

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



Αυτή η έκδοση έχει εκδοθεί με την οικονομική υποστήριξη του προγράμματος Ισότητας και Ιθαγένειας της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Το περιεχόμενο της παρούσας έκδοσης αποτελεί αποκλειστική ευθύνη του συντάκτη και δεν μπορεί σε καμία περίπτωση να αντικατοπτρίζει τις απόψεις της Ευρωπαϊκής Επιτροπής. Αριθμός συμφωνίας: JUST / 2014 / RDIS / AG / DISC / 8096

# Κατευθυντήριες γραμμές για την κοινωνική επιχειρηματικότητα των Ρομά

ΕΙΣΑΓΩΓΗ .....	3
ΣΚΟΠΟΣ ΤΩΝ .....	4
ΚΑΤΕΥΘΥΝΤΗΡΙΩΝ ΓΡΑΜΜΩΝ .....	4
ΠΟΤΕ ΝΑ ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΗΣΕΤΕ ΤΙΣ ΚΑΤΕΥΘΥΝΤΗΡΙΕΣ ΓΡΑΜΜΕΣ .....	5
ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ ΤΗΣ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ .....	7
ΓΝΩΡΙΖΟΝΤΑΣ ΕΝΑ ΚΟΙΝΩΝΙΚΟ .....	8
ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΑ.....	8
Στάσεις για να γίνεις κοινωνικός επιχειρηματίας .....	8
Στρατηγικές για να ορίσετε την ιδέα σας .....	9
Συναισθηματικές πρακτικές διαχείρισης που οδηγούν στην επιτυχία .....	10
ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ .....	12
Επιχειρηματικές ιδέες: Από που ξεκινάω; .....	12
SWOT ανάλυση .....	13
Διαμεσολαβητές των Ρομά στην κοινωνική επιχειρηματικότητα: μία βοήθεια για να γίνεις επιχειρηματίας .....	16
Διοικητικά ζητήματα .....	18
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΡΟΜΑ .....	20
Ιστορίες επιτυχίας.....	20
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑΤΑ.....	23



## ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Το έργο SERCo στοχεύει να αντιμετωπίσει το ζήτημα της κοινωνικής και οικονομικής ένταξης των κοινοτήτων Ρομά στις χώρες εταίρους, εφαρμόζοντας την έννοια της κοινωνικής οικονομίας ως καινοτόμο λύση για τη μείωση του κινδύνου φτώχειας και την ενίσχυση της κοινωνικής επιχειρηματικότητας. Το έργο προωθεί την κοινωνική οικονομία ως αποτελεσματικό μέσο για την ολοκληρωμένη ανάπτυξη των κοινοτήτων των Ρομά μέσω:

- 1) Της ανάλυσης των δυνατοτήτων εφαρμογής πρακτικών κοινωνικής οικονομίας στις κοινότητες των Ρομά, από κοινωνική, οικονομική και θεσμική άποψη,
- 2) Της εμπλοκής των υπευθύνων για τη χάραξη πολιτικής και των δημοσίων υπαλλήλων και της κατάρτισης διαμεσολαβητών για την ανάπτυξη κοινωνικών επιχειρήσεων και
- 3) Της υποβοήθησης των πρωτοβουλιών κοινωνικής επιχειρηματικότητας των Ρομά και της προώθησης της κοινωνικής οικονομίας στις κοινότητες των Ρομά και στο ευρύτερο κοινό.

**Το περιεχόμενο που παρουσιάζεται σε αυτό το έγγραφο αφορά την παροχή βοήθειας στις κοινωνικές επιχειρηματικές πρωτοβουλίες των Ρομά προσφέροντας κάποιες υποδείξεις τις οποίες οι διαμεσολαβητές των Ρομά και οι κοινωνικοί επιχειρηματίες των Ρομά πρέπει να έχουν κατά νου για να ενισχύσουν την κοινωνική οικονομία στις κοινότητες των Ρομά.**



## ΣΚΟΠΟΣ ΤΩΝ

## ΚΑΤΕΥΘΥΝΤΗΡΙΩΝ ΓΡΑΜΜΩΝ

Για να γίνετε κοινωνικός επιχειρηματίας, θα πρέπει να λάβετε υπόψη σας ορισμένα βήματα που πρέπει να ακολουθήσετε πριν ξεκινήσετε το έργο σας. Αυτές οι κατευθυντήριες γραμμές έχουν ως στόχο να σας παράσχουν συμβουλές και συστάσεις στα διάφορα στάδια της επιχειρηματικής σας περιπέτειας.

**Σας δίνουν πληροφορίες σχετικά με τα ακόλουθα: τη σημασία της κοινωνικής οικονομίας και της κοινωνικής επιχειρηματικότητας, τις στάσεις, τις δεξιότητες και τις στρατηγικές που πρέπει να έχετε κατά νου όταν αρχίζετε να υλοποιείτε την ιδέα σας και, τέλος, τα διοικητικά βήματα που πρέπει να ακολουθήσετε για να δημιουργήσετε μια κοινωνική επιχείρηση.**

Προκειμένου να ενθαρρυνθούν οι Ρομά να δημιουργήσουν κοινωνικές επιχειρήσεις στις κοινότητές τους, οι κατευθυντήριες γραμμές παρέχουν επίσης παραδείγματα άλλων Ρομά που έχουν δημιουργήσει τη δική τους κοινωνική επιχείρηση. Οι ιστορίες τους μπορούν να χρησιμεύσουν ως αναφορές σε όσους ανησυχούν ή φοβούνται να ξεκινήσουν τις δικές τους κοινωνικές επιχειρήσεις. Τέλος, αυτός ο οδηγός προσφέρει επίσης διάφορες ασκήσεις που μπορείτε να κάνετε για να ξεπεράσετε τις αδυναμίες σας και να ενθαρρύνετε την έμπνευσή σας, ενώ σχεδιάζετε την ιδέα του έργου σας.



## ΠΟΤΕ ΝΑ ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΗΣΕΤΕ ΤΙΣ ΚΑΤΕΥΘΥΝΤΗΡΙΕΣ ΓΡΑΜΜΕΣ

**Συμβουλευτείτε τις οδηγίες όταν:**

**Δεν ξέρετε τι απαιτεί η δημιουργία μίας κοινωνικής επιχείρησης**



Εάν αισθάνεστε δυσπιστία προς την κοινωνική επιχειρηματικότητα και δεν γνωρίζετε ακριβώς τι είναι, συμβουλευτείτε τις οδηγίες για να λάβετε περισσότερες πληροφορίες και να καταλάβετε εάν θα μπορούσατε να ενδιαφερθείτε για τη δημιουργία μίας κοινωνικής επιχείρησης

**Αναπτύσσετε μια κοινωνική επιχείρηση και αισθάνεστε αποθαρρημένοι και θέλετε να διαλευκάνετε τις ιδέες σας**



Αυτό το έγγραφο σας παρέχει πληροφορίες σχετικά με τα βήματα που πρέπει να ακολουθήσετε, προτείνει κάποιες ασκήσεις που μπορείτε να κάνετε για να βελτιώσετε την ιδέα σας και περιλαμβάνει ιστορίες που σας προτείνουν άλλους τρόπους κατανόησης ιδεών και έργων.



## Θέλετε να κατανοήσετε καλύτερα τα διοικητικά ζητήματα που ενδέχεται να αντιμετωπίσετε κατά τη δημιουργία μιας κοινωνικής επιχείρησης



Θα πρέπει να έχετε μια ιδέα για τα διάφορα διοικητικά βήματα που πρέπει να ακολουθήσετε για να νομιμοποιήσετε την κοινωνική σας επιχείρηση και να έχετε πρόσβαση σε διάφορους κοινωνικούς και οικονομικούς πόρους.

## Πρέπει να ξέρετε για άλλες επιχειρήσεις Ρομά και να καταλάβετε ότι είναι δυνατή η δημιουργία της κοινωνικής σας επιχείρησης



Σε αυτό το έγγραφο μπορείτε να βρείτε παραδείγματα κοινωνικών επιχειρήσεων Ρομά και άλλες εμπειρίες που μοιράζονται άλλοι νεαροί Ρομά που μπορεί να σας βοηθήσουν κατά την ανάπτυξη της επιχείρησής σας ή στον ορισμό της ιδέας σας.

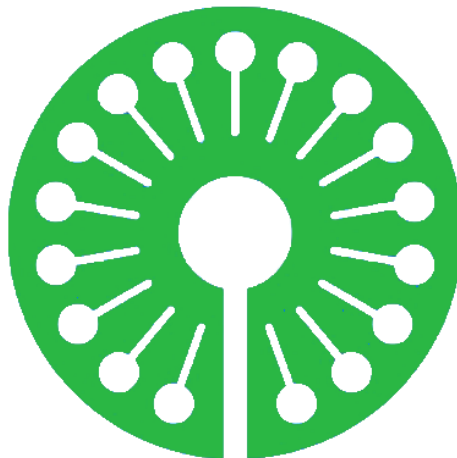


## ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ ΤΗΣ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ

Οι κοινωνικές επιχειρήσεις εμφανίζονται ως μια νέα εναλλακτική λύση για την προώθηση αλλαγών σε τοπικό επίπεδο. Οι κοινωνικοί επιχειρηματίες αναζητούν τη δημιουργία νέων στρατηγικών που θα μπορούσαν να οδηγήσουν σε βελτιώσεις στην κοινότητα. Τέτοιες κοινωνικές επιχειρήσεις έχουν οργανισμό με βάση την αμοιβαιότητα και βασίζονται στην αμοιβαιότητα και προσπαθούν να αντιμετωπίσουν τις κοινωνικοοικονομικές ανάγκες της κοινότητας.

Οι κοινωνικές επιχειρήσεις μπορούν να λάβουν διάφορες νομικές μορφές: συνεταιρισμοί, ενώσεις και κοινοτικές επιχειρήσεις. Η διαδικασία λήψης αποφάσεων τέτοιων επιχειρήσεων βασίζεται σε σχέσεις συμμετοχικής δημοκρατίας και αλληλεγγύης.

Αυτοί οι τύποι κοινωνικών επιχειρήσεων αναπτύσσουν προγράμματα που συνήθως αυξάνουν το επίπεδο ευκαιριών απασχόλησης, μειώνουν τις κοινωνικές ανισότητες και προωθούν την οικονομική δραστηριότητα της κοινότητας. Επιπλέον, ενισχύουν την κοινωνική ένταξη με τη δημιουργία νέων τόπων εργασίας και νέων κοινοτικών υπηρεσιών.





## ΓΝΩΡΙΖΟΝΤΑΣ ΕΝΑ ΚΟΙΝΩΝΙΚΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΑ



### Συμπεριφορές για να γίνεις κοινωνικός επιχειρηματίας

Εμπιστευτικός και γενναιόδωρος

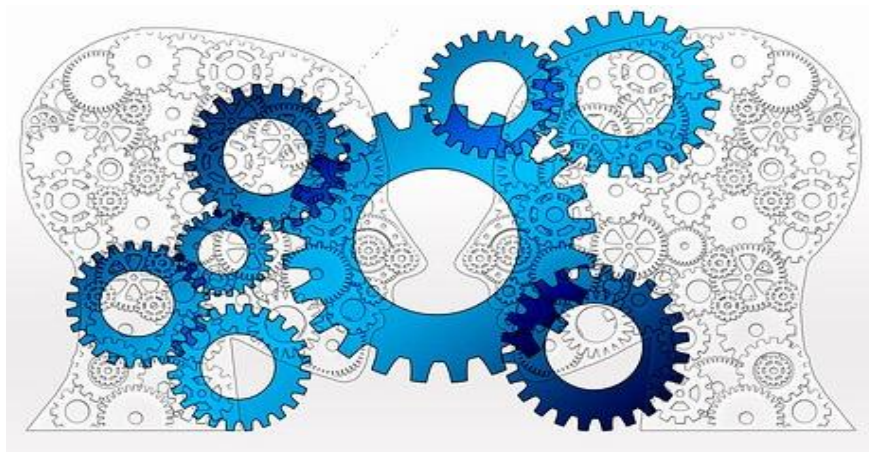
Ενθουσιώδης και ενεργητικός

Κοινοτικός ηγέτης

Δέσμευση με την κοινότητα

Ανοιχτόμυαλος

Δια βίου μαθητευόμενος





Υπεύθυνος

Δημιουργικός

Ενθουσιώδης

Αισιόδοξος

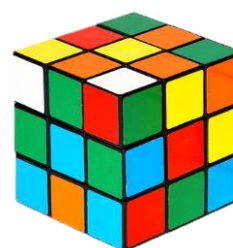
Περίεργος και  
καινοτόμος

Κριτικός και  
αντανακλαστικός



## Στρατηγικές για να ορίσετε την ιδέα σας

- Προσδιορίστε μια ανάγκη στην κοινότητά σας
- Αλλάξτε την ιδέα σας σε πραγματικότητα
- Αναπτύξτε μια ιδέα με βάση τα χόμπι σας
- Προσδιορίστε τις κοινωνικές απαιτήσεις
- Εμπνευστείτε από ιδέες άλλων επιχειρηματιών
- Προσπαθήστε να επινοήσετε κάτι νέο



## Συναισθηματικές πρακτικές διαχείρισης που οδηγούν στην επιτυχία

### Πως να ξεπεράσεις...

#### Φόβος αποτυχίας

#### Αποφύγετε το άγχος και την απογοήτευση.

Είναι σημαντικό να κατανοήσετε τη διαφορά μεταξύ του τι θέλετε να κάνετε και τι κάνετε. Προσπαθήστε να ορίσετε τους στόχους που θέλετε να πετύχετε, να τους οριοθετήσετε σε ένα χρονοδιάγραμμα και να ορίσετε προθεσμίες. Στη συνέχεια, θα διαπιστώσετε εάν μπορείτε να τους πετύχετε.

#### Φόβος για το άγνωστο

#### Αποφύγετε το άγχος και τα εμπόδια.

Συνήθως, όταν δεν γνωρίζουμε πραγματικά πώς λειτουργεί κάτι, έχουμε πάντα την αίσθηση ότι θα αποτύχουμε. Όμως, αξίζει πάντα να προσπαθούμε και αν συνειδητοποιήσουμε ότι οι στόχοι που έχουμε καθορίσει είναι πολύ δύσκολο να επιτευχθούν, μπορούμε πάντα να αναθεωρήσουμε την ιδέα μας και να θέσουμε πιο ρεαλιστικούς στόχους.

#### Φόβος να μην προχωρήσουμε μπροστά

#### Αποφύγετε να παίρνετε βιαστικές αποφάσεις.

Το κλειδί δεν είναι να βιαζόμαστε με διάφορα πράγματα ή να πάρουμε γρήγορες αποφάσεις. Θα πρέπει να εξετάσετε προσεκτικά τις επιλογές σας πριν λάβετε μια απόφαση. Κατά τη δημιουργία μιας κοινωνικής επιχείρησης, θα πρέπει να έχετε κατά νου ότι ο στόχος είναι η κοινωνική ανάπτυξη και η επαγγελματική εμπλοκή όσο γίνεται μεγαλύτερου δυνατού αριθμού ανθρώπων.

**Φόβος για το τι θα  
πουν οι άλλοι**

**Αποφύγετε τη δυσπιστία.**

Πρέπει να είστε ανοιχτοί σε εποικοδομητικές κριτικές και να αποφύγετε τις καταστρεπτικές απόψεις που μπορούν να αποδυναμώσουν το κίνητρό σας. Όταν σταματήσετε να νοιάζεστε "τι θα πουν οι άλλοι", θα είστε έτοιμοι για την επιτυχία.

**Φόβος της  
απόρριψης**

**Αποφύγετε τον τρόμο.**

Σε κρίσιμες καταστάσεις, είναι φυσιολογικό να αισθάνεστε φοβισμένοι. Ένα επιχειρηματικό σχέδιο είναι η καλύτερη μορφή ενθάρρυνσης που θα σας βοηθήσει να αντέξετε στην προσπάθειά σας και θα σας βοηθήσει να διαχειριστείτε τις συναισθηματικές αποτυχίες σας και να διατηρήσετε τον φόβο σας υπό έλεγχο. Με αυτό τον τρόπο σας επιτρέπεται να παρακολουθείτε το έργο. Ένα επιχειρησιακό σχέδιο θα σας βοηθήσει σε περίπτωση που αντιμετωπίζετε προβλήματα, καθιστώντας ευκολότερο να ανακαλύψετε τις αιτίες των προβλημάτων και να προσδιορίσετε αντικειμενικά αν μπορούν να επιλυθούν. Ένα σχέδιο μπορεί επίσης να σας βοηθήσει να συνειδητοποιήσετε εάν είναι δυνατό ή σκόπιμο η κοινωνική σας επιχείρηση να αναπτυχθεί.

**Φόβος ότι θα  
χάσεις τα λεφτά**

**Αποφύγετε τη βιασύνη.**

Δεν υπάρχει ενιαίο επιχειρηματικό μοντέλο που να εγγυάται άμεσα και αποτελεσματικά αποτελέσματα. Το καλύτερο είναι να αξιολογήσετε τις ευκαιρίες που έχετε και να καθορίσετε τα ρίσκα που είστε διατεθειμένοι να πάρετε.

## ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ



### Επιχειρηματικές ιδέες: Από που ξεκινάω;

**Το πρώτο βήμα είναι να αναπτύξουμε μια επιχειρηματική ιδέα. Έχετε υπόψη ότι η ιδέα πρέπει να είναι ρεαλιστική και να συνδέεται με κάποια κοινωνικά οφέλη ή κοινοτικές υπηρεσίες.**

Για να αναπτύξουμε μια επιτυχημένη ιδέα, είναι σημαντικό να εντοπίσουμε τα θέματα που μπορούν να μας επηρεάσουν όταν ξεκινάμε ένα κοινωνικό έργο. Για να ξεκαθαρίσετε αυτά που προτείνουμε, απαντήστε στις παρακάτω ερωτήσεις:



## Περιβάλλον :

Υπάρχουν πελάτες που μπορούν να αγοράσουν αυτό που πουλάω;

Υπάρχουν επιχειρήσεις παρόμοιες ή ίδιες με τις δικές μου;

Πώς μπορώ να κάνω τον εαυτό μου να ξεχωρίζει;

## Αναστοχασμός:

Θα δημιουργήσω εισόδημα για να μπορώ να παράγω αυτό που πουλάω;

Θα δημιουργήσω εισόδημα για να μπορώ να παράγω αυτό που πουλάω;

Πώς μπορώ να αυξήσω τον αριθμό των πελατών;

Θα χρειαστεί να προσλάβω εργαζομένους ή να εργαστώ ανεξάρτητα;

Ποια τιμή και αξία θα αναθέσω στα αγαθά / τις υπηρεσίες μου;

Τι ελλείψεις θα συναντήσω;

Για ποιον θα πουλάω;

## Κίνητρο:

Ποιο είναι το όραμά μου;

Ποια είναι η αποστολή μου;

Ποιοι είναι οι στόχοι μου;

Ποιες συγκεκριμένες ενέργειες θα αναλάβω και για πόσο καιρό;

Ποιες είναι οι φιλοδοξίες μου;

Ποιο είναι το ιδανικό μέλλον για εμένα;

Τι μπορώ να πετύχω;

Πως μπορώ να το πετύχω;

Ποιους πόρους και βοήθεια θα χρειαστώ;

Με πόσα χρήματα θα χρειαστεί να ξεκινήσω;

Πώς θα επενδύσω;





**Μόλις δημιουργήσουμε μια επιχειρηματική ιδέα ή μια ιδέα έργου, ένα δεύτερο βήμα είναι η ανάλυση SWOT.**

Η άσκηση SWOT μπορεί να μας βοηθήσει να δημιουργήσουμε επιχειρηματικές στρατηγικές που μπορούν να αξιοποιήσουν τις κοινωνικοοικονομικές συνθήκες. Συγκεκριμένα, η ανάλυση εξετάζει τις εσωτερικές Δυνατότητες και Αδυναμίες που έχουμε, αλλά και τις Ευκαιρίες που μας προσφέρουν οι παράγοντες για τις πιθανές Απειλές που κρύβουν. Σκοπός αυτής της ανάλυσης είναι να ενισχύσει τα δυνατά σημεία και τις ευκαιρίες, ενώ ταυτόχρονα να ξεπεράσει τις αδυναμίες και τις απειλές.

Παρακάτω, θα σας δείξουμε τον πίνακα SWOT με κάποιες ενδείξεις για το πώς να τον συμπληρώσετε. Σας συνιστούμε να χρησιμοποιήσετε την ανάλυση SWOT για να

διευκολύνετε

την



επιχειρηματική σας περίπτωση.



## Εσωτερική διάσταση

## Εξωτερική διάσταση

### ΔΥΝΑΤΑ ΣΗΜΕΙΑ

Ποια πλεονεκτήματα έχει ο οργανισμός σας;  
Τι κάνεις καλύτερο από οποιονδήποτε άλλον;  
Ποιο είναι οι μοναδικοί ή χαμηλότεροι πόροι που μπορείτε να αντλήσετε και οι άλλοι δεν μπορούν;  
Τι πλεονεκτήματά έχετε έναντι στους άλλους;  
- Ένα νέο καινοτόμο προϊόν ή υπηρεσία,  
- Τοποθεσία της επιχείρησής σας,  
- Διαδικασίες και διαπιστευτήρια ποιότητας,  
- Γνώσεις, συστήματα και διαχείριση,  
- Σχέσεις με τους πελάτες και  
- Άλλες πτυχές της επιχείρησής σας που προσθέτουν αξία στο προϊόν ή την υπηρεσία σας.

### Παραδείγματα

Γνώση, φόντο, , υπόβαθρο, δίκτυο, φήμη, δεξιότητες, κεφάλαιο, πίστωση, υπάρχοντες πελάτες ή δίαυλοι διανομής, διπλώματα ευρεσιτεχνίας ή τεχνολογία.

### ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ

Ποιες ευκαιρίες υπάρχουν στο περιβάλλον / αγορά από τις οποίες μπορείτε να επωφεληθείτε;  
Υπήρξε ανάπτυξη της αγοράς ή άλλες αλλαγές;  
- Μια αγορά όπως το Διαδίκτυο,  
- Στρατηγικές συμμαχίες με άλλες εταιρείες  
- Διεθνείς αγορές,  
- Μετακίνηση σε ένα νέο τμήμα της αγοράς που προσφέρει καλύτερα οφέλη και  
- Κατώτεροι ανταγωνιστές ή ανταγωνιστικά προϊόντα.

### Παραδείγματα:

Νέος κυρίαρχος ανταγωνισμός, νέες κοινωνικές επιθυμίες και ανάγκες, άλλες περιοχές και χώρες.

### ΑΔΥΝΑΤΑ ΣΗΜΕΙΑ

Ποιοι παράγοντες, που βρίσκονται υπό τον έλεγχό σας, σας εμποδίζουν να αποκτήσετε ή να διατηρήσετε ένα ανταγωνιστικό πλεονέκτημα;  
Ποιες είναι οι περιοχές που πρέπει να βελτιωθούν ώστε να μπορέσετε να επιτύχετε τους στόχους σας ή να ανταγωνιστείτε τον ισχυρότερο ανταγωνιστή σας;  
Τι λείπει στην επιχείρησή σας;  
Η επιχείρησή σας έχει περιορισμένους πόρους;  
- Παράγοντες που προκαλούν τη μείωση των πωλήσεών σας.  
- Μειονεκτήματα, δράσεις και προϊόντα για βελτίωση.  
- Μειονεκτήματα μάρκετινγκ και επικοινωνίας: έχει η εταιρεία σας αδύναμη παρουσία στην αγορά ή ακόμα και ανεπτυγμένη φήμη;  
- Διοικητικό προσωπικό.  
- Συστημικά ή οργανωτικά προβλήματα.

### Παραδείγματα:

Χαμηλή ροή, χαμηλή χρηματοδότηση, κακή ποιότητα του προϊόντος μας

### ΑΠΕΙΛΕΣ

Ποιοι είναι οι υφιστάμενοι ή δυνητικοί ανταγωνιστές σας;  
Ποιους παράγοντες πέρα από τον έλεγχό σας θα μπορούσαν να θέσουν την επιχείρησή σας σε κίνδυνο;  
Υπάρχουν προκλήσεις που μπορεί να θέσουν σε κίνδυνο τα έσοδα ή τα κέρδη;  
Ποιες καταστάσεις θα μπορούσαν να απειλήσουν τη διάδοσή σας;  
Έχετε εξετάσει τις μεταβολές στη συμπεριφορά των καταναλωτών, την οικονομία ή τους κυβερνητικούς κανονισμούς που θα μπορούσαν να μειώσουν τις πωλήσεις σας;  
Έχει εισαγάγει ένα νέο προϊόν ή τεχνολογία που καθιστά παρωχημένα τα προϊόντα, τον εξοπλισμό ή τις υπηρεσίες σας;  
- Καλύτεροι ανταγωνιστές,  
- Νέα κανάλια διανομής,  
- Φορολογία και  
- Σχέδιο, δημογραφικές και οικονομικές αλλαγές.

### Παραδείγματα:

Πώς η αγοραστική δύναμη των ανθρώπων, οι πιθανές αλλαγές στην αγοραστική συμπεριφορά των πελατών επηρεάζουν;

## Διαμεσολαβητές των Ρομά στην κοινωνική επιχειρηματικότητα: μία βοήθεια για να γίνεις επιχειρηματίας



Γενικά, οι διαμεσολαβητές των Ρομά μπορούν να βοηθήσουν τους επιχειρηματίες να εντοπίσουν και να ανακαλύψουν κρυφές ανάγκες, να δημιουργήσουν πιθανές λύσεις και να λάβουν αποφάσεις. Οι διαμεσολαβητές μπορούν να:

**ΑΝΑΓΝΩΡΙΖΟΥΝ** τις ανάγκες των ευάλωτων και μειονοτικών ομάδων από την τοπική κοινότητα.

**ΕΝΗΜΕΡΩΝΟΥΝ** τον επιχειρηματία με χρήσιμες πληροφορίες.

**ΠΡΟΩΘΟΥΝ** την εκπαίδευση και τη δια βίου μάθηση. Ενθαρρύνετε ιδιαίτερα τις γυναίκες από μειονοτικές και άλλες ευάλωτες ομάδες να εγγραφούν σε προγράμματα αλφαριθμητισμού και συνεχούς εκπαίδευσης.

**ΔΙΝΟΥΝ ΟΔΗΓΙΕΣ**, εκπαιδεύουν και διδάσκουν άλλους για νέες τεχνικές διαχείρισης.

**ΕΝΘΑΡΡΥΝΟΥΝ** νέους, γυναίκες και οικογένειες να χρησιμοποιούν τις διαθέσιμες διοικητικές υπηρεσίες.

**ΑΝΑΓΝΩΡΙΖΟΥΝ** νέους επιχειρηματίες και να τους βοηθούν να έρθουν σε επαφή με την τοπική κοινότητα και τα θεσμικά όργανα (π.χ. κυβερνητικά και οικονομικά).



**ΕΠΕΝΔΥΟΥΝ** και βρουν έναν νέο τρόπο να κάνουν κάτι καινοτόμο.  
**ΕΜΠΝΕΟΥΝ** ηγεσία και να οδηγούν μια ισχυρή και πεπειραμένη ομάδα με δυνατότητες.  
**ΕΠΗΡΡΕΑΖΟΥΝ**, να έχουν αξιοπιστία και να επιδεικνύουν εμπειρία.



## Διοικητικά ζητήματα

Τέλος, για να δημιουργήσετε μια κοινωνική επιχείρηση, πρέπει να αντιμετωπίσετε τα ακόλουθα διοικητικά καθήκοντα. Αυτό θα σας βοηθήσει να επωφεληθείτε από τους κοινωνικούς πόρους και τις πολιτικές που μπορούν να σας βοηθήσουν και να σας στηρίξουν στις διάφορες φάσεις της ανάπτυξης της επιχείρησής σας.

Αυτή η ενότητα παρουσιάζει τα σχετικά βήματα που πρέπει να λάβετε για να δημιουργήσετε μια κοινωνική επιχείρηση στην Ευρώπη. Αν ψάχνετε για πληροφορίες για κάθε χώρα, μπορείτε να ρίξετε μια ματιά στα παραρτήματα στο τέλος αυτού του εγγράφου.

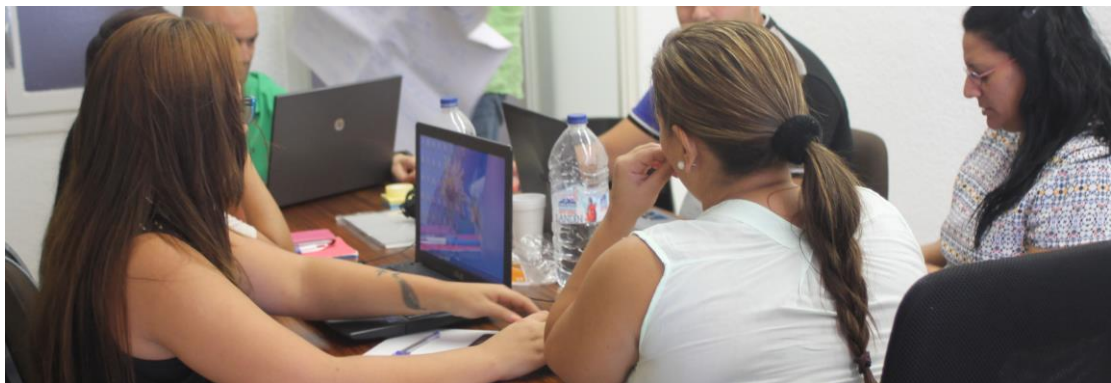
- 1. Οικονομική διαχείριση:** πρέπει να είστε εγγεγραμμένος για τον εθνικό φόρο επί των οικονομικών δραστηριοτήτων και τον φόρο προστιθέμενης αξίας για την κατανάλωση (ΦΠΑ), για να λάβετε την επίσημη δήλωση για τις δραστηριότητες έναρξης και έναν αριθμό φορολογικού μητρώου.



2. **Εμπορικό μητρώο:** εγγραφή της επιχείρησης.
3. **Εθνικό Ίδρυμα Κοινωνικών Ασφαλίσεων:** την εγγραφή στο σύστημα κοινωνικής ασφάλισης και την ένταξη και εγγραφή των εργαζομένων στα αντίστοιχα καθεστώτα.
4. **Άδεια δραστηριότητας:** έγγραφο που δηλώνει ότι ο εξοπλισμός σας είναι σωστός για να αρχίσετε να εργάζεστε. Θα πρέπει να το ζητήσετε από το δήμο του συμβουλίου.

### Χρήσιμες συμβουλές!!!

- ✓ Ξεκινήστε νωρίς! Οι διοικητικές διαδικασίες μπορεί να καθυστερήσουν το άνοιγμα της επιχείρησής σας.
- ✓ Ζητήστε ενημερωμένες πληροφορίες από την κατάλληλη διοίκηση.
- ✓ Δημιουργήστε αντίγραφα όλων των εγγράφων που υποβάλλετε.



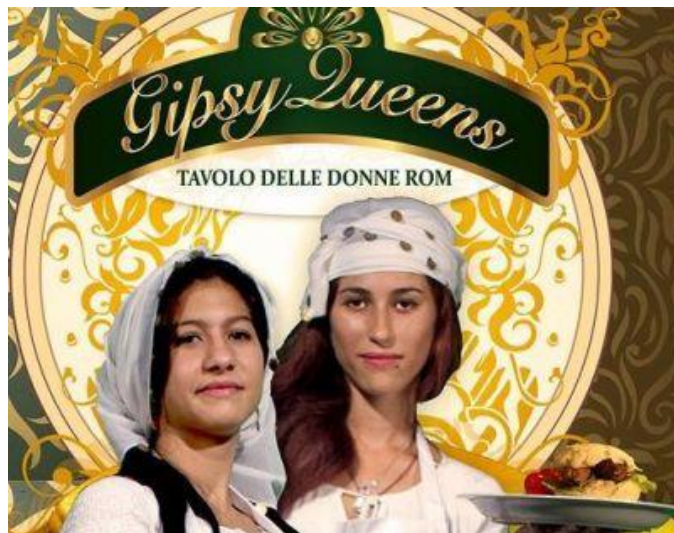


## ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΡΟΜΑ

### Ιστορίες επιτυχίας

#### Τσιγγάνικες Βασίλισσες:

Πρόκειται για μια ομάδα νεαρών γυναικών Ρομά από την Ιταλία, που είναι παθιασμένες με το μαγείρεμα των πιάτων Ρομά και την προώθηση των αρχαίων γεύσεων που προέρχονται από τη γαστρονομία των Ρομά. Συνήθως οργανώνουν εκδηλώσεις για διαφορετικούς οργανισμούς και συμμετέχουν επίσης σε σεμινάρια και συνέδρια για να καταπολεμήσουν τις προκαταλήψεις κατά της κοινότητας των Ρομά και να προωθήσουν την εργασιακή ένταξη των Ρομά.



Κύρια χαρακτηριστικά της κοινωνικής τους επιχείρησης:

- ✓ Μεγάλος ενθουσιασμός και ενεργητικότητα,
- ✓ Υψηλά επίπεδα δημιουργικότητας και αυτοπεποίθησης,
- ✓ Ικανότητα να αλλάξετε μια ιδέα σε ένα πραγματικό έργο. Πραγματοποιώντας την δημιουργική ιδέα σας σε πραγματικότητα,
- ✓ Η δραστηριότητα σχετίζεται με τα χόμπι τους,
- ✓ Πειστική και





- ✓ Αποφυγή δυσπιστίας.

## Σκεφτείτε Πράσινα:

Η πρωτοβουλία αυτή δημιουργήθηκε με στόχο την προστασία του περιβάλλοντος και την προώθηση της αξιοπρεπούς χρήσης των φυσικών πόρων. Αποτελείται από μια ομάδα 4 νέων Ρομά που έχουν διαφορετικές εμπειρίες σε θέματα πληροφορικής, φωτοβολταϊκής και υδραυλικής ηλεκτρικής ενέργειας. Συνήθως επισκευάζουν οικιακές συσκευές και άλλες ηλεκτρονικές συσκευές.



Κύρια χαρακτηριστικά της κοινωνικής τους επιχείρησης:

- ✓ Δέσμευση για δια βίου μάθηση και συμβιβασμό της κοινότητας,
- ✓ Περιέργεια και καινοτομία και
- ✓ Ικανότητα να ξεπεράσουν το άγχος.

## Σκυτάλη κοινωνική επιχείρηση

Η κοινωνική επιχείρηση Σκυτάλη (<http://koinsep-skitali-com.webnode.gr/>) προσφέρει εξειδικευμένες υπηρεσίες σχετικά με τη διαμεσολάβηση μεταξύ της δημόσιας υπηρεσίας και των απλών πολιτών, συμπεριλαμβανομένων των μελών ευάλωτων κοινωνικών ομάδων (άνεργοι, Ρομά, αλλοδαποί, πρόσφυγες, μετανάστες κλπ.) σε θέματα επεξεργασίας εγγράφων. Μπορεί επίσης να αναλάβει όλες τις οικονομικές υποχρεώσεις των ιδιωτών, την υποβολή φορολογικών δηλώσεων, τα οικογενειακά επιδόματα, την καταβολή ΦΠΑ. Παρέχουν επίσης συμβουλευτικές πληροφορίες, αναλαμβάνουν την παραλαβή φαρμάκων από δημόσια νοσοκομεία για μέλη του συνεταιρισμού και παρέχουν βοήθεια σε Ρομά που αντιμετωπίζουν προβλήματα με τα γραφεία προσλήψεων.

Κύρια χαρακτηριστικά αυτής της κοινωνικής επιχείρησης:

- ✓ Προσδιορισμός του τι χρειάζεται,
- ✓ Προσδιορισμός των κοινωνικών απαιτήσεων,
- ✓ Προσαρμογή ιδεών από άλλους επιχειρηματίες και
- ✓ Κοινοτικός συμβιβασμός.



## ΠΑΡΑΡΤΗΜΑΤΑ

- ✓ Ειδικά διοικητικά βήματα για τη δημιουργία μιας κοινωνικής επιχείρησης στην Ιταλία, το Βέλγιο, την Ελλάδα, τη Ρουμανία, τη Βουλγαρία και την Ισπανία.
- ✓ Οι παράγοντες και οι πόροι της κοινωνικής οικονομίας στην Ιταλία, το Βέλγιο, την Ελλάδα, τη Ρουμανία, τη Βουλγαρία και την Ισπανία.

(Και τα δύο παραρτήματα διατίθενται στην πλατφόρμα SERCo)





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

