

Co-funded by the Rights,  
Equality & Citizenship  
Programme of the  
European Union



Тази публикация е осъществена с финансовата подкрепа на Програмата за Равенство и Гражданство на Европейския съюз. Съдържанието ѝ е отговорност единствено на автора и по никакъв начин не може да се възприема като отражение на възгледите на Европейската комисия. Номер на договора: JUST/2014/RDIS/AG/DISC/8096

## Насоки за социално предприемачество на ромите



ВЪВЕДЕНИЕ.....	4
ЦЕЛ НА НАСОКИТЕ.....	5
КОГА ДА СЕ ИЗПОЛЗВАТ .....	6
ПОДХОД КЪМ СОЦИАЛНОТО ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО .....	7
КАК ДА СТАНЕТЕ СОЦИАЛЕН ПРЕДПРИЕМАЧ .....	8
Нагласи за предприемачество .....	8
Умения за развитие на Вашето предприятие.....	9
Стратегии за дефиниране на Вашата идеята .....	9
Емоционални практики на управление, водещи до успех.....	10
СТЪПКА ПО СТЪПКА .....	12
Бизнес Идеи: Откъде да започна.....	12
SWOT (CCB3) Анализ.....	14
Ромски медиатори относно социалното предприемачество: помощ за предприемачите? .....	16
Административни въпроси .....	17
РОМСКИ БИЗНЕС: успешни досегашни опити.....	19
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	22



## ВЪВЕДЕНИЕ

Проектът SERCo има за цел да реши проблема със социалното и икономическото приобщаване на ромските общности в партниращите държави чрез прилагане на концепцията за социална икономика като новаторско решение за намаляване на риска от бедност и за засилване на социалното предприемачество. Проектът подпомага социалната икономика като ефективен инструмент за интегрирано развитие на ромските общности чрез:

- 1) Анализиране на потенциала за прилагане на практиките на социалната икономика в ромските общности от социална, икономическа и институционална гледна точка;
- 2) Ангажиране на политици и държавни служители и обучение на ромски медиатори за развитие на социални предприятия; и
- 3) Подпомагане на ромските социални бизнес инициативи и насърчаване на социалната икономика в рамките на ромските общности и широката общественост.

**Съдържанието, което представяме в този документ се отнася до подпомагането на ромските социални бизнес инициативи, предлагайки някои идеи, които ромските медиатори и ромските социални предприемачи трябва да имат предвид, за да стимулират социалната икономика в ромските общности.**



## ЦЕЛ НА НАСОКИТЕ

За да станете социален предприемач, трябва да имате предвид някои стъпки, които трябва да изпълните преди да започнете с Вашия проект. Тези насоки имат за цел да Ви дадат съвети и препоръки за различните етапи от Вашето предприемаческо приключение.

**Те ви дават информация за следното: значението на социалната икономика и социалното предприемачество, нагласите, уменията и стратегиите които трябва да имате предвид когато започнете да реализирате Вашата идея, и не на последно място, административните стъпки които трябва да следвате, за да създадете социално предприятие.**

За да насърчат ромите да създават социални предприятия в своите общности, насоките дават и примери за други роми които са създали собствено социално предприятие. Техните истории могат да служат като пример за онези, които се притесняват или се страхуват да започнат свои собствени социални предприятия. И накрая, това ръководство предлага и различни упражнения, които можете да направите, за да преодолеете слабостите си и да подхранвате вдъхновението си, докато подготвяте идеята си за проекта.



## КОГА ДА ИЗПОЛЗВАТЕ НАСОКИТЕ

Обърнете се към насоките когато:

**Не знаете какво изисква създаването на социално предприятие**



Ако изпитвате недоверие към социалното предприемачество и не знаете точно какво представлява то, консултирайте се с насоките, за да получите повече информация и да разберете дали бихте могли да се заинтересовате от създаване на социално предприятие.

**Развивате социално предприятие и се чувствате обезсърчени и искате да изясните идеите си**



Този документ Ви предоставя информация относно стъпките които трябва да следвате, предлага някои упражнения които може да направите за да усъвършенствате идеята си, и включва истории които Ви представят други начини за разбиране на идеи и проекти.

**Искате да разберете по-добре административните проблеми, които може да срещнете при създаването на социално предприятие**



Трябва да сте наясно с различните административни стъпки, които трябва да следвате, за да легализирате своето социално предприятие и да имате достъп до различни социални и икономически ресурси.

**Трябва да знаете за други ромски фирми и да разберете, че създаването на Ваше социално предприятие е възможно**



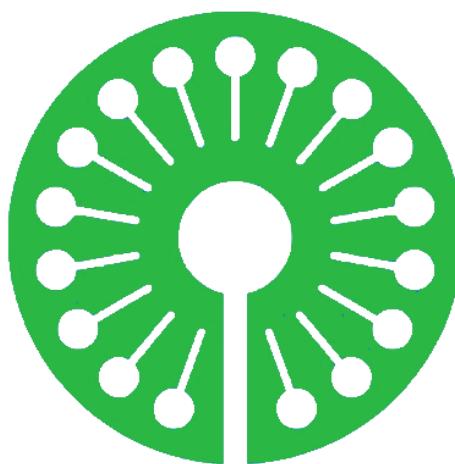
В този документ можете да намерите примери за ромски социални предприятия и опита споделян от други млади роми, които биха могли да ви помогнат при разработването на Вашия бизнес или при определянето на Вашата идея.

## ПОДХОД КЪМ СОЦИАЛНОТО ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО

Социалните предприятия се очертават като нова алтернатива за насърчаване на промените на местно ниво. Социалните предприемачи търсят създаването на нови стратегии, които могат да доведат до подобрения в общността. Такива социални предприятия имат организация базирана на взаимност, основават се на взаимодействие и се опитват да отговорят на социално-икономическите нужди на общността.

Социалните предприятия могат да имат няколко правни форми: кооперации, сдружения, предприятия и сдружения на общността. Процесът на вземане на решения в такива предприятия се основава на демокрация на участието и взаимоотношения на солидарност.

Тези видове социални предприятия разработват проекти, които обикновено повишават равнището на възможностите за заетост, намаляват социалните неравенства и насърчават икономическата активност на общността. Освен това те подобряват социалното приобщаване чрез създаване на нови работни места и нови обществени услуги.





## КАК ДА СТАНЕТЕ СОЦИАЛНИ ПРЕДПРИЕМАЧИ



### Нагласи за предприемачество

*Съпричастен и щедър*

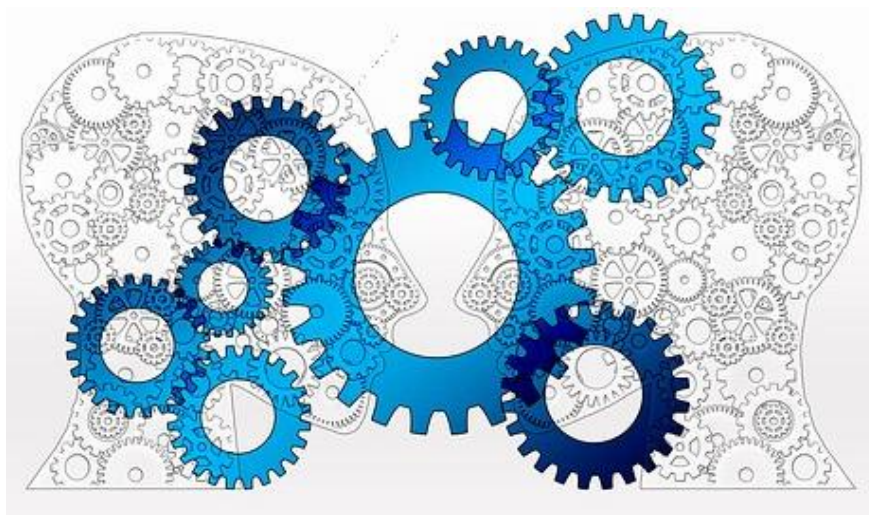
*Ентусиазиран и активен*

*Лидер в общността*

*Посветен на общността*

*Непредубеден*

*Готов да се учи цял живот*





Отговорен

Изобретателен

Мотивиран

Уверен

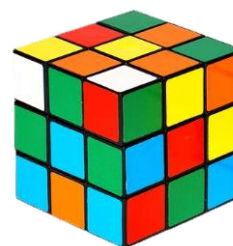
Любопитен и иновативен

Критичен и рефлексивен



## Стратегии за дефиниране на Вашата идея

- Идентифицирайте необходимост във Вашата общност
- Превърнете идеята си в реалност
- Развийте идея базирана на Вашите хобита
- Определете социалните търсения
- Вдъхновете се от идеи на други предприемачи
- Опитайте се да изобретите нещо ново



# Емоционални практики на управление, водещи до успех

*Как да преодолеете ...*

## Страх от провал

### Избягвайте стреса и чувството за неудовлетвореност.

Важно е да разберете разликата между това, което искате да на правите и това, което правите. Опитайте да определите целите, които искате да постигнете, разпределете ги в график и задайте срокове. След това ще разберете дали можете да ги постигнете.

## Страх от непознатото

### Избягвайте безпокойството и бариерите.

Обикновено, когато не знаем как нещо всъщност работи, винаги имаме усещането че ще се провалим. Но винаги си струва да се опита, и ако осъзнаем че поставените цели са твърде трудни за постигане, винаги можем да преразгледаме идеята си и да си поставим по-реалистични цели.

## Страх че не напредваме

### Избягвайте да вземате прибързани решения.

От ключово значение е да не се впускате или да вземате прибързани решения. Преди да вземете решение, трябва внимателно да обмислите възможностите пред вас. Когато създавате социално предприятие, имайте предвид че целта е социален растеж и професионално приобщаване на възможно най-много хора.

*Страх от това  
какво ще кажат  
хората*

### **Избягвайте недоверието.**

Трябва да сте отворени към конструктивни критики и да избягвате разрушителните мнения, които може да отслабят Вашата мотивация. Когато спрете да се притеснявате за това "какво ще кажат те", ще сте готови за успех.

*Страх от  
отхвърляне*

### **Избягвайте тревогата.**

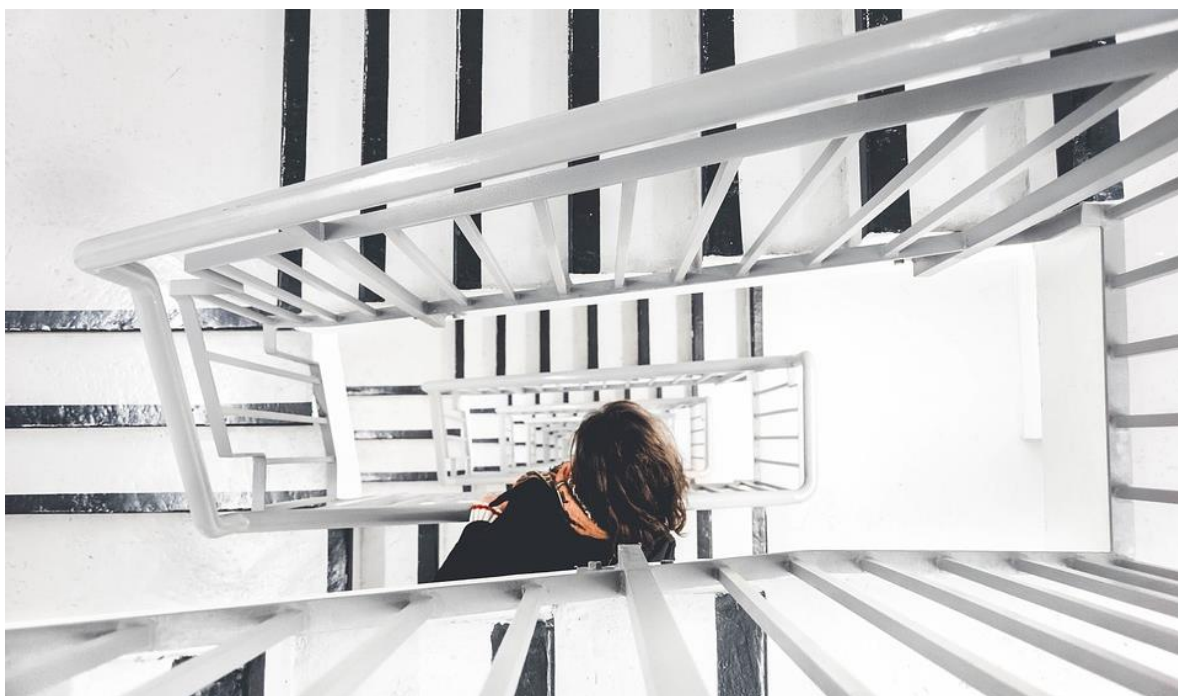
В критични ситуации е нормално да се чувствате изплашени. Бизнес планът е най-добрата форма на насърчаване, която ще Ви помогне да продължите да полагате усилия, да се справяте с емоционалните си неуспехи и да контролирате страха си. Той Ви позволява да следите развитието на проекта. Бизнес планът ще Ви помогне в случай, че се сблъскате с проблеми, като ще Ви улесни да откриете причините за тях и обективно да определите дали могат да бъдат разрешени. Планът също може да Ви помогне да разберете дали е възможно или препоръчително да развивате Вашето социално предприятие.

*Страх от загуба  
на пари*

### **Избягвайте да бързате.**

Няма нито един бизнес модел, който гарантира незабавни и ефективни резултати. Най-добре е да оцените възможностите пред Вас и да определите рисковете, които сте готови да поемете.

## СТЪПКА ПО СТЪПКА



### Бизнес идеи: Откъде да започна?

**Първата стъпка е да развиете бизнес идея. Имайте предвид, че идеята трябва да е реалистична и свързана с някои социални придобивки или обществени услуги.**

За да развием успешна идея, е важно да идентифицираме факторите, които може да ни повлияят когато започваме социален проект. За да определите какви са те, предлагаме да отговорите на следните въпроси:



## Заобикаляща среда:

Има ли клиенти, които могат да купят това което продавам?

Има ли бизнеси, подобни или същите като моя?

Как мога да се изиявя?

## Размисъл:

Ще генерирам ли доходи, за да мога да произвеждам това което продавам?

Притежавам ли потенциал да удовлетворявам клиентите?

Как мога да увелича броя на клиентите?

Ще трябва ли да наема служители или мога да работя независимо?  
Каква цена и стойност ще \*определя за моите стоки/услуги?

С какви липси ще се сблъскам?

За кого ще продавам?

## Мотивация:

Каква е моята визия?

Каква е моята мисия?

Какви са моите цели?

Какви конкретни действия ще предприема и за колко дълго?

Какви са моите амбиции?

Какво е моето идеално бъдеще?

Какво мога да постигна?

Как мога да го постигна?

Какви ресурси и помощ ще са ми необходими?

Колко пари са ми нужни за да започна?

Как ще инвестирам?





## SWOT (CCB3) анализ

**След като вече сме създали идея за бизнес или проект, втората стъпка е CCB3 анализа.**

Изпълнението на CCB3 може да ни помогне да разработим бизнес стратегии, възползващи се от социално-икономическите обстоятелства. По-специално, анализът търси вътрешните Силни и Слаби страни които имаме, но също и Възможностите, които факторите може да ни предложат от потенциалните Заплахи които крият. Целта на този анализ е да подпомогне силните страни и възможностите, като същевременно преодолее слабите страни и заплахите.

По-долу Ви показваме CCB3 матрицата, с някои идеи как да я попълните. Съветваме Ви да

използвате CCB3 анализа, за да подпомогнете Вашето предприемаческо приключение.





## Вътрешно измерение

## Външно измерение



### СИЛНИ СТРАНИ

Какви са предимствата на Вашата организация?  
Какво правите по-добре от всеки друг?  
Какви уникални или най-евтини ресурси можете да използвате, каквито другите не могат?  
Какви предимства имате пред останалите?  
- Нов, иновативен продукт или услуга.  
- Местоположението на Вашия бизнес  
- Процеси и процедури за качество  
- Познания, системи и управление  
- Взаимоотношения на продажба с клиенти  
- Други страни на Вашия бизнес, които добавят към стойността на Вашия продукт или услуга

#### Примери

Знания, досегашни постижения и опит, образование, пълномощия, мрежа, репутация, умения, капитал, кредит, съществуващи клиенти или канали за дистрибуция, патенти или технологии.



### СЛАБИ СТРАНИ

Какви фактори, които можете да контролирате, Ви отклоняват от получаването или поддържането на конкурентно предимство?  
Кои са областите, които трябва да се подобрят, за да постигнете целите си или да се конкурирате с най-силния си конкурент?  
Какво липсва на Вашия бизнес?  
Ограничени ли са ресурсите на бизнеса Ви?  
- Фактори, които причиняват загуби в продажбите Ви  
- Недостатъци, действия и продукти за подобряване  
- Маркетингови и комуникационни недостатъци: фирмата Ви има ли слабо присъствие на пазара или все още неразвита репутация?  
- Управленски персонал  
- Системни или организационни проблеми

#### Примери:

Ниска приемственост, слабо финансиране, лошо качество на нашия продукт

### ВЪЗМОЖНОСТИ

Какви възможности, от които може да се възползвате, съществуват в заобикалящата среда/пазар?  
Имало ли е пазарен ръст или някакви други промени?  
- Пазар като интернет  
- Стратегически сдружения с други фирми  
- Международни пазари,  
- Преминаване към нова ниша на пазара, която предлага по-добри предимства  
- По-слаби конкуренти или конкурентни продукти

#### Примери:

Нова доминираща конкуренция, нови социални желания и нужди, други региони и държави.

### ЗАПЛАХИ

Кои са Вашите настоящи или потенциални конкуренти?  
Кои фактори извън Вашия контрол биха могли да изложат Вашия бизнес на риск?  
Има ли някакви предизвикателства, които биха могли да застрашат приходите или печалбите?  
Какви ситуации може да застрашат разпространението Ви?  
Обмисляли ли сте промени в поведението на потребителите, икономиката, или правителствени разпоредби, които може да намалят продажбите Ви?  
Въведен ли е нов продукт или технология, които правят Вашите продукти, оборудване или услуги остарели?  
- Най-добри конкуренти  
- Нови канали за разпространение  
- Данъчно облагане  
- Планови, демографски и икономически промени

#### Примери:

Как покупателната способност на хората, възможни промени в поведението на клиентите при закупуване.



## Ромски медиатори за социалното предприемачество: *помощ, за да станете предприемач*



Като цяло, ромските медиатори може да помогнат на предприемачите да идентифицират и открият скрити нужди, да измислят възможни решения и да решават. Медиаторите могат:

**ДА ИДЕНТИФИЦИРАТ** нуждите на уязвими и малцинствени групи от местната общност.

**ДА ИНФОРМИРАТ** предприемача с полезна информация  
**ДА НАСЪРЧАВАТ** образованието и ученето за цял живот. Особено да насърчават жените от малцинствени и други уязвими групи да се записват в програми за ограмотяване и продължаване на образованието.

**ДА ИНСТРУКТИРАТ**, обучават и учат други за новите техники на управление.

**ДА НАСЪРЧАВАТ** млади хора, жени и семейства да използват наличните административни услуги.



**ДА РАЗПОЗНАВАТ** нови предприемачи и да им помагат да влязат в контакт с местните общност и институции (напр. управляващи и финансови).

**ДА ТЪРСЯТ** и намират нов начин за правене на нещо новаторско.

**ДА ВДЪХНОВЯВАТ** лидерството, и да са водачи на силна и опитна група с потенциал.

**ДА ВЪЗДЕЙСТВАТ**, да вдъхнат доверие и да показват опит.



## Административни въпроси

Накрая, за да създадете социално предприятие, трябва да се справите със следните административни задачи. Това ще Ви помогне да се възползвате от социалните ресурси и политики, които могат да Ви помогнат и подкрепят в различни фази от развитието на вашето предприятие.

Този раздел излага съответните стъпки, които трябва да предприемете за да създадете социално предприятие в Европа. Ако търсите информация за специална държава, можете да разгледате приложенията в края на този документ.

- 1. Финансова администрация:** трябва да сте регистрирани за държавен данък върху икономическите дейности и Данък върху добавената стойност по потреблението (ДДС), за да получите официална декларация за начало на дейността Ви и данъчен идентификационен номер.
- 2. Търговски регистър:** регистрация на предприятието
- 3. Национална Институция за Социално Осигуряване:** регистрация като самостоятелно заети лица, регистрация в Системата за Социално Осигуряване и принадлежност и регистрация на работниците в съответните режими.
- 4. Лиценз за дейност:** документ, който гласи че имате необходимото оборудване за да започнете работа. Трябва да го поискате от Общинския съвет.

### Полезни съвети!!!

- ✓ Започнете рано! Административните процедури може да забавят отварянето на Вашето предприятие.
- ✓ Поискайте актуална информация от подходящата администрация.
- ✓ Направете копия на всички документи, които изпращате.

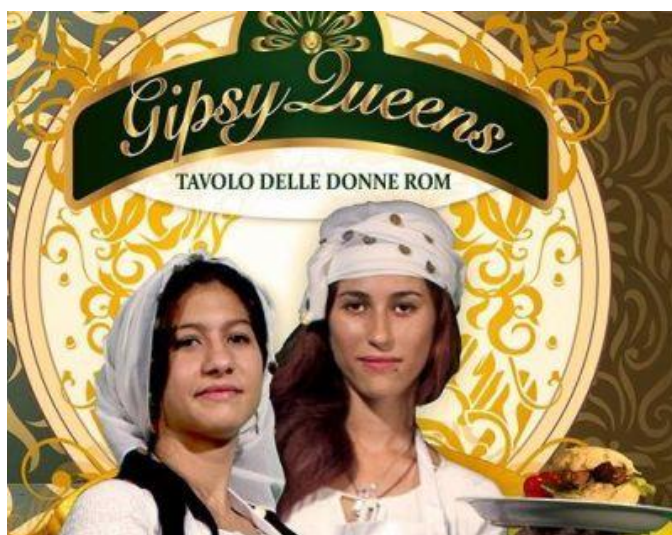


## РОМСКИ БИЗНЕС

### Истории на успеха

#### Цигански Кралици:

Те са група млади ромки от Италия, които обичат да приготвят ромски ястия и да популяризират древни вкусове, идващи от ромската гастрономия. Обикновено организират кетъринг за различни организации и също така участват в семинари и конференции, за да преодолеят предразсъдъците срещу ромската общност и да насърчат трудовото приобщаване на ромите.



#### Основни

характеристики на тяхното социално предприятие:

- ✓ Огромен ентусиазъм и проактивност
- ✓ Високо ниво на изобретателност и самочувствие
- ✓ Способност да превърнат идеята в реален проект
- Превръщане на творческа идея в реалност
- ✓ Дейността им е свързана с техните хобита
- ✓ Убедителни
- ✓ Избягване на недоверието



## Зелена Мисъл:

Тази инициатива има за цел опазване на околната среда и насърчаване на разумното използване на природни ресурси. Състои се от екип от 4 млади роми, които имат различен опит в областта на информационните технологии и фотоволтаичната и хидравличната електроенергия. Те обикновено поправят домакински уреди и други електронни устройства.



Основни характеристики на тяхното социално предприятие:

- ✓ Посветени на ученето за цял живот и на компромиса в общността
- ✓ Любопитни и новатори
- ✓ Способност да преодолеят безпокойството



## Социално предприятие Скитали

Социалното предприятие Скитали (<http://koinsep-skitali-com.webnode.gr/>) предлага специализирани услуги, свързани с посредничеството между общественния сектор и обикновените граждани, включително членове на уязвими социални групи (безработни, роми, чужденци, бежанци, имигранти и т.н.) по въпроси свързани с обработката на документи. Също може да поеме всички финансови задължения на физически лица, подаване на данъчни декларации, семейни надбавки, плащане на ДДС. Те също осигуряват информация за консултации, получават лекарства от държавни болници за членовете на кооперацията с онкологични заболявания, обслужват и предоставят помощ на роми, които срещат проблеми с бюрата по набиране на персонал.

Основни характеристики на това социално предприятие:

- ✓ Идентифициране на необходимост
- ✓ Идентифициране на социални нужди
- ✓ Адаптиране на идеи от други предприемачи
- ✓ Компромис от страна на общността



## ANNEXES

- ✓ Конкретни административни стъпки за създаване на социални предприятия в Италия, Белгия, Гърция, Румъния, България и Испания.
- ✓ Фактори и ресурси на социалната икономика в Италия, Белгия, Гърция, Румъния, България и Испания.

(И двете приложения са достъпни на платформата SERCo)







Co-funded by the Rights,  
Equality & Citizenship  
Programme of the  
European Union

