



VET4MIGRE



ОТЧЕТ НА ЦЕЛЕВИТЕ ГРУПИ

Изследвания,
извършени от асоциациите

Реализиран в рамките на
проекта
“Vet opportunities for migrants
and refugees”
(Акроним “VET4MIGRE”)
Действие
2017-1-DK01-KA202-034224

Crossing Borders
creating space for dialogue and peace building

Mine
Vaganti
NGO



Erasmus+
Национална агенция

В програмата
Еразмус Плюс **KA2**
Стратегическо партньорство
за ПОО - Развитие на иновациите



Erasmus+

Контекст на проекта **VET4MIGRE**

Кратък преглед на текущата картина на миграцията в Европа

В световен мащаб мигрантите¹ се движат най-често от юг на север, а днес 70%² се насочват към глобалния север. Те търсят по-добри икономически, социални, политически и хуманитарни условия. Растящата асиметрия между развитите и развиващите се страни допълнително отразява това увеличение на миграцията.

Сегашният контекст на миграцията в Европа се характеризира с трудностите на координацията между страните. Тази ситуация засяга избора на мигранти по отношение на локализацията и състоянието на приемане във всяка страна.

Освен това конфликтите в Сирия продължават да изместват много, като новите изменения се дължат предимно на конфликти в Субсахарска Африка. Бежанците от Сирия представляват една трета от увеличението от първите шест месеца на 2017 г. Между януари и юни 2017 г.³ броят на бежанците в световен мащаб се е увеличил със 7%, като в сравнение с предходната година⁴ са се движили с още 1,3 млн. души.

След като имигрантите и бежанците пристигат в различни европейски страни, те могат да се сблъскат с препятствия, когато: търсят нова работа, научават езика и получават достъп до обезщетения. По-голямата част от бежанците в Европа, които стават постоянни жители, се борят, когато се интегрират в новото си общество, и тази интеграция изисква преди всичко професия. Без такава, тяхната ситуация се превръща в източник на политически конфликт, който може също да предизвика ксенофобията.

¹Международен мигрант е лице, което пресича границата с намерението си да живее в друга държава от страната си на произход. Има два вида мигранти: тези, които търсят по-добро икономическо и социално положение, и търсещите убежище. Търсещите убежище са принудени мигранти, съгласно закона на Женевската конвенция. Те могат да получат статут на бежанец, когато са извън тяхната страна на произход и са доказали, че са изправени пред възможно преследване въз основа на религия, раса, националност, принадлежност към определена социална група и / или политически възгледи. ВКБООН съобщава, че през 2016 г. е регистрирано най-високото ниво на изселване в световен мащаб, като 65,6 милиона души са били принудени от домовете си, половината от които са на възраст под 18 години.

²Пак там.

³

ВКБООН Агенцията на ООН за бежанците. 2017. Доклад: Средногодишни тенденции. Online : <http://www.unhcr.org/statistics/unhcrstats/5aaa4fd27/mid-year-trends-june-2017.html>

⁴Пак там на стр.5.

Понастоящем някои държави в Европа променят своите политики и нагласи по отношение на бежанците и мигрантите, за да спрат настоящия приток. Действията, които бяха предприети, включват: съкращаване на финансовата помощ, ограничаване на свободата на движение, намаляване на достъпа до социални услуги и на пазара на труда.

По този начин влошаващите се условия на живот и все по-отрицателната социална и политическа атмосфера ще отчуждят много неместни жители, които ги отделят от обществата, които ги приемат. Преодоляването на тази ситуация е основен приоритет в реализирането на едно наистина приобщаващо и сплотено европейско общество, в което всеки може да просперира.

Предприемачеството в Европа днес

Що се отнася до предприемачеството и започването на собствен бизнес, ситуацията в Европа се характеризира с това, че по-малко от половината от всички европейци задоволяват това желание: общо 45% от европейците желаят да бъдат самостоятелно заети лица.

Има също ясна индикация, че предприемачеството и самостоятелната заетост в етническите общности са по-високи от средните⁵ за страната. Проучването на работната сила в ЕС показва, че тенденцията на предприемачеството при мигрантите варира в целия ЕС, като дялът на предприемачите-мигранти в общата заетост е с 1,5 до 2,9 процентни пункта по-висок от местните в страните: Франция, Белгия, Великобритания, Дания и Швеция. Съществува обаче по-малък дял на предприемачите мигранти в сравнение с местните жители в Португалия, Испания, Италия, Гърция, Ирландия, Германия и Австрия.

Данните за броя на новите предприемачи през дадена година също показват, че мигрантите са по-активни като предприемачи, отколкото местните. През периода 1998-2008 г. годишният брой на новите предприемачи мигранти почти се удвои в Германия (над 100 000 годишно), в Испания (над 75 000 годишно), в Италия (46 000 +) и във Франция (35 000 +).

В допълнение, мигрантите са склонни да бъдат по-предприемачески настроени с респект към тяхното население отколкото местните. Например, в Обединеното кралство, докато мигрантите представляват 8% от британското население, те притежават около 12% от всички британски МСП⁶.

В Европа, въпреки че голяма част от чуждестранните предприемачи работят в сектори, които традиционно се свързват с бизнеса на мигрантите (т.е. търговията на едро и на дребно), много от тях работят извън традиционните сектори на етническия бизнес, като почти 18% от предприемачите мигранти са в строителния сектор; около 8% в професионалния, научния и техническия

⁵<http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/2365/attachments/1/translations/en/renditions/pdf>

⁶[https://www.employment.gov.sk/files/slovensky/ministerstvo/integracia-cudzincov/dokumenty/the contribution of migrant entrepreneurs to the eu economy.pdf](https://www.employment.gov.sk/files/slovensky/ministerstvo/integracia-cudzincov/dokumenty/the%20contribution%20of%20migrant%20entrepreneurs%20to%20the%20eu%20economy.pdf)

сектор; около 6% в производството; и още 6% в здравеопазването и социалната работа.

Докато преходите в предприемачеството от една година на друга се смятат за по-високи сред мигрантите, преходите също са по-високи. Тази по-ниска степен на оцеляване може да означава, че самостоятелната заетост е механизъм за преминаване към работна заплата или може да покаже по-висока степен на неуспех на мигриращите фирми. Проучването на Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (OECD) установи, че дори след като се контролира квалификацията, опитът и други фактори, бизнесът на мигрантите е с 27% по-малка вероятност да оцелее в сравнение с местните предприятия.

Обща информация за проекта VET4MIGRE

Ние признаваме в този проект значението на предприемачеството като мощен инструмент за създаване на работни места сред имигрантското и бежанското население, които в противен случай са изправени пред бариери при намирането на работа. Предприемачеството е мощен двигател на икономическия растеж и създаването на работни места, като създава нови умения и способности.

Създаването на атмосфера, привлекателна за всички форми на предприемачество, където услугите за подкрепа на бизнеса достигат до всички потенциални предприемачи, включително тези от по-уязвимите групи, е цел на Европейската комисия в плана за действие "Предприемачество 2020", който е част от стратегията "Европа 2020". Целта е да се създадат условия за "интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж", което ще направи ЕС в неговата цялост по-силен и по-сплотен⁷. Европейската комисия признава, че мигрантите представляват важен пул на потенциални предприемачи, но са изправени пред специфични правни, културни и езикови пречки.

В този проект се стремим да подкрепяме създаването, подобряването и по-широкото разпространение на схемите за подкрепа на мигрантите и бежанците. По този начин Vet4Migre признава, че е важно да се разработят нови, креативни и дългосрочни стратегии и практически начини за адаптиране, интеграция и позитивно членство на бежанците и мигрантите в техните приемащи страни и се стреми да подкрепи гладкото им интегриране на пазара на труда като предлагат необходимите възможности за обучение и наставничество да станат самостоятелно заети.

Всъщност мигрантите и бежанците са важна работна сила за приемащите страни от ЕС и могат да дадат значителен принос за приемащите икономики. По принцип изглежда, че това изисква целево обучение и наставничество, което им позволява да успеят да станат нови предприемачи.

Както можем да видим от горната статистика, икономическият просперитет и политическата стабилност на ЕС изглежда са оказали силно влияние върху имигрантите. В страните на местоназначение международната миграция може да се използва за запълване на специфични пропуски на пазара на труда.

⁷http://ec.europa.eu/growth/smes/promoting-entrepreneurship/we-work-for/migrants_en

Освен това Европа се нуждае от повече предприемачи и от благоприятния климат за предприемачество, за да успее да приложи Лисабонската стратегия и да създаде необходимите условия за устойчив и приобщаващ растеж и заетост.

С оглед на това, и в съответствие с препоръките на ЕК за включване на мигрантите в европейската икономика, трябва да се постави по-голямо ударение върху:

- А. Укрепване на уменията в ИКТ и в иновациите
- Б. Увеличаване на способностите в управлението, езика, маркетинга и във всички меки умения, които вървят заедно с тях
- В. Насърчаване на обмена на добри практики в насърчаването на бизнеса с етнически малцинства и мигранти
- Г. създаване на възможности за по-добра интеграция

Въз основа на горепосоченото проектът има за цел да осигури обучения в необходимите сектори, да насърчи социалното сближаване и интеграцията на мигрантите и да улесни развитието на нови стартиращи фирми.



Процес на събиране на данни за този отчет

Всяка от 6-те партньорски организации: Дания, Испания, Италия (2 организации), България и Гърция, допринесе за този доклад с национална глава. Този отчет за целевите групи е компилация и анализ на обратната връзка под формата на сборник от 5 национални глави. Обратната връзка е събрана от 2 основни групи - мигранти и бежанци, както и заинтересованите страни, които ги подкрепят.

Всяка партньорска организация е извършила проучвания, фокус групи, интервюта и проучвания в опит да очертае потребностите на мигрантите и бежанците в успешното започване на собствен бизнес в страните, в които те сега се намират. В рамките на всяка национална глава ние очертаваме сегашната ситуация и наличната подготовка в областта на предприемачеството и пригодността за заетост в опит да идентифицираме наличните ресурси и пропуски в разпоредбите за обучение.

Във всяка страна бяха проведени 2 фокус групи за изготвяне на всяка национална глава. Първите фокус групи бяха с мигранти и бежанци (10 или повече участници), които имат бизнес идея. Втората фокус група беше със заинтересованите страни, работещи в подкрепа на тази група (най-малко 5 участника), от публични и частни организации, напр. Представители на НПО, правителствени служители и др.

Всяка организация, преди да започне интервюто, гарантира, че целите на проекта и целите на изследването са обяснени изцяло на участниците. Всички въпроси бяха допълнително изяснени, когато е необходимо, по отношение на инициативата и / или европейските програми, в които тя е разработена.

Фасилитаторите изтъкнаха, че това изследване е осъществено в рамките на европейската програма Erasmus Plus KA2, в което се обяснява, че това е действие за подкрепа на стратегически партньорства, насочени към подкрепа на иновационни инициативи и предлагане на нови възможности за ПОО в участващите страни.

Като цяло фасилитаторите във всяка страна работиха, за да генерират дискусии и да изтъкнат различни гледни точки. Те също така изиграха активна роля във фокус групите, като поискаха от членовете да разясняват определени въпроси и да контролират "времето на въздуха" на членовете на групата, така че никой човек да не доминира в разговора.

Освен това беше подчертано, че това конкретно действие бе дадено от Националната агенция "Еразъм" в Дания, която показва конкретен интерес и внимание към тематичната област на предприемачеството на мигрантите.

Преди започването на интервютата бяха предоставени допълнителни данни за дейностите по проекта, които ще бъдат разработени, и за международното партньорство. Участниците бяха насърчени да посетят официалния уеб сайт⁸ на проекта и / или Facebook⁹ страницата на проекта, където би могло да се намери повече информация и да остане в контакт директно с всички партньори и / или лица, заинтересовани от резултатите от проекта.

Национален доклад на Дания

Въведение

През февруари 2018 г. датската партньорска организация Crossing Borders проведе научни изследвания на място, включващи както проучвания, така и

⁸<https://www.vet4migre.eu/en/>

⁹<https://da-dk.facebook.com/Vet4Migre/>

интервюта с фокус групи с предприемачи мигранти и заинтересовани страни, подкрепящи тази група.

В тази датска национална глава ще бъде предоставен кратък исторически контекст по отношение на статистиката, свързана първо с мигрантите и бежанците като цяло, и второ, положението за предприемачите мигранти и бежанци в днешна Дания.

През 2017 г. имигрантите и техните потомци съставляват 13% от цялото население на Дания. От тях 10% са имигранти, докато 58% от тях идват от не-западни страни. През последните 30 години броят на не-западните имигранти в Дания е нараснал с пет пъти¹⁰.

Периодът от 1995-2008 г. показва увеличение на заетостта на имигранти с не-западен произход, което оттогава е паднало. Сред имигрантите на възраст 16-64 години с не-западен произход, през 2015 г. мъжете и жените са били наети съответно в размер 53% и 45%.

Най-актуалната информация на правителството за статистическите данни, включващи мигранти и бежанци предприемачи в Дания могат да бъдат намерени в доклада: "Индекс на предприемачеството на мигрантите и техните потомци в Дания през 2013 г."¹¹ В този доклад, датското Министерство по социалните и интеграционни въпроси, което е създадо работна група за интеграция, идентифицира предприемачеството като специална зона за насърчаване на интеграцията и заетостта в Дания.

Накратко можем да обобщим техните констатации по-долу, и обърнете внимание на необходимостта от повече текущи данни, пропуск в който ние допринасяме в следващата глава, тъй като ние избрахме нашата стартова точка именно там в проекта VET4MIGRE.

От доклад на министерството, през 2013 г., 13,6% от всички предприемачи в Дания са мигранти или техните наследници. Не-западните мигранти, са по-голямата част от тези 8,3%. Броят на предприемачите с имигрантски произход никога не е бил по-висок. Предприемачите имигранти, в сравнение с предприемачите от датски произход често са били водени от необходимостта да си създадат свой бизнес.

През 2012 година 42,800 лица в Дания, са заети в стартиращи фирми, 9,4% от тях са имигранти с незападен произход. Създадените компании от имигранти, обаче, по-често затварят през първите три години от създаването им, за разлика от тези, създадени от лица от етнически датски произход.

През 2012 г. предприемачите от датски произход са били средно по-стари от тези с имигрантски произход. Предприемачите имигранти обикновено имат по-ниска степен на образование. В доклада се отбелязва, че предприемачите мигранти в сравнение с етническите датчани са показали по-голям потенциал за създаване на експортни предприятия. Мигрантите допълнително концентрират върху клоновете на "търговия и транспорт" и "хотел и ресторанти", отколкото "информация и комуникация на услуги на знанието", както датските им колеги, но това се променя с дължината на престоя им в Дания.

¹⁰<http://dst.dk/Site/Dst/Udgivelser/GetPubFile.aspx?id=20705&sid=indv2017>

¹¹<http://w2l.dk/file/406159/ivaerksaetterindeks2013.pdf>

За жените имигранти в Дания през 2012 г., бе установено, че те по-често избират да бъдат предприемачи, отколкото жените от етнически датски произход, и че техният брой се покачва. Сред имигрантите които създават предприятия в Дания, 24% са били жени през 2007 г. и този брой нараства до 30% през 2010 година.

Като цяло, министерството установи, че ефективното обучение и консултации за предприемачите мигранти в началната фаза допринася за цялостното бизнес оцеляване през първите години.

Подобно на други места в Европа, мигрантите и бежанците предприемачи в Дания, създават стойност за обществото в много отношения. Те са създатели на работа, намалят социалните разходи, тъй като те са самостоятелно заети лица, и носят техните уникални умения и опит. Често тяхната мотивация е по-скоро ориентирана от необходимост и имат уникални предимства, като например утвърдена международна мрежа.

Освен това, предприемачеството е сектор, определен от датската държава като област, достойна за укрепване и насърчаване на интеграцията и проспериращото общество. Дания е предприела конкретни действия, за да се гарантира, помощ за тези, които имат предприемачески цели. Налице е необходимост от продължаване и по-актуално проследяване и подкрепа за тази група, в полза на обществото като цяло.

Обратна връзка: мигранти и бежанци в Дания

През февруари 2018 г., Crossing Borders провежда интервюта с висококвалифицирани имигранти в Дания и събира основните изводи. Резултатите следват по-долу и се съсредоточават върху въпросите за: език, свързани с обществения ред, финансиране, мрежи, както и ролята на неправителствените организации.

Един от основните проблеми, пред който мигранти и бежанци предприемачи са изправени в Дания по отношение на достъпа до работни места, които точно да отразяват тяхното ниво на квалификация, е езиковата бариера. Индивидуални мерки, насочени към подготовката за влизане в пазара на труда, т.е. наставничество и / или треньор, най-добре ще помогнат за справяне с този проблем, според отговорите от проучването.

Осъзнаване на настоящите политики и процедури за създаване на собствен бизнес сред имигрантите и бежанците е ограничен като цяло, тъй като участниците в нашето проучване смятат, че тяхното знание е само частично адекватно. Освен това повечето от тези мигранти и бежанци, които са участвали още не сме получили никаква подкрепа по отношение на влизането в бизнес средата и консултиране във връзка с правните рамки на предприемачеството в Дания. Освен това, един от основните проблеми, с които се сблъскват като група е достъп до обществено / частно финансиране.

Когато ги попитахме за техния ангажимент в каквато и да е работа в мрежа, по-специално с: други предприемачите имигранти; бизнес и / или религиозни организации, насочени към подкрепа на предприемачите мигранти, отговорите бяха смесени. Половината от участниците отговорили положително и половината от тях отрицателно.

По-голямата част от участниците са отговорили, че неправителствените организации трябва да играят роля в консултациите, наставничеството, обучението и други подобни, също и в партньорство с образователните институции и предприятия, с цел да се подпомогне преодоляването на слабата персонализирана образователна подкрепа за предприемачите налични в момента.

В действителност, всички участници в проучването вярват, че неправителствените организации трябва да имат роля в предоставянето на схеми за подпомагане (коучинг, менторство и т.н.), в съюз със заинтересованите страни от бизнес сектора за справяне с недостатъчните разпоредби на правната система и бизнес.

Бяха идентифицирани две важни роли, които НПО-тата трябва да играят при въвеждането на имигранти и бежанци на пазара на труда и / или в бизнеса:

1. Образователни услуги, насочени към развиване на меки, трансверсни, предприемачески умения, както и основни инструменти за пригодност за заетост / предприемачество

2. Ориентиране и обучение въз основа на работа, в партньорство със заинтересованите страни от бизнеса / пазара на труда.

Мнозинството от участниците смятат, че неправителствените организации трябва да играят роля в кръстосаното сътрудничество и координация между сектори, включително други НПО-та, образователни институции и предприятия, за да подпомогнат мигрантите в процеса на преход от предприемачески намерения към предприемчиви действия. По-голямата част от участниците установяват, че стратегиите, насочени към подобряване на равните възможности на пазара на труда и достъпа до бизнес сектора, трябва да обърнат внимание на основаните на уменията корени на неравенството във възможностите чрез образование / менторинг / треньор и т.н. И накрая, оптималните подходи за справяне с явленията на действителната и скрита дискриминация на имигрантите и бежанците в рамките на пазара на труда и на бизнеса ще бъдат дейности за образование и повишаване на осведомеността. Тези действия трябва да са насочени към повишаване на чувствителността на работодателите / заинтересованите страни в областта на бизнеса по отношение на дискриминацията, според обратната информация, която получихме.

Казуси: Мигранти и бежанци в Дания

Ванийс е имигрант в Дания, чиято страна на произход е Индия. В Индия работи като софтуерен инженер. Тъй като готвенето е било нещо, от което се е радвал, когато тя и нейният съпруг се преместили в Дания и тя нямала работа, започнала да разговаря с мрежата си от приятели за идеята си да започне да развива кетъринг компания. Тя открила, че много от нейните приятели са имали хранителна непоносимост и се радват на азиатската си храна, и идеята започва да се оформя. При реализацията на предприемаческите си мечти за нея е трудно да навигира всички идеи, които предлагат нейните приятели. Тя имала интерес да направи нещо наистина ново и иновативно. Препятствията, които среща, са много. За нея е трудно да направи всичко без някой който да я консултира за това, което иска да създаде - някой, който да ѝ помогне да редактира идеите си и да започне работа.

Ванис се е опитала да използва наличните ресурси от общината, но те не са били достатъчно персонализирани, за да са наистина значими. Курсовете, които посещаваше, бяха твърде общи и тя си пожелаваше тези курсове да са секторни, така че да може да присъства в сектора на хранителната промишленост, например да се запознае с изискванията за сертифициране в Дания. Често се чувстваше сама и без подходящо обяснение къде да започне да получава тази информация. Вани смята, че датчаните няма да се сблъскат с толкова голяма бариера. По нейно мнение ще е по-лесно за тях да намерят информацията и / или хората, които биха могли да ги насочат към необходимата информация, в своята мрежа.

След като посещаваше общинските курсове, тя получила ментор, но се чувстваше, чене се свързва добре или не се свързва достатъчно с ментора си и не се чувства удобно да пита или не знае как да поиска нов, така че тя загуби интерес. За Вани, независимо от консултирането, все още ѝ липсва мрежа от хора, които са успели да се занимават с храна. Желаете да е по-лесно да се свържат хората в един и същ сектор - както утвърдени и успешни, така и тези, които са само в началото. Би искала да зададе въпроси като: Как да стигна до подходяща целева група? Какви грешки сте направили и какви средства сте използвали? Какво местоположение би било най-добро за моя бизнес? И тогава би искала просто да е успяла да сподели опит и да се учи от такава мрежа от собственици на храни.

Ванихас има много неуспехи, които могат да причинят стрес, което води до желанието ѝ за по-добра група за подкрепа. В някои случаи тя просто искаше да се "предаде", защото не можеше да намери някой, който да ѝ помогне. Би било по-лесно, ако имаше някой, който да я изслуша и да споделя собствените си преживявания. Тя познава един предприемач приятел, производител на бижута, който е източник на подкрепа за нея и тя високо цени. Тя посочи, че в идеалния случай наставничеството и мрежата за подкрепа, ще включват лична и професионална подкрепа под формата на ментори - в нейния случай тя разчита на своя приятел и съпруг.

Вани обясни още, че в случай на работници в общината, това е голям проблем, когато случаят се предаде на друг, което означава, че човек трябва да започне от нулата. Това изисква възстановяването на съвсем нови взаимоотношения, които полагат усилия да се установят. Тя също така съобщава, че получава различни отговори от различни работници.

Друго препятствие, което среща, е да се научи как да направи бизнеса си по-видим за датската общественост. Онлайн маркетинг във Facebook и маркетинга като цяло е скъп в Дания.

Вани определя обратната връзка от хората, които са опитали нейните ястия като мощен мотиватор. По време на един фестивал за улично хранене, където тя имала щанд и получила прекрасна обратна връзка се вдъхновила много. За Вани това бил чудесен повод, да разбере че хората харесват нейните продукти и тя решила, че ще се справи с всичко, а останалото било търпение. Знаейки, че другите хора са доволни от храната ѝ, било достатъчно за нея да продължи процеса.

Що се отнася до правните въпроси, тя смята, че е смущаващо и трудно да се ориентира и да разбере всичко. Вани е наела помощ в тази област, защото смята, че е важно за нея да избегне грешки, особено по отношение на

данъчното право. Когато първоначално разчиташе на общинските правни консултации, тя установи, че ще се обади на институция и в зависимост от това с кого говори, ще получи различни отговори. Въпреки това, като повечето неща в Дания, плащането на професионалист е много скъпо. Също така дигиталните обяснения онлайн за правните норми и разпоредби са предимно само на датски език.

Що се отнася до културните различия, тя счита, че е предимство да бъде индийка и така нейният Кетеринг с индийска храна е различен, защото добавя автентичност и достоверност към нейната бизнес идея. Тя обаче трябва да обмисли как да привлича датчани и как да промени бизнеса си, за да отговаря на датската чувствителност.

Вани усеща много по-малко напрежение тук, за да впечатли хората отколкото в Индия. Има по-малко хора, които биха били засегнати от каквито и да било провали, с които може да се сблъскат, което тя намира за вдъхновение. Тя обяснява, че ще бъде по-уязвима от мненията и влиянията на хората около нея в нейната общност в Индия. Тя би могла да се чувства обезсърчена от новаторството, тъй като не би "се осмелила да направи нещо различно".

Правилата и разпоредбите в Дания също създават доста контраст. За Вани длъжностните лица в Индия биха очаквали да се облагодетелстват и да се смятат за "майстори", което създава допълнителни трудности. И все пак, въпреки по-голямата прозрачност тук, за Вани остава предизвикателство да знае къде да търси информацията, от която се нуждае, за да успее.

Държавата на произход на Зак е Сирия, а в Дания има статут на бежанец. Зак има бизнес идея, която включва медиите и която планира да започне с приятелите си. Той има семеен опит в бизнеса с храни и има идеи за стартиране на бизнес в този сектор.

Зак има силно чувство за самоинициатива и опит до сега, понеже като тийнейджър е бил успешен предприемач в Сирия. Той се чувства уверен в способностите си за привличане и достигане до клиентите. Той счита, че Дания е добро място за собствениците на фирми, основаващо се на силните правила и разпоредби и високи стандарти на професионализъм, и не се смущава от съответното количество бюрокрация. Той чувства, че може до голяма степен да черпи от собствения си опит и този на семейството си, когато започва собствен бизнес в Дания. Поради това той е силно оптимистичен и мотивиран.

Що се отнася до пречките, които може да срещне, той смята, че знае от кого да поиска помощ и че може да се възползва от тези ресурси, които са безплатни и достъпни онлайн. Той очаква да генерира капитал, за да започне своя бизнес сам.

Като бежанец открива, че социалния работник в общината, който се е заел с неговия случай е изключително полезен. Той го подпомагаше почти 9 месеца. Счита, че е важна част от неговата мрежа за насоки в правилата и регламентите в Дания. Той също "го накара да отиде по-далеч".

Той обаче имаше смесен опит с общината, тъй като следващият случай, за когото се консултираше, беше по-малко компетентен по отношение на

правилата и разпоредбите. Той също така срещна препятствия, тъй като общината не можеше да му даде подходяща обратна връзка, напр. заплата му, когато той помоли за съдействие да тълкува подробностите си и как се заплаща заплата му. Той установява, че в Дания работниците от правителството са високо специализирани в една област и не разполагат с информация за области извън тяхната специалност.

За Зак, истинският ключ е да изучава езика, за да може да комуникира правилно. Докато Зак чувства, че бързо е научил датски, поради естествената му склонност към езика, когато става дума за правни въпроси, ще му отнеме много време да ги разбере, затова като Вани, той ще се консултира с някой друг.

За Зак, да си от другата страна, може да бъде изгодно, защото може да започне отново. Той чувства, че може да избегне натиска на очакванията на хората от Сирия. В Сирия обаче Зак е по-лесно да развива бизнеса си поради различното данъчно положение.

Що се отнася до датската политика, Зак посочи, че бежанците понякога имат пари в родната си страна, които се страхуват да обявят, защото това би имало последици за облекченията, които те получават от държавата. Това би могло да се промени за Зак, като се извлекат по-малко разходи за превеждане на тези спестявания тук в Дания. По този начин ще има и по-големи потенциални стартови пари за инвестиране в бизнеса им в Дания, а така и в датската икономика.

Зак обяснява, че има проблем с безпокойството в мрежата, дори в Дания. Става важно да се разберат политическите позиции на личните контакти, напр. независимо дали те са или не член на сирийската тайна полиция.

Зак казва, че най-добрият начин да се помогне на бежанците е да им бъде осигурен паричен поток, който да им помогне да се изправят на крака,. Съществува и стигма, която доста обезсърчава бежанците по отношение на благосъстоянието, което затруднява напускането на дома и започването на нов живот, според Зак. По-нататък бежанците са в състояние да обмислят как финансово да подпомагат членовете на семейството, в случай че членове на семейството им все още живеят във военна зона.

Преди време Зак е бил под голям стрес и тревожност, които го засегнали физически. Сега казва, че се чувства по-позитивен. По това време той помагал на своето семейство и приятели и говореше за всичко, което чувстваше. Той откри, че това е борба за изучаване на практическите стъпки, които трябва да се научат сами за това, че са отворени за правене на грешки и знаят, че не можете да чакате, докато нещата бъдат свършени. Той обясни, че може да имате най-блестящата идея, но също така трябва да имате добра представа за себе си, за да го осъзнаете. Зак вярва, че всеки може да бъде предприемач и да разработи идея. "Можете да използвате грешките и неуспехите си като начин за изграждане на опит - ако не успеете да не загубите нищо". За бежанец, който е преживял сериозни проблеми, този психологически аспект не трябва да се пренебрегва в подкрепата на тази група предприемачи.

Подобно на Вани, Зак се съгласяваше с необходимостта от ментор, който да му помогне.

Зак подчерта още повече необходимостта от научаване и съдействие за по-добро разбиране на неписаните правила, които са "навсякъде". Например,

разбиране на границите и очакваното поведение на датските колеги и приятели. Също така е необходимо датците, обратно, да разберат повече за живота като бежанец тук.

Тя е мигрант в Дания със степен по електроинженерство. Той подчерта как е участвал в многобройни бизнес изложения и е участвал в широка мрежа от студенти в Дания. Усещаше, че може да види разликите в начина, по който е получил, напр. изложенията, въз основа на неговия произход, което според него има много реални последици за достъпа до публично и частно финансиране, необходими за развитието на бизнеса.

Подобно на останалите, той подчерта необходимостта от менторство. Беше положил много усилия, като експериментирал с изграждането на мрежа тук. В тази област най-големият му успех е чрез целенасочено практикуване на спорт, където той може да се срещне с други датчани и да развива отношения на това място. Той вижда ценност в себе си, тъй като те могат да ръководят предприемачи по практически въпроси, например с банкови сметки. Освен това е много полезно за Мортен да се свърже с много хора, за да разшири собствените си ресурси.

Казуси: Мигранти и бежанци в Дания Резюме

Чрез плодотворните дискусии с Вани, Зак и другата участничка стана ясно, че съществуват предимства и трудности за тези мигранти и бежанци, които желаят да започнат собствен бизнес в Дания. Други основни моменти включват липсата на предварително съществуващи познания относно процеса на установяване на бизнес в Дания и липсата на персонализирани ресурси, които са лесно достъпни за идентифициране и тълкуване / превод на наличната информация. В същото време според нашите участници има предимства при започване на бизнес в Дания, напр. наличните онлайн ресурси, силната система от правила и разпоредби, които правят Дания привлекателна за собствениците на бизнес, и (с променливост) полезността на работещите по случая за консултиране и разширяване на мрежата. Въпреки това продължават да съществуват предизвикателства, като например нуждата да се научи датски и възможността да се залепят в бюрократичната система. Като цяло бяха подчертани следните неща: значението на работата в мрежа, полезността на наставника; както и значението на изясняването на датския език и борбата с дискриминацията.

Обратна връзка: Заинтересовани страни, работещи с мигранти и бежанци в Дания

През февруари 2018 г. Crossing Borders проведе и интервюта със заинтересовани страни, работещи с предприемачи мигранти в Дания. Резултатите от тези интервюта и фокус група, които следват по-долу, са насочени към достъпа до пазара на труда.

Всички заинтересовани страни отговориха, че със сигурност са наблюдавали и са съгласни с изложените по-горе разсъждения, че съществува особено голямо несъответствие между нивата на квалификация и работните позиции на мигрантите и бежанците в Дания. Високото ниво на изискванията на приемащата страна изглежда, че заинтересованите страни са равни в

затруднение с езиковата бариера. Въпреки това, след като тези изисквания бъдат постигнати, все още е трудно мигрантът или бежанецът да си намерят работа. Очевидно акцентът на не-местен датски говорител често се смята за "лош" или може да накара някой да изглежда "неквалифициран" според нашите участници.

Двата най-важни проблема, пред които са изправени предприемачите мигранти и бежанци в Дания, според заинтересованите страни, които подкрепят тази група, са: 1) езиковата бариера и 2) неадекватното признаване на квалификации, които вече са получени в родните страни. Предложеното решение на тези въпроси е да се осигурят персонализирани договорености за подготовка за навлизане на пазара на труда, като менторство и наставничество.

Между заинтересованите страни имаше още една представена липса на осведоменост и подкрепа за мигрантите по отношение на съществуващите политики и подкрепящи рамки. Участниците установиха, че има значителен проблем за имигрантите като цяло неразбиране на правните норми и разпоредби, особено как да започнете и за тези, които имат статут на бежанец, със специален набор от правила, които да следват.

Заинтересованите страни подчертават, че населението на Дания е до голяма степен консервативно и частно. Трудно е да се проникне в създаденото датско бизнес общество и наистина може да се сблъска с препятствия от липсата на мрежа. Имаше нежелание да се включат чужденците в Дания сред заинтересованите страни, което допълнително затруднява достъпа до финансиране от частния и публичния сектор, независимо ниво на квалификация или качество на идеята за продукти или услуги и лични квалификации.

И накрая, за заинтересованите страни е важно да се подчертае езиковата бариера в датския контекст, което е особено важно, тъй като съществува такава силна социална стигма спрямо онези, които не са местни хора.

Примерни проучвания: заинтересовани страни, работещи с мигранти и бежанци в Дания

Участник номер 1

Той е служител в общинската администрация, подпомагащ мигранти и бежанци предприемачи (и също бежанец). Той подчерта, че е важно да наречем предприемачите мигранти просто "предприемачи" или "бизнесмени", защото това са те. В работата си той повишава осведомеността сред мигрантите и бежанците относно културните различия, които трябва да се вземат под внимание, когато например се основава компания. Подкрепата, която предлага, е силно индивидуализирана и поради това много интензивна. Той дори посещава клиентите си у дома и работи, за да изгради увереност и мотивация, като подчертава, че не е нужно да имат пари само за да започнат.

Като цяло, в опита си, повечето стартиращи фирми се провалят, защото нямат достатъчно финансиране. Достъпът до финансиране продължава да бъде основна пречка, тъй като бежанците "нямат шанс да получат пари от банката", докато мигрантите често се нуждаят от гаранция, която също може да бъде много трудна за получаване.

За НПО-тата той смята, че е много важно да се обмисли повишаването на видимостта на предприемачите мигранти и бежанци като група, тъй като те се нуждаят от специфични ресурси и така, че датчаните по-добре разбират как да предложат подкрепа и да изградят едно по-добро общество заедно. Необходимо е да се създаде положителен разказ, който да дава нови истории за промяна на мисленето за мигрантите и бежанците. НПО-тата могат също така да изградят видимост на предприемачите мигранти и бежанци, така че да имат по-големи шансове за успех, а също и да вдъхновят други с подобен произход и да създадат събития, където тази група може да се обединява и продава своите стоки. При тези събития политиките трябва да бъдат поканени да засилят политическата подкрепа и действия.

Съществува допълнителна необходимост предприемачите в Дания да бъдат подпомагани да научат как да бъдат по-дигитални в началната си идея и в използването на социални медии при създаването на бизнес в датското общество.



Участник номер 2

Той е казус в Business House Copenhagen, институция, финансирана от общината, която предлага безплатни курсове за начина на започване на бизнес. Учебното съдържание се концентрира върху практическите аспекти на започване на бизнес в датски контекст, т.е. правни задължения и информация за данъците и маркетинга. Около 30% от участниците имат имигрантски произход. Класовете също се предлагат на английски език и има служител, който съветва имигранти на арабски език. Има и 20-минутно индивидуално правно консултиране месечно, достъпно безплатно. Допълнителни консултации се предоставят при поискване.

В опита му, най-големите предизвикателства пред предприемачите имигранти в Дания са разбирането на всички правила и разпоредби, както и административните аспекти на управлението на бизнеса. Придобиването на достатъчно финансиране за започване на бизнес също е борба. В Дания имотите са много скъпи и конкуренцията е висока. Освен това, очакванията на средния датчанин също са много високи, когато търсят услуга, така че всеки бизнес тук трябва да бъде ориентиран към качеството. Изпълнението на тези очаквания или идентифицирането на това, което те са, може да бъде трудно за новоодошлия, според нашият втори участник..

Тези мигранти, които имат способност да търсят информация и да разберат, че има голяма нужда от официална правна помощ преди подписването на договор, има голяма разлика. Той посочи как мигрантите обикновено са силно мотивирани, защото други врати са затворени за тях. Той също така установява, че датчаните започват фирма в по-напреднала възраст с повече компетенции, докато мигрантите обикновено са по-млади и се финансират със средства, събрани в собствената си мрежа.

Освен това той подчерта, че може да помогне на предприемачите мигранти и бежанци, когато имат модел на подражание - някой със същия произход, който е видял успеха в същата област.

Участник номер 3

Тя е директор на Бизнес колеж в Копенхаген, училище по предприемачество. От 2007 г. насам CSE е помогнала на повече от 700 фирми, управлявани от студенти. Той се занимава със студентски инкубатор с над 130 дисциплинарни старта и със студенти от над 90 различни страни. Това е най-големият студентски инкубатор в Дания.

CSE има няколко студенти от имигрантски или бежански произход, работещи понастоящем в екипи на инкубатора. CSE работи по изграждането на програма за подпомагане на мигрантите в сътрудничество с общинския център за трудова заетост и Датския червен кръст. Според нея съществува голяма необходимост организациите, участващи в подпомагането на предприемачите мигранти, да се съсредоточат върху създаването на "пренасочване на мисълта", където предприемачите не само използват своите индивидуални компетенции, но също така подпомагат превръщането на използването на своите компетенции в предприемачески начин да изградят увереност и да вярват повече в себе си.

Участник номер 4

Той е основател и главен изпълнителен директор на бежанските предприемачи в Дания (RED). Това НПО има за цел да разгърне потенциала на бежанците, като създаде мотивирани и овластени хора, като използва предприемачеството като инструмент за интеграция, който "разширява възможностите си за живот". Чрез програмата, която може да бъде разделена на 2 ключови области: инкубиране и ускоряване. Инкубационната фаза подготвя мигранта за създаване на бизнеса, а фазата на ускоряване придобива предишните знания, придобити и го прави в действие.

RED предоставя консултации и съвети за отделни бежански предприемачи в продължение на 7 години. Персонализираната, индивидуална подкрепа в дългосрочен план, въпреки че ресурсът интензивно се възприема от Conor като абсолютно критичен за осигуряване на успех и постигане на споделени цели. В момента те имат 12 бежанци в програмата и 10 фирми. Използваната методология е предназначена да помогне на хората да създадат бизнес "от А до Я". RED също има сътрудничество с организацията "Hack Your Future".

Те осигуряват консултиране на предприемачите за всички аспекти на развитието на бизнеса, от уебсайтове, лого, марка и обучения за микрофинансиране.

В Дания не можете да регистрирате бизнес, ако сте на държавна помощ като бежанец. RED разглежда различни партньорства и стратегии за преодоляване на тази бариера. Финансирането за започване на бизнес е голямо препятствие за бежанците. Има и бюрокрация, която да се преодолее и при търсенето на заеми както от общината, така и от банките. Трудно е бежанците да докажат бизнеса си, без да бъдат предупредени предварително, а даване на заем от

банка е почти невъзможно, тъй като те често нямат утвърден кредит в Дания. RED освен това направи предложения за дебат в датския парламент за предлагане на микрокредити на маргинализирани лица, което има доказан успех и което, разбира се, е привлекателно за политиците, тъй като намалява броя на хората за правителствена помощ и може да създаде смислено и устойчиво наемане на работа. Сегашната ситуация, която той вижда, е, че в Дания интеграцията е възпрепятствана, когато бежанците нямат достъп до финансиране за своите стартиращи фирми и вместо това са задължени да работят от общината в работни места, които са под тяхната квалификация, недатчани, които работят с ниски доходи.

RED се фокусира и върху разбирането на бизнес културата в Дания. Програмата им набляга на това, как да се хареса на датския пазар и съответно да тренира. Те искат да помогнат на мигрантите да се обръщат не само към други мигранти при създаването на бизнеса, но и да успеят да достигнат до по-голям брой потенциални клиенти. Те например помогнаха на една фирма за бежанци да трансформира логото си така, че да е популярна както за туристите, така и за датчаните, а също и да промени тяхната опаковка, за да бъде по-привлекателна.

В Дания има голяма културна нужда от частно пространство според Sonog, което за някои новодошли трябва да бъде преподавано, тъй като това може да бъде голяма културна разлика. Трябва също така да се има предвид например как да се проектират интериори по начин, който да накара Дайн да се чувства комфортно или да е разпознаваема среда. Един от бизнесите, които подкрепят, "Falafel Factory" има целенасочен дизайн, който е в сегашния "скандинавски стил". По този начин предприемачът не разчита на имигрантите като основен клиент, а по-голямата картина и цел на интеграцията е не само успеха на отделен бизнес. Съществува също така необходимост от привличане на датския пазар на социални медии и по този начин да се консултирате как да се движите по този начин както технически, така и културно.

Психологическите услуги и свързването на тяхната бежанска група от предприемачи към тези ресурси също се вземат под внимание в сътрудничество с Датския бежански съвет. Консултантите много искат и слушат нуждите и желанията на самите бежанци.

Друг компонент на програмата е този на корпоративната социална отговорност. Това е добавяне на стойност. Например, компанията "Karma Wash" е социално предприемачество, използващо екологични продукти.

Sonog установява, че като група мигрантите са силно мотивирани да станат успешни предприемачи до голяма степен отчасти поради силното желание да се измъкнат и да не зависят от социалната система. Той подчертава, че чрез участието си в програмата, независимо от резултата от тяхното стартиране, бежанците ще придобият умения за създаване на уебсайтове, например, ще бъдат овластени, ще знаят какво да правят в един постепенно завършен процес, ще станат по-независими, да избягват да увеличават своята зависимост от държавата, да знаят как да излязат и да намерят клиенти, да знаят как да представят своята бизнес идея и т.н.

За Sonog не е достатъчно да се създаде мрежа, която вече е предизвикателство за мигранта на ново място, но има голяма нужда от бизнес умения и обучение за културна осведоменост. Други обучения за умения,

например правни въпроси и счетоводни семинари, могат да участват безплатно от общината. Съществува и необходимост от ресурсно-интензивна, дългосрочна, индивидуализирана подкрепа и консултации.

И накрая, в RED, те искат да достигнат до бежанците и да ги подкрепят при създаването на собствен бизнес, за да осигурят по-голяма житейска цел и връзка.

Примерни проучвания: заинтересовани страни, работещи с мигранти и бежанци в Дания Резюме

Четиримата участници допринесоха с нюансирана обратна връзка за това как работят за подпомагане на предприемачите мигранти и бежанци по свой собствен начин. Едно от основните събития беше как може да бъде истинска борба за схващането на правилата и регламентите в Дания. Достъпът до достатъчно финансиране може също да бъде основно препятствие, факт, изтласкан от високата цена на живот и най-общо високите разходи в Дания. Конкуренцията може да бъде трудна и очакванията са високи в това общество; Датските клиенти очакват висок общ стандарт на качество. За да се подкрепят предприемачите мигранти в Дания, трябва да се обърне специално внимание на изграждането на доверие и подкрепата на психологическото здраве и потребности по време на целия процес. Също така е необходима помощ за разбирането на датския език, както и не само поддръжката в мрежа, но и бизнес умения и обучение за културна осведоменост, за предпочитане и чрез менторство. Освен това виждаме тези заинтересовани страни, които понастоящем се ангажират и мислят творчески за сътрудничеството между институциите и организациите, обединяват ресурси и експертни познания и създават важни синергии в полза на групата, която подкрепят. И накрая, предоставянето на индивидуализирана и дългосрочна помощ се счита за съществено.

Крайно резюме Дания

Виждаме в Дания - страна, която вече е определила предприемачеството като специална област за насърчаване на интеграцията и заетостта. Като отбелязваме това, резултатите от нашето изследване сочат ключови области, в които ресурсите могат да бъдат насочени към по-добра подкрепа на мигрантите, които имат за цел да започнат бизнес в тази страна.

Езиковата бариера е ключово препятствие. Налице е също цялостна, много бюрокрация за навигация и тази ситуация се задълбочава още повече, когато правилата и регламентите могат да бъдат намерени само на датски език.

Намирането на начин изглежда най-добре подкрепено от обучения и с помощта на човек с "познания на вътрешния" - наставник и за предпочитане в сектора на избраната бизнес идея. Този човек може допълнително да освети пътя напр. важни културни аспекти, които трябва да бъдат разгледани и как да се получи достъп до финансиране и ресурси.

Дискриминацията продължава да бъде проблем както според заинтересованите страни, така и чрез самите мигранти. НПО-тата трябва да работят за повишаване на осведомеността и влиянието върху политиците в това отношение.

Психологическите аспекти на започване на бизнес, когато имате мигрантски и бежански произход, не трябва да се пренебрегват. Взаимното сътрудничество в тази област между организациите с различен опит и ресурси е от ключово значение. Заинтересованите страни, координиращи различните институции, могат да помогнат на предприемачите мигранти и по други начини, разбира се, напр. просто посочвайки какви ресурси вече са налице, за които иначе биха могли да не знаят. Новите синергии между организациите следва да бъдат стимулирани и разглеждани в полза на всички участници.

И накрая, датският пазар може да бъде труден - конкуренцията, финансовите разходи и очакванията на клиентите са много високи. Процесът на подпомагане на мигрантите и предприемачите от бежанците в Дания, според нашите изследвания, следователно ще бъде най-ефективен, когато е ресурсно интензивен, индивидуализиран и дългосрочен.

Италия Национална

глава

Въведение

Италианските партньори проведоха 2 фокус групи: една на 26 март и втората на 24 май 2018 г. Първата фокус група включваше 10 мигранти в Италия (6 мъже и 4 жени), а втората - 5 организации, работещи с тях.

В първата група фокус всички участници бяха студенти с магистърска степен-много висококвалифицирани мигранти. Във втората фокус група участниците бяха представители на 5 публични и частни организации, подпомагащи мигрантите и чужденците, да навлязат на пазара на труда и да започнат кариерата си за самообучение.

Всяка от нашите фокус групи следваше указанията, получени от координатора за организирането на събитието и за създаването на атмосферата.

Важно е да подчертаем, че нашите фокус групи имаха международна гледна точка, защото имахме възможност да включим хора от различни страни и от много различни сектори и / или култури, така че резултатът от тази задача по проекта може да се счита за реална, дори ако е малка, международна перспектива.

Нашето намерение в интервютата беше да идентифицираме идеи, мнения и проблеми в областта на подпомагането на висококвалифицирани мигранти, за да дадем възможност на тази целева група да създаде бизнес или да намери работа, съответстваща на нивото на своите умения.

От гледна точка на партньорите е интересно да се дадат отговори на нашите въпроси от една страна директно от мигрантите и от другата страна от заинтересованите страни, които обикновено работят с тях: беше създадена възможност да слушат двете различни страни и да разберат дали те имат различна или споделена перспектива.

Европейският съюз, ако иска да оцелее в кризата с мигрантите през последните години, има нужда да инвестира все повече и повече в подкрепа на интеграцията и приобщаването, като позволява на мигрантите да намерят решения за своя живот и европейската икономика да има полза от техния бизнес ,

Сега нека да отидем по-дълбоко в резултатите на всяка от фокус групите..

Разделихме резултатите в две основни групи от резултати:

- Резултати от фокус група на мигрантите
- Резултати от фокус група на заинтересованите страни

В следващите страници можете да прочетете обяснението на резултатите, получени от двете срещи.

Обратна връзка: Мигранти и бежанци в Италия

Обобщението на отговорите, получени от нашите интервюта за мигрантите, разделено на "избрания резултат", следва по-долу.

Първият резултат, който открихме, е "нуждата от подкрепа". Поставихме въпроса: Вие самостоятелно заети ли сте или мислите за това, защото не можете да получите квалифицирана работа в тази страна?

По този въпрос мнозинството от респондентите изразиха нуждата от подкрепа, съвети или помощ в друг формат, за да се установят като самостоятелно заети в обществото. Това е много важно, особено защото групата вече е висококвалифицирана.

"За мигрантите е малко трудно да намерят хора, на които да имат доверие" <...> помощ от нашите професори или други лица <...> по-трудно да си намерят работа на пълно работно време като имигрант <...> би помогнало да се намери повече информация <...> имаме нужда от допълнителни ръце, за да ни помогнат да направим тази самостоятелна заетост;

Резултат 2, който открихме, е: "заетостта на мигрантите е засегната както от икономиката, така и от дискриминацията / предразположенията". Поставихме въпроса: Какви са проблемите, които смятате, че висококвалифицираните мигранти са изправени пред достъп до адекватни работни места във вашата страна?

Отговорите по този въпрос бяха разделени. Половината от групата виждат заетостта на мигрантите като общ проблем на икономиката (основана на туризма):

"Икономиката се основава на туризма <...> е трудно поради икономиката"

Друг участник видя проблем на дискриминацията (приоритет за местните жители): "запазен за хората от Сардиния <...> Страната първо дава шанс на местните хора <...> мога да си представя (с усилие за разрешение за престой) колко трудно би било да се наемат "

Резултат 3 включва: "липса на осведоменост за актуалните политики и процедури за интеграция на имигрантите на пазара на труда в Италия". Това е резултат от въпроса: Знаете ли за сегашните политики и процедури за интеграция на имигранти на пазара на труда и създаването на имигрантите в Италия?

Открихме, че мнозинството от групата не разполага с никаква информация за политиката по тази тема

На **въпрос 4** е установено, че "програмите за подкрепа, насочени към установяване на новосъздадени мигранти, не са достатъчни".

На въпроса: Били ли сте някога участвали във всяка програма за подпомагане, насочена към създаване на стартиращи мигранти от публичния / частния сектор? По-голямата част от анкетираните не са имали информация за програмите за подпомагане и възможностите за участие. Респондентите, които са имали известно съзнание за това, изразиха съмнения относно ефективността - "има закон, но между закона има нещо, написано е, не знаем дали ще бъде прието или не. считан за "Еразъм за млади предприемачи", така че ми помогна да създам бизнес план. Но това не е достатъчно "

След като представихме въпроса: Каква роля смятате, че системата за образование и обучение трябва да играе в подкрепата на предприятията / новосъздадените предприятия на мигранти? **Резултат 5** е, че "системата за

образование и обучение трябва да подкрепя предприятията / стартиращите фирми коучинг и юридически / финансови съвети. "

Повечето от респондентите се фокусираха върху наставничеството, когато говориха за подкрепата, която системата за образование и обучение би могла да играе в подкрепата на предприятията / стартиращите фирми на мигрантите: "наставничеството върви първо и може би финансирането".

По отношение на **Резултат 6** ние открихме, че **"етническите групи изглеждат най-важните възможности за работа в мрежа, когато говорим за предприемаческа подкрепа на мигрантите"**.

Понастоящем ли сте ангажирани с каквито и да е видове работа в мрежа с други стартиращи / предприемачи / предприятия от трети сектор / организации за бизнес интереси / религиозни организации / църкви, насочени към подпомагане на предприемачеството от мигранти?

Почти всички анкетирани заявиха, че не са участвали в никакви връзки с други мигранти. Въпреки това, когато един от тях изрази малкия размер на етническата им общност (тъй като там първо ще търсят подкрепа и работа в мрежа), други се съгласиха. Това означава, че преди всичко мигрантите разчитат на своята етническа общност в чужбина (вместо на местните организации). "Всяка страна се опитва да създаде своя група, общност. Мароканската общност е твърде малка, така че не познаваме толкова много хора тук. "

Освен това, ние открихме, че: "няма достатъчно подкрепа за изучаването на езика за мигрантите", **Резултат 7**. Това беше след поставянето на въпроса: Каква роля мислите, че НПОтата могат да играят за справяне с недостатъчната персонализирана образователна подкрепа за предприемачески умения Образование в случай на вашата фирма?

Когато са запитани за специфичната роля, която НПОтата биха могли да осигурят в персонализираната образователна подкрепа за обучение по предприемачески умения, по-голямата част от анкетираните на първо място споменаха: език. Имаше силни противоположни мнения, че езикът може да се научи на друго място и че тренинговият е много по-важен: "наставничество, защото можете да получите език някъде другаде". Тренинговият се появява още няколко пъти като много важен аспект. Съществува обаче езикова недостатъчност, която трябва да бъде запълнена.

На въпроса: каква роля мислите, че НПОтата могат да играят за справяне с недостатъчните разпоредби за правни, бизнес консултации, персонализирани за предприятията на мигрантите ?, **Резултат 8** е следният: "От НПОтата мигрантите очакват възможности за работа в мрежа и комуникация по въпросите, пазар на труда / бизнес сектор. "

Най-важната констатация е липсата на информация за дейностите и дори съществуването на неправителствени организации и възможната подкрепа за създаването на бизнеса: "а също така трябва да има някакви реклами, достъп до НПО, а не така, просто да е от ухо на ухо. Никога не съм чувал за това, освен ако някой (учебен приятел) ми каже ".

Друг въпрос, който те очакват да бъде повдигнат, е лобиране на целеви политици (повишаване на осведомеността) и създаване на възможности за работа в мрежа, за посрещане на потенциални бизнес партньори, наставници, тренинговци и др.

Резултат 9:

Беше установено, че резултатът 9 е: "Неправителствените организации биха могли да подкрепят потенциални предприемачи мигранти, като ги свържат с пазара на труда и осигуряват практически професионален опит". Това се осъществи след като попитахме: Каква роля мислите, че НПОтата могат да играят, за да въведат мигрантите на пазара на труда /Бизнес сектор?

Повечето от респондентите изразиха значението на ориентирането и обучението по работа в партньорство с участниците в бизнеса / пазара на труда, стимулирането на стажове, стажове в мрежа, събития, които могат да ви отведат извън нашия живот, студентски живот, университет и това ще ви отведе до работния свят и ще ви направи по-активни в обществото. Стаж и работа с някой, който има повече опит от теб. "

Освен това установихме, че "НПО-тата могат да преодолеят пропастта между идеите и реализацията на идеи" като **Резултат 10**.

Каква роля мислите, че неправителствените организации могат да играят в подпомагането на мигрантите в процеса на преход между предприемачески намерения и предприемчиви действия чрез създаване на стартиращи фирми?

Най-важната констатация по този въпрос е ролята, която местните неправителствени организации могат да играят за преодоляване на различията, като посредници и доставчици на подкрепа при реализирането на идеите. Предприемаческото образование е една стъпка, с тренингов и наставничество как да приложим образованието в реални ситуации: "Бих

очаквал НПОто да преодолее разликата - аз съм студент; как мога да стана нает за работа<...> всъщност това, което търсим, е връзката, как можем да си представим идеята на бизнес пазара и имаме нужда от съвет, за да направим (създаваме, изграждаме) нашите идеи "

"Подобряването на равните възможности за достъп до пазара на труда изглежда е най-важното" стана наш резултат за **Резултат 11**. Попитахме групата: Какви стратегии могат да се използват за подобряване на равните възможности за достъп до пазара на труда и до бизнеса от мигрантите? По-голямата част от респондентите ще поставят най-голямо значение върху разработването на политики, когато се занимават с въпроса за равните възможности за достъп до пазара на труда: "преди да променя отношението, политиката е на първо място <...> политика. Първо, трябва да сме равни.

Обратна връзка: Заинтересовани страни, работещи с мигранти и бежанци в Италия

Резюме на отговорите, получени от нашите интервюта, разделено на избрания резултат, следва по-долу.

Поставихме въпроса: Смятате ли, че има определени категории мигранти, които страдат от несъответствие между техните умения и компетенции и нуждите на пазара на труда? От нашата дискусия извличаме **Резултат 1: "Няма специфични категории мигранти, които са засегнати от несъответствие на уменията. Разликите се дължат на условията на мигрантите в приемащите страни. "**

Участниците посочиха, че много мигранти имат различни умения и компетенции, отколкото тези, изисквани от италианския пазар на труда. Те не идентифицират конкретни групи, освен разликите между бежанци и редовни мигранти, свързани с притежаването на образователни дипломи. Най-важната бариера обаче е социалното включване, много важна основа за интегрирането им на пазара на труда. Следователно, тези мигранти, които прекарват най-много време извън хостинг центровете и взаимодействат с местното население, са по-склонни да успеят да намерят подходяща за своите умения работа. Изглежда, че продължителността на престоя на италианската територия е най-подходящата променлива, определяща шансовете за успешен достъп до пазара на труда. Освен това мигрантите, които пребивават незаконно в Италия, не могат да имат достъп до редовния пазар на труда.

Резултат 2 включваше констатацията, че: **"Бариерите за достъп до италианския пазар на труда са различни"**. Въпросът е поставен по въпроса: Кои са най-важните бариери пред имигрантите при достъпа до пазара на труда в Италия?

Най-важните идентифицирани бариери за достъп до пазара на труда в Италия са: недостатъчна способност; липса на признаване и валидиране на дипломите, постигнати в техните страни; и межкултурните различия. Когато става въпрос за класиране от най-малко до най-малко важно, мненията са много различни от всеки участник. Някои представители определиха езика като най-важния проблем, други казаха, че езиковите умения не са пречка. Същото

важи и за квалификациите и признаването на дипломите. Съществува обаче консенсус относно необходимостта от действие за премахване на межкултурните бариери, което позволява на мигрантите да интернализират италианските практики в социалния живот, което отразява и меките и социални умения, необходими на работното място.

На въпроса: До каква степен смятате, че познаването на италианския език е пречка за достъп до пазара на труда и какво правите, за да преодолеете тази бариера? Беше установено, че **Резултатът 3** е: **"майсторството на италианския език е силна бариера за навлизане на пазара на труда и предприемаческата образователна оферта"**.

Майсторът на италианския език е основата за достъп до пазара на труда и за успеха на мигрантите в техните предприемачески инициативи. Много мигранти нямат достатъчно владение на италиански език, защото имат ограничени отношения с хора от района, в който се намират. Мигрантите, живеещи в хостинг центрове, са склонни да остават предимно със своите връстници в центъра, дори когато са извън самия център. Така че моментите на взаимодействие с италианския народ са малко и не са достатъчни. Въпреки че всички те трябва да посещават курсове по италиански език.

Следователно всички образователни пътеки, предлагани от участващите организации, включват модули на италиански език. Някои курсове включват специфични модули за италиански език в юридическата или икономическата област. Въпреки това, във всички курсове те избрали мигранти, които са имали добро ниво на италиански език, а владението на езика тогава е предпоставка за достъп до образователната програма. Следователно нивото на владение на италиански език е пречка за достъп до курсовете, предлагани от организациите, участващи във фокус групата.

Резултат 4 включва: **"Квалификациите имат слабо значение за навлизане на пазара на труда"**. Това заключение беше резултат от въпроса: Какво мислите за важността на валидирането и признаването на квалификациите за мигрантите и чужденците като цяло?

Квалификациите, постигнати в страните на произход на граждани на трети държави, са много трудни за признаване в Италия, тъй като процесът е дълъг и изисква участието на институционални заинтересовани страни, които са официално акредитирани органи за признаване на квалификации. Участниците заявиха, че признаването на дипломи е задача на регион Сардиния. В някои случаи участниците заявиха, че съществува висок риск от фалшиви дипломи, а процесът на акредитация в това отношение е доста сложен. От друга страна, заинтересованите предприемачи не разчитат прекалено много на квалификации и дипломи, но предпочитат лично да оценят уменията и компетенциите си чрез изпитателни периоди директно на работното място.

На въпроса: Каква е ролята на вашата организация в подпомагането на мигрантите при навлизане на пазара на труда? Открихме, че **Резултат 5** е: **"Подкрепата за имигрантите в достъпа до пазара на труда преминава през межкултурната чувствителност"**.

Подкрепата за имигрантите при навлизането им на пазара на труда е свързана с ориентировъчни услуги, които включват насоки за намиране на подходящи възможности за работа, писане на автобиография, писане на мотивационно

писмо и преподаване как да се проведе интервю за работа. В много организации подкрепата, предоставяна на мигрантите, преминава през същите канали за подкрепа, предоставени на италианците, тъй като бюрата за ориентиране са принципно отворени за всички, независимо от техния произход. Въпреки това, в случая на мигрантите, межкултурните медиатори играят важна роля в оставянето на мигрантите да разберат положението в приемащата страна. Освен това езиковите курсове са от ключово значение за имигрантите да имат достъп до много възможности за работа. Необходимостта от межкултурно разбирателство е важна и при избора на подходящите професионалисти за подкрепа на ориентацията на мигрантите към работното място или предприемаческото наставничество.

По отношение на дискриминацията попитахме: Смятате ли, че дискриминационното поведение към мигрантите е широко разпространено сред пазара на труда или в предприемаческата област? Нашата констатация, **Резултат 6**, беше, че **"дискриминацията е несигурен проблем"**.

По отношение на дискриминацията възгледите на участниците варират. Някои от тях заявиха, че дискриминацията изобщо не представлява проблем и че те откриват голяма откритост към разнообразието сред участниците на пазара на труда. Напротив, други участници съобщиха, че дискриминационното поведение срещу мигрантите е осезаем проблем. Изглежда обаче, че проблемът с дискриминацията е надценен от самите мигранти, които вероятно се чувстват дискриминирани, дори когато това не е така.



Резултат 7:

Освен това зададохме въпроса: Как структурирах образователните схеми за подкрепа на предприемачеството, посветени на мигрантите? Нашата констатация, Резултат 7 включва: **има обща съгласуваност на схемите за подпомагане на предприемачите мигранти**

Всички участници съобщават, че са организирали образователни курсове за мигранти, съставени както от традиционните класове, така и от наставнически и коучинг схеми. Участниците заявиха, че традиционните класове са фокусирани върху основните теми, свързани с предприемачеството, като правни въпроси, развитие на бизнеса и бизнес планиране. Програмите за наставничество и обучение бяха насочени към индивидуална помощ при изготвянето на бизнес плана. Схемата за наставничество е полезна и за насочването на мигрантите към осигуряване на финансиране за началната фаза на техните предприемачески начинания.

На въпроса: Какви схеми за финансиране на развитието на предприятията са на разположение на мигрантите ?, ние открихме, че **Резултат 8** е: **"има нужда**

от специфични схеми за финансиране на предприемачеството на мигранти".

В района на Сардиния мигрантите могат лесно да получат достъп до специфични възможности за финансиране, пригодени за тях. Такъв е случаят със схемата за микрокредитиране, за която се казва, че ще бъде открита от регион Sardegna в края на 2017 г. Дори ако по принцип те не са изключени от възможностите за финансиране, предназначени за всички, които живеят в териториите на Сардиния или Италия, бариери за достъп до настоящи схеми за финансиране на предприемачеството поради липсата на квалификация, признавана на италианско равнище, липсата на доказан опит в съответната пазарна област или спазването на законовите изисквания, специфични за италианския народ. Ето защо, операторите посочиха необходимостта от схеми за финансиране, специално предназначени за мигранти.

Какъв вид подкрепа предлагате на мигрантите, които биха били предприемачи? беше поставен въпрос, водещ до **Резултат 9: "образователните предложения за предприемачество на мигранти са доста подобни на подкрепата за италианските предприемачи".**

Повечето от организациите, участващи в фокус групата, заявиха, че предлагат разнообразни услуги на мигрантите, които искат помощ. Видовете подкрепа, които им се предлага, в някои случаи са същите, предлагани на италианските предприемачи, но има и по-голяма межкултурна чувствителност в случая на подкрепата на мигрантите. Предоставената помощ се отнася за правни въпроси, фискални въпроси, бизнес планиране, подкрепа за осигуряване на финансиране или инвестиции и постоянна подкрепа по време на първата фаза на стартиране на компанията.

Резултат 10 включва: **"Партньорствата със заинтересованите страни в областта са от ключово значение за подпомагане на мигрантите да навлязат на пазара на труда или да започнат работа."**

Открихме това след като поставихме въпроса: Вашата организация сътрудничи ли си с други заинтересовани страни на местно и регионално ниво в подкрепа на мигрантите?

Всички участници съобщиха, че сътрудничат с други институции или организации на местно ниво за различни цели. По отношение на езиковите курсове всяка организация разчита на официални центрове за обучение, които са акредитирани за тази задача. В Италия тези центрове се наричат "CPIA".

Освен това организациите, участващи във фокус групата, заявиха, че си сътрудничат с други заинтересовани страни, като например търговските палати, центровете на имигрантите и бежанците, организациите с нестопанска цел, които осигуряват подкрепа на мигрантите и профсъюзите. Невъзможно е да се изпълнява такава работа сама по себе си, а сътрудничеството с други професионалисти е от основно значение.

За **Резултат 11** зададохме въпроса: Смятате ли, че равните възможности за жените и мъжете са ключов аспект в подпомагането на мигрантите при навлизането им на пазара на труда или създаването на предприемачество? От отговорите имаме и Резултат 11: **"Равните възможности между мъжете и жените са в основата на подкрепата на мигрантите"**.

Равните възможности са важен аспект на интеграцията на имигрантите на пазара на труда или за насочването им към предприемачество. Всички участници заявиха, че търсят баланс между мъжете и жените, когато организират своите курсове в подкрепа на предприемачеството. В някои случаи курсовете бяха насочени само към жени, за да се стимулира предприемачеството на жените мигранти. Като цяло, различията между жените и мъжете са широко разпространени на италианския пазар на труда, което също има последици за положението на мигрантите.

И накрая, попитахме: "Какво мислите за политиките в подкрепа на мигрантите на регионално и национално ниво?" Открихме, че за **"Резултат 12"** съществуват: **"фрагментарни политики в подкрепа на мигрантите"**.

Политиките за подпомагане на имигрантите да влизат на пазара на труда или да създават фирма са доста фрагментирани. Повечето от участниците във фокус групата посочиха, че в политиките на публичните институции на регионално равнище има краткосрочен поглед. Подкрепата често се предоставя чрез забелязани действия без непрекъснатост с по-нататъшни или предишни действия. Политиките в подкрепа на мигрантите се основават на проекти, по-малко от дългите процеси. Тази характеристика допълнително се отразява в политиките за италианския народ, но изглежда, че мигрантите се нуждаят от повече дългосрочен поглед в политиките, които ги подкрепят. Всички участници в фокусната група заявиха, че не са извършвали лобистки дейности на по-високо равнище, за да стимулират публичните институции, по-специално в Сардиния.

Край на италианското резюме

Като окончателна оценка на проведеното проучване за различните целеви групи можем да кажем, че като цяло не са идентифицирани толкова много различия в ситуациите, в които те са изправени.

Участниците също така изразиха необходимост от по-силна подкрепа и дългосрочен поглед в разработването на политики по отношение на мигрантите.

Всички участници изразиха голяма вяра в ценностите и целите на Европейския съюз и смятаха за фундаментални възможностите, дадени от всички програми на общността.

Мигрантите, участващи във фокус групата, заявиха, че НПО-тата могат да играят важна роля в подкрепата на тяхната интеграция в обществото чрез свързване на мигранти към пазара на труда и да им помогнат да преодолеят пропастта между идеите си и реализацията на техните идеи.

Освен това изследването посочва следните основни точки:

- Въз основа на вижданията на заинтересованите страни относно текущите национални политики в Италия, изглежда, че има прекалено голямо внимание в краткосрочен план, поради което е необходимо преразглеждане. Подкрепата от националните или регионалните правителства се предоставя чрез забелязани действия за финансиране на проекти, които не са включени в по-широка дългосрочна политика.
- Опитът на заинтересованите страни, свързани с дейността, показва, че ефективното интегриране на пазара на труда или стартирането на предприемаческа инициатива е резултат от доброто познаване на италианския език.
- Има все по-нарастваща нужда от укрепване на мрежата, за да се постигне по-голямо сътрудничество, социално приобщаване и по-широка мобилност. Всички участници заявиха, че работят в тясно сътрудничество с други институции и организации на местно ниво, тъй като е невъзможно да се създаде ефективен процес на интеграция без съвместна работа.
- заинтересованите страни изразиха необходимостта от по-голяма подкрепа на мигрантите в областта на съветите, помощта и информацията като цяло и от гледна точка на разбирането на съществуващите социално-културни и политически системи.
- Мигрантите трябва да взаимодействат с населението на местно равнище, за да повишат знанията си за културата и обществото, в което живеят. По тази причина ефективна интеграция на пазара на труда се постига от мигрантите, които често излизат от центровете на мигрантите.

Участниците подчертаха, че европейските програми допринасят значително за:

- Борба с дискриминацията
- Улесняване на интеграцията и включването
- Да дава възможности за работа на целевата група

Освен това те са от съществено значение за развитието на Европа, основаваща се на нейните собствени фундаментални ценности.

Гърция Национална

глава

Въведение

През последните няколко десетилетия се наблюдава увеличение на броя на имигрантите и бежанците, пристигащи в Гърция. Една от основните причини за този феномен, между другото, е гражданската война в Сирия. Гърция е получила най-голям дял пристигащи търсещи убежище в цяла Европа. Използвайки езика на числата, би било по-лесно да се разбере размера на това явление: от приблизително един милион души, пристигнали в ЕС през 2015 г., над 850 000 са влезли през Гърция. Един от най-важните аспекти на това

според нас е, че това не е временно явление, а дългосрочен проблем, който страната и цяла Европа ще продължат да срещат.

Вълните на мигрантите и бежанците променят по същество антропогеографията на планетата, избягвайки не само бедността, но и ужаса на войната и преследването в техните страни, особено в Близкия изток и Северна Африка.

Управлението на цялата ситуация е национален и преди всичко европейски въпрос. Това изисква сложни и многостепенни политики за смекчаване на противоречията, за да се решат проблемите, които феноменът потиска и възпроизвежда. Крайно време е организациите на гражданското общество, асоциациите и местните и национални органи да се намесят и да приложат всички необходими и задължителни действия, за да управляват потенциални релевантни въпроси във всяка от съответните области.

ООН обяви 18 декември за "Световен ден на мигрантите". Трябва да вземем предвид, че един на седем жители на земното кълбо е имигрант, според Международната организация по миграция, като същевременно десетки бежанци на ден губят живота си, опитвайки се да се измъкнат от военните зони.

Наистина, макар в днешно време много хора смятат имиграцията за положителен и овластяващ опит, от друга страна, няма съмнение, че липсата на човешки права за мигрантите на границите и на територията на страните, крайни дестинации, все повече е проблем. Миграцията допълнително се основава на сложен брой правни системи, които властите прилагат на глобално, регионално и национално равнище.

Проучванията показват, че мигрантите и бежанците имат тенденция да живеят и работят в сянка, със страх да изразят своите мисли и чувства. Те често са лишени от основните им права и свободи, докато са изправени пред широка дискриминация, расизъм, експлоатация и маргинализация от хората около тях.

Националните жители на приемащите държави често не спазват правата на мигрантите, като ги обвиняват, че създават проблеми с разпределението на ресурсите на страната. Те изключват мигрантите в достъпа им до основни права като правото на образование или право на здраве и често са тясно свързани с дискриминационни закони и практики, дълбоко засегнати от нагласите на предразсъдъците и ксенофобията срещу мигрантите.

Вследствие на по-базиран на човешките права подход към миграцията, мигрантът поставя центъра на миграционните стратегии и управление и обръща специално внимание на положението на групите мигранти в неравностойно положение. Подобен подход може да гарантира и стабилизира, че емигрантите в крайна сметка са включени в съответните национални планове и политики за действие, като например планове за предоставяне на обществени жилища или национални стратегии срещу ксенофобията, расизма и маргинализацията.

Няколко участници са свързани и ангажирани в дейности за предоставяне на информация, касаещи напр. процедурата по предоставяне на убежище. Въпреки това, тъй като процедурата изглежда доста сложна, с непрекъснати законодателни промени, както и с многобройни бюрократични препятствия, достъпът до разбираема информация остава въпрос на голяма загриженост в

Гърция. Предвид факта, че правната помощ се предоставя от закона само по процедурите за обжалване и в действителност е твърде ограничена, кандидатите често са задължени да навлязат в сложна система за предоставяне на убежище сами, без достатъчно информация.

Освен това е много важно да се споменат езиковите бариери, пред които са изправени, които представляват съществено и ежедневно предизвикателство. Бежанците и мигрантите в Гърция не винаги получават информация на език или формат, който могат да разберат. Това явление създава сериозни езикови и комуникационни бариери, които могат да доведат до чувство на несигурност и да окажат вредно въздействие върху живота на хората.



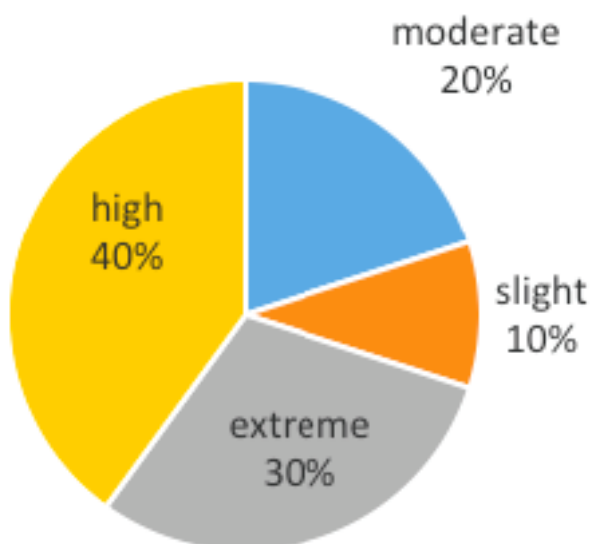
Обратна връзка: Мигранти и бежанци в Гърция

В четвъртък, 22 февруари 2018 г., Тесалийският университет организира фокус група с 10 мигранти и бежанци. Целта на тази фокус група бе да се обсъдят бариерите, пред които са изправени в сегашната приемаща страна на Гърция. Основният проблем, който срещнахме, беше, че мигрантите не говореха нито гръцки, нито английски, така че не можехме да общуваме без помощта на преводач.

Резултатите от интервютата с имигранти бяха впечатляващи и ни помогнаха да разберем по-добре техния труден, ежедневен живот. По-долу, отговорите на публикувания въпросник ще бъдат представени по полезен начин.

Зададохме следния въпрос на нашата целева група: "Дали вашата ориентация към самостоятелна заетост е мотивирана от трудностите да намерите адекватна работа на вашите умения?" Получената обратна връзка беше напълно смесена. Петдесет процента от хората отговориха положително, докато останалите 50% отговориха напротив. Седемдесет процента от анкетираните имат високо ниво на умения, които биха могли да приложат в съответната работна позиция (пикова диаграма 1). В този момент е важно да се отбележи, че участниците съобщават, че е трудно да си намерят работа, свързана с техния опит в новата си страна, защото законодателството и професиите се различават в различните страни по света.

Pie chart 1
Mismatch between
levels of skills and
job position



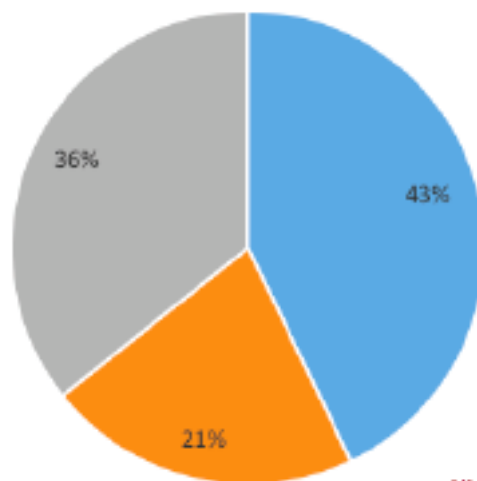
Най-важният проблем, който не им позволява да постигнат статут на равноправни членове на пазара на труда в страната-домакин, е езиковите бариери, които те трябва да се справят, тъй като комуникацията между служителите и клиентите е съществено умение, което се изисква. Освен това, поради езиковите проблеми, имигрантите и бежанците са изправени пред трудности при достъпа до програми за финансиране и обучение, за да развият мрежата си в противоречие с възможностите, предоставени на националните жители на страната. (пикова диаграма 2)

От второстепенно значение е препятствието на правна рамка, която е само частично адекватна в подкрепа на равното им интегриране на пазара на труда. Според тях решаването на този проблем би било реформа на съществуващото законодателство, за да се подготви тяхната гладка интеграция на пазара на труда. (пикова диаграма 2)

Pie chart 2

Problems of highly skilled migrants while accessing adequate job positions

- language barriers
- Inadequate recognition of qualifications earned in home countries
- Lack of customized policies of integration within labour market.

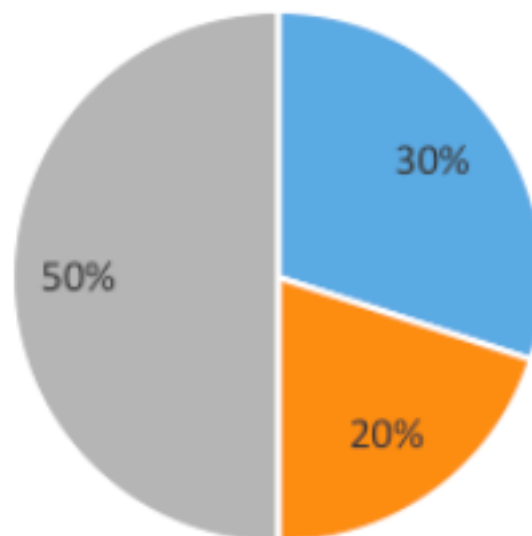


High
Moderate
Slight
Extreme

Pie Chart 2: Problems when
accessing jobs for
highly-skilled migrants
Language barrier
Inadequate recognition of
qualifications earned from
countries of origin
Lack of customized policies
of integration within the
labor market

Пикова диаграма 3

Както можем да видим в следващата графика, значителна част от имигрантите вярват, че образователната система трябва да бъде по-спомогателна, за да им помогне да реализират своите предприемачески инициативи. Те искат система, която предоставя знания по техническите въпроси, които са съществени части на успешен бизнесмен. (пикова диаграма 3)



Графика 3: (30%) Ролята на системите за образование и обучение в подкрепа на мигрантските предприятия / новосъздадени предприятия

(20%) Предоставяне на юридически / финансови консултации

Предоставяне на схеми за подкрепа, основани на треньор / наставничество за предприемачи от мигранти

(50%) Предоставяне на персонализирано обучение за мигранти по техническите въпроси, свързани с предприемачеството (управление на бизнеса, стратегическо планиране, маркетинг и т.н.)

Част от 80% от участниците във фокус групите подчертаха, че не са получили никаква финансова подкрепа за започване на собствен бизнес или правни консултации за това как да го управляват. Освен това те отговориха, че като предприемачи срещат трудности при достъпа до програми за финансиране от публични или частни източници.

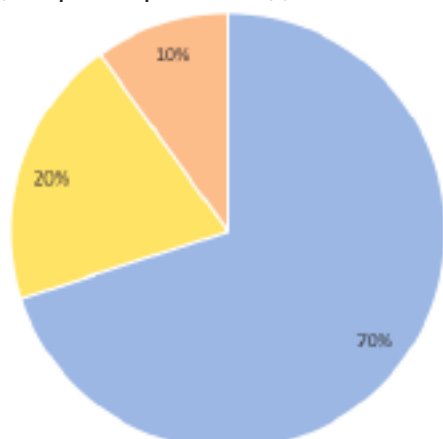
След общите въпроси, свързани с ежедневните им проблеми, с които трябва да се справят, ги попитахме за ролята на неправителствените организации, работещи с мигрантите, и какво биха искали да видят от гледна точка на допълнителна подкрепа. Резултатите, получени от участниците, бяха наистина важни. Те вярват, че съществуването на НПО е от съществено значение и смисъл.

Повечето от тях (8 от 10 участници) подчертават значението на консултирането и наставничеството в своите бизнес стъпки, което може да помогне за преодоляване на недостига на недостатъчна образователна подкрепа. Следващата графика може да ни предостави информация за най-важното изискване, което имат мигрантите за напредъка: езикови курсове. Както споменахме по-горе, езиковите бариери засягат не само техния професионален живот, но и ежедневието им.

Освен това, разработването на платформа за ръчно или електронно обучение на опростен език ще им даде достъп до законодателството и биха искали също така основни курсове за предприемачество.

Накрая приключихме обсъждането, като поискахме от групата да идентифицира различните начини и стратегии за постигане на равни възможности при интегрирането им на пазара на труда. Повече от 50% от мигрантите посочиха, че чрез образователната система и различните кампании за повишаване на информираността и чувствителността на работодателите и местните власти тяхното включване в бизнеса би било по-добре подкрепено и по-лесно постигнато. (пикова диаграма 4)

Графика 4: Каква роля мислите, че неправителствените организации могат да играят при въвеждането на мигранти в пазара на труда / бизнеса?



(70%) Езикови курсове и образователни предложения, насочени към преодоляване на езиковите и културните бариери пред заетостта / предприемачеството, които засягат мигрантите непропорционално спрямо гражданите

(20%) Ориентиране и учене чрез работа, в партньорство със заинтересованите страни от бизнеса / пазара на труда

(10%) Предоставяне на образователни предложения, насочени към развиване на меки, трансверсни предприемачески умения, както и основни инструменти за пригодност за заетост / предприемачество

Обратна връзка: Заинтересовани страни, работещи с мигранти и бежанци в Гърция

Във вторник, 27 февруари 2018 г., продължихме проучванията за нуждите на мигрантите и бежанците. Университетът в Тесалия организира втора фокус група с участието на 5 представители на неправителствени организации, работещи с мигранти в района на Тесалия. Дадохме им въпросници, разработени в рамките на нашия проект, и имаме открита и ползотворна дискусия с тази група.

Първоначално те бяха попитани дали не са забелязали несъответствие между уменията, които мигрантите са придобили и работните позиции, които притежават. Те единодушно подкрепят, че това наистина се случва, като се имат предвид бариерите, които мигрантите срещат, главно езиковите и дискриминацията.

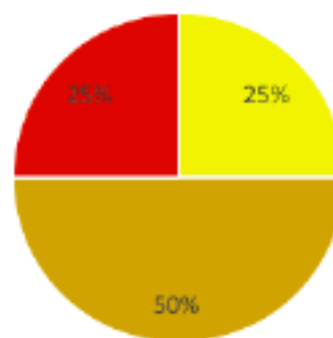
Основният въпрос беше свързан с техните планове и действия за подпомагане на мигрантите за гладкото им включване на пазара на труда. Всички отговориха, че полагането на усилия за разработване и популяризиране на персонализирани договорености за подготовка на мигранти, напр. по подходящ начин за провеждане на интервю или за информирането им за законодателството по работните въпроси. Във връзка с техните услуги те регистрират своите бенефициенти в местната лабурофиска и ги подпомагат по време на интервюто си. Те също така им помагат да се регистрират в данъчната служба, за да придобият своя ДДС номер.

Образователни предложения / схеми за подпомагане на предприемачеството на мигранти

(25%) Проучване и идентифициране на съществуващите най-добри практики

(50%) Изследване на образователните потребности на мигрантите сред самите мигранти

(25%) Изследване сред заинтересованите страни в бизнеса



Трима от петте участници подчертават, че популяризирането на съществуващите политики сред широката общественост и мигрантите е от съществено значение. Най-голямо значение имаше въпросът за разработването на различни методи за подпомагане на мигрантите да разширят хоризонтите си и да придобият подходящите умения да станат предприемачи.

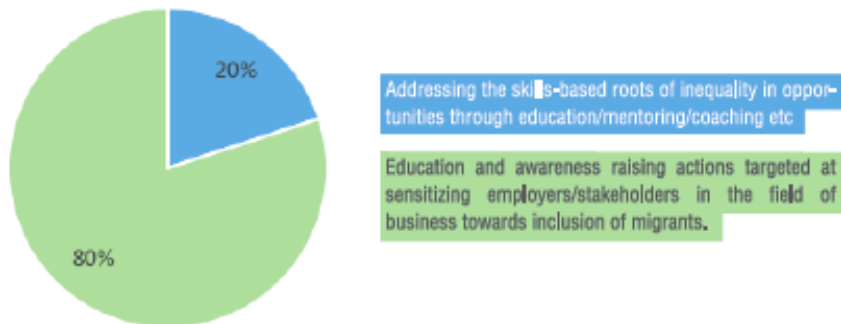
Приблизително 50% от тях направиха подходящи проучвания за идентифициране на тяхното образование по отношение на предприемачеството.

Всички участници подчертават основните дейности за подпомагане на мигрантите: наставничество и консултиране. За тях е много важно да имат подкрепа, главно по правни въпроси. Както можем да наблюдаваме от първата фокус група, наставничеството беше от решаващо значение, както и за самите мигранти.

Когато ги попитахме за ефективността на съществуващото законодателство, свързано с подпомагането на мигрантите, представителите на НПО посочват, че е неадекватно и трябва да съществува по-систематична и персонализирана система за подкрепа. Освен това те заявиха, че съществуват ситуации и официални системи за подкрепа, които се противопоставят един на друг и дори не позволяват на нашите бенефициенти да търсят работа. Например, бежанец, на когото е даден апартамент и месечна кеш карта, ще загуби тези привилегии, ако търси работа.

Трима от участниците ни казаха, че постоянно търсят сътрудничество и синергии с други публични и частни организации за по-нататъшна подкрепа за своите бенефициенти в насърчаването на тяхната интеграция на местния пазар на труда. Освен това те полагат усилия за укрепване на механизмите за съгласуване между бизнеса на работодателите и съответния опит на мигрантите, търсещи работа.

Strategies for improving equal opportunities in access to the labour market by migrants



По принцип ролята на НПО-тата е свързана с образователни цели. На първо място, те предлагат уроци по чужд език, което улеснява ежедневието на емигрантите. Те полагат усилия за повишаване на осведомеността на гражданите и заинтересованите страни относно проблемите на мигрантите чрез кампании. Освен това те създават семинари, така че мигрантите да могат да развиват своите предприемачески и меки умения, за да отговарят на нуждите на работодателите. Те също така предоставят правни съвети и ги тренират как да започнат свой собствен бизнес, като ги подкрепят, за да преодолеят проблеми, които се дължат на езикови бариери.

Примерни случаи: Мигранти и бежанци в Гърция

Участник номер 1

След фокус групата имаме възможността да обсъдим с него по-задълбочено положението ѝ като мигрант. Тя е 35-годишна жена от Сирия, която е била професионално активна в своята страна. Поради войната, тя трябваше да остави всичко и да дойде в Гърция. Тя трябва да се справя с различни трудности. Преодоляването на езиковите бариери - английският език е от решаващо значение за навлизането на пазара на труда като мигрант. Английският език е необходим, за да може да комуникира по-лесно с другите, а в това отношение тя казва, че включването ѝ на пазара на труда не е било лесно. Тя сподели: "Имах трудности да си намеря работа. И когато най-накрая намерих работа, тя не беше адекватна на моето ниво на експертиза. Образованието ми е напълно различно от работата, която върша сега. Имам бакалавър по право и работя като преводач." Тя би искала да бъде добър адвокат, който да помага на другите хора да преодолеят проблемите си. Тя наистина желае да научи гръцката правна рамка, но никой работодател не вярваше, че може да я управлява. Той посещава курс по гръцки език и посочи, че ако намери финансова подкрепа, тя ще започне да работи в адвокатска кантора. Тя иска да следва мечтата си, тъй като има достатъчен опит за да се превърне в успешен адвокат.

Участник номер 2

Той е бил учител в Сирия. Учил е в съответната област, в крайна сметка работи в основно училище в продължение на 3 години, преди обстоятелствата да го накарат да мигрира. Като човек, който е напълно привързан към ученето, преподаването и особено насочен към ученето през целия живот, целта му е била да предаде знание и педагогика на своите съграждани и студенти. Изправен пред многобройни и различни нива на дилеми, в крайна сметка решава да напусне окръга си без да знае какво ще се случи с него или със семейството му. За голямо разочарование той вече не може да бъде признат за професионален учител. Той заяви: "Не мога да върша същата работа тук". Разочарованието му се дължи до голяма степен на факта, че той смята, че не може да предложи нищо, въпреки че намеренията му ясно посочват противоречива амбиция. Няколко дни в седмицата той се опитва да събере неофициално децата мигранти, за да образова и поддържа преподаването си на определен стандарт. Той се чувства активен и полезен по този начин. Коментарите му към нас всъщност бяха опит да ни помоли да му помогнем да остане активен човек, който ще може да предаде знанията и опита си. Неговата най-голяма цел е да помогне и да предложи нещо на обществото. Той е напълно наясно и наистина отворен, както сподели, че обучението при новите обстоятелства е от съществено значение, за да може да адаптира заетостта си към сегашните обстоятелства.

Окончателно **резюме** Гърция

Голям процент от мигрантите и бежанците в Гърция идват от Сирия. Повечето от тях принадлежат към средната класа, като се вземат предвид икономическите данни на Сирия. Те са работили в Сирия и за щастие повечето успяват да спестят пари преди войната. Често сирийските бежанци имат задоволителна сума пари, за да покрият нуждите си в приемащата държава. Това са предимно образовани хора, които са завършили висше образование, като преди това са били наети като лекари, архитекти или адвокати, и междувременно говорят поне един чужд език.

Като се има предвид техният опит в различни области, интегрирането им на пазара на труда ще увеличи работната сила и производствените възможности на гръцката икономика.

По същество това, което търсят, е приемане. Те искат да бъдат равноправни членове на обществото и на пазара на труда. Те искат да работят и да имат достойна работа, съответстваща на техния опит и експертиза. За тях е от решаващо значение да имат възможност да започнат своя бизнес, но на първо място, законодателството трябва да бъде адаптирано, като им се предоставят многобройните права като граждани.

Мигрантите са част от нашето гръцко население и трябва да се положат усилия за постигане на тяхното социално приобщаване. НПО-тата, асоциациите и съответните органи могат да бъдат съществена помощ при гладкото им интегриране, като поемат ролята на наставник или консултант, като се съобразяват с техните потребности. Подобни инициативи се предлагат в тази специфична област, която може да включва виртуални, интерактивни или електронни учебни средства, за които заинтересованите хора могат да се възползват и да намерят подкрепа.

България

Национална глава

Въведение

Когато бизнесите са по-силни от всякога и многонационалните корпорации се разпространяват по целия свят, частният сектор трябва да работи заедно с правителствата и НПО-тата, за да помогне за преодоляването на краткосрочните и дългосрочните предизвикателства, породени от настоящия приток на мигранти тук в България.

Струва си да се отбележи, че лидерите на компании от всички сектори се ангажират от самото начало. Социалните, политическите и икономическите рискове могат да бъдат намалени само чрез превръщането на предизвикателствата във възможности.

По-ранното участие в процеса на оценяване, образование и планиране на интеграцията би позволило на частния сектор да подпомогне формирането на политика от самото начало, а не да се оплаква от провала на правителствения постфактум. Бизнес лидерите могат да помогнат да се идентифицират уменията и възможностите, които биха били най-полезни за техните сектори, да се установят насоки и програми за обучение и да се предложат стажове.

Ползите са ясни. Пристигащите в България мигранти често са млади, добре образовани, често квалифицирани и готови да се интегрират бързо в обществото. Те са антидоти на застаряващото население и ниската раждаемост и много хора са готови да работят. Чрез работата с обществения сектор предприятията могат да помогнат да осигурят обучението и работата, от която се нуждаят.

Но някои мигранти имат работни места, които практически не съществуват в България: рибари, тъкачи на килими, производители на керамични изделия и т.н. И така, те се намират в работни места, които не отговарят на техните умения - строителна и селскостопанска помощ, почистващи средства, кухненски асистенти, и така нататък. Всеки, който приема такава работа веднъж, има малък шанс да се издигне или да се премести на по-добра работа. Много мигранти не могат да предоставят автобиографии, изготвени съгласно правилата на ЕС / България. Но те са научили много от живота си. Затова на тях трябва да се задават различни въпроси, различни от тези, адресирани до българи или германци. Ако ги попитате дали управляват домакинството, лесно можете да разберете дали можете да се справите с бюджета и парите. "Който е построил дома си, може да бъде добър занаятчия."

Обратна връзка: Заинтересовани страни, работещи с мигранти и бежанци в България

НЧ Бъдеще сега 2006 интервюира няколко членове на неправителствената общност в България, подкрепящи мигрантите и бежанците.

Тя е главен изпълнителен директор и основател на една такава неправителствена организация, наречена Human in the Loop (HITL). HITL е социално предприятие със седалище в България, което използва и тренира бежанци в ИТ сектора, по-специално бежанците се обучават, за да могат да предоставят услуги за данни на компании за обучение и тестване на техните ML алгоритми. Това е неправителствена организация, която NC Future Now счита за изключително ценна за мигрантската общност, която иска да започне бизнес и да подобри уменията си в България.

Тя е млад и много активен човек, който завършва обучението си в САЩ. Работи по този проект от май: "Работех изключително за това на пълен работен ден.

Когато завърших университета, се прибрах вкъщи и започнах.

НЧ Бъдеще сега 2006 я попита за миграционната ситуация в България, за да получи по-добра представа от нея за това какви са мигрантите и бежанците. "В момента има около 2000 души бежанци, които не са толкова много. Има много хора, които искат да останат, но също така имат нужда от специален статус, за да останат. Много от тях идват от Афганистан. Агенцията за бежанците в България всъщност не признава Афганистан. "

На въпроса как България може по-добре да приема мигранти, тя обясни, че: "Когато питам имигрантите, те казват, в голяма част, че имат много добър опит тук в България. Тези, за които говоря, казват, че не чувстват ксенофобия. Хората, които виждат мигранти през деня и комуникират с тях, усещат, че ситуацията е абсолютно наред. Но хората, които никога не са виждали мигранти и не са комуникирали с тях, изобщо говорят негативно и само обсъждат страха от тях. "

"Българите като цяло не разбират, че миграцията е от полза и че няма много политики за висококвалифицираните мигранти. Няма специални условия за мигрантите. България не се интересува от приемането дори на висококвалифицирани бежанци и мигранти да работят на нашата почва, поради което има пазар за незаконни бракове на границата. Същевременно има много хора, които вече са посрещнали мигрантите и бежанците.

"Често всички спестявания отиват на трафикантите. По този начин тези хора са напълно експлоатирани, защото са толкова уязвими. Всъщност има интеграционна програма, но тя изобщо не се прилага. Написан е документ, но никъде не е действал до този момент. Това е така, защото се разчита на всички общини да решат да приемат бежанци заедно. Докато всяка община трябва да направи това, а те все още не са направили нищо, а тази политика е от 2013 г. - в началото на бежанската криза. Държавната агенция за бежанците просто казва, че те не са отговорни за интеграцията и че ще действат само в областта на приемането на тази група. "

"Ето защо самият неправителствен сектор оформя механизмите си. Освен това, за да получите идентификационен номер, ви е необходим адрес, който да излезе от лагера за бежанци. Но никой не иска да дава по наем апартаменти за бежанци ". Тя обяснява, че трябва да се направи разглеждане на политиките на европейско ниво.

По отношение на участието ѝ в създаването на HitL, тя ни каза, че в началото тя започва с пилотни инициативи и прави курс по цифрови умения.

"Не всеки има афинитет към програмирането, затова реших да направя нещо много по-достъпно. Идеята се е родила от умения за програмиране с ниска

заетост, насочени към работа с ниска заетост, и повечето хора смятат, че е по-важно да си намерят работа, за да започнат да подкрепят семействата си, а после могат да мислят за преквалификация ", обяснява тя.

"Всичко започна, когато бях в Америка. Направихме проучване на пазара на фирми, които правят такива неща и се свързах с голяма платформа, всъщност втората по големина платформа за тези дейности, наречена "crowdflower". Те работят с много НПОта и други по-малки компании, които ги възлагат на подизпълнители и имам предложение да станем част от техните подизпълнители. Те са американска фирма със седалище в Калифорния. Проучих човешките права в Америка. Това в момента е най-прогресивното в Калифорния за тази група ", според нея.

"По принцип има големи проблеми с тази индустрия. Има голяма платформа, наречена "mechanical Turk ", която принадлежи на Амазон. Там всеки в света може да напише и променя картини и да изпълнява малки задачи. "Според нея това може да доведе до експлоатация на труда. "Например разработчик, който трябва да обработва някои данни, му плащат много по-малко пари за този вид задача, защото тази цифрова икономика няма защита на работниците. Не можете да сте сигурни, че ще спечелите достатъчно пари и ще имате добри работни условия "Затова тя казва, че нейната неправителствена организация прави нещо подобно, но гарантира, че в този процес човешките права се зачитат.

В HitL намесите започват на много ранен етап. Тя казва, че те в момента се стремят да се разширят и преговарят с три компании за това. Като НПО те страдат от това че все още са по-малко познати, което възпрепятства техния обсег.

"Около 10 мигранти чакат на ред и веднага щом мога, ще им се обадя и ще им кажа, че сме готови да ги включим в работата си - мнозина дори ме питат дали могат да доведат и приятелите си при нас. Първата ми реакция е да, разбира се, обаче, не мога да взема толкова много хора. Но добрата новина е, че имам голямо желание и ентусиазъм. "Очакванията към HitL е да се изгради до такава степен, че да може да бъде по-независима в бъдещите си бизнес начинания.

На въпроса за степента на подкрепата на неправителствения сектор в България, която тя получава, тя отговори, че другите организации са до голяма степен позитивни: "Работя много добре с Red Cross. Те разполагат с интеграционен център, където провеждахме курс по цифрови умения, компютърни умения и как да направят уеб сайт. Също така Каритас и Съветът на жените бежанци са полезни, а ние също получихме подкрепата на Комисията на ООН за бежанците. "

Що се отнася до обучението, което предприемат в HitL, тя обяснява, че "ние запазваме елемента на образованието в центъра. Хората се обучават в



продължение на две седмици, а след това има шест часа работа на ден и два часа обучение всеки ден. "

"Червеният кръст е направил различни тренинги, които са били по-съвместими с теми като: създаване на ръчно изработени предмети, фризьорство, маникюр и шофиране. Това е невероятен обмен между НПО и бизнеса. "

"Аз също участвах в друг конкурс, наречен "Предизвикателството на Ринкър ". Не спечелих, но създадох моята идея на това място. Идеята е, че мигрантите могат да научат основни умения по един и същ начин, като например как да използват Photoshop и как да правят програмиране. "

Тя вече получи различни нива на подкрепа за намирането на пространството, което заемат сега: "Всъщност се преместихме тук скоро след среща с организация, наречена "IT STEP Academy ". Те бяха много щедри да ни предложат своето пространство. Те са прекрасни и ни дават толкова много помощ и винаги са отворени за нас, защото те сами дават преквалификация за компютърни умения за възрастни ".

Когато я попитахме за най-големите пречки с които се сблъсква, тя обясни, че е много трудно да се достигне до повече бежанци, тъй като в лагерите има ограничен достъп до тях. Тя подчертава, че езиковата бариера може да причини и големи трудности. И накрая, тя установява, че в България като цяло има ограничени възможности за мигранти, които търсят работа.

На въпроса дали има партньор в това начинание, тя обясни, че има някой, който помага на непълно работно време, и че винаги търси хора, които да помагат, особено тези с технически умения и способността да създават своя собствена платформа.

И накрая, NC Future Now желае да подчертае едно прекрасно събитие: **"Refugee month"**. Тук има място за социални иновации. Център за събития за всички, които се интересуват от това да научат повече за бежанците и мигрантите, за да се запознаят с тази група и техните много култури и да съдейства за създаването на социални иновации за тяхната интеграция, с безплатен достъп до всички събития. Програмата включва: межкултурни вечери; художествени семинари; и мисловни сесии за дизайн, в които бежанците и представителите на неправителствени организации се запознават с методологията и определят основните проблеми, пред които са изправени бежанците, по наистина иновативен начин. Организира се от CVS.

След това интервюирахме мениджъра на центъра **"Червен кръст България"**. Целта на Международния червен кръст е да опазва живота и здравето и да гарантира зачитането на всички. Тази организация работи за насърчаване на взаимното разбирателство,



Council of
Women Refugees



UNHCR

**Humans
in the Loop
collaborates
with several
other agencies
and NGOs**

приятелството, сътрудничеството и трайния мир за хората по целия свят.

Тя и Лора от Бъдеще сега се срещнаха в офиса на Червения кръст България. Тя е социален работник по интеграционни мерки. "Задачата ми е главно да координирам дейността на Центъра. Реших да работя в тази област, защото баба ми и дядо ми са бежанци. Центърът е в сила от 6 години. Така се получи, че след миграционната криза имаше недостиг на добри практики и всъщност през последните години практиките се подобриха. Опитваме се да намерим нови проекти за подпомагане на бежанците. Това е работа, извършена на две нива в българското общество. Винаги сме отворени и имаме часове за консултации от 10 до 4 и е важно да отбележим, че сме тук само за информация. "

На въпроса каква информация търсят мигрантите в България, тя обяснява: "Обикновено нещата в България са на ниво оцеляване. На първо място хората търсят много основна информация, например как да си намерят работа, какъв е процесът за постигане на това, как да получат финансова помощ, напр. купуват лекарства и т.н. Ние се занимаваме главно с хора, които вече са преминали този първи етап. "

Тя изтъкна, че България не е крайна дестинация за много мигранти: "Много често сме свидетели на хора, които идват и напускат, защото България е транзитна страна за тях. Въпреки това имаме ядро от хора, които са решили да останат или наистина се борят да останат, но има и много хора, които просто преминават".

Тези мигранти, които търсят работа или искат да започнат собствен бизнес, имат различни потребности в България. "Една от първите нужди е да научат езика. Поради тази причина предлагаме тези курсове. Това е една от нашите добри практики. Нашата програма е много хубава, защото след това полагаме усилие да следваме участниците. Всъщност много от участниците в нашите програми създадоха важна мрежа и общност. Преди това в България не бе създадена наистина добра общност за бежанци, но благодарение на тези курсове успяхме да го направим. Освен това съм изключително доволна, че успяхме да спечелим бюджет, за да направим курс само за жените. "

Тя обясни, че след като научат български език се предлагат допълнителни курсове, така че мигрантите да могат да добият умения за работа и започване на бизнес, включително: фризьорство, маникюр, педикюр и др.

Основната цел в центъра за 2018 г. обаче е да се осигури възможно най-много мигранти да учат на английски език "защото те наистина се нуждаят от това." Предлага се курс по английски и компютърни умения. Това е интензивен курс, 6 часа на ден, 5 дни в седмицата и включва основни английски, основни компютърни умения, както и готовност за работа. "Английският помага особено,

ако мигрантите имат достатъчно късмет да говорят и арабски. Тези, които говорят персийски езици, имат по-малко предимство, но за онези, които говорят арабски, има много възможности в България. "Оказва се, че дори и с езикови умения, за мигрантите е трудно да получат достъп до работа, пазар и адекватно жилище."

Що се отнася до предприемачеството като цяло, според нея малка част от мигрантите успяват успешно да започнат собствен бизнес в България, тъй като тяхната начална точка е тази, в която те са наистина на сравнително начално ниво с много препятствия за преодоляване.

НЧ Бъдеще сега 2006 също така подчертава работата на един експерт в 'Innovation Starter'. Те я смятат за един от най-добрите експерти в областта на дизайнерското мислене в България. Нейният опит се вижда най-добре, когато тя, ръководи уъркшоп за дизайн мислене с представители на неправителствения сектор и бежанците в България, на които представя основните принципи на методологията и помага на участниците да определят трите основни предизвикателства, пред които са изправени бежанците. Намерението се дължи на необходимостта от познаване на потребностите на бенефициентите и точно определяне на проблемите, които трябва да бъдат решени, за да се създадат наистина успешни социални иновации.

Участниците в семинара работят върху три-стъпков процес: съпричастие, дефиниране на процеса за дизайн мислене и работа по създаване на личности, които представят видовете бежанци и техните проблеми. Други теми включват "гледна точка" и "как можем ние да се предизвикаме чрез дефиниции".

НЧ Бъдеще сега 2006 също така подчертава работата на Digital Nomads в партньорство с Humans in the Loop, с тяхната покана към всички разработчици, дизайнери, предприемачи и социални иноватори да се присъединят към първото издание на "Хакатон за социални иновации." Това беше първото събитие, посветено на една група "съвременни номади", втч имигранти.

По отношение на финансите, особено за финансиране на собствен бизнес, те се справят с бариерите с това да имат собствената банкова сметка (и опциите за банкови заеми). За да се позволи на лицата, които нямат лична карта, да имат банкова сметка, те обмислят възможността да използват: блокчейн технология. Те също така се справят с препятствието за заетостта на хората без достъп до пазара на труда, като проучват дали е възможно да обучават мигранти, които да предоставят "human-in-the-loop" услуги за обучение. В продължение на два дни участниците бяха разделени на екипи, които трябваше да създадат техническо решение на едно от трите предизвикателства, пред които са изправени имигрантите в България.

И накрая, Vox Populi създава документален театър, а работата "Мир вам" (Мирът е с теб) представя имидж на бежанците и мигрантите от полеви изследвания и интервюта в мигрантските лагери. Това уникално представяне позволява на аудиторията да присъства на първокачествени разкази за това кои са мигрантите, от какво бягат и къде се насочват. НЧ Бъдеще сега представя тази инициатива на НПО-тата, за да подчертае как НПО-тата могат да подкрепят предприемачите мигранти чрез повишаване на осведомеността в общностите в България, така че стереотипите и дискриминацията да бъдат намалени, основната роля, която НПО-тата могат да имат в подкрепа на тази група.

Обратна връзка: Заинтересовани страни, работещи с мигранти и бежанци в България

Резюме

Когато говорим за въздействието на мигрантите върху работната сила, основната отправна точка в нашия анализ е, че е необходимо НПОта да се насочат към безработните. Тази хипотеза се основава на факта, че след получаването на статут на международна закрила в България се осъществява ефективна интеграция с помощта на неправителствения сектор. Съществуват много фактори, които затрудняват достъпа до пазара на труда на мигрантите, което изисква намесата на посредници. В по-голямата си част мигрантите и лицата с международна закрила често не говорят български, а имигрантите и бежанците, на които е предоставен статут, са включени в обучението по български език.

Нещо повече, образованието на мигрантите в България, на които е предоставен статут, показва преобладаващ дял от хората с нисък образователен ценз, което на свой ред налага тяхното включване в образованието и обучението за повишаване на тяхната квалификация. В този доклад направихме смисъл да подчертаем напредъка, постигнат в неправителствения сектор в България, особено в областта на езиковия и информационния сектор, с наистина иновативни методологии, както и необходимостта наистина да се определи кои са бенефициентите.

Заедно с езиковата бариера и ниските образователни и квалификационни нива на мигрантите, в пиесите съществуват културни и исторически фактори, като голяма част от тях са например: жените са били икономически неактивни в тяхната страна на произход, засягайки текущата им заетост в "Булгарис" - фактор, който неправителствените организации трябва да предприемат, за да подкрепят тази група потенциални предприемачи. Всичко това дава основание да се твърди, че предприемачите мигранти се възползват в голяма степен от работата, извършвана основно от неправителствения сектор, тъй като правителствените органи не могат да работят пряко, за да гарантират, че имигрантите влизат на пазара на труда, а вместо това да си сътрудничат с компетентните органи за това. По този начин неправителственият сектор в България предоставя на предприемачите мигранти в България голяма помощ.



Обратна връзка: Мигранти и бежанци в България

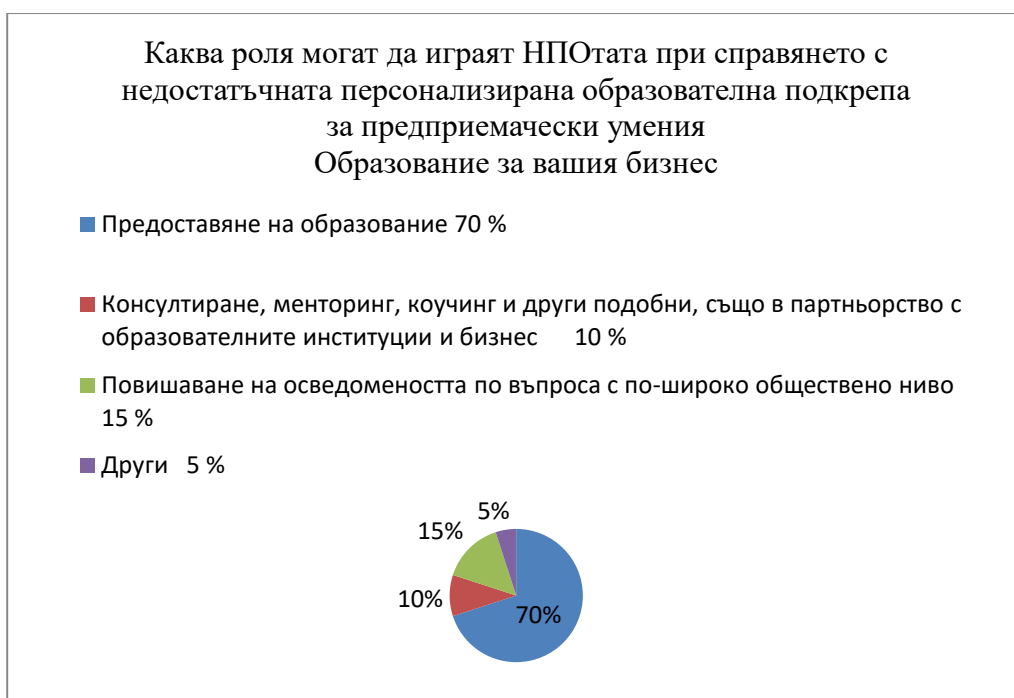
НЧ Бъдеще сега проведе 2 фокус групи с мигранти и бежанци с бизнес идеи. От своите споделяния всички участници казват, че в България съществува силна мрежа за подкрепа сред имигрантите, които вече имат утвърден бизнес, което много помага на други хора, които търсят работа или създават собствен бизнес.

В България бизнесът на мигранти най-често е под формата на магазини, които продават неща като: хранителни продукти, билки, дрехи и заведения за бързо хранене. Участниците бяха щастливи да съобщят, че хората в тази общност често си помагат.

При анализа на резултатите от интервютата можем да видим, че половината от участниците смятат, че има несъответствие между тяхното ниво на умения и работа. Нашите констатации бяха, че имигрантите, идващи в България, пристигат със солиден професионален опит и професионален опит от страната си на произход. Също така в България има много компании, които работят като аутсорсинг компании и търсят хора с арабски езикови умения, като им предлагат качествени работни места.

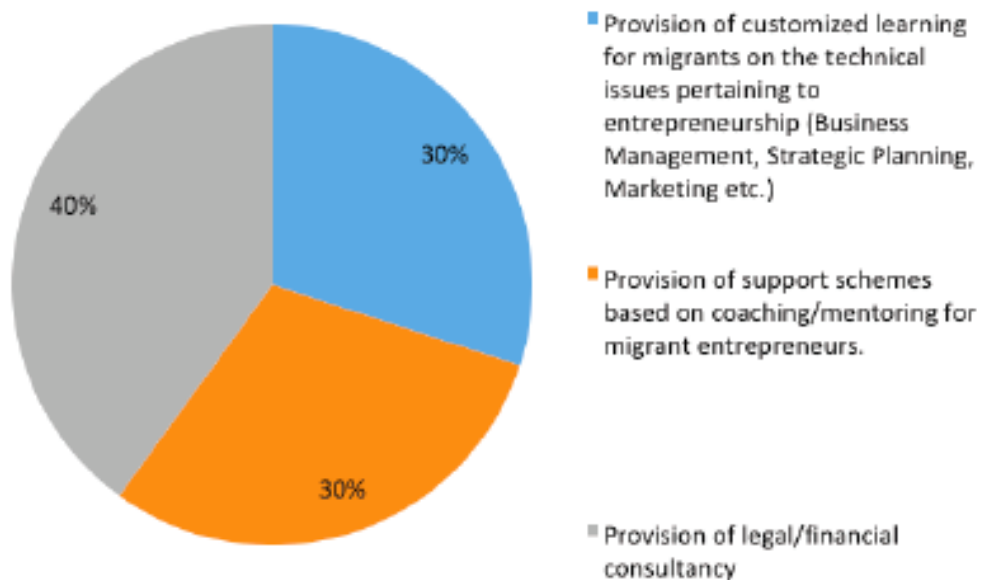


В графиките по-долу подчертаваме по-нататъшни констатации от фокус групите на мигрантите. Силно мнозинство от 70% смятат, че осигуряването на образование е най-желаният начин да се подкрепят предприемачите мигранти.

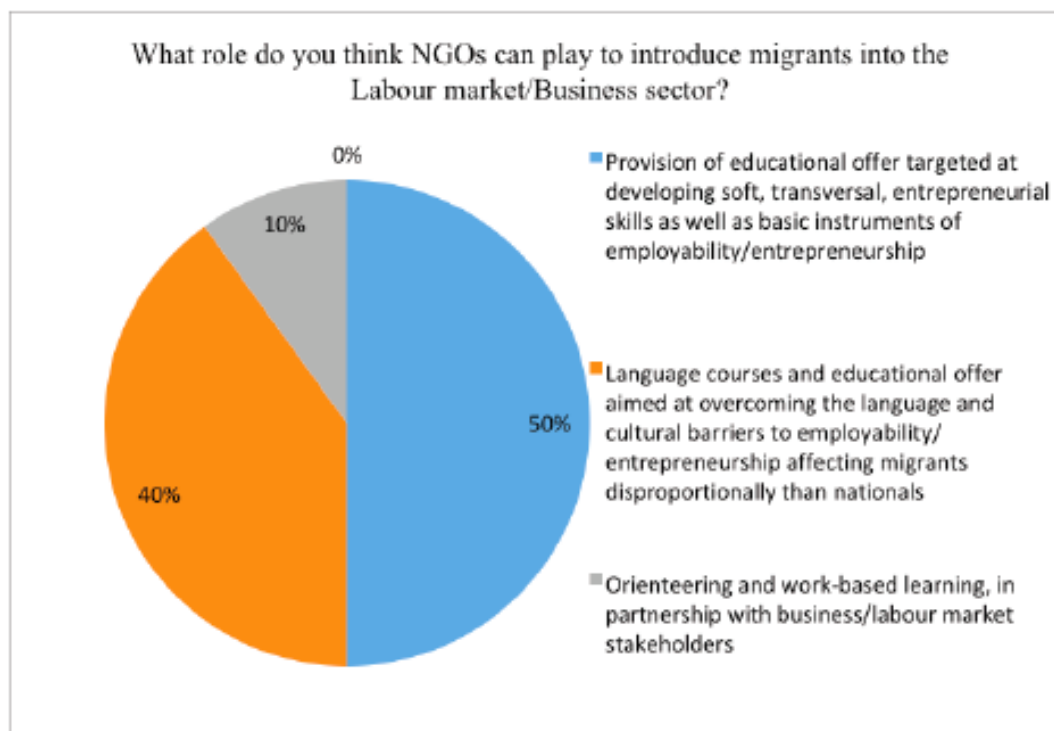


Когато човек желае да започне бизнес, разбира се обичайното е да се гарантира, че може да бъде осигурено финансиране. Ето защо 40% от участниците желаят по-голяма подкрепа в областта на финансовото консултиране. Те също така подчертават необходимостта да се свържат с някой, който може да действа и да помогне като ментор или треньор с дял от 30%.

What role do you think the education and training system should play in supporting migrants' enterprises/startups?



Каква роля смятате, че образованието и обучението трябва да играят в подпомагането на предприятията / стартиращите фирми на мигрантите?
Предоставяне на персонализирано обучение за мигранти по техническите въпроси, свързани с предприемачеството (управление на бизнеса, стратегическо планиране, маркетинг и т.н.)
Предоставяне на схеми за подкрепа, основани на треньор / наставничество за предприемачи мигранти
Предоставяне на юридически / финансови консултации



Каква роля мислите, че НПО-тата могат да играят за въвеждане на мигранти в пазара на труда / бизнеса?

Предоставяне на образователни предложения, насочени към развитието на меки трансверсни, предприемачески умения, както и основни инструменти за пригодност за заетост / предприемачество

Езикови курсове и образователни предложения, насочени към преодоляване на езиковите и културните бариери пред наемането на работа / предприемачеството, които засягат мигрантите непропорционално спрямо гражданите

Ориентиране и учене чрез работа, в партньорство със заинтересованите страни от бизнеса / пазара на труда

Казуси: Мигранти и бежанци в България

Участник номер 1

Тя е от Халеб, Сирия, заяви, че за нея е много трудно да получи работна позиция, която наистина отразява нейното ниво на умения на пазара на труда. Тя е обучен дизайнер и архитект.

За нея проблемите, пред които са изправени висококвалифицираните мигранти при достъпа до адекватни работни места в България, са: дискриминация и езикови бариери. Според нея "настоящите политики и процедури за интеграция на имигранти на пазара на труда и създаване на бизнес от имигранти тук в България не са адекватни".

Тя вярва, че неправителствените организации могат да играят значителна роля при справянето с недостатъчната персонализирана образователна подкрепа за мигрантите, особено по отношение на подобряването на предприемаческите умения чрез предоставяне на образование.

Участник номер 2

Той е от Сирия, дошъл е в България, защото тук има роднини. Сега той помага в магазина за продажба на стоки и също така се опитва да учи български и да намери начини да започне собствен бизнес.

"Проблемите пред които са изправени високо квалифицираните мигранти при достъп до адекватна работа/позиция в България са дискриминация и неадекватно признаване на придобитите квалификации в родните им страни ", обяснява той. Смята, че сегашните политики и процедури за интеграция на имигранти на пазара на труда и създаване на бизнес от имигранти в България са само частично адекватни.

Крайно **резюме** България

В периода след 2013 г. броят на лицата, които са кандидатствали за международна закрила в България, значително се е увеличил в сравнение с предходните години. Въпреки че е наблюдавано увеличение на броя на лицата с индивидуален статут на бежанец в България, същевременно се наблюдава значително увеличение на преустановените случаи. Това дава основание да се заключи, че България не е крайната дестинация за много търсещи убежище в страната, като се вземат предвид причините за прекратяване на производството, които като цяло показват недобросъвестно отношение от страна на мигранта. От друга страна, тези, които са бенефициенти на международна закрила и имат достъп до пазара на труда в България, на практика търсят участие в работната сила.

Перспективите за успешна интеграция на всички мигранти в България в социално-икономическия живот на страната, както и потенциалните допълнителни трудови ресурси и създаване на работни места, когато започват собствен бизнес, се влошават от редица фактори като: ниво на образование от тези предприемачи мигранти, на които е предоставен статут; лошо владение на английски език; както и ограничена икономическа активност и професионален бизнес опит на някои групи, особено на жените. Тези пречки, съчетани с очакванията за миграционния поток през следващите години, налагат прилагането и реформата на сегашните политики за приемане на бежанци, особено чрез интеграция в работната сила, с по-ненаблюдавана подкрепа на предприемачите мигранти.

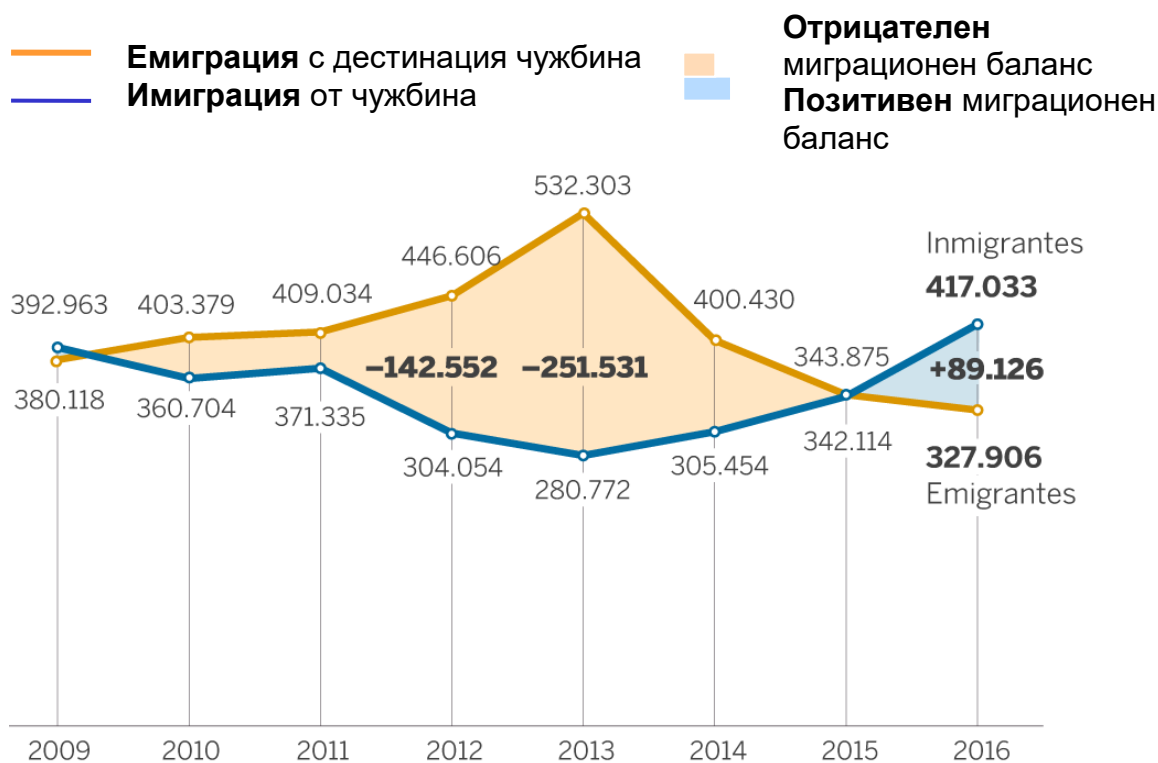
Национална глава

Испания

Въведение

Имиграционните данни от последните години в Испания са изцяло свързани с икономическото положение на страната като цяло. Преди икономическата криза (от края на 90-те до 2007 г.) Испания получи голям брой имигранти, докато икономическата ситуация се влоши зле и се случиха две неща: имиграцията беше парализирана и много чужденци, вече установили се в Испания, се завърнаха в родната си страна.

МИГРАТИВЕН БАЛАНС В ЧУЖБИНА



Fuente: INE. EL PAÍS

Въпреки това, както можем да видим от графиката, от 2013 г. броят на хората, пристигащи в Испания от други държави, отново се е увеличил. По-голямата част от чужденците, пребиваващи в Испания, все още са румънци и мароканци: 678,098 от бившите и 667,189 от тях. Тези страни са следвани от Венецуела, Колумбия, Обединеното кралство, Италия, Еквадор и Бразилия, в този ред (данни INE 2016).

Що се отнася до пристигането на бежанци в Испания, в момента се случва истинска драма. Испания традиционно е една от страните, която е получила

голям брой имигранти и бежанци, бягащи от трудностите на своите страни, особено поради географското си положение.

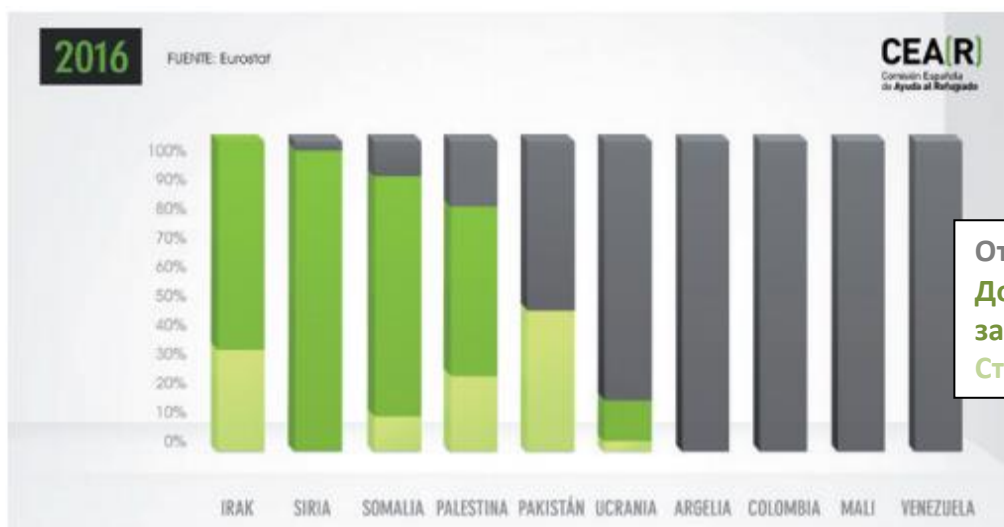
Cruz Roja Española е една от основните организации, които участват в управлението на Програмата за приемане на кандидати за международна закрила в Испания, финансирана от Министерството на заетостта и социалното осигуряване. Понастоящем обаче всички организации са затрупани поради хуманитарната криза, която изпитваме в момента.

Гореспоменатата правителствена програма се състои от 4 стъпки, които обхващат от първото приемане до стъпката за автономия, с продължителност от 18 до 24 месеца:



За съжаление, Испания не е изпълнила ангажимента си като домакин на Европейския съюз след започването на бежанската криза в Европа.

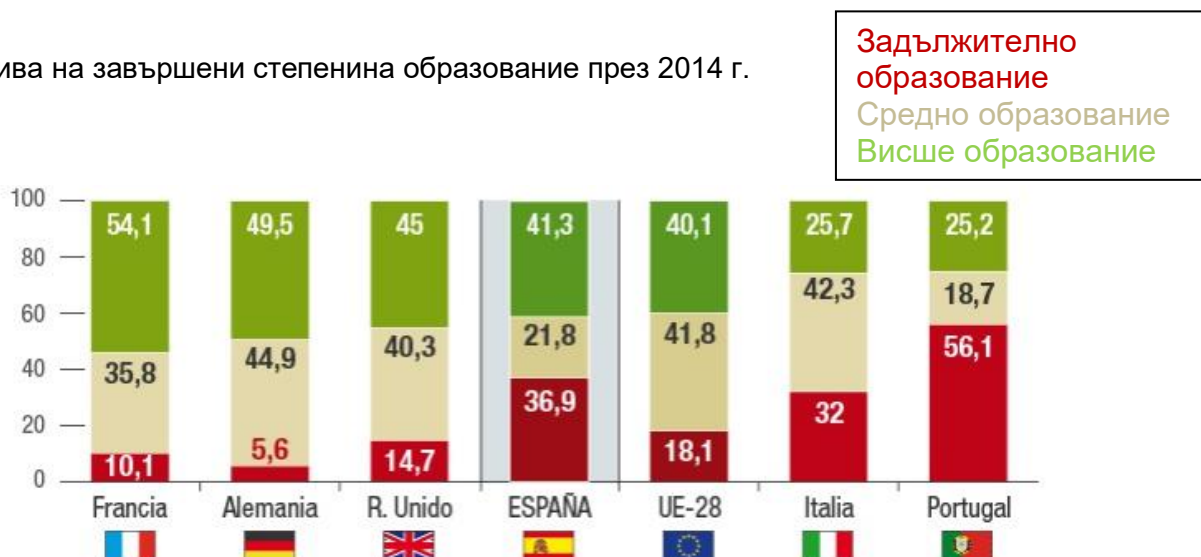
ПРИЗНАВАНЕ НА МЕЖДУНАРОДНАТА ЗАЩИТА В ИСПАНИЯ



По принцип не е лесно да започнете бизнес в Испания. Що се отнася до държавната подкрепа, създаването на нови компании не се улеснява, главно поради фискалните проблеми. Ставките, които автономните хора трябва да платят, са много високи и в много случаи те не са прогресивни (т.е. те не винаги се изплащат в зависимост от това, което печелите). През последните години правителството направи данъчни облекчения за млади предприемачи, но само за първата година. Също така има финансова помощ, но в замяна бенефициентът трябва да се ангажира да задържи компанията си в продължение на няколко години (независимо дали е печеливша или не), като плаща съответните данъци. Тази ситуация не улеснява хората да прилагат своите бизнес идеи. Освен това бюрократията е бавна и може да отнеме много месеци, за да се издадат лицензи за откриване.

БИЗНЕС ХОРА В ИСПАНИЯ

Нива на завършени степенина образование през 2014 г.



Ако това е ситуацията с испанския народ, много по-трудно е за имигрантите или бежанците, които често срещат проблеми с валидирането на документи, получаването на финансиране или преодоляването на езиковата бариера.

От 46 539 026 жители, регистрирани в Испания, 4 549 858 (9,8%) съответстват на групата, считана за част от чуждестранното население (Национален статистически институт, 2017 г.). От тях 284,077 бяха включени в специалния режим на самостоятелно заетите работници (RETA), според данни от Асоциацията на автономните работници (ATA) в края на първото тримесечие на миналата година.

Самостоятелната заетост може да бъде начин за преодоляване на бариерите и навлизане на испанския пазар на труда. Следователно преобладават малките предприятия с нисък капацитет за генериране на заетост (често членовете на семейството са служители) и с предпочитание в сектори като настаняване и строителство (38%). Те са представени и в търговията и транспорта.



Ключът към успеха в този вид малък бизнес обикновено не е нищо друго освен упоритата работа и най-малката възможна зависимост от банките. Като пример може да се посочи случаят на фризьорски салони. Кризата принуди затварянето на повече от 45 000 фризьорски салона в Испания. Но от началото на възстановяването новите предприятия сега надхвърлят 55 000, като две трети от тях се намират в сегмента на евтини и модерни салони, а много от тях се управляват от това, което в сектора е известно като етнически фризьорски салони, според последния доклад, изготвен от Stanpa (Национална асоциация на парфюмерията и козметиката).

Обратна връзка: Мигранти и бежанци в Испания

От началото на проекта ние сме в контакт с чужденци, установили се в Испания, които са започнали процеса на започване на бизнес или мислене за започване на работа в нашата страна. Ние се запознахме с трудностите, недостатъците и опита като цяло на десет такива хора в тази ситуация.

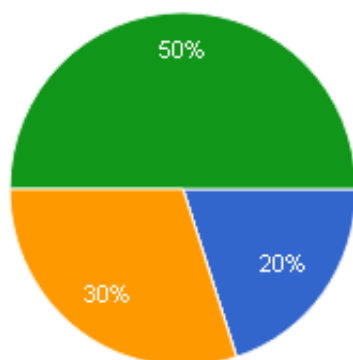
Секторите, които тези хора представляват, са много различни: образование, почистване, гостоприемство, майсторство и строителство. 70% отговарят положително на въпроса дали основната им мотивация за започване на бизнес

е свързана с трудностите при намирането на работа според нивото на образование.

За дисбаланса между предишната си работа и нивото на обучение, отговорът е много раздвоен и не можем да видим цялостен окончателен отговор. По принцип езикът не е бил бариера при започване на бизнес в Испания, тъй като повечето от участниците вече са познавали езика предварително или са дошли от южноамериканските страни, с които споделяме един език.

Основният проблем, с който са се сблъскали, е липсата на ясни обществени политики, които да ги ръководят в процеса на създаване на тяхната компания, заедно с утвърждаването на титлите, получени в родните им страни.

Графиката по-долу представя резултатите, които отговарят на въпроса: Какви мислите, че са проблемите, пред които са изправени висококвалифицираните мигранти при търсене на работа в Испания?



Дискриминация

Недостатъчно признаване на квалификациите, придобити в държавите по произход

Липса на персонализирани политики за интеграция на пазара на труда

От друга страна, 6 от 10 души признават, че не познават или имат само ограничени познания за сегашните политики и процедури за интеграция на имигрантите на пазара на труда. В това отношение само един човек е участвал в този тип програми в сравнение с 9 души, които не са имали такъв опит.

Сред обществените органи и други субекти, работещи с имигранти и бежанци, 80% вярват, че би било удобно да предлагат персонализирана подкрепа по технически въпроси, свързани с предприемачеството, заедно с надзор и подкрепа на обучението.

И накрая, никой от интервюираните не получи или получи финансиране или обществена помощ за започване на собствен бизнес.

Пример от практиката: Мигранти и бежанци в Испания

Един от изследваните мигранти имаше желание да разшири опита си и да започне бизнес в Испания. Той е 38-годишен мъж с перуански произход, макар и с американска националност. В неговия случай езиковата бариера не съществува, а обратното, тъй като той е учител на испански и английски език. Има магистърска степен по бизнес администрация и мениджмънт и е получил

магистърска степен (в Испания) по литература. През последните години работи в различни академии, като преподава английски, а в момента работи на непълно работно време в академия, като преподава испански на чуждестранни студенти и английски на млади хора и възрастни испанци. Въпреки това, в продължение на 3 години той преподава самостоятелно езици на място, което принадлежи на културна асоциация.

Основният му проблем е бил правен, тъй като е нямал испанска националност, нито е жител или студент, означаваше, че не може да започне собствен бизнес. Най-накрая получил разрешение за пребиваването си, когато се оженил за испанка. Това му позволи да продължи с идеята си да отвори самостоятелна езикова школа, където подготвя млади хора от Испания в продължение на три години, за да получи официални езикови сертификати. Неговата идея е да продължи да развива бизнеса си през следващите години, за да може да се посвети на бизнеса си на пълен работен ден.

Обратна връзка: Заинтересовани страни, работещи с имигранти и бежанци в Испания

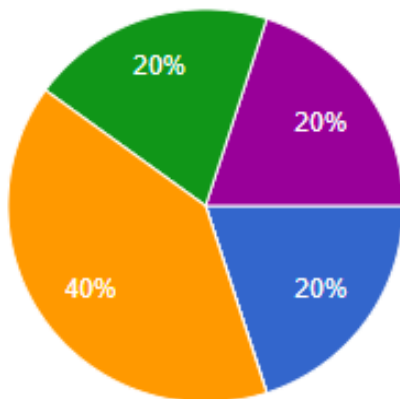
За да разберем реалността по-добре за предприемачите мигранти и бежанци в Испания, се свързахме с пет НПО-та, за да изследваме по-задълбочено тяхното мнение за нуждите и най-значимите бариери пред тази група. Изследването се състои от двадесет и четири въпроса, чиито резултати са описани по-долу.

Всички неправителствени организации смятат, че има специфични групи, засегнати от високия дисбаланс между нивото на обучение и позициите, заемани на пазара на труда, което показва, че трябва да се даде приоритет на разрешаването на тази дупка.

Високо квалифицираните мигранти са изправени пред някои проблеми при достъпа до пазара на труда поради неадекватното признаване на квалификациите, получени в страните им на произход, липсата на персонализирани политики за интеграция на пазара на труда и липсата на паспорт или други документи. За решаването на този проблем заинтересованите страни, които интервюирахме, заявиха, че ще е необходимо да се насърчи приемането на стандарти, които благоприятстват признаването на квалификациите от страната на произход, да предоставят персонализирана помощ за подготовката им за навлизане на пазара на труда и одобряването на правни норми, дискриминация при процедурите за подбор.

Сегашните политики и процедури за интеграция на имигрантите на пазара на труда и създаването на предприятия от страна на имигрантите понастоящем са невалидни и единственото, което съществува, са езиковите курсове, според испанските НПО-та.

Ролята на анкетираните НПО-та, както може да се види в следващата графика, е разнообразна:



Моята неправителствена организация играе активна роля при изпълнението на политиките

Моята неправителствена организация открито се застъпва за преразглеждането / подобряването на съществуващите политики

Моята неправителствена организация не участва пряко или непряко в споменатите политики

Ние не правим тази работа

Подкрепата на НПО-тата към мигрантите се фокусира върху диалога със заинтересованите страни, преподаването на езици, консултирането при разработването на техните автобиографии и предлагането на допълнително обучение за постигане на място на пазара на труда за тези хора.

Четири НПО-та от пет споделят, че съществуващата правна рамка и наличните инструменти за подпомагане на предприемачеството на имигрантите в Испания не са достатъчни. Към това те добавиха, че почти няма ресурси за повишаване на езиковите умения и че е необходимо да се улесни трудовото включване на документираните и/или недокументирани без укрепване и че предвид високия процент на неуспех в предприятията наличните инструменти не са достатъчни.

За да се справят с езиковите бариери, пред които са изправени мигрантите в бизнеса, 3 неправителствени организации от 5 преподават езикови курсове, други улесняват достъпа до организации, които управляват курсове, а друг прави персонализирани планове.

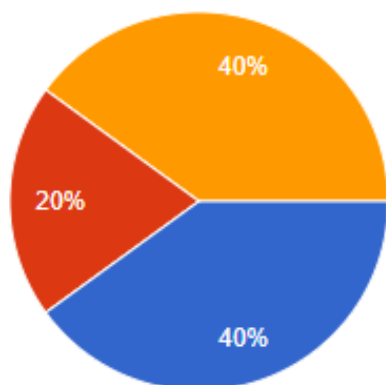
За да се справят с неравновесието между капацитета на мигрантите и обхванатите работни места, 3 НПО-та от 5 насърчават определени механизми на равновесие между дружествата и мигрантите, кандидатстващи за работа, друга насърчава самостоятелната заетост на мигрантите, а последната не работи в тази област .

В случай на решаване на предизвикателствата на дружествата мигранти при достъпа до публично или частно финансиране, 3 НПО-та от 5 оказват подкрепа на предприемача мигрант. От друга страна, за да се реши липсата на персонализирани правни и бизнес консултации за фирми от мигранти, три НПО-та улесняват достъпа до правни и бизнес консултации.

За да се помогне на мигрантите в процеса на наемане на работа чрез създаване на нов бизнес, НПО-тата развиват всички възможности, освен да действат като преки доставчици на образование.

Когато става въпрос за подобряване на равните възможности за достъп до пазара на труда и бизнес сектора за мигрантите, НПО използват всичките 3 стратегии.

На въпроса как да се справят с феномените на дискриминация спрямо мигрантите на работното място, представителите на неправителствените организации също подкрепят изработването на политики, образованието и осведомеността.



Политически усилия, насочени към справяне с дискриминацията в сферата на труда и бизнеса и / или преразглеждане на съществуващите разпоредби, дискриминиращи мигрантите

Предоставяне на образователни предложения, насочени към повишаване на осведомеността на мигрантите относно дискриминацията и начините за справяне с нея на различни нива

Действия за образование и повишаване на осведомеността, насочени към повишаване на чувствителността на работодателите / заинтересованите страни в сферата на бизнеса за справяне с дискриминацията срещу мигранти

Пример от практиката: Заинтересовани страни, работещи с имигранти и бежанци в Испания

Понастоящем работим с испанската неправителствена организация, наречена La Bolina. Ние сме си сътрудничили в проекта "Регенерационен проект" в Гранада и сме участвали в някои от различните дейности. Неговата цел е да помогне на бежанците чрез подмладяване на селските райони и селското стопанство.

Двамата основатели на Ла Болина, ни разказват за добрата атмосфера, в която работят с мигрантите и бежанците, преди всичко свидетелстват за силното желание да работят, че искрената цел е да намерят втори шанс в живота.

Окончателно резюме Испания

От нашите интервюта могат да се направят няколко извода:

1. Най-големият проблем в Испания за предприемачите мигранти и бежанци е липсата на помощ от страна на правителството за улесняване на създаването на нови предприятия. Данъците са много високи и процедурата, която е в сила, е прекалено дълга.

2. Езикът до голяма степен не е пречка за тази група, тъй като повечето от тях идват в Испания от Латинска Америка.
3. И накрая, НПО-тата са много важен и полезен ресурс през целия процес на започване на бизнес в Испания.

Според нас в Испания трябва да се свърши много работа по отношение на самонаемането на чужденци и тази ситуация се обезсърчава от настоящата икономическа и бежанска криза.

Работата на асоциации, фондации и неправителствени организации, които работят с този профил на хората, в ръцете на правителството, вършат чудесна работа благодарение на визията си и социалната си ангажираност.

Отчет за обобщена информация за целевите групи

В доклада за проект VET4MIGRE ние признаваме че, мигрантите и бежанците са важна работна сила за приемащите страни от ЕС и че тази група може да даде значителен принос за икономиките на техните домакини.

Европа има установена потребност от повече предприемачи и благоприятстващ климат за предприемачество в областта на професионалното образование и обучение, за да изпълни целите и да приложи успешно Лисабонската стратегия. Подпомагането на предприемачите от мигранти е от съществено значение за създаването на необходимите условия за устойчив и приобщаващ растеж и заетост и затова една по-сплотена Европа.

С това разбиране в челните редици на нашите изследвания се стремихме да определим какви ресурси понастоящем са налични за предприемачите мигранти и къде могат да съществуват пропуски в обучението в страните партньори на: Италия, Дания, Испания, Гърция и България. Този процес беше осъществен чрез научни изследвания, където пряко говорихме с висококвалифицираните мигранти и бежански предприемачи и със заинтересованите страни, които подкрепят тази група, генерирайки плодотворни дискусии и подхранвайки важни мисли и идеи за това, какво може да се направи по-добре за тяхното подпомагане.

Партньорските организации установиха, че предприемачите мигранти се нуждаят и се възползват от персонализирани договорености, насочени към подготовката им за навлизане на пазара на труда, най-вече чрез менторство и наставничество. По този начин мигрантите могат да получават съвети, помощ и информация, за предпочитане индивидуализирани и съобразени със специфичното им положение потребности. Наставникът може освен това да предостави критични "вътрешни знания" и да отвори вратата за създаване на по-големи мрежи, като натрапва код, който трудно може да бъде дешифриран.

Действително укрепването на мрежата е от ключово значение. Това важи и за самия мигрант и в същото време е важно и за заинтересованите страни, подпомагащи тази група. С други думи, трябва да се създадат паралелни мрежи, в които мигрантите да могат да работят и да се възползват от: първата

и най-очевидната мрежа са нейните лични контакти, а втората - мрежата от организации, работещи в подкрепа на предприемачите мигранти.

Всички тези организации биха могли да обслужват мигрантския предприемач, но не знаят един за друг и какви услуги вече се предлагат. Чрез сътрудничеството те могат по-добре да осигуряват указателни знаци за мигрантите, които обслужват, и заедно да развиват необходимите, иновативни и вълнуващи нови синергии и сътрудничество, за да подкрепят целевата си група. Съчетаването на ресурси и опит между организациите може също да бъде най-добрият начин за посрещане на специфичните нужди на мигрантите и бежанците в района на, например, психологически и мотивационни нужди от подкрепа, които могат и се различават в сравнение с местното население.

Обученията трябва да продължат да са насочени към езикови курсове, като се вземат предвид новите методологии, тъй като езикът е просто една много трудна бариера в различните страни (с изключение на Испания в нашето проучване, поради преобладаващата част от мигрантското население). Овластяването на езика е следователно необходима стъпка, но дори и с този набор от умения, социално-културното познание също е критично. Обученията в тази област могат да доведат до по-нюансирано разбиране, тъй като могат да взаимодействат по-целенасочено с местните жители. Разбирането на културните кодекси е нещо, което може да бъде ускорено чрез обучения, а също и чрез помощта на наставник.

Освен това курсовете често се предлагат и при започване на собствен бизнес, но тези курсове, ако искат да обслужват мигранти, трябва да предоставят по-целенасочена информация, напр. да бъдат специфични за отделните сектори и да се справят с въпроси като културната осведоменост в маркетинга и обслужването на клиентите. ИТ и цифровизацията предлагат допълнителни възможности за мигрантите на предприемаческата сцена.

Нивото на бюрокрацията, който трябва да се управлява, ще варира в отделните страни в ЕС. Като цяло обаче сред участниците в нашето изследване съществуват специални нужди от помощ при тълкуването на законите и подзаконовите актове на всяка страна, особено когато става дума за тежкия правен език на данъчното законодателство - аспект на започване на бизнес, който е важен, за да се получи правилно от началото.

Неправителствените организации, работещи в подкрепа на предприемачите мигранти и бежанци, следва освен това да търсят влияние върху политиката, особено в области като: борба с дискриминацията; достъп до финансиране; и да се гарантира, че мигрантите с бизнес идеи отговарят на система, която могат да направляват, което е гладко и не прекалено обременително. Борбата срещу дискриминацията трябва да се използва като отправна точка, променяйки разказа. Един от начините да направите това може да бъде, напр. насърчаване на събития, в които предприемачите мигранти са на централно място и политиките са поканени на изложението и разговора. Новите стратегии за финансиране могат да включват творчески стратегии, като натискане за по-голям достъп до микрофинансиране или преразглеждане на действащите нормативни актове, които възпрепятстват предприемачите от бежанците да се справят с две стъпки.

Друг урок, научен от нашето изследване, е, че ние като неправителствени организации и институции, подкрепящи тази група, трябва наистина да "видим" лицата, които подкрепяме, да питат по творчески начин кои са бенефициентите,

за да осигурят най-ефективната помощ. Това допълнително ще подпомогне диалога за помощ между тази група и обществото като цяло.

В крайна сметка всички участници изразиха голямо доверие в целите и ценностите на Европейския съюз и наличните възможности. Възможностите за синергии и нови творчески идеи са много окуражаващи. Установихме, че индивидуалната мотивация и отдаденост в различните страни са високи.

Участниците в други страни установяват, че НПО-тата могат и играят решаваща роля в подпомагането на интеграцията чрез свързване на мигранти към пазара на труда и помагайки им да осигурят мечтите си за започване на бизнес да станат реалност. НПО-тата според участниците са наистина решаващи за улесняването на интеграцията и приобщаването, успоредно и съвместно с различните държавни структури.

По принцип ефективният процес на интеграция изисква съвместна работа. За предприемачите мигранти съвместната целенасочена подкрепа ще бъде най-ефективна, когато е индивидуализирана, доколкото е уместно, а също и дългосрочно, както във визия, така и в ангажимент.

Постигането на целта да се направи този процес колкото е възможно по-ефективен и гладък е от съществено значение за реализирането на Европа, основаваща се на нейните собствени фундаментални ценности, където всеки има шанса и истински просперира.

Кредити

Изследването в този доклад бе реализирано в рамките на проекта "Vet opportunities for migrants and refugees" в рамките на Европейската програма "Стратегическо партньорство за професионално образование и обучение Erasmus Plus KA2". Този проект е финансиран с подкрепата на Европейската комисия. Тази публикация отразява само възгледите на автора и Комисията не носи отговорност за каквото и да е използване на съдържащата се в нея информация.

Код на проекта: 2017-1-DK01-KA202-034224

VET4MIGRE