у Лондону 2002. године основала ресторан "Петнаест", који је данас у власништву „Fifteen“ фондације.

Овај ресторан заснива се на принципу давања „друге шансе“. Основан је са идејом да буде социјално предузеће за радну интеграцију младих људи који су имали проблеме при социјализацији и школовању и неретко завршавали на улици. Назив ресторана потиче од првобитних петнаесторо младих људи којима је пружена могућност да радом стекну диплому куvara. Целокупна добит ресторана фондација усмерава за финансирање тренинга и едукације младих људи.

У протеклом периоду „Fifteen“ фондација проширила је своје услуге кулинарства и основала ресторане у Амстердаму, Корнвелу и Мелбурну.

### „ÖKO – SERVICE“

Асоцијација APGE (Удружење за управљање отпадом) је 1994. године основала „ÖKO – Service“ у Грацу, еко-социјално предузеће за радну интеграцију дугорочно незапослених особа.

Незапослени појединци, кроз рад у овом предузећу, добијају неопходне обуке како би могли да буду конкурентни на тржишту рада. „ÖKO – Service“ послује у областима које нису првобитно биле привлачне пословном сектору. То су области употребе искоришћеног јестивог уља за производњу енергије, изнајмљивање чаша за велике манифестације, услуге прања посуђа и услуге малих поправки и баштованства.

Можда најзанимљивије поље пословања јесте производња био-дизела од рециклираног јестивог уља. „ÖKO – Service“ је у Грацу успоставио мрежу људи за сакупљање употребљеног јестивог уља из ресторана, које се затим претвара у био-дизел.

Занимљив начин пословања је примењен и за изнајмљивање чаша за прославе, концертне и спортске манифестације. Ово предузеће продаје

пластичне чаше на овим манифестацијама, с тиме да корисник исту после догађаја може да врати и тиме оствари повраћај дела новца. На овај начин „ОКО – Service“ подстиче све грађане да активно учествују у заштити животне средине.

### **СОЦИЈАЛНА КООПЕРАТИВА „SERVIRE“**

Социјална кооператива „Servire“ регистрована је по италијанском закону као Социјална кооператива тип А. Настанак ове кооперативе везује се за 1979. годину када је група ентузијаста из Бергама самоиницијативно основала Удружење за помоћ старијим грађанима. Удружење је настало као реакција на смањене могућности државе да пружа услуге збрињавања и лечења старијих и болесних грађана. Сада је Удружење валидно регистрован и акредитован Центар за пружање социјалних услуга који сарађује са локалним властима. Центар пружа услуге: помоћ у кући и услуге збрињавања у геронтолошком центру старијих и болесних особа којима је потребна стална нега и помоћ. Услуге кооперативе „Servire“ могу да користе сви грађани са државним осигурањем, без обзира на сопствене приходе.

### **САЛОН ЗА НЕГУ ТЕЛА „ХИГИЈА“**

У јулу 2009. године Савез слепих Војводине је у својим просторијама у Новом Саду основао салон за масажу и негу тела. У оквиру просторија савеза намештене су кабине у којима се пружају услуге масаже.

Већина чланова Савеза слепих Војводине су незапослена и издржавана лица, и Савез је дуги низ година покушавао да буде посредник у проналажењу пословних понуда, како би се слепим и слабовидим лицима омогућило да сами остварују егзистенцијалне приходе. Оснивање салона у оквиру својих просторија је нови покушај да се смањи незапосленост слепих и слабовидних особа и да се радном интеграцијом допринесе побољшању њиховог положаја у друштву. Сличан Салон функционише и у Београду.

### **Дивац ХОД Д.О.О.**

Дивац ХОД д.о.о. је социјално предузеће које целокупну добит усмерава у пројекте Фондације Ана и Владе Дивац. Предузеће се првенствено бави производњом и продајом различитих предмета који промовишу Србију или преносе позитивне вредности - мајице, шоље, подметачи, дечје ствари, итд.

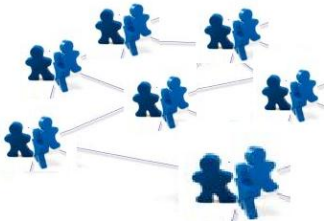
Разлог за настанак овог социјалног предузећа је прикупљање додатних средстава за реализацију пројеката Фондације Ана и Владе Дивац, која се бави смештајем избеглих и расељених лица у колективним центрима.

У почетку се предузеће бавило постављањем апарата за самопослуживање на прометним местима, а касније и у зградама компанија које су на тај начин дале свој допринос хуманитарним акцијама Фондације Ана и Владе Дивац.

Врло брзо по оснивању, предузеће је креирало своје прве производе: памучне мајице, свеће, постере и привеске за кључеве. На самом почетку идеју су подржали многи уметници, уступивши права на коришћење својих дела и материјала. Касније су уведени нови производи: шоље са оптимистичним порукама, магнети, подметачи за чаше, дечји програм - беби блузе, бодићи и портikle, који се сада продају и у велепродаји. Постојећи програм мајица је обогаћен мушким мајицама са дугим рукавима и женским широким блузама.

Производи Дивац ХОД-а се могу пронаћи на штанду у Ушће шоппинг центру, као и у објектима Меркатор, СуперВеро, Идеја итд.

За време Божићних и Новогодишњих празника, компанијама се нуде посебно дизајниране честитке, оковници и други рекламни материјал који се израђује у сарадњи са одабраним добављачима.



Издавач: Удружење грађана Плонт, Ниш  
Дизајн и текст: Удружење грађана Плонт, Ниш  
Тираж: 100 примерака  
Издато: 2016

„Ставови изражени у овој публикацији искључива су одговорност аутора и његових сарадника и не представљају нужно званичан став Града Ниша.“

# Корак по корак до социјалног предузећа

Удружење грађана Плант Ниш  
Цара Душана 54-72, ПЦ Душанов базар,  
Пирамида, 2. спрат, лок. 212, Ниш  
Сајт: [www.nvoplant.rs](http://www.nvoplant.rs)  
Е-маил: [planplus@sbb.rs](mailto:planplus@sbb.rs)  
Телефон: 065/888 0338



Udruženje građana PLANT  
[www.nvoplant.rs](http://www.nvoplant.rs)

Школа моде и лепоте, Ниш  
Ген.Милојка Лешјанина 23  
Сајт: [www.skolamodeilepote.com](http://www.skolamodeilepote.com)  
Е-маил: [skolamode@gmail.com](mailto:skolamode@gmail.com)  
Телефон: 018/255-477



Правно-пословна школа Ниш  
Трг краља Милана 8  
Сајт: [www.ppskolanis.edu.rs](http://www.ppskolanis.edu.rs)  
Е-маил: [abskola@open.telekom.rs](mailto:abskola@open.telekom.rs)  
Телефон: 018/249-270

