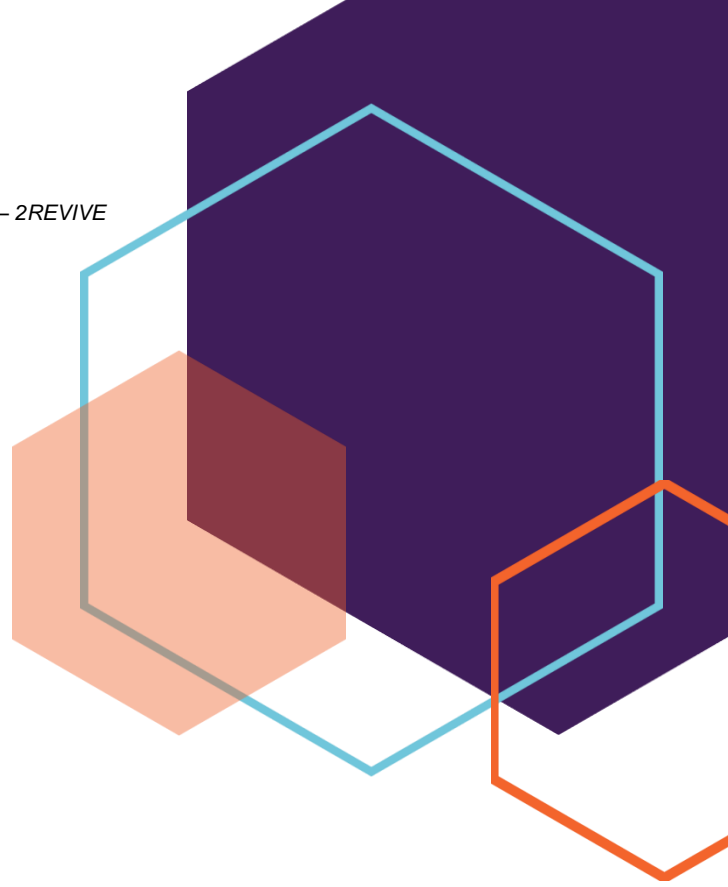




Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Заглавие на проекта „Втория шанс за успех в предприемачеството” – 2REVIVE
Номер на проекта: 2017-1-PL01-KA202-038525

2REVIVE



Интелектуален продукт 1

Изследване на поведенческите нагласи спрямо втория шанс за предприемачески начинания



People for development



European Center for Quality
from the idea to the result



CHAMBER OF COMMERCE
AND INDUSTRY VRATSA



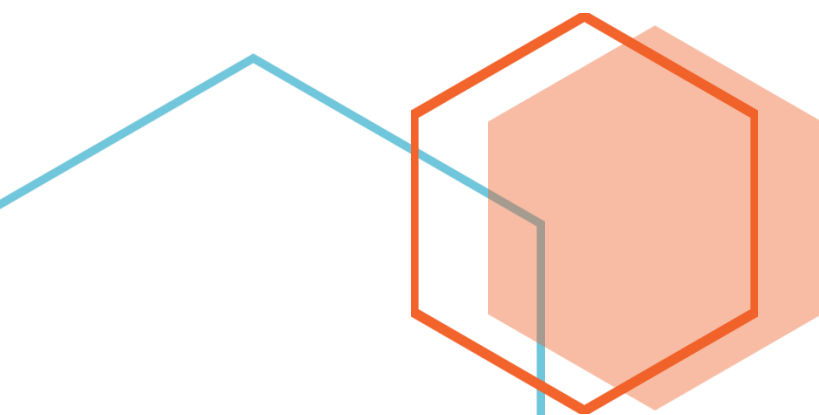
formazione e orientamento
образованье и съветованье



inspiring change,
development & growth



acrosslimits





| | |
|----------------------------|---|
| Идентификатор на документа | Продукт |
| Проект | 2REVIVE |
| Версия | Финална |
| Интелектуален продукт | Интелектуален продукт 1: Изследване на поведенческите нагласи спрямо втория шанс за предприемачески начинания Дейност O1/A6: Доклад за резултатите от проучването |
| Разпространение | Документ по проект |
| Отговорни партньори | Avsi Polska |

Интелектуален резултат O1

Изследване на поведенческите нагласи спрямо втория шанс за предприемачески начинания

Дейност O1/A6

Доклад за резултатите от проучването



Въведение

Интелектуален продукт О1 от проекта 2REVIVE има за цел да определи както индивидуалните, личните, така и обществените нагласи в партньорските страни към втория шанс за успех в предприемачеството и как те влияят на поведението на хората, желаещи да стартират бизнес начинание след първоначален неуспех. Направен е анализ във всяка страна с цел идентифициране на стимулите, които имат най-голямо значение и определят желанието и мотивацията за повторно изграждане на бизнес, както и на нуждите, изискванията и предпочитанията на целевите групи, които ще бъдат ценни при разработване на следващите основни интелектуални продукти в проекта 2REVIVE.

О1 дава конкретна информация относно актуални инициативи за политики, предприети във всяка от партньорските държави и на ниво ЕС и техните резултати по отношение на предприемаческата дейност, като сравнява резултатите от различните подходи. Всички национални доклади по държави са обединени в този документ и по този начин е разработен крайният интелектуален продукт „Изследване на поведенческите нагласи спрямо втория шанс за предприемачески начинания”.

Тъй като резултатите, обобщени в настоящия доклад, ще бъдат полезни за хора, които разработват политики, образователни институции и други заинтересовани лица, О1 ще бъде публично достъпен на уебсайта на 2REVIVE.

Настоящият доклад ще изпълнява ролята на основа за следващите стъпки за надграждане и ще гарантира, че резултатите на 2REVIVE ще бъдат съобразени с комплексните проблеми и нужди за възобновяване на предприемачеството чрез втори шанс. Консорциумът също така реши да обърне внимание на следните специфичности за всяка партньорска държава:

- 3 добри практики, които могат да се повторят и възприемат в рамките на други интелектуални продукти от проекта;
- 3 лоши практики, които трябва да се избягват и да не се използват в други интелектуални продукти.

Докладът също така съдържа обобщение на данните от проучването на целевите групи, събрани по основните точки.



1. Изводи от изследването по държави

В рамките на България, двама партньори вземат участие:

А) „Европейски център за качество“ ЕООД /ЕЦК/ България

Проучването, извършено от първия партньор, което е съсредоточено повече с развитие на компаниите, показва, че:

- Достъпността на източници при проучването на съществуваща информация е недостатъчна. Това вероятно се дължи на факта, че няма много източници по темата за втори шанс при предприемачество в България, да не говорим за поведенческите нагласи към този тип предприемачество. Интервюираните лица в рамките на Националната Книга за успеха и тези, които участваха в проучването сред целевите групи, бяха трудни за достигане и не беше лесно да се съгласят да бъдат включени в дейностите по проекта.
- Екипът на ЕЦК използва предимно лични и корпоративни връзки, за да се свърже с необходимия брой респонденти, заложи в проектното предложение.
- Основният урок, научен при изпращане на покани на потенциални респонденти, е да се използват възможно най-много инструменти и канали в социалните мрежи. За бъдещи проучвания и интервюта екипът на ЕЦК ще използва различни платформи и специализирани уебсайтове, където е възможно да се открият респонденти от необходимите целеви групи.
- Друго наблюдение на екипа на ЕЦК е свързано с устната обратна връзка, получена по отношение на проучването сред целевата група. Някои от респондентите не са съгласни неуспешният им първи опит като предприемачи да се описва като „провал”. Според тях думата е малко изнервяща, осъдителна и прекалено крайна.
- Заключение от тази обратна връзка е че за бъдещо използване в рамките на проекта трябва да се осигури дефиниция на думата „провал”, като може да се използва и синоним, за да не предизвиква някакво неудобство или неразбиране, както и негативни асоциации.

Като обобщение на съдържанието на настоящия доклад за държавата, може да се спомене, че според Документалното проучване /Desk Research/ на съществуващата информация, има неправилни възприятия относно ролята на предприемачите в обществото, тяхната цел, както и съмнения относно източниците на тяхната печалба. Провалът на предприемачите се разглежда от една страна като нормално състояние или ситуация в бизнеса, а от друга – като индикатор, че провалилият се предприемач не е добър в работата си.

Публични мерки за втори шанс за предприемачество са налице в националните стратегии, програми и търговския закон, но има недостатъчно доказателства за реалното прилагане на тези мерки:

- Не са открити доклади за напредък в изпълнението на мерките за втори опит в предприемачеството на национално ниво.
- Няма специализирани курсове за насърчаване на втори опит в предприемачеството в програмите на институции и организации за ПОО.
- Възможностите за финансиране са налични предимно за успешни предприемачи, реализирали няколко успешни инициативи, които могат да предоставят доказателства за своята финансова стабилност.

Този документ е финансиран с подкрепата на Европейската комисия. Настоящата комуникация отразява единствено вижданията на автора и Комисията не носи отговорност за използването на съдържанието в нея информация.



Най-голямото притеснение по отношение на втория опит в предприемачеството в България обаче може да се определи като дългия период на приключване на процедура по несъстоятелност (3.3 години) спрямо средно 1.97 години за ЕС. От друга страна, според данни на SBA за 2016 г., България има „един от най-ниските проценти на лица с бизнес възможности, които се страхуват от евентуален провал”. Това донякъде се доказва от резултатите от проучването сред целевите групи, при което повечето респонденти споделят, че нямат отрицателно виждане за себе си в резултат на провал при първия им опит за предприемачество.

В) Търговско-Промислена Палата - Враца /ТПК Враца/

Вторият български партньор (Търговско-Промислена Палата) осъзнава по време на своето проучване, че е по-тясно свързана с лицата, с които се свързва и привлича за провеждане на интервюта, в резултат на уменията на Палата за водене на преговори.

Общото заключение от Документалното проучване на съществуващата информация, проведено от двамата партньори в България, показва, че:

- Интервюираните респонденти имат стабилен опит, както и общи трудности с клиенти, както при събиране, анализиране и поддържане на специфична финансова информация и чувствителни лични данни.
- Те твърдят, че миналите им провали са донякъде неочаквани.
- Трябвало е да бъдат предпазливи с клиенти и подизпълнители.
- Трябвало е да следят по-отблизо законовата рамка и конкуренцията.
- Положителното е, че са се научили да планират предварително и да вземат под внимание особеностите на сектора.
- Самооценката, семейните ценности и личният живот са много важни за българските предприемачи.
- Също много важно е да се работи с доверени хора, да се търсят предизвикателства за подобряване на бизнеса и за преследване на собствените мечти.

С) AcrossLimits (Малта)

Резултатите, постигнати при изследването, извършено от AcrossLimits в Малта, не се различават много от тези в България. Отново се вижда, че проблемът с втори шанс в предприемачеството, не се разпознава и разглежда ясно. От проведеното проучване се вижда, че:

- Няма официални политики и програми, посветени на втори шанс в предприемачеството, от страна на публичния сектор
- Няма оферти за частно финансиране във финансовия сектор
- Въпреки много успешни примери за предприемачи, проваляли се многократно, но въпреки това постигнали успех по друг начин или в друго начинание, малтийските банки са много предпазливи по отношение на лица, чийто предишни бизнес начинания са се провалили.

Важно е Малта да инвестира в предоставяне на възможности за промяна на отношението към този вид провал, за да се избегнат ситуации на безизходица, което е не само загуба на ресурси, но и оставяне на нещата на произвола на съдбата.

D) Informo (Хърватия)

Този документ е финансиран с подкрепата на Европейската комисия. Настоящата комуникация отразява единствено вижданията на автора и Комисията не носи отговорност за използването на съдържанието се в нея информация.



Тъй като Хърватия е нов член на ЕС, ситуацията е доста предизвикателна. Проектът 2REVIVE е първият по рода си проект на територията на Хърватия. Когато партньорът стартира Документалното проучване на съществуващата информация, открива, че терминът „втори шанс в предприемачеството” не е познат в речника на местните предприемачи и институции. Хърватското национално законодателство не регулира предприемачество, предложено от друга възможност, и най-вече поради тази пречка, която е честа практика в Хърватия, не са предприети мерки за извършването на проучване по въпроса.

На базата на комуникация с Хърватската търговска камара, агенции за развитие и Статистическото бюро, партньорът научава, че тези институции не поддържат база от данни на национално ниво. Следователно се оказва много трудно да се предостави някакъв достъп до данни, свързани с провалените предприемачески инициативи. Създаването на такава база данни би било изключително скъпо и времеемко. Макар че в този район има много предприемачи, на които се е наложило да прекратят бизнеса си поради различни причини, има и такива, които са обърнали нова страница в бизнес живота си, а от миналите си грешки са натрупали ценен опит относно онова какво да правят в бъдеще.

Informo изпраща на всички агенции за развитие, бизнес зони, предприемачески инкубатори и близки предприемачи кратко описание на проекта, заедно с флайери, за да ги запознае с целите на проекта. Основната цел на тази рекламна кампания е да се достигне до неуспешни предприемачи и да им се каже, че не са сами, а този консорциум работи в техен интерес. Партньорът съобщава за началото на проекта на всички свои клиенти и изпраща анкетата във връзка с проучването сред целевите групи в опит за получаване на повече попълнени въпросници.

Informo успява да събере 12 въпросника и да извлече от тях възможно най-много информация. Задачата не бе лесна, тъй като повечето от провалилите се предприемачи не са готови да предоставят такава информация само за целите на проучването. Тъй като въпросниците са върнати по имейл, viber, facebook или лично, всички предприемачи се съгласяват да споделят опита си анонимно. Според партньора, респондентите са откровени при попълването на въпросниците и дават отговори на всички въпроси, които им се задават. Правят го с надеждата, че този проект ще предизвика вниманието на съответните институции в Хърватия и ще ги накара да започнат да дават нови възможности за втори шанс за неуспешни предприемачи, но и ще осигурят на предприемачите подкрепа под формата на финансиране, менторство и др.

По отношение на успешните истории, партньорът има възможност да интервюира двама успешни предприемачи, които вече са преживели стигмата на провала и с радост споделят историите си публично. По отношение на известните по целия свят истории, има много възможности, така че са избрани две от тях.

Заклученията на Informo са, че:

- Най-големият проблем в Хърватия е стигмата на провала ;
- Неуспешните предприемачи са изключително силно повлияни от това какво мислят за тях другите хора;
- Ако държавата започне да регулира тези въпроси и приложи правилните мерки, ще е много по-лесно да се получи достъп до различни данни и информация;
- За съжаление, ситуацията в страната е такава и не е ясно дали ще има промяна за в бъдеще;

Този документ е финансиран с подкрепата на Европейската комисия. Настоящата комуникация отразява единствено вижданията на автора и Комисията не носи отговорност за използването на съдържанието се в нея информация.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Номер на проекта: 2017-1-PL01-KA202-038525
Заглавие на проекта „Втори шанс за успех в предприемачеството” – 2REVIVE

- Надеждата е, че с този проект ще се предизвикат нови действия и ще се получи помощ за втори шанс в предприемачеството под формата на подкрепа в рамките на процеса.



E) Prism (Италия)

В Италия партньорът, разработващ доклада за държавата, открива много изненади по темата:

На база на събраните данни може да се направи заключение, че темата за втори шанс в предприемачеството, е изключително актуална в Италия. За съжаление, предприемачите отчитат липса на подкрепа (и може би политически интерес) от страна на публичните власти, макар че през октомври 2017 г. е приет национален закон в тази област. От друга страна се отчитат някои интересни действия за частна подкрепа за неуспели предприемачи.

От групата на интервюирани лица се споделят много различни мнения:

- Повечето от тях са предприемачи с втори шанс, с различни истории на провал зад гърба си, но споделят едно нещо: липса на държавна подкрепа (по отношение на финансиране).
- Други важни причини за провал са свързани с липсата на компетенции на предприемачите и консултантите:
 - Липса на познаване на пазарната динамика;
 - Необходимост от специфични курсове за обучение;
 - Липса на подкрепа от страна на банките;

В допълнение, повечето от тях решават да създадат нов бизнес след първия негативен бизнес опит, стартирайки на базата на наученото от предишния провал.

F) In Dialogue (Холандия)

По време на Документалното проучване на съществуващата информация в Холандия става ясно, че предизвикателствата, адресирани в рамките на този проект, са реални. Направени са много малко изследвания и публикации по темата за подкрепа за втори шанс в предприемачеството, освен такива, свързани с облекчаване на финансовите ограничения, промени в законите и др. В откритата литература, част от която е посочена в раздел „Публикации”, не се съдържат почти никакви действия, насочени към обучението на един предприемач, било то учене от собствените грешки, от успешни предприемачи с втори опит или друго.

Думите „2-ри шанс”, „провал”, „фалит” и много други съдържат осъдителен смисъл и представляват дискурс, който преобладава в европейските общества и предотвратява поучаването и/или повторни опити. Както бе споменато по-рано, няма изгледи този дискурс да се промени в скоро време, така че предприемачите с втори шанс да могат, като за начало, да се освободят от чувството на срам, вина и други подобни, да могат да се учат от грешките, успехите и това как контекстът (пазарни условия, финансиране, законодателство и др.) водят до успех или провал.

Впечатляващ е фактът, че In Dialogue не откри пример за проваляне по добър начин (или повторен опит) във формалната среда на професионално образование, на който да се позове. Това е впечатляващо, тъй като съдейки от практиката, трябва да се вземе предвид, че малък процент от бизнесите оцеляват повече от 5 години. Да се научиш как да се провалиш и да започнеш наново са познания, които изцяло липсват в сектора на професионално образование.



Заклученията на партньора от проведеното проучване са описани по-долу:

Не е лесно да се обобщят всички описани по-горе елементи, тъй като те от своя страна обобщават области на проучване на втори шанс в предприемачеството. Като цяло, както и по-конкретно в рамките на този проект и следващите три интелектуални продукта, се открояват следните заключения:

- Има негативен дискурс по отношение на предприемачи, които се провалят, който е предимно дисквалифициращ. Единствено самите предприемачи оценяват провала и гледат на него като неразделен елемент от предприемачеството.
- Предприемачите най-добре могат да разберат други предприемачи, затова справянето със срама и научаването от грешките (и пазарните условия) става най-добре с помощта на други предприемачи.
- Предприемачите би трябвало да имат по-добър възглед относно непостигането на дадено начинание, но и без да бъдат прекалено пренебрежителни, и да приемат грешките си прекалено лесно.
- Всички инструменти, помагачи за втори шанс в предприемачеството, трябва да говорят езика на предприемачите и да бъдат добре тествани. Това до голяма степен важи за езика, който се използва.
- Ако е възможно, в рамките на проекта могат да се разработят различни инструменти, спомагачи обучението на предприемачи в различни категории:
 - Предприемачи, които са се проваляли само веднъж;
 - Предприемачи, които са се проваляли много пъти.
- Тъй като да си предприемач изисква толкова много различни умения и компетенции, с помощта на тестове трябва да се определя кои умения и компетенции са добре развити и кои трябва да бъдат подобрени.
- Особено от успешните истории се доказва, че е необходимо да имаш мечта. Да можеш да я разкажеш е от ключово значение.

G) Avsi Polska (Полша)

В изследването „Bankruptcy and second chance for honest bankrupt Entrepreneurs” – финален доклад, предоставено от Ecorys за Европейската комисия – Главна дирекция „Предприятия и промишленост” през 2014 г., се предлага въвеждане на „Съставен индекс за втори шанс” с оглед лесно сравнение на държавите в Европа. Този индекс варира от 0 за най-неблагоприятните условия до 7 за държави, в които повторното стартиране след фалит, е най-лесно. За Полша индексът се изчислява като 1.8, доста нисък резултат, което означава, че шансовете за ново бизнес начинание са доста ниски. Отчетени са обаче някои важни мерки като „в процес на разработване”.

Към момента, няколко години след издаването на посочения доклад, са предприети някои действия. Най-важното от тях е „Политика за нов шанс” – правителствена програма за създаване на всеобхватна система за подкрепа на предприемачи, ориентирана към предотвратяване на фалит чрез изграждане и промотиране на системи за ранно предупреждение и извънсъдебни и съдебни форми за възстановяване и реструктуриране, както и спомагане на повторното стартиране на бизнес дейност.

Други много важни инициативи, наскоро приложени в Полша, включват:

- Нов закон за фалит и реорганизация
- Проект на Полша за ранно предупреждение / the Early Warning Poland Project/

Този документ е финансиран с подкрепата на Европейската комисия. Настоящата комуникация отразява единствено вижданията на автора и Комисията не носи отговорност за използването на съдържанието се в нея информация.



Изпълнението на тези мерки ангажира не само държавните институции, но и неправителствени организации и университети.

Като част от Политиката за нов шанс се планира „Нов старт”, инструмент, посветен на повторно стартиращите. За съжаление, той все още не е реализиран.

Проучването сред целевите групи, проведено сред група от провалили се предприемачи, показва, че най-важният проблем за тях е финансов, като интервюираните лица искат финансова подкрепа. Наскоро полското правителство обявява някои нови законови мерки в тази посока.

Интересно допълнение към това обобщение могат да са резултатите от изследване, проведено от PARP: Предприемачи относно икономическата ситуация и бизнес условията през 2018 г /Entrepreneurs about economic situation and business conditions in 2018/.

Основните проблеми, идентифицирани при управление на една компания, са:

- Повишаващи се разходи за заетост,
- Наличие на служители с опит,
- Повишаващи се оперативни разходи за стоки, материали и оборудване,
- Навремено уреждане на плащания от страна на контрагенти.

От друга страна се споменават следните факти като положителни феномени:

- Сравнение с предишни години повечето предприемачи смятат, че икономиката е по-добра като цяло и в техния сектор,
- Наблюдава се по-малко нелоялна конкуренция,
- Повече компании възнамеряват да инвестират в изследователска и развойна дейност.

2. 3 положителни практики от всяка държава и 3 отрицателни

Всички партньори се съгласиха, че би било интересно да се състави списък с положителни практики (известни още като добри практики) и лоши практики по държави. След това тези анализи ще се използват в следващите стъпки на проекта, тъй като може да са полезни за разработването на другите интелектуални продукти. Положителните практики осигуряват добра основа за успешни инициативи, докато отрицателните практики могат да предложат списък с научени уроци с цел постигане на желаня успех.

По-долу са представени списъците, изготвени от всеки от партньорите.

A) Avsi Polska (Полша):

Положителни практики:

- Има политики и програми, посветени на втори шанс в предприемачеството. Предприемачите се подкрепят чрез различни мерки за обучение, курсове, коучинг, финансиране на програми и проекти, съфинансирани от ЕК и/или националния бюджет;
- Има много НПО и консултанти, които осигуряват съвети и подкрепа за предприемачите в различни области – интернационализация, втори шанс;
- Следователно, законът е много ясен и лошата история се изтрива за много кратко време.

Лоши практики:

Този документ е финансиран с подкрепата на Европейската комисия. Настоящата комуникация отразява единствено вижданията на автора и Комисията не носи отговорност за използването на съдържанието в нея информацията.



- Най-голямото притеснение по отношение на втори шанс в предприемачеството в Полша може да се определи като дългия период, необходим за приключване на процедура по несъстоятелност: 5 години в сравнение със средно 1.97 години за членовете на ЕС;
- Все още много компании се провалят и има високо ниво на корупция и липсващи средства;
- Някои хора се обезкуражават след провала си, така че или не се опитват да възобновят бизнеса, или го правят след дълъг период от време. Повечето от тях са все още много скептични към банките и вторите възможности.

В) ЕЦК България:

Положителни практики:

- Налице са публични мерки за втори шанс в предприемачеството в национални стратегии, програми и Търговския закон в България;
- Има известно развитие в областта на втори шанс в предприемачеството в резултат на българското председателство на Съвета на ЕС (януари – юни 2018 г.). Целите на възможни промени в националното законодателство включват повече гъвкавост за професии на свободна практика, като адвокати, нотариуси, земеделски стопани, частни съдебни изпълнители и др. по отношение на опростени процедури по обявяване на несъстоятелност и фалит;
- Според няколко източника и анализи, може да се направи заключение, че по-малко предприемачи се страхуват от потенциален провал, а повечето респонденти в България, не гледат на себе си в лоша светлина поради провала.

Отрицателни практики:

- Възможностите за финансиране са налични предимно за успешни предприемачи, които са реализирали няколко успешни инициативи и могат да предоставят доказателства за своята финансова стабилност. Това не важи за предприемачи, които имат предишни провали;
- Няма специализирани курсове за насърчаване на втори опит в предприемачеството, включени в програмите на институции и центрове за ПОО;
- В България процесът по несъстоятелност отнема повече време: 3.3. години спрямо средно 1.97 години за ЕС.

С) ТПК Враца България

Положителни практики:

- Има политики и програми, посветени на втори опит в предприемачеството. Предприемачите се подкрепят чрез различни мерки за мотивация, подобряване на умения и знания, курсове за квалификация и специализация, повишаване на информираността и достъп до програми и проекти, съфинансирани от ЕК и/или националния бюджет;
- Има много НПО, които предоставят консултации и подкрепа на предприемачите в различни области – интернационализация, иновация и др.



- През последните 3 години са предложени различни мерки по отношение на законодателството в областта на втория шанс в предприемачеството:
 - Назначаване на финансов омбудсман, отговорен за превенция на измами и подпомагане на достъпа на бизнеса до кредитиране
 - Възможност за честните предприемачи да адресират задълженията си в рамките на максимум 3 години
 - Несъстоятелност.

Отрицателни практики:

- Най-голямото притеснение по отношение на втори шанс в предприемачеството в България може да се определи като дългия период, необходим за приключване на процедура по несъстоятелност: 3 години в сравнение със средно 1.97 години за членовете на ЕС;
- Има неправилни възприятия за ролята на предприемачите в обществото и съмнения относно източниците на техните печалби. Провалът на един предприемач се тълкува като нормално бизнес състояние, така и като индикатор, че провалилият се предприемач не е добър в работата си.
- Възможностите за финансиране са налични предимно за успешни предприемачи, които са реализирали няколко успешни инициативи и могат да предоставят доказателства за своята финансова стабилност.

D) AcrossLimits Малта

Положителни практики:

- Малта е член на ЕС от 2004 година и следователно малтийският предприемач сега има пазар от 500 милиона души, вместо ограничените 400 000.
- Семейните ценности и традиции все още са много силни в Малта и семействата обикновено помагат финансово на предприемачите в случай на нужда;
- Организации като Business First, Malta Enterprise и Malta Business Bureau полагат максимални усилия да помогнат за втори шанс в предприемачеството, като предоставят финансови грантове, обучения и менторство.

Отрицателни практики:

- Малтийското общество като цяло и по-специално банковият сектор все още са много скептични и недостатъчно запознати с възможностите за втори шанс;
- Тъй като Малта е много малък остров, бизнес провалите лесно се разчуват, а хората не са много готови да дават втори шанс заради липсата на доверие;
- Няма местни схеми за подкрепа на втори шанс в предприемачеството.

E) Informo Хърватия

Положителни практики:

- Няма разлика между предприемачи, които за пръв път имат своя компания и такива, които търсят друга възможност (например, Хърватската търговска камара помага да предприемачите да осъществяват бизнес партньорства на национално и международно ниво, като осигурява обучение по бизнес и предприемачески умения,



източници на финансиране, а в момента изпълнява мярка, чиято цел е отпадане на членски внос за компании, създадени през 2018 г.);

- Предприемачите, търсеци втори шанс, могат да получават оферти за финансова помощ от банки и други финансови институции, защото няма условие те да нямат право на такива оферти;
- Има няколко асоциации на градове, създадени, за да помагат на предприемачите да разрешават проблеми при разширяване на бизнеса си на националния и чуждестранния пазар, като освен това осигуряват обучение, консултации, изпълнение на програми и стимулиране на предприемаческата култура.

Отрицателни практики:

- Няма статистика относно успешни и провалени бизнес (за съжаление, няма налични данни за активни или закрити фирми през последните две години);
- Предприемачите, които имат зад гърба си един или два провала не обичат да споделят опита си с другите, най-вече защото се срамуват и страхуват какво ще си помислят другите за тях (това все още е тема-табу в Хърватия);
- Хърватия все още не е приела като част от своето законодателство „основен закон при фалит”. Следователно, предприемачите, които са принудени да закрийт компанията си поради фалит, обикновено се нуждаят от поне три години, за да бъдат освободени от задълженията си.

F) InDialogue Холандия

Положителни практики:

- Отношението към предприемачеството и провалите се променя в обществото в Холандия. Реално сега работата от 9 до 5 не е норма за никого;
- Ако дадено бизнес начинание не успее, редица предприемачи намират полезна и мотивираща подкрепа от други предприемачи и структури за бизнес подпомагане. Подкрепата от други в сходна позиция (Peer to peer), при която изглежда, че хората намират разбиране, е на почит и е ценена, и може да бъде използвана в този проект;
- Тези, които са се „провалили” много пъти, гледат на това като на образователно преживяване, което е неразделна част от предприемачеството.

Отрицателни практики:

- Банките и данъчните органи имат неоправдана негативна нагласа и представа за втория шанс в предприемачеството и гледат на такива предприемачи най-малкото като на риск в цифри, а някои дори ги считат за престъпници. Това е неоправдано, тъй като официалните статистики не подкрепят такова отношение;
- Подкрепата от лица, които сами нямат опит в предприемачеството, може да е вредна и да попречи на предприемачите да опитат отново. Те могат да предложат подкрепа и/или решения, които не са приложими за предприемача;
- Думата „провал” действа при някои, но не и при други. Има риск да се възприеме като обвинение към лице, докато контекстът/обстоятелствата често играят голяма роля в успеха или неуспеха на един бизнес.



G) Prism Италия

Положителни практики:

- Повечето предприемачи решават да създадат нов бизнес след негативен бизнес опит, започвайки от наученото благодарение на първия си провал;
- Една конкретна частна инициатива за подкрепа на втори шанс в предприемачеството, наречена "telefono arancione", може да се разглежда като реална добра практика на национално и международно ниво;
- Наскоро е одобрен нов закон за подкрепа на втори шанс в предприемачеството (октомври 2017), макар че ефектът от него все още не е видим.

Отрицателни практики:

- Липсата на подкрепа от италианското правителство за предприемачи в криза или неуспешни компании, е най-често споменаваният негативен аспект на предприемачеството, идентифициран по време на проучването в Италия;
- Повечето от неуспешните предприемачи определят липсата на компетенции и информацията относно бизнес сектора и бизнес динамиката като основна причина за провал;
- Високите данъци за италиански компании се споменават като един от най-негативните аспекти, които влияят върху успеха на предприятията в Италия.

3. Европейски проекти

Проект RESTART – Проектът има за цел да предизвика промяна в отношението и поведението към втори шанс в предприемачеството, като изгражда среда с фокус върху бизнеса и образованието, в която се цени и приоритизира ученето от предходни неуспешни бизнес начинания.

Няма други проекти в областта на втори шанс в предприемачеството с участие на партньори от същите държави като в този проект, които да са финансирани с подкрепа от ЕС.

4. Кратък преглед на Проучването сред целевите групи

При анализа на резултатите от проучването, основният проблем, който се очертава, е финансов. Повечето интервюирани лица имат финансови затруднения и се нуждаят от финансова подкрепа, основно от:

- Местни фондове
- Банки
- Европейски фондове.

Реалността, която се очертава в резултат на разкритията в изследването, е, че възможностите за финансиране са налични предимно за успешни предприемачи, които са реализирали няколко успешни инициативи и могат да предоставят доказателство за своята финансова стабилност.

Документалното проучване на наличната информация също така потвърждава липсата на необходима подкрепа за втори шанс в предприемачеството, докато посочва и мерките в

Този документ е финансиран с подкрепата на Европейската комисия. Настоящата комуникация отразява единствено вижданията на автора и Комисията не носи отговорност за използването на съдържанието се в нея информация.



публичния сектор, предприети напоследък за запълването на тази липса. Външни фактори като икономическата криза, представянето на конкурентите и новите технологии оказват негативно влияние върху бизнесите, участващи в проучването, и разкриват нуждата от по-добър маркетинг и по-добро проучване по отношение на клиенти, доставчици и изпълнители.

Повече контакти и нетуъркинг/сътрудничество с други предприемачи е желан тип подкрепа. Това е напълно разбираемо, тъй като предприемачите с втори шанс се нуждаят от подкрепа от други, които говорят същия език, за да могат да представят плановете си и да подобрят резултатите си.

Макар че финансирането се разглежда като най-важен елемент, коучингът и обучението също се включват в списъка с нужди. Интересен факт, който се констатира, е, че повечето от интервюираните предприемачи споделят същото мнение като това на останалите хора по отношение на бизнес провала. Макар че казват, че реално не ги интересува какво мислят хората, почти всички се съгласяват, че някои хора просто очакват да видят как някой се проваля, за да има за какво да говорят. „Хората изглеждат гладни за провала на другия” – е изказване в едно от интервютата. Следователно, самопознаването, самочувствието и личната репутация са човешки фактори, които се определят като много важни във всяка държава, както в бизнес сектора, така и в личния живот.

5. Книга за Успеха

„Книга за успеха” е колекция от успешни истории на предприемачи, които не успяват да постигнат успех от първия опит. Екипът по проекта събира истории на успешни втори предприемачески опити както в национален, така и в международен план. Тези истории доказват, че успехът не зависи от държава или географски спецификации, а от лична мотивация и умения. Целта на тази дейност е да се предоставят подкрепа и мотивация за провалили се предприемачи с помощта на реални истории за успех.

Тези истории ще се използват в продукт O2, който ще бъде разработен на следващия етап от изпълнение на проекта. O2 ще представлява инструмент за самооценка, който ще помага на провалили се предприемачи да определят в коя категория бизнес умения трябва да се подобрят, за да станат успешни. Тези истории ще напомнят на предприемачите, които правят теста, че провалът не означава, че трябва завинаги да се откажеш да бъдеш успешен. Той просто означава, че трябва да бъдат направени някои промени в бизнес методите, за да се постигне по-голям успех. Тези истории също така ще се използват в разработването и на другите продукти в рамките на проекта, защото според консорциума са важен източник на мотивация.

А) Национални истории

Александър Гуидович: Произхожда от богато семейство и парите на баща му позволяват да опитва няколко пъти различни възможности.

Мигел Алхел: Имигрант от Мексико, мести се в Полша с „малка” чанта, гладен за успех и живот.



Пиетер ван дер Доес: Пиетер ван дер Доес е съосновател, изпълнителен директор и президент на Adyen B.V. През юни 2018 г., след публичното предлагане на Adyen, неговият дял от 4.8% в компанията се оценява на 700 милиона евро.

Реймънд Клоостерман: През 2000 г. Реймънд Клоостерман основава марката за козметика и начин на живот Rituals.

Димитър Караджов: Има интересно пътуване в опит за отваряне на успешна семейна аптека. Преди успеха си се опитал да отвори друг магазин, но избраното от него местоположение не било правилно.

Блажка Димитрова: Мисията на нейния готварски магазин е да допринесе за постигане на по-здрав и социално отговорен начин на живот! Източник: blagichka.com/

Любича Брсич: Предприемач от Воднян (Хърватия), който е занаятчия в продължение на много години и в момента има еко лаборатория.

Андреа Дебелюх: Освен предприемач от Буже (Хърватия), който все още е на етап новосформирано предприятие след много години опити, той има докторска степен по образователни науки.

В) Световно известни истории

Леонардо да Винчи: прави много успешни открития и винаги е „една крачка пред другите”, което понякога му създава проблеми.

Пабло Пикасо: има финансови проблеми през живота си и трудности в постигането на успех, но упорито прави това, което харесва.

Евън Кларк Уилямс: председател на съвета на директорите и изпълнителен директор на Twitter, един от топ десетте интернет сайтовете.

Пол Макартни: ключова фигура в съвременната култура, изпълнител, композитор, поет, писател, артист, хуманист, предприемач и притежател на над 3 хиляди авторски права.

Ричърд Брансън: Virgin Group достига до 35 държави по света, с почти 70 000 служители, които работят в Обединеното кралство, САЩ, Австралия, Канада, Азия, Европа, Южна Африка и отвъд.

Вивиан Уестууд: Счита се за една от най-нетрадиционните и изявени модни дизайнери света.

Бил Гейтс: Този успешен мъж ни е вдъхновявал и все още вдъхновява света по много начини. Неговите лидерски уроци включват съвета да не оставяме успеха да ни разсейва.

Вера Уанг: Сватбени бутици по целия свят. Вера е отличен пример за човек, променил очакванията си, за да опита нещо ново и никога не спира да прави това, което му носи удовлетворение.



Адам Писони: Най-големият му пробив е съосноваване на Yammer през 2008 г. Yammer е безплатна услуга за социален нетуъркинг на предприятия, която се използва за лична комуникация в рамките на организациите.

Сара Блейкли: През 2014 г. Блейкли е на 93-то място в списъка на най-влиятелните жени в света. В момента е на 47 години, а състоянието на Spanx към 2017 г. се оценява на 1.14 милиарда щатски долара.

Сър Джеймс Дайсън: Британски изобретател, индустриален дизайнер и предприемач, който успешно произвежда иновативни домакински уреди: изобретател на прахосмукачката с двоен циклон без торбичка.

Кристина Уолъс: Влиятелен предприемач, бизнес дама и основател на няколко значими компании, включително Quipсу, женски бранд, базиран в Ню Йорк.

Ариана Хъфингтън: Предприемач, който се опитва да образова компаниите относно ползите от здравословното работно място. Настоящата ѝ мисия е да излекува „културата на прегаряне” на работното място.

Хенри Форд: Помага за изграждане на икономиката на Америка по време на уязвимите ранни години на нацията. Вярва в себе си и не спира да опитва независимо от провалите си.

6. Заключение

Във всички тези документи се прави обобщение на състоянието във всяка от страните; Следното изложение накратко обобщава резултата:

Втори шанс е необходим във всяка държава и всеки човек има право на достъп до инструменти, знания, възможности за финансиране, подкрепа, обучение, контакти и мрежи, за да се опита отново да постигне успех. В рамките на този проект, консорциумът ще разработи чрез този и следващи продукти стратегия за подкрепа на провалили се предприемачи за възобновяване на усилията им за успех.

Резултатите от продукт (O1) ще бъдат основата за разработване на интелектуален продукт 2 и следващите резултати. Планирането на предстоящите продукти бе осъществено по време на партньорска среща на консорциума, проведена в Малта и базирана на резултатите от докладите от всяка от участващите партньорски държави.

Бе взето решение O2 да бъде инструмент за самооценка, в който ще бъдат разработени няколко категории посредством сътрудничество между партньорите. Категориите са избрани на базата на експертния опит на всеки партньор, като се основават и на заключенията от проучването и докладите за всяка държава. По-долу е списъкът на възможни категории, въз основа на които може да бъде изграден инструментът:

1. Маркетинг
2. Креативност
3. Нетуъркинг
4. Управление на човешки ресурси

Този документ е финансиран с подкрепата на Европейската комисия. Настоящата комуникация отразява единствено вижданията на автора и Комисията не носи отговорност за използването на съдържанието се в нея информация.



5. Финанси
6. Пазарен анализ
7. Управление на риска
8. Мотивация и подкрепа
9. Научаване от срама
10. Управление на стреса
11. Адаптивност
12. Бизнес планиране

Всеки партньор ще избере една от тези категории и ще изготви набор от въпроси. Тези въпроси ще се използват за оценяване на нивото на знания/умения на участника в избраната категория. Категорията, избрана от всеки партньор, ще зависи от областта, в която той има по-богат опит, като също така ще бъде свързана със заключенията за съответната държава, за да се постигнат повече ползи за стартирането посредством втори шанс.

Интелектуален продукт O2, следващ O1, ще бъде интерактивен инструмент, съдържащ както видеа, така и забавни факти, свързани със света на бизнеса. Това е важно за привличане на интереса на участниците и ангажирането им при предоставяне на отговори на целия въпросник, за да се направи цялостна оценка на уменията им. След като тестът е изцяло приключен, инструментът ще изготви графика, която показва нивото на умения във всяка категория на потребителя. Заедно с тези резултати на участниците ще се предостави набор от ресурси, които биха могли да им помогнат да подобрят нивото на уменията и знанията си.

Следващият резултат (O3) ще включва разработването на наръчник за ментори на предприемачи. ПОО институции и други бенефициенти ще могат да го използват, за да осигуряват подкрепа на предприемачите за реализиране на нови бизнес идеи.