

Interreg



CENTRAL EUROPE

European Union
European Regional
Development Fund

TASKFORCOME

TASKFORCOME:
TRANSNATIONAL ACTION TO ADVANCE SKILLS AND
COMPETENCES FOR COMMUNITY ENGAGEMENT
AND SOCIAL MIGRANTS ENTREPRENEURSHIP INITIATIVES
IN THE CENTRAL EUROPE

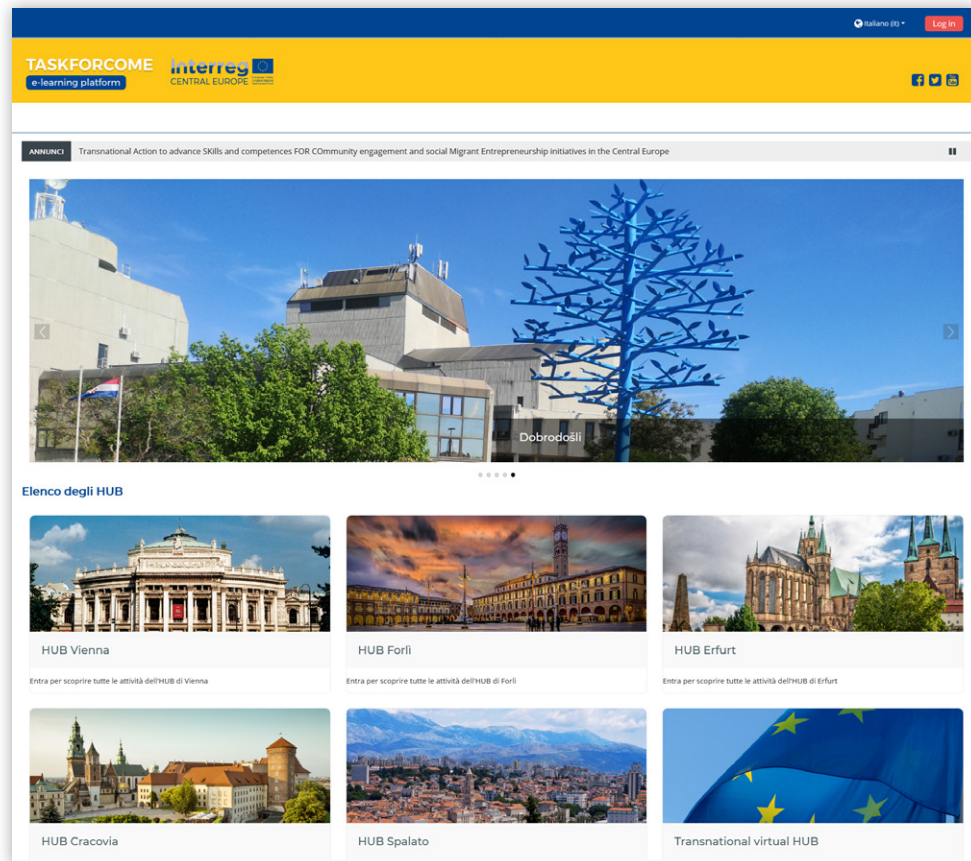


D.C.2.3 - TASKFORCOME Programy edukacyjne, szkoleniowe i narzędzia wspierające - publikacja (związane z O.T2.1 i O.T2.2)

1. WSTĘP

TASKFORCOME stawia czoła dwóm największym wyzwaniom stojącym obecnie przed Europą: integracji zawodowej i społecznej bezprecedensowej liczby migrantów oraz systematycznemu wdrażaniu innowacji społecznych jako potężnej siły napędowej rozwoju społecznego i gospodarczego.

Kolejnym wyzwaniem jest rozwój ekosystemów na rzecz integracji i innowacji społecznych, w których kluczowe podmioty pracują w nowy sposób, aby zapewnić usługi dla obywateli i możliwości dla przedsiębiorczych firm, wraz z uniwersytetami, organizacjami pozarządowymi, organami publicznymi i obywatelami, aby stworzyć warunki dla innowacji i rozwoju.



Rysunek 1:
Strona główna platformy e-learningowej TASKFORCOME z iPada Pro (język włoski).



2. TASKFORCOME PLATFORMA E-LEARNING

2.1. STRONA GŁÓWNA

Strona główna podzielona jest na szereg bloków. W prawym górnym rogu znajdują się dwa obiekty: i) przycisk „Zaloguj się”, umożliwiający uwierzytelnienie się na platformie oraz ii) selektor języka, pozwalający na wybór języka nawigacji pomiędzy językami ojczystymi pięciu krajów zaangażowanych w projekt TASKFORCOME oraz językiem angielskim. W nagłówku znajduje się link do strony programu Interreg Central Europe oraz ikony linków do mediów społecznościowych, przekierowujące do kanałów społecznościowych projektu, w tym do Facebooka, Twittera i YouTube. Bezpośrednio pod nimi, w „tickerze”, wyświetlane są komunikaty o ważnych wydarzeniach. Dodatkowo, w ramach „slidera” prezentowane są istotne zdjęcia HUB-ów biorących udział w projekcie.

W centralnej części strony znajduje się sześć kategorii związanych z HUB-ami (pięć hubów lokalnych oraz transnarodowy hub wirtualny). Stronę zamyka „stopka”, w której umieszczono logotypy i linki partnerów uczestniczących w projekcie.

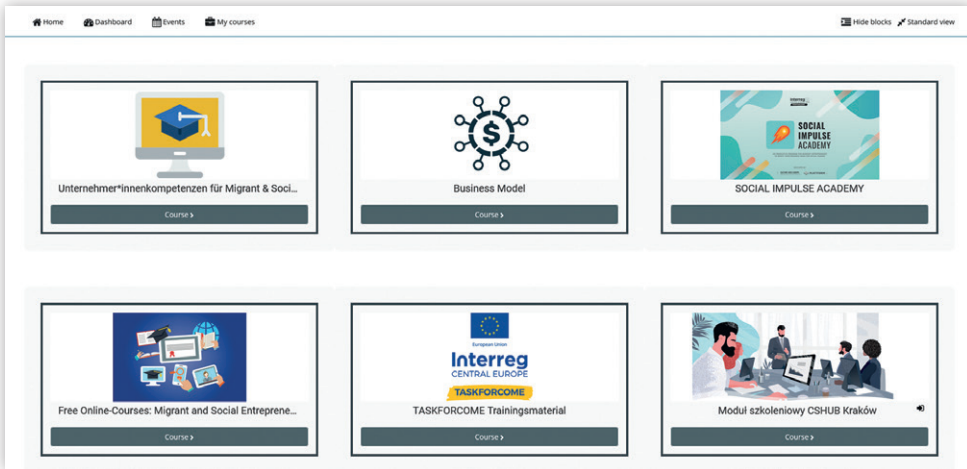
Dostęp do kursów jest ściśle związany z uwierzytelnieniem użytkownika za pomocą nazwy użytkownika i hasła. Użytkownicy tworzeni są przez Administratora strony, a każdemu z nich przypisana jest rola (kierownik, nauczyciele, studenci, itp.).

Po uwierzytelnieniu, nad „stopką” wyświetlana jest lista kursów, na które użytkownik jest zapisany (patrz Rysunek 2).

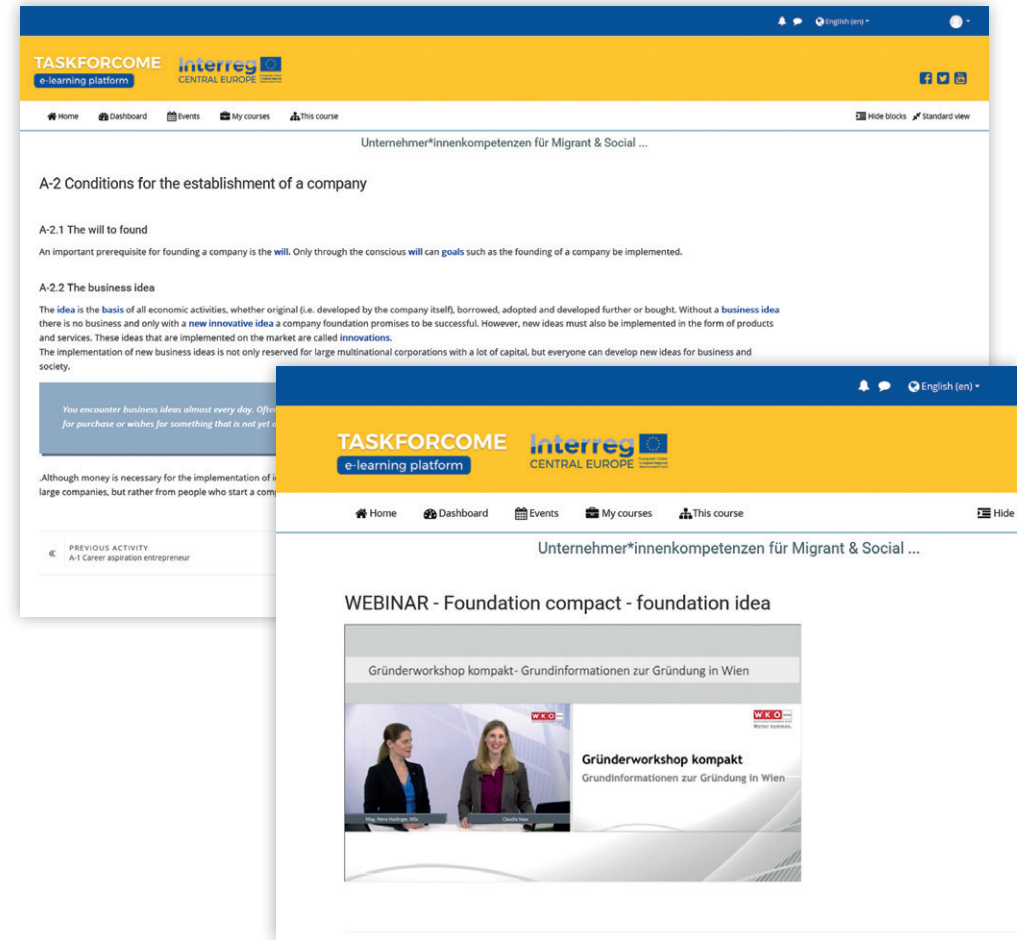
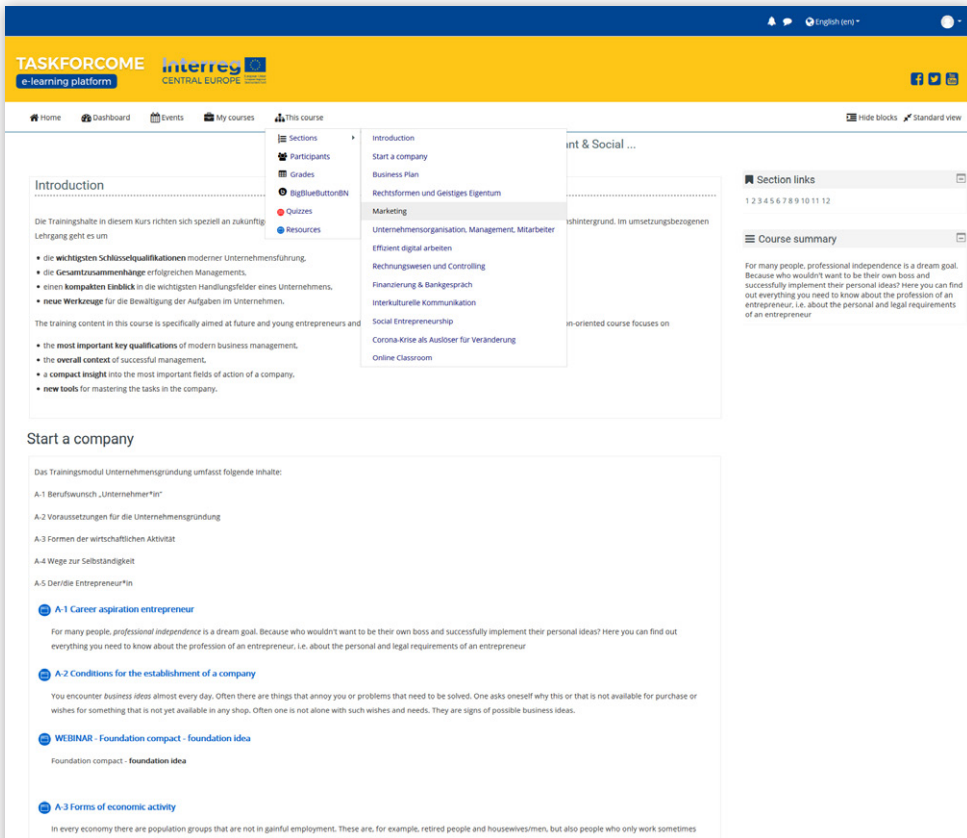
Jak przewidziano w specyfikacjach projektu, stworzono pięć kategorii, po jednej dla każdego HUB, w ramach których będzie zawarty jeden lub więcej kursów dla szkolenia migrantów, należących do danego HUB. Pozwoli to każdemu nauczycielowi na zaproponowanie specyficznych treści, zgodnych z przepisami krajowymi i kierujących się warunkami rynku pracy każdego kraju.

Rysunek na następnej stronie pokazuje niewielką część kursu prowadzonego przez austriacki HUB.





Rysunek 2: Lista kursów, do których użytkownik jest zarejestrowany.



Rysunek 4: Przykład treści tekstowych i wideo jako część kursu prowadzonego przez austriacki HUB.

<< Rysunek 3: Część kursu prowadzonego przez austriacki HUB.



Rysunek 5: Przykład „quizu”, w dwóch różnych trybach: wielokrotnego wyboru (po lewej) i prawda/fałsz (po prawej).

Z drugiej strony, poniższy rysunek przedstawia przykład działania typu „Quiz” z możliwością wielokrotnego wyboru i typu prawda/fałsz.



3. PODRĘCZNIK

3.1. CELE PODRĘCZNIKA

Podręcznik zawiera krótki przegląd instytucji wspierających w pięciu krajach objętych projektem oraz oferowanych przez nie programów wsparcia. Daje wyobrażenie o schematach wsparcia dostępnych w każdym kraju. W ten sposób umożliwia benchmarking istniejących usług wsparcia i jest kluczowy dla rozwoju innowacyjnych schematów wsparcia, adresowanych do indywidualnego i grupowego wsparcia przy określaniu misji społecznej i celu społecznego oraz tworzenia struktury biznesu społecznego.

Podręcznik zawiera wspólną definicję grup docelowych, która została określona przez grupę projektową TASKFORCOME. Przedstawia on wyniki analiz grup dialogowych dla schematów wsparcia, jak również wybór istniejących organizacji, które oferują wsparcie dla migrantów przedsiębiorców w pięciu krajach partnerów projektu oraz przegląd dostępnych schematów wsparcia.

Opracowano szablon dla jednolitej rejestracji organizacji wspierających i ich systemów wsparcia. Szablon zawiera nazwę i dane kontaktowe instytucji wspierających oraz opis programów wsparcia dla „Zarządzania inicjatywami biznesowymi”. Daje on interesariuszom szybki przegląd

- ✓ grupy docelowej instytucji wspierającej oraz
- ✓ rodzaju działań podjętych w celu wsparcia grup docelowych.

3.2. GŁÓWNE GRUPY DOCELOWE PROJEKTU I ICH DEFINICJE

Wychodząc od wspólnej definicji przedsiębiorcy migrantów (ME, SE, CbSe), partnerzy projektu TASKFORCOME dostarczyli objaśnienia dla każdego z krajów projektu, aby lepiej dopasować definicję do potrzeb regionalnych w ramach integracji społeczno-ekonomicznej, jednolite przepisy krajowe będą stanowić ramy dla każdego partnera projektu jako podstawa do opracowania wszystkich produktów i rezultatów wymaganych w projekcie:

MIGRANT-PRZEDSIĘBIORCA

„Migrant przedsiębiorca - osoba pełniąca funkcję kierowniczą (założyciel lub współwłaściciel przedsiębiorstwa), osoba pracująca na własny rachunek lub osoba, która zamierza rozpocząć działalność gospodarczą, która jest a) urodzona za granicą (tj. urodzona poza krajem obecnego zamieszkania) b) przynajmniej jedno z jej rodziców jest urodzone za granicą c) przynajmniej jedno z jej dziadków jest urodzone za granicą”.

PRZEDSIĘBIORCA SPOŁECZNY

„Przedsiębiorca społeczny to osoba kierująca się misją, która wykorzystuje zestaw zachowań przedsiębiorczych w celu dostarczenia wartości społecznej dla mniej uprzywilejowanych, a wszystko to za pośrednictwem zorientowanego na przedsiębiorczość podmiotu, który jest niezależny finansowo, samowystarczalny lub zrównoważony.”

Definicja ta łączy w sobie cztery czynniki, które odróżniają przedsiębiorczość społeczną od innych form przedsiębiorczości (*Abu-Saifan, Social Entrepreneurship: Definitions and Boundaries, Technology Innovation Management Review, luty 2012 r.: 22-37*)

Przedsiębiorcy społeczni, zatem:

1. kierują się misją, są oddani służeniu swojej misji dostarczania wartości społecznej osobom nieuprzywilejowanym.
2. Działają w sposób przedsiębiorczy dzięki połączeniu cech, które odróżniają ich od innych rodzajów przedsiębiorców.
3. Działają w organizacjach zorientowanych na przedsiębiorczość, które mają silną kulturę innowacji i otwartości.
4. Działają w organizacjach niezależnych finansowo, które planują i realizują strategie dochodowe. Celem jest dostarczenie zamierzonej wartości społecznej przy jednoczesnym zachowaniu samowystarczalności finansowej. Cel ten osiąga się poprzez łączenie działań społecznych i zorientowanych na zysk, aby osiągnąć samowystarczalność, zmniejszyć zależność od darowizn i finansowania rządowego oraz zwiększyć potencjał rozszerzenia zakresu dostarczania proponowanej wartości społecznej.

Przedsiębiorczość społeczna jest podejściem stosowanym przez firmy rozpoczynające działalność i przedsiębiorców, w ramach którego opracowują oni, finansują i wdrażają rozwiązania problemów społecznych, kulturowych lub środowiskowych. Koncepcja ta może być stosowana w odniesieniu do szerokiego zakresu organizacji, które różnią się wielkością, celami i przekonaniem.

W poniższej tabeli podsumowano unikalne cechy przedsiębiorców nastawionych na zysk i przedsiębiorców społecznych oraz określono cechy, które najprawdopodobniej można znaleźć u obu typów przedsiębiorców:



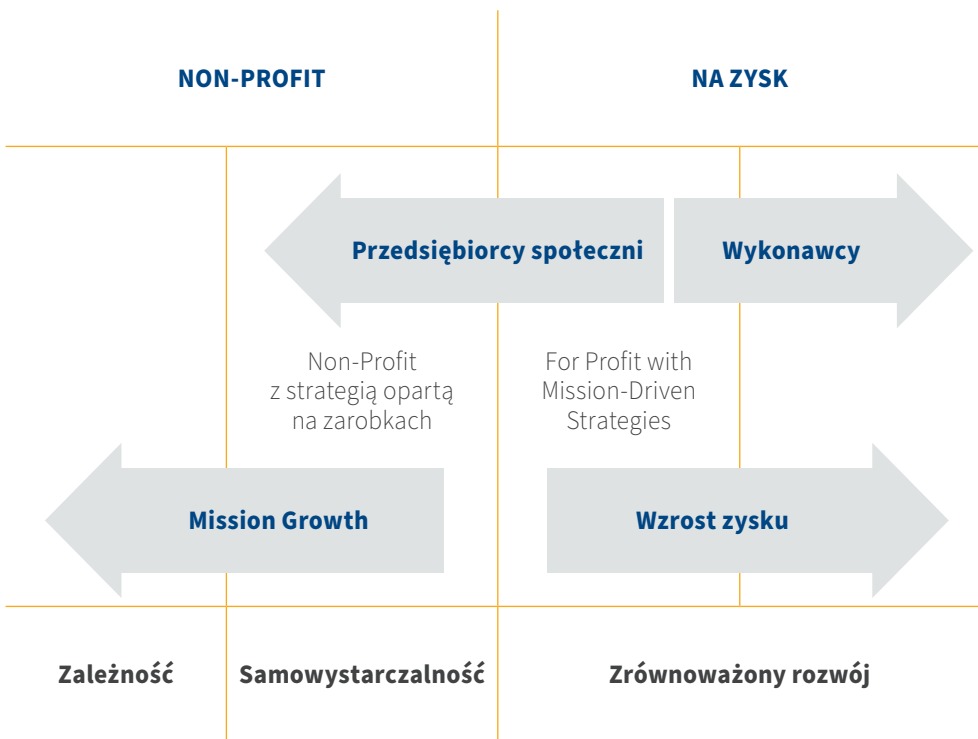
Unikalne cechy przedsiębiorców zorientowanych na zysk	Cechy charakterystyczne wspólne dla obu typów	Unikalne cechy przedsiębiorców społecznych
<ul style="list-style-type: none"> ✔ Osoba osiągająca wysokie wyniki ✔ Osoba podejmująca ryzyko ✔ Organizator ✔ Myśliciel strategiczny ✔ Twórca wartości ✔ Holistyczny ✔ Arbitrażysta 	<ul style="list-style-type: none"> ✔ Innowator ✔ Dedykowany ✔ Podejmujący inicjatywę ✔ Lider ✔ Czujny na okazje ✔ Wytrwały ✔ Zaangażowany 	<ul style="list-style-type: none"> ✔ Lider misji ✔ Naładowany emocjonalnie ✔ Agent zmiany ✔ Lider opinii ✔ Twórca wartości społecznej ✔ Czujny społecznie ✔ Menedżer ✔ Wizjoner ✔ Wysoka odpowiedzialność

Tabela 1: charakterystyka przedsiębiorców nastawionych na zysk i przedsiębiorców społecznych

Przedsiębiorcy nastawieni na zysk zazwyczaj mierzą wyniki za pomocą wskaźników biznesowych, takich jak zysk, przychody i wzrost cen akcji. Przedsiębiorcy społeczni są jednak albo organizacjami non-profit, albo łączą cele dochodowe z generowaniem pozytywnego „zwrotu dla społeczeństwa”.

Dlatego też muszą stosować inne wskaźniki. Przedsiębiorczość społeczna zazwyczaj stara się realizować szeroko pojęte cele społeczne, kulturowe i środowiskowe, często związane z sektorem wolontariatu, w takich dziedzinach jak ograniczanie ubóstwa, opieka zdrowotna i rozwój społeczności.

Czasami przedsiębiorstwa społeczne nastawione na zysk mogą być zakładane w celu wspierania społecznych lub kulturowych celów organizacji, ale nie jako cel końcowy. Na przykład, organizacja, której celem jest zapewnienie mieszkań i zatrudnienia bezdomnym, może prowadzić restaurację, zarówno w celu zbierania pieniędzy, jak i zapewnienia zatrudnienia bezdomnym.



Rysunek 7: Klasyfikacja przedsiębiorców społecznych

W 2010 r. przedsiębiorczość społeczna jest ułatwiona dzięki wykorzystaniu Internetu, a zwłaszcza portali społecznościowych i portali typu social media. Strony te umożliwiają przedsiębiorcom społecznym dotarcie do wielu osób, które nie są blisko siebie, ale mają te same cele, i zachęcają ich do współpracy online, zdobywania wiedzy na temat problemów, rozpowszechniania informacji o wydarzeniach i działaniach grupy oraz zbierania funduszy poprzez crowdfunding.

PRZEDSIĘBIORSTWO SPOŁECZNE OPARTE NA SPOŁECZNOŚCI LOKALNEJ

„Przedsiębiorstwo społeczne, które jest utworzone lub zarządzane na wspólnej podstawie przez grupę osób indywidualnych kierujących się misją, które wykorzystują zestaw zachowań przedsiębiorczych w celu dostarczenia wartości społecznej dla mniej uprzywilejowanych, a wszystko to poprzez przedsiębiorczo zorientowany podmiot, który jest niezależny finansowo, samowystarczalny lub zrównoważony.”



Organizacja Narodów Zjednoczonych definiuje rozwój społeczności jako „proces, w którym członkowie społeczności łączą się, aby podjąć wspólne działania i wypracować rozwiązania wspólnych problemów”. Jest to szerokie pojęcie, stosowane do praktyk liderów obywatelskich, aktywistów, zaangażowanych obywateli i profesjonalistów w celu poprawy różnych aspektów społeczności, zazwyczaj mające na celu budowanie silniejszych i bardziej odpornych społeczności lokalnych.

Rozwój społeczności lokalnych dąży do wyposażenia jednostek i grup ludzi w umiejętności potrzebne do wprowadzania zmian w ich społecznościach. Umiejętności te powstają często poprzez tworzenie grup społecznych pracujących na rzecz wspólnego programu. Osoby zajmujące się rozwojem społeczności lokalnych muszą rozumieć zarówno, jak pracować z jednostkami, jak i jak wpływać na pozycję społeczności w kontekście większych instytucji społecznych.

3.3. MOTYWY WSPIERANIA PRZEDSIĘBIORCÓW-MIGRANTÓW

Przedsiębiorczość migrantów stała się kluczowym tematem, przykuwającym uwagę decydentów politycznych i znajdującym się w centrum uwagi zarówno w „Planie działania na rzecz integracji obywateli państw trzecich”, jak i w „Planie działania na rzecz przedsiębiorczości 2020”. Wspieranie przedsiębiorczości migrantów zostało uznane za wyzwanie europejskie. Jednak empirycznie i naukowo stwierdzono, że migranci napotykają trudności i przeszkody w rozpoczynaniu, jak i prowadzeniu działalności gospodarczej. Empiryczne potwierdzenie zostało osiągnięte dzięki „Benchmarkingowi i Analizie Potrzeb” przeprowadzonej przez TASKFORCOME; naukowe potwierdzenie znajduje się w kilku publikacjach i obszernej literaturze na ten temat.

Przeszkody te można podzielić na następujące grupy:

- ✓ Dostęp do kredytów, zwłaszcza do instytucji finansowych: pomimo tego, że przedsiębiorcy migracyjni lub początkujący otrzymują małe pożyczki od krewnych i członków ich społeczności etnicznej, prawie nie otrzymują kredytów z banków lub formalnych instytucji finansowych, z powodu braku zabezpieczeń.
- ✓ Radzenie sobie z biurokracją w krajach partnerskich: niezależnie od tego, ile lat migrujący przedsiębiorcy lub początkujący przedsiębiorcy mieszkają w krajach przyjmujących w ramach partnerstwa, mają oni trudności w zrozumieniu, doświadczaniu i zarządzaniu krokami administracyjnymi i proceduralnymi, zwłaszcza w krajach, gdzie „biurokracja” jest szczególnie dotkliwa również dla obywateli.
- ✓ Zapoznanie się ze środowiskiem biznesowym i rynkiem: ponieważ przedsiębiorcy migrujący lub rozpoczynający działalność mają ograniczoną wiedzę na temat kontekstu, w którym żyją (ponieważ znają go jako „miejsce docelowe” lub ponieważ są nowo przybyłymi, itp.), brakuje im wyczerpującego i szerszego obrazu możliwości rynkowych, co ogranicza perspektywę biznesową do środowiska etnicznego lub sąsiedzkiego.

- ✔ Poszerzanie sieci kontaktów: będący częścią swojej społeczności etnicznej/migranckiej, migrujący przedsiębiorcy lub osoby rozpoczynające działalność gospodarczą mają ograniczoną sieć osobistą, złożoną głównie z rówieśników, co ogranicza potencjał sieciowy ich działalności.

3.4. SYSTEMY WSPARCIA OKREŚLONE PRZEZ TASKFORCOME

W ostatnich dziesięcioleciach opracowano i wdrożono wiele inicjatyw mających na celu wspieranie przedsiębiorców migrantów, zarówno tych rozpoczynających działalność, jak i zarządzających istniejącymi przedsiębiorstwami. Inicjatywy te można idealnie pogrupować w programy głównego nurtu lub programy ukierunkowane:

- ✔ Programy głównego nurtu definiuje się jako inicjatywy, które są skierowane do wszystkich przedsiębiorców, a nie do konkretnej grupy.
- ✔ Programy ukierunkowane definiuje się jako inicjatywy, które koncentrują się na konkretnym celu.

W ramach TASKFORCOME, a w szczególności inicjatyw biznesowych prowadzonych przez ME, systemy wsparcia mają na celu zapewnienie kontynuacji i ułatwień, wykorzystując CSHUBs jako środowisko, w którym „tradycyjne” systemy wsparcia mogą być skoncentrowane na użytkownika i wielowymiarowe. Dlatego też koncepcja systemów wsparcia w TASKFORCOME, które mają być wdrażane w CSHUBs, przewiduje główne i ukierunkowane środki, włączając również dalsze „kryteria” specyfikacji i rozszerzając zakres systemów wsparcia na:

- ✔ Ustrukturyzowane/formalne usługi świadczone przez profesjonalne usługi (Dostawców Usług Biznesowych), organizowane w CSHUB, a następnie oferujące nowy sposób dostępu do ich usług (np. wędrownie helpdeski, „doradcy prawni”, itp.).
- ✔ Nieformalne/nieformalne okazje zapewniane przez lokalnych interesariuszy (organizacje pozarządowe, szkoły, itp.), organizowane w CSHUB, a następnie oferujące nowe sposoby nawiązywania kontaktów i tworzenia zaawansowanej wiedzy (np. kolacja networkingowa, kawiarnia networkingowa, itp.).
- ✔ Interwencje punktowe/ad hoc zapewniane przez ekspertów (np. zewnętrznych profesjonalistów), promujących innowacyjne szkolenia lub sesje usługowe (np. warsztaty mentorskie/coachingowe, symulacje biznesplanów itp.)

3.5. GRUPY DIALOGU NA RZECZ SYSTEMÓW WSPARCIA

Widocznym z zewnątrz rdzeniem tego projektu będzie internetowa platforma informacyjna dla przedsiębiorców migrantów, przedsiębiorców społecznych i społecznych centrów społecznościowych prowadzonych przez przedsiębiorców migrantów. Należy zwrócić się do następujących grup dialogowych:



Grupa dialogowa	Czym się interesują? Czego szukają?
Naukowcy	Studia, wyniki badań, możliwości rozwoju badań i wiedzy...
Zainteresowane strony i Instytucje odpowiedzialne za kształtowanie polityki	Europejskie, krajowe, regionalne wymagania i polityki, przykłady skutecznych działań wdrożeniowych promujących integrację; przykłady innowacyjnych sposobów wykorzystania i efektywnego wykorzystania funduszy publicznych (krajowych/europejskich) do promowania przedsiębiorczości na rzecz rozwoju społeczno-gospodarczego...
Serwis Dostawcy	Successful support measures and support programmes, Program descriptions, success factors, necessary resources, lessons learned from other service providers, contact information. New services, new synergies, new networks, even new market segments...
Przedsiębiorcy-migranci	Program descriptions, what is the benefit? What does the entrepreneur get out of it? What is promoted or supported, conditions of promotion, costs, contact details. It could be a new way to experiment the integration process in terms of “not in one-direction but bidirectional”? A new way to get (or maintain) contact with the country of origin, through business, then contributing to its development.
Migranci i przedsiębiorcy społeczni	Benchmarking - co robią inni? Jakie udane studia przypadków istnieją w moim regionie, w innych krajach? Jakie są modele biznesowe? Jaka jest forma prawna? W jaki sposób SE jest finansowana? Jakie modele podatkowe są stosowane? Jak mierzony jest sukces SE?

3.6. SZABLON SYSTEMÓW WSPARCIA DLA MAPY INTERAKTYWNEJ

Nazwa organizacji	
Lokacja	
Strona internetowa	
Zakres działalności	
PSOnS/PS	
Data założenia	
Misja/cel	
Główni interesariusze	
Główni klienci	
Kluczowe usługi	
Programy ukierunkowane na MP	
Programy skierowane do imigrantów	



Nazwa systemu wsparcia		
Lokalizacja		
Poziom wdrożenia		
Kontakty		
Populacja docelowa		
Opis praktyki		
Widoczność	Organizowanie imprez na poziomie lokalnym w celu podniesienia świadomości na temat programu.	
	Usługodawca fizycznie udaje się do obszarów, gdzie mieszkają migranci, aby do nich dotrzeć.	
	Sieci migrantów są zaangażowane w kampanię informacyjną programu.	
Networking	Możliwość nawiązywania kontaktów z innymi migrantami i rodzimymi przedsiębiorcami, w tym z potencjalnymi dostawcami i klientami biznesowymi...	
Doradztwo prawne i regulacyjne	Porady prawne i regulacyjne są udzielane przez ekspertów prawnych.	
Indywidualne wsparcie dla przedsiębiorstw	Czy przeprowadza się ocenę wykonalności dla pomysłów każdego z potencjalnych przedsiębiorców-migrantów?	
Grupowe szkolenia biznesowe	Szkolenie grupowe obejmuje wiedzę i umiejętności specyficzne dla rynku goszczącego, a także moduły obejmujące większość aspektów przedsiębiorczości..	
	Oferuje szereg szkoleń związanych z fazą pomysłu (seed) aż do etapu tworzenia i rozwoju biznesu.	
	Istnieje równowaga pomiędzy szkoleniem teoretycznym i praktycznym.	
Mentoring	Zapewniony jest mentoring.	
Dostęp do finansowania	Zapewnia się wsparcie w opracowaniu planu biznesowego nadającego się do sfinansowania przez banki.	
	Prowadzone są również sesje kontrolne mające na celu nadzorowanie kondycji finansowej przedsiębiorstwa po jego założeniu.	
Zapewnienie infrastruktury	Pomoc w znalezieniu (współ)miejsca pracy, hali produkcyjnej lub pomieszczenia warsztatowego jest zapewniona.	
	Usługodawca pomaga migrantowi zabezpieczyć kontrakt po stawkach, na które może sobie pozwolić.	
Wrażliwość językowa i kulturowa	Informacje pisemne i ustne są przekazywane w językach powszechnie używanych przez migrantów (w tym na stronie internetowej).	
	Usługi (np. szkolenia biznesowe, doradztwo lub mentoring) są świadczone w różnych językach powszechnie używanych przez migrantów.	
	Liczba dostępnych języków jest wystarczająca.	

