

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



Această publicație a fost produsă cu sprijinul financiar al
Programului de Justiție al Uniunii Europene. Conținutul acestei
publicații este responsabilitatea exclusivă a autorului și nu poate fi
în nici un fel reflectat de opiniile Comisiei Europene.

Acordul Nr. : JUST/2014/RDIS/AG/DISC/8096

Instrucțiuni pentru antreprenoriatul social rom



INTRODUCERE	4
SCOPUL INSTRUCȚIUNILOR	5
CÂND SE FOLOSESC	6
ABORDAREA ANTREPRENORIATULUI SOCIAL	Error! Bookmark not defined.
SĂ DEVII UN ANTREPRENOR SOCIAL	8
Atitudini de antreprenor	8
Abilități pentru dezvoltarea afacerii dvs.....	9
Strategii de definire a ideii.....	9
Practici de management emotional care conduc la succes.....	Error! Bookmark not defined.
PAS CU PAS.....	Error! Bookmark not defined.
Idei de afaceriș De unde să încep.....	12
ANALIZA SWOT	14
Mediatorii romi privind antreprenoriatul social: asistență pentru antreprenori?	16
Probleme administrative	17
BUSINESS ROM: experiențe de succes	19
ANEXE	22



INTRODUCERE

Proiectul SERCo își propune să abordeze problema incluziunii sociale și economice a comunităților de romi din țările partenere prin aplicarea conceptului de economie socială ca soluție inovatoare pentru reducerea riscului de sărăcie și pentru sporirea spiritului antreprenorial social. Proiectul promovează economia socială ca instrument eficient pentru dezvoltarea integrată a comunităților de romi:

- 1) Analizarea potențialului de aplicare a practicilor economiei sociale în cadrul comunităților de romi, din punct de vedere social, economic și instituțional;
- 2) implicarea factorilor de decizie și a funcționarilor publici și formarea mediatorilor romi pentru dezvoltarea întreprinderilor sociale; și
- 3) Asistarea inițiativelor de afaceri sociale ale romilor și promovarea economiei sociale în cadrul comunităților de romi și al publicului larg.

Conținutul pe care îl prezentăm în acest document este despre asistarea inițiativelor de afaceri sociale ale romilor prin oferirea unor indicații pe care mediatorii romi și antreprenorii sociali romi ar trebui să le aibă în vedere pentru a stimula economia socială în comunitățile de romi.



SCOPUL INSTRUCȚIUNILOR

Pentru a deveni un antreprenor social, trebuie să aveți în vedere niște pași pe care trebuie să îi urmați înainte de a începe proiectul. Aceste orientări au menirea de-a vă oferi sfaturi și recomandări în diferitele etape ale aventurii dumneavoastră antreprenoriale.

Acestea vă oferă informații despre următoarele: semnificația economiei sociale și antreprenoriatului social, atitudinile, abilitățile și strategiile de care trebuie să țineți cont atunci când începeți să vă puneți în practică ideea și, nu în ultimul rând, pașii administrativi pe care trebuie să urmați pentru a vă crea o întreprindere socială.

Pentru a încuraja populația romă să înființeze întreprinderi sociale în comunitățile lor, instrucțiunile oferă și exemple de alți romi care și-au creat propria întreprindere socială. Poveștile lor pot servi ca trimiteri la cei care sunt îngrijorați sau temători să-și înceapă propria întreprindere socială. În cele din urmă, acest ghid oferă, de asemenea, exerciții diferite pe care le puteți face pentru a vă depăși punctele slabe și a vă stimula inspirația în timp ce vă concepeți ideea de proiect.



CÂND SĂ FOLOSITI ACEST GHID

Consultati ghidul când:

Nu stiti ce presupune crearea unei întreprinderi sociale



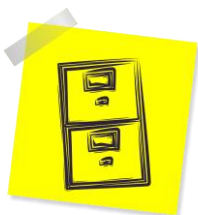
Dacă nu aveți încredere în antreprenoriatul social și nu știți exact ce este, consultați liniile directoare pentru a obține mai multe informații și pentru a înțelege dacă ați putea fi interesat în înființarea unei întreprinderi sociale.

Dezvoltați o întreprindere socială și vă simțiți descurajați și doriți să vă clarificați ideile



Acest document vă oferă informații despre pașii pe care trebuie să îi urmați, sugerează câteva exerciții pe care le puteți face pentru a vă îmbunătăți ideea și include povești care vă pot sugera alte modalități de înțelegere a ideilor și proiectelor.

Doriți să înțelegeți mai bine problemele administrative cu care vă puteți confrunta atunci când creați o întreprindere socială



Ar trebui să aveți idee despre diferitele măsuri administrative pe care trebuie să le urmați pentru a vă legaliza întreprinderea socială și pentru a avea acces la diferite resurse sociale și economice.

Trebuie să știți despre alte afaceri române și să înțelegeți că este posibilă crearea unei întreprinderi sociale

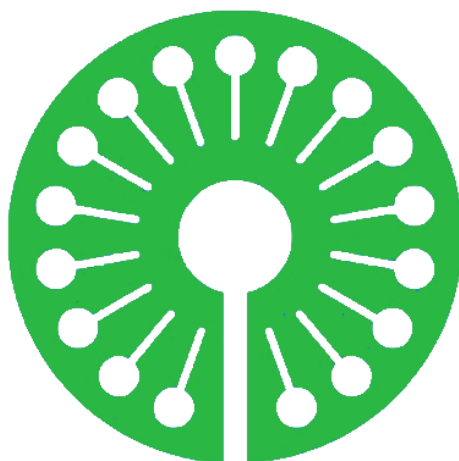


În acest document puteți găsi exemple de întreprinderi sociale române și alte experiențe împărtășite de alți tineri romi care vă pot ajuta în dezvoltarea afacerii dvs. sau în definirea ideii.

ABORDAREA ANTREPRENORIATULUI SOCIAL

Întreprinderile sociale apar ca o nouă alternativă pentru a promova schimbările la nivel local. Antreprenorii sociali caută stabilirea de noi strategii care ar putea avea ca rezultat îmbunătățirea comunității. Astfel de întreprinderi sociale au o bază de reciprocitate bazată pe reciprocitate și încearcă să răspundă nevoilor socio-economice ale comunității.

Întreprinderile sociale pot lua mai multe forme juridice: cooperative, asociații, întreprinderi comunitare și asociații. Procesul decizional al acestor întreprinderi se bazează pe o relație de democrație participativă și solidaritate. Aceste tipuri de întreprinderi sociale dezvoltă proiecte care, de obicei, sporesc nivelul oportunităților de angajare, reduc inegalitățile sociale și promovează activitatea economică a comunității. În plus, acestea sporesc incluziunea socială prin crearea de noi locuri de muncă și de noi servicii comunitare.



SĂ DEVII UN ANTREPRENOR SOCIAL



Atitudini de-a fi un antreprenor social

Empatizant și generos

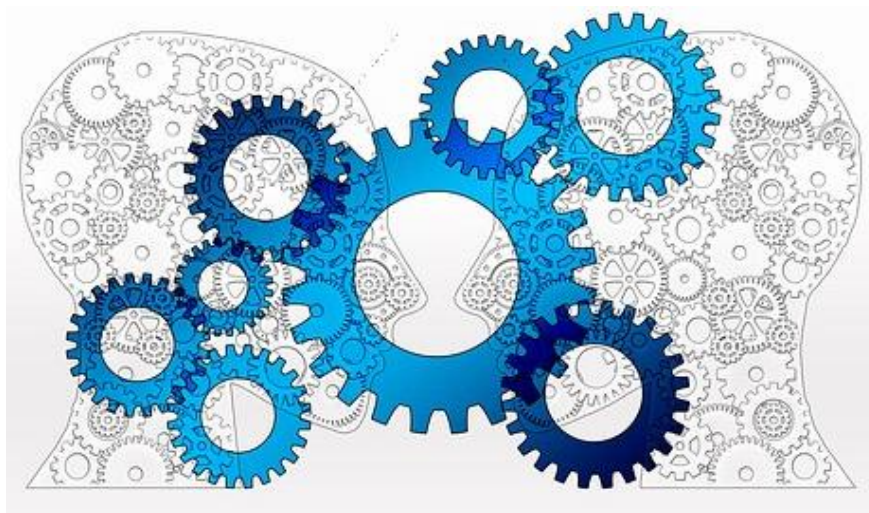
Entuziast și proactiv

Lider al comunității

Dedicat comunității

Deschis la minte

Să te educi toată viața



Responsabil

Creativ

Motivat

Confident

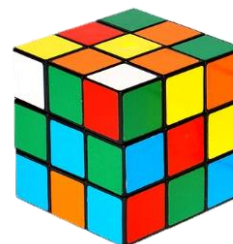
Curios și inovator

Critic și reflexiv



Strategiile de definire a ideii

- Identificați nevoia în comunitatea dvs.
- Transformați-vă ideea în realitate
- Dezvoltați o idee bazată pe hobby-urile dvs.
- Identificați cerințele sociale
- Inspirați-vă de la alți antreprenori
- Încercați să inventați ceva nou



Practici de management emoțional care duc la succes

Cum să depasiti ...

Frica de eșec

Evitati stresul si frustrarile.

Este important să înțelegeți diferența dintre ceea ce doriți să faceți și ceea ce faceți. Încercați să definiți obiectivele pe care doriți să le atingeți, puneți-le într-un calendar și stabiliți termenele limită. Apoi, veți realiza dacă puteți să le atingeți.

Frica de necunoscut

Evitati anxietatea si obstacolele.

De obicei, când nu știm cu adevărat cum funcționează ceva, avem întotdeauna sentimentul că vom eșua. Dar este întotdeauna demn de încercat și dacă ne dăm seama că obiectivele pe care le-am stabilit sunt prea greu de realizat, putem revizui mereu ideea noastră și putem stabili obiective mai realiste.

Frica de a nu inainta

Evitati sa luati decizii pripite.

Cheia nu este să grăbiți lucrurile sau să luați decizii rapide. Ar trebui să analizați cu atenție opțiunile înainte de a lua o decizie. Atunci când creați o întreprindere socială, trebuie să aveți în vedere că obiectivul este creșterea socială și implicarea profesională a celui mai mare număr de persoane.

***Frica de ce va zice
lumea***

Evitati neincrederea.

Trebuie să fiți deschis la critici constructive și trebuie să evitați părerile distructive care pot slăbi motivația ta. Când nu vă mai îngrijiți de "ceea ce vor spune", veți fi gata pentru succes.

Frica de respingere

Evitati framantarile.

În situații critice, este normal să vă simțiți speriat. Un plan de afaceri este cea mai bună formă de încurajare care vă va ajuta să îndurați în efortul dvs. și vă va ajuta să vă gestionați eșecurile emoționale și să vă mențineți frica sub control. Vă permite să urmăriți proiectul. Un plan de afaceri vă va ajuta în cazul în care vă confrunțați cu probleme, făcând mai ușor să descoperiți cauzele și să determinați obiectiv dacă acestea pot fi rezolvate. Un plan vă poate ajuta să vă dați seama dacă este posibil sau recomandabil ca întreprinderea dvs. socială să crească.

***Frica de a pierde
bani***

Evitati graba.

Nu există un singur model de afaceri care să garanteze rezultate imediate și eficiente. Cel mai bine este să evaluați oportunitățile pe care le aveți și să determinați ce riscuri sunteți dispus să faceți.

PAS CU PAS



Idei de afaceri: De unde sa incep?

Primul pas este de a dezvolta o idee de afaceri. Rețineți că ideea trebuie să fie realistă și legată de anumite beneficii sociale sau servicii comunitare.

Pentru a dezvolta o idee de succes, este important să identificăm problemele care ne pot afecta atunci când începem un proiect social. Pentru a determina care sunt acestea, vă sugerăm să răspundeți la următoarele întrebări:



Mediu inconjurator:

Există clienți care pot cumpăra ceea ce vând?

Există vreo afacere similară sau identică cu a mea?

Cum mă pot scoate din evidență?

Reflecție:

Voi genera venit pentru a putea produce ceea ce vând?

Am potențialul de a satisface clienții?

Cum pot crește numărul de clienți?

Vreau să angajez oameni sau pot să lucrez independent?

Ce preț și valoare le voi atribui bunurilor / serviciilor mele?

Ce lipsuri o voi întâlni?

Cui îi voi vinde?

Motivație:

Care este viziunea mea?

Care este misiunea mea?

Care sunt obiectivele mele?

Ce acțiuni specifice voi întreprinde și pentru cât timp?

Care sunt ambițiile mele?

Care este viitorul meu ideal?

Ce pot realiza?

Cum pot face asta?

Ce resurse și ajutor am nevoie?

Cu câte bani trebuie să încep?

Cum voi investi?



Analiza SWOT

Odată ce am stabilit o idee de afaceri sau de proiect, un al doilea pas este analiza SWOT.

Exercițiul SWOT ne poate ajuta să creăm strategii de afaceri care să poată profita de circumstanțele socio-economice. În special, analiza analizează forțele și punctele forte interne pe care le avem, dar și oportunitățile pe care le pot oferi, cât și potențialele amenințări pe care le ascund. Scopul acestei analize este de a stimula punctele forte și oportunitățile în timp ce sunt depășite punctele slabe și amenințările.

Mai jos, vă vom arăta matricea SWOT cu câteva indicii despre cum să o umpleți. Vă încurajăm să utilizați analiza

SWOT pentru a vă ajuta în aventura antreprenorială.



	Dimensiune interna	Dimensiune externa
+	PUNCTE FORTE Ce avantaje are organizația dvs.? Ce faceți mai bine decât oricine altcineva? Ce resurse unice sau cu cele mai mici costuri le puteți scoate dinfaptul că ceilalți nu pot? Ce avantaje aveți asupra celorlalți? - Un produs nou sau un serviciu inovator. - Locația afacerii dvs. - Procese și proceduri de calitate - Cunoștințe, sisteme și management - Vânzarea relațiilor cu clienții - Alte aspecte ale afacerii dvs. care adaugă valoare produsului sau serviciului dvs. Exemple: Cunoștințe, trecut, educație, acreditare, rețea, reputație, abilități, capital, credit, clienți existenți sau canale de distribuție, brevete sau tehnologie.	OPORTUNITATI Ce oportunități există în mediul / piața de care puteți beneficia? A existat o creștere a pieței sau alte schimbări? - O piață precum Internetul - Alianțe strategice cu alte companii - Piețele internaționale, - Trecerea la un nou segment de piață care oferă beneficii mai bune - Concurenți inferiori sau produse competitive Exemple: Noua concurență dominantă, noile dorințe și nevoi sociale, alte regiuni și țări.
	PUNCTE SLABE Ce factori, care sunt sub controlul vostru, vă împiedică să obțineți sau să mențineți un avantaj competitiv? Care sunt domeniile care trebuie îmbunătățite, astfel încât să vă puteți atinge obiectivele sau să concurați cu cel mai puternic concurent? Ce îi lipsește afacerii dvs.? Are afacerea dvs. resurse limitate? - Factorii care vă cauzează pierderea vânzărilor - Dezavantaje, acțiuni și produse pentru îmbunătățire - Deficiențe de marketing și de comunicare: compania dvs. are o prezență slabă pe piață sau o reputație încă nedezvoltată? - Personal de conducere - Problemă sistemică sau organizatorică Exemple: Continuitate scăzută, finanțare redusă, calitate slabă a produsului nostru	AMENINTARI Cine sunt concurenții dvs. existenți sau potențiali? Ce factori pe care nu îi puteți controla dvs. ar putea pune afacerea dvs. în pericol? Există vreo provocare care ar putea pune în pericol veniturile sau profiturile? Ce situații ar putea amenința extinderea dvs.? Ați luat în considerare schimbările în comportamentul consumatorului, în economie sau în reglementările guvernamentale care ar putea reduce vânzările dvs.? A fost introdus un nou produs sau o tehnologie care face ca produsele, echipamentele sau serviciile dvs. să fie învechite? - Cei mai buni concurenți - noi canale de distribuție - Impozitarea - Planificarea, schimbările demografice și economice Exemple: Cum e puterea de cumpărare a oamenilor, posibile schimbări în comportamentul de cumpărare a clienților.

Mediatorii romi in antreprenoriatul social: *un ajutor sa deveniti antreprenor*

În general, mediatorii romi pot ajuta antreprenorii să identifice și să



descopere nevoile ascunse, să genereze soluții posibile și să ia decizii. Mediatorii pot:

SA IDENTIFICE nevoile grupurilor vulnerabile și ale minorităților care formează comunitatea locală.

SA INFORMEZE antreprenorul cu informații utile

SA PROMOVEZE educație și învățare pe tot parcursul vieții. În special, să încurajeze femeile din grupurile minoritare și celelalte grupuri vulnerabile să se înscrie în programe de educație și alfabetizare.

SA INSTRUIASCA, antrenează și învață pe alții despre noile tehnici de management.

SA INCURAJEZE tineri, femei și familii să utilizeze serviciile administrative disponibile.

SA RECUNOASCA noi antreprenori și să îi ajute să stabilească contacte cu comunitatea locală și cu instituțiile (de exemplu, guvernare și financiară).

SA INVESTIGHEZE și găsește un nou mod de a face ceva inovator.

SA INSPIRE conducerea și conducerea unui grup puternic și experimentat cu potențial.

SA INFLUENTEZE, să aibă credibilitate și să demonstreze experiența.



Probleme administrative

În cele din urmă, pentru a crea o întreprindere socială, trebuie să vă ocupați de următoarele sarcini administrative. Acest lucru vă va ajuta să profitați de resursele și politicile sociale care vă pot ajuta și sprijini în diferitele etape ale dezvoltării întreprinderii dvs.

Această secțiune prezintă pașii relevanți pe care trebuie să-i luați pentru a crea o întreprindere socială în Europa. Dacă sunteți în căutarea unor informații specifice națiunii, puteți consulta anexele de la sfârșitul acestui document.

- 1. Administratia financiara:** trebuie să fii înregistrat la Agentia Nationala de Administrare Fiscala privind activitățile economice și taxa pe valoarea adăugată (TVA), pentru a obține declarația oficială pentru începerea activităților și un număr de identificare fiscală.



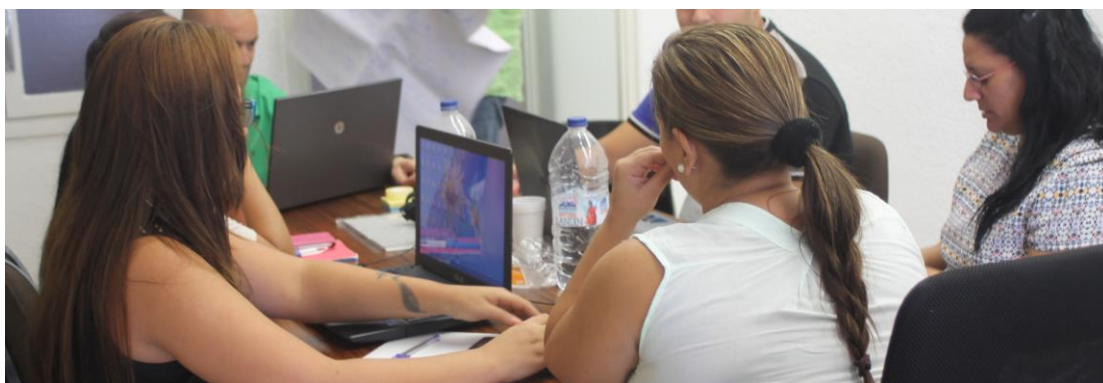
2. **Inregistrare comerciala:** inregistrarea intreprinderii

3. **Institutia Națională de Asigurări Sociale:** inregistrarea ca lucrător independent, înregistrarea în sistemul de asigurări sociale și afilierea și înregistrarea lucrătorilor în regimurile corespunzătoare

4. **Licenta de activitate:** document care spune că echipamentul dvs. este corect pentru a începe muncii. Ar trebui să întrebați acest lucru la autorități.

Sfat folositor!!!

- ✓ Incepeti devreme! Procedurile administrative pot întârzia deschiderea întreprinderii.
- ✓ Cereți informații actualizate din partea administrației adecvate.
- ✓ Faceți copii ale tuturor documentelor pe care le trimiteți.

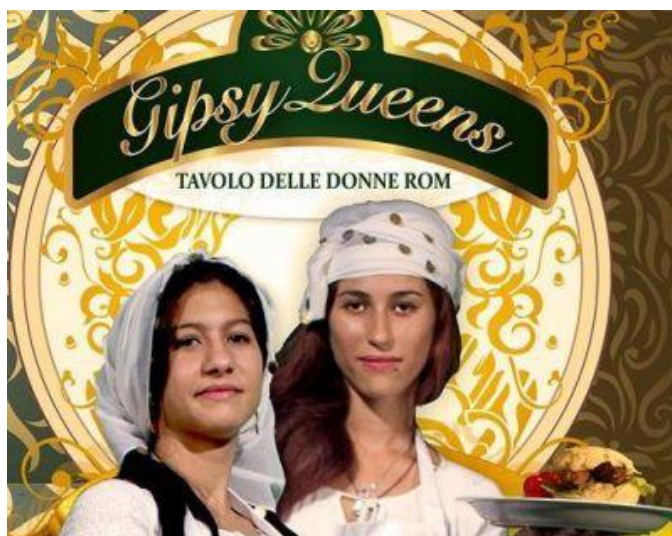


AFACERI ROME

Povesti de succes

Gipsy Queens (Reginele tiganci):

Sunt un grup de tineri romi din Italia care sunt pasionați de gătitul de mâncare romă și de promovarea unor arome străvechi provenind din gastronomia romilor. De obicei, organizează mese pentru diferite organizații și participă, de asemenea, la seminarii și conferințe pentru a depăși prejudecățile împotriva comunității de romi și pentru a promova incluziunea forței de muncă a romilor.



Principalele caracteristici
ale întreprinderii lor sociale:

- ✓ Entuziasm și proactivitate largă
- ✓ Niveluri ridicate de creativitate și încredere în sine
- ✓ Abilitatea de a schimba o idee într-un proiect real.
- ✓ Realizarea ideii creative

- ✓ Activitatea se referă la hobby-urile lor
- ✓ Persuasivă
- ✓ Evitarea neîncrederii

Gândește verde:

Această inițiativă a luat ființă în scopul protejării mediului și promovării unei utilizări respectate a resurselor naturale. Asociația este alcătuită dintr-o echipă de 4 tineri romi care au experiențe diferite legate de tehnologia informației și energia electrică fotovoltaică și hidraulică. Repară, de obicei, aparatele de uz casnic și alte dispozitive electronice



Principalele caracteristici ale întreprinderii lor sociale:

- ✓ Angajați în învățarea de-a lungul vieții și compromisul comunității
- ✓ Curioși și inovativi
- ✓ Abilitatea de a trece peste evitarea anxietății

Intreprinderea sociala Skytali

Întreprinderea socială Skytali (<http://koinsep-skitali-com.webnode.gr/>) oferă servicii specializate privind medierea între serviciul public și cetățenii obișnuiți, inclusiv membrii grupurilor sociale vulnerabile (șomeri, romi, străini, refugiați, imigranți etc.) în materie de procesare a documentelor. De asemenea, poate sfatui în legatura cu toate obligațiile financiare ale persoanelor fizice, depunerea declarațiilor fiscale, alocațiile familiale, plata TVA. Aceștia furnizează, de asemenea, informații de consiliere, se angajează să primească medicamente din spitalele publice pentru membri ai cooperativei, servicii și să ofere asistență romilor care întâmpină probleme cu birourile de recrutare.

Principalele caracteristici ale întreprinderii lor sociale:

- ✓ Identificarea a ceea ce este necesar
- ✓ Identificarea cererilor sociale
- ✓ Adaptarea ideilor de la alți întreprinzători
- ✓ Compromis comunitar



ANEXE

- ✓ Etape administrative specifice pentru crearea unei întreprinderi sociale în Italia, Belgia, Grecia, România, Bulgaria și Spania.
- ✓ Actorii și resursele din economia socială din Italia, Belgia, Grecia, România, Bulgaria și Spania.

(Ambele anexe sunt disponibile pe platforma SERCo)







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

