

СПРАВОЧНЫЙ ЦЕНТР ПО ВОПРОСАМ ЗАЩИТЫ СРЕДСТВ К СУЩЕСТВОВАНИЮ

Связь по адресу электронной почты: covid19-livelihoods@cruzroja.es

ВЫЯВЛЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ (НАХОДЯЩИХСЯ В УЯЗВИМОМ ПОЛОЖЕНИИ)

Существует несколько методов таргетирования, и в данном случае мы можем установить критерии, **основывающиеся на социально-экономических показателях**, когда таргетирование домохозяйств осуществляется в соответствии с уровнем их **социально-экономической уязвимости, масштабами последствий** кризисной ситуации, а также их способностью возобновить свою деятельность по генерированию дохода. Для решения данной задачи необходимо провести тщательный анализ характеристик социальных групп с разным уровнем дохода в заданном оперативном контексте.

Наряду с этим, если в стране применяется практика ведения **Интегрированных социальных журналов**, таргетирование может быть соотнесено с ними или осуществляться на их основании.

Данный документ содержит ряд руководящих указаний для определения **критериев таргетирования и выявления вспомогательных видов деятельности** в дополнение к предоставлению денежных грантов, выделяемых в качестве меры поддержки. Для получения дополнительной поддержки просьба обращаться в Справочный центр по вопросам защиты средств к существованию (covid19-livelihoods@cruzroja.es).

ПЕРВЫЙ ШАГ

Критерии уязвимости зависят от оперативного контекста. Сначала необходимо уточнить в национальном обществе вашей страны, каковы критерии уязвимости, если они уже установлены.

При работе с предпринимателями, уже имеющими практический опыт

Критерием отбора может быть:

- Критерий ущерба/уязвимости, связанный с коммерческой инициативой/деятельностью по генерированию дохода (ДГД)
 - Коммерческая инициатива/ ДГД, пострадавшая в результате кризисной ситуации, обусловленной пандемией Covid
 - Виды деятельности, связанные с секторами экономики, которые в наибольшей степени пострадали в результате пандемии Covid19, в соответствии с оперативным контекстом (туризм, поденный труд, рестораны, и т.д.)
 - Последствия для экономической деятельности (уровень: масштабы сократились на 50%, 100%, деятельность прекращена)
 - Потеря активов, потеря складских запасов
 - Потеря клиентов из-за ограничительных мер, принятых в связи с распространением Covid19 (уровень: количество сократилось на 50%, полная потеря)
 - Потеря работы (другие сотрудники, в зависимости от коммерческой деятельности/ДГД), и т.д.
 - Способность предпринимателей самостоятельно восстановить свою деятельность (уровень: не могут)

- Используются (или использовались ли) негативные стратегии выживания (на бизнес-уровне)
 - Увеличение долговой нагрузки
 - Продажа активов, и т.д.
- Критерии ущерба/уязвимости, связанные с предпринимателем
 - Напрямую пострадали в результате кризиса Covid (гибель одного из членов семьи, гибель кормильца, необходимость соблюдать карантин, и т.д.)
 - Способность обеспечить минимальный уровень выживания и/или экономической безопасности
 - Использование негативных стратегий выживания (индивидуально или на уровне домохозяйств)
 - Информация о предпринимателе: женщина во главе домохозяйства, представитель молодежи, человек с ограниченными возможностями, представитель других уязвимых групп населения (в соответствии с оперативным контекстом): мигрант, и т.д.
- Потенциал (потенциал предпринимателя и потенциал оперативного контекста):
 - Навыки & опыт
 - Бизнес-активы
 - Собственные инвестиции, доступ к кредитам
 - Помещение для организации коммерческого предприятия и/или возможность платить арендную плату
 - Лицензия на осуществление деятельности (своя специфика для каждого оперативного контекста)
 - Возможности создания рабочих мест
 - Контекстные возможности для возобновления коммерческой деятельности, аналогичное коммерческое предприятие в регионе.

Примечание: в случае высокого числа заявителей будет необходимо использовать систему баллов для итогового отбора целевых групп населения.

При работе с людьми, не имеющими опыта предпринимательства

Критериями отбора могут быть:

- Критерии ущерба/ уязвимости, связанные с предпринимателем
 - Домохозяйство, непосредственно пострадавшее в результате кризисной ситуации, обусловленной covid (гибель одного из членов семьи, гибель кормильца, необходимость соблюдать карантин и т.д.)
 - Способность обеспечить минимальный уровень выживания и/или экономической безопасности
 - Потеря основного источника дохода
 - Отсутствие сбережений или доступа к кредитам
 - Использование негативных сценариев выживания
 - Информация о предпринимателе: женщина во главе домохозяйства, представитель молодежи, человек с ограниченными возможностями, представитель других уязвимых групп населения (в соответствии с оперативным контекстом): мигрант, и т.д.
 - Потенциал (потенциал предпринимателя и потенциал оперативного контекста):
 - Навыки & опыт
 - Собственные инвестиции, доступ к кредитам
 - Помещение для организации коммерческого предприятия
 - Возможности создания рабочих мест

- Контекстные возможности для возобновления коммерческой деятельности, аналогичное коммерческое предприятие и т.д.

Важнейшим аспектом является уровень мотивации людей для начала/возобновления коммерческой деятельности

ГРУППОВЫЕ ПРОЕКТЫ

Осуществление групповых проектов¹ представляет собой одну из альтернатив, которые часто предлагаются к реализации при наличии бюджетных ограничений или возникновении сложностей при отборе бенефициаров. Тем не менее, таких проектов следует избегать. Большинство попыток побудить бенефициаров подать групповую заявку не увенчались успехом. В этой связи групповые проекты следует осуществлять исключительно при особых обстоятельствах.

Общие определяющие факторы для реализации **успешного группового проекта** таковы:

- Группа - это истинно добровольное объединение людей, которые либо имеют опыт деловых взаимоотношений, либо были знакомы друг с другом задолго до формирования группы. Предпочтительно, чтобы члены группы имели предыдущий опыт управления общими активами.
- Все члены группы **активно участвуют** в проекте.
- Групповой проект осуществляется в связи с тем, что проекту необходим больший объем средств для начала коммерческой деятельности, нежели размер гранта, выделяемого одному человеку, а также потому что члены группы хотели бы объединить риски, связанные с реализацией проекта, или потому что члены группы обладают дополняющими друг друга навыками или активами.
- Успешные групповые проекты осуществляются в том случае, если число их участников **меньше пяти**.

Приоритетная задача заключается в том, чтобы заявить технические навыки до получения помощи в форме наличных денежных средств или ваучеров для начала коммерческой деятельности.

ВТОРОЙ ШАГ

Далее нам потребуется собрать краткие сведения о предпринимателе, начав с основных характеристик и профессиональных навыков.

- Условные факторы/ограничения, связанные с предпринимательством
- Предпринимательские навыки
- Технические навыки

Условные факторы/ограничения, связанные с предпринимательством

Характеристики каждого человека, которые не могут быть усовершенствованы в рамках обучения, однако связаны с личностными аспектами, которые невозможно быстро и легко изменить. Ограничения не означают отсутствие возможности осуществления предпринимательской деятельности, предлагаемой организациями. Тем не менее, они в значительной мере мешают развитию дела и для их устранения необходимы параллельные действия на социальном уровне. К числу таких препятствий относятся:

¹ См: “Справочник по микроэкономическим инициативам”, МККК,
<https://www.icrc.org/en/publication/0968-micro-economic-initiatives-handbook>

Обеспечение первоочередных потребностей (просьба учесть, если домохозяйства не обеспечили свои первоочередные потребности, эти потребности должны быть обеспечены, если только коммерческая деятельность не является прибыльной).

- Психическое здоровье, уровень самоуважения (и другие характеристики), рассмотреть возможности проведения вмешательств по предоставлению психосоциальной поддержки в целях дополнения реализуемого вмешательства.
- Административное положение (правовой статус), чтобы иметь легальный доступ к работе и основать собственное дело.
- Знание местного официального языка (выяснить, необходимы ли заявителю «мягкие навыки», такие как совершенствование языковых знаний).

Предпринимательские навыки

Навыки, которые определяют базовые сведения – это те минимальные навыки, которыми должен обладать любой предприниматель, вне зависимости от осуществляемой деятельности. К числу базовых навыков относятся: уверенность в себе, навыки общения, соответствие стандартам и задачам, потенциал налаживания отношений, гибкость, толерантность к фрустрации, и т.д.

Технические навыки

Предприниматель должен обладать определенными собственными навыками, чтобы управлять любым коммерческим предприятием. Эти технические навыки могут быть приобретены и/или оптимизированы в рамках тренингов, консультирования, обучения или сетевого взаимодействия.

Важность проведения индивидуальных интервью, чтобы оценить потенциал рассматриваемых претендентов. Несмотря на то, что на выполнение данной задачи требуется время, сообщество должно также одобрить список отобранных лиц.

Критерии МОТ по отбору участников²

Отбор для участия в тренинге предпринимателей (ТП):

Таблица 1: Критерии отбора участников проекта «Начинайте и совершенствуйте собственное дело»		
Общие критерии	Критерии, связанные с коммерческой деятельностью	
Все кандидаты	Потенциальные предприниматели	Действующие предприниматели
<ul style="list-style-type: none"> • Грамотность 	<ul style="list-style-type: none"> • Мотивация и наличие возможности для открытия собственного дела 	<ul style="list-style-type: none"> • Имеет работающее коммерческое предприятие
<ul style="list-style-type: none"> • Возраст 	<ul style="list-style-type: none"> • Имеет конкретную коммерческую идею 	<ul style="list-style-type: none"> • Опыт в коммерческой сфере
<ul style="list-style-type: none"> • Пол 	<ul style="list-style-type: none"> • Имеет технические навыки, чтобы начать свое дело 	<ul style="list-style-type: none"> • Занимаемая должность

² См.: «Справочник: Как начать и совершенствовать собственное дело», МОТ.

https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/---ifp_seed/documents/publication/wcms_315262.pdf