



Social Entrepreneurship Support Network  
of the Baltic Sea Region

# REKOMENDACIJOS SAVIVALDYBĖMS DĖL VEIKSMINGŲ VIEŠOJO ADMINISTRAVIMO PRIEMONIŲ, SKATINANČIŲ SOCIALINIO VERSLO PLĖTRĄ



[www.socialenterprisebsr.net](http://www.socialenterprisebsr.net)



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

Socialinio verslumo skatinimo Baltijos jūros regione projektas yra vykdomas pagal Erasmus+ programą iš dalies finansuojant Europos Sąjungai.

# Rekomendacijos savivaldybėms dėl veiksmingų viešojo administravimo priemonių, skatinančių socialinio verslo plėtrą

Socialinio verslumo skatinimo Baltijos jūros regione projektas yra vykdomas pagal Erasmus+ programą iš dalies finansuojant Europos Sąjungai

## **Autoriai:**

**Lenkija:** Anna Pomykol, Kinga Zglinicka - Centrum Rozwoju Inicjatyw Społecznych CRIS; Piotr Masłowski, Rybnik vicemeras

## **Bendra autoriai:**

**Suomija:** Ulla Tirronen, Kasvuhuone osuuskunta

**Estija:** Jaan Aps, Estonian Social Enterprise Network

**Danija:** Per Bach, Sociale Entreprenører i Danmark

**Latvija:** Renate Lukjanska, Sociālās inovācijas centrs

**Lietuva:** Mindaugas Danys, Socialinių investicijų fondas

**Švedija:** Bert-Ola Bergstrand, Social Kapital Forum

Įvairių autorių nuostatos, išreikštos šioje publikacijoje, nebūtinai atspindi oficialią Agentūros, jos valstybių narių ar Europos Komisijos poziciją. Taip pat Europos Komisija neprisiima atsakomybės už šioje publikacijoje pateiktos informacijos panaudojimą.

# REKOMENDACIJOS SAVIVALDYBĖMS DĖL VEIKSMINGŲ VIEŠOJO ADMINISTRAVIMO PRIEMONIŲ, SKATINANČIŲ SOCIALINIO VERSLO PLĖTRĄ

Socialinių verslų kūrimosi skatinimas ir palankių jiems sąlygų kūrimas reikalauja kompleksinių sprendimų skirtingose srityse. Kaip kuriose iš šių sričių svarbų vaidmenį vaidina ir vietos savivalda. Nors tai ir sudėtingas uždavinys, mes norėtume paskatinti savivaldybes jo imtis. Socialinio verslininko sėkmė iš dalies priklauso ir nuo savivaldybės požiūrio bei sprendimų. Pirmiausia mes norime išsklaidyti vis dar pasitaikančius mitus.



## 1 MITAS.

**Socialinės ekonomikos plėtra kiekvienoje šalyje yra unikali.**

Faktas: Šioje srityje problemos skirtingose Baltijos jūros regiono šalyse yra panašios, pavyzdžiui, nepakankamai išnaudojamos viešųjų pirkimų lengvatos, socialinių lyderių ir inovatorių su verslo patirtimi trūkumas. Socialinės ekonomikos plėtra susiduria su panašiomis problemomis, nors socialinio verslo sektoriaus išsivystymo lygis skiriasi tarp šalių. Kiekvienai šaliai vis tik trūksta geros

praktikos pavyzdžių, taigi pasimokyti tikrai galime.

## 2 MITAS.

**Socialinio verslumo teisinis apibrėžimas vaidina svarbiausią vaidmenį socialinės ekonomikos plėtrai.**

Faktas: Įstatymas ar jo nebuvimas nėra svarbiausias sektoriaus plėtros veiksnys ar apribojimas. Žinoma, tinkamos įstatyminės bazės egzistavimas prisideda prie socialinių verslų gyvavimo. Projekto metu sužinojome, kad labiausiai išplėtotą teisinę bazę yra Danijoje, Suomijoje ir Lenkijoje. Tačiau, tai nereiškia, kad būtent įstatymai paskatino sektoriaus plėtrą ir, kad minėtų šalių socialiniai verslai turi mažiau problemų ir iššūkių, nei Estijoje, Lietuvoje ir Latvijoje. Kartais per didelis reguliavimas, gali būti stabdys ir mažinti supratimą tarp verslininkų ir viešojo sektoriaus.

Socialinės ekonomikos plėtra priklauso nuo politinių lyderių ir pavienių piliečių sąmoningumo, kurie supranta, priima ir naudoja tvarios plėtros idėją, taip pat vertina ilgalaikį poveikį ir neapsiriboja ekonomine nauda.



## Kokių sprendimų reikia Baltijos jūros regione, kad socialinė ekonomika subjotų?

Pirmiausia, reiktų atkreipti dėmesį į faktą, kad socialinio verslumo sąvoka yra mažai žinoma ir išplitusi ne tik visuomenėje, bet ir tarp valstybės tarnautojų ir politikų.

Pavyzdžiui, Jungtinėje Karalystėje socialinis verslas plėtojasi dėl jau susiklosčiusių tradicijų, žinomumo ir įstatyminės bazės. O štai, Skandinavijos šalyse, mes pastebime teigiamą sąmoningos ir atviresnės visuomenės įtaką.

Pokomunistinėse šalyse, nežiūrint to, kad jose egzistavo kolektyvinio darbo samprata, šiuo metu bendruomeninės ir socialinės iniciatyvos sutinkamos skeptiškai, galbūt, dėl galimų asociacijų su praeitimi. Tai reiškia, kad plėtojant socialinę ekonomiką dar reikia daug ką nuveikti.

Europos Sąjungos dokumentuose būtinybė remti socialinį verslumą buvo aptarta 2011 metais parengtame dokumente – Socialinio verslumo iniciatyva (Social Business Initiative), bet jos principai nebuvo automatiškai perkelti į šalių narių socialinio verslo politiką. Per paskutinius metus tas procesas paspartėjo ir Skandinavijos šalys, taip pat Lenkija, Lietuva priėmė eilę dokumentų reglamentuojančių socialinį verslumą ir sudarančių galimybę šį sektorių paremti. Kaip kuriais atvejais šį procesą paskatino socialiniam verslumui skirtos lėšos iš Europos struktūrinių fondų.



Akivaizdu, kad ekspertų rengusių strateginio planavimo ir programavimo dokumentus, kurie prisidės prie socialinio verslumo plėtros, kompetencija yra pakankamai aukšta. Tačiau, to nepakanka, ir patvirtintų planavimo dokumentų įgyvendinimas bei perkėlimas į vietinį lygį yra sudėtingas dėl bendrai paėmus mažo žinomumo ir supratimo stokos.

Dėl aukščiau išvardintų piežaščių mes rekomenduojame, kad vietos savivalda Baltijos jūros regione nepriklausomai nuo dydžio, imtų populiarinti socialinę ekonomiką. Žinoma, veiksmai turi atitikti turimus išteklius ir derėti prie vietos specifikos. Galios veiklos turi būti vidinės ir išorinės, kaip pavyzdžiui:

### **Žinomumo didinimas nukreiptas į tikslines grupes: verslą, piliečius ir savivaldos darbuotojus**

Kiekviena grupė turi skirtingus lūkesčius, ir gaus skirtingą naudą iš socialinio verslumo, todėl svarbu, apibrėžti jų poreikius ir lūkesčius. Pavyzdžiui, vartotojai ieško originalaus produkto, kuris būtų pagamintas besilaikant tvarumo principų. Savivaldybės atveju, ją gali sudominti galimybė surasti ilgalaiį konkretios socialinės problemos sprendimą nedidinant administracinio personalo skaičiaus. Verslui socialinė ekonomiką gali būti įdomi, kaip naujas vartotojų pritraukimo būdas.

Galimos viešinimo ir žinomumo didinimo veiklos:

#### Vidinės:

- Parengti ir perduoti informacinę, mokomąją medžiagą ir patarimus savivaldos vadovams ir politikams.
- Surink ir perduok statistiką ar kitus duomenis apie socialinio verslo efektyvumą ir naudą vietos ekonomikai (įtaka darbo rinkai, socialinių paslaugų inovacijos, įtrauktis ir pan.) Jeigu tokių duomenų apie vietos situaciją trūksta ar nėra, tai naudokite kito region ar užsienio duomenis palyginimui.
- Renkit reguliarius susitikimus su aukšto rango vadovais, kuriuose aptartumėte socialinio kapitalo ir socialinės ekonomikos iššūkius ir galimybes, taip pat informuojant apie socialinį verslumą.
- Kvieskite valdininkus į atitinkamas konferencijas, seminarus ir kitus renginius, kurie skirti socialinei ekonomikai.

#### Išorinės:

- Organizuokite renginius skirtus socialinės ekonomikos ir socialinio verslumo pristatymui, aptarimui ir vertinimui, jo galimybių sprendžiant socialines problemas aptarimui, naujų paslaugų teikimui ir vietos situacijos gerinimui.
- Populiarinkite socialinės atsakomybės idėjas tarp gyventojų, skatinant juos pirkti paslaugas ir prekes iš socialinių verslų ir taip prisidedant prie bendro gerbūvio.
- Populiarinkite vietinių socialinių verslų paslaugas ir prekes tarp gyventojų renginių metu, pvz. Per Kalėdų mugę ir kitomis progomis. Siekite vietos savivaldos paramos ir pagalbos parodant socialinio verslo galimybes.
- Skleiskite informaciją apie socialinius verslus tarp vietos įmonių, patarkite joms dėl socialinės atsakomybės.

**Švietimas ir lavinimas – čia apžvelgsime galimus valstybės tarnautojų mokymus socialinės ekonomikos, socialinio verslo ir vietos plėtros klausimais. Remiantis užsienio autorių atliktais tyrimais – nuo vietinis viešasis sektorius įdarbina/įtakoja – nuo 14 iki 20 procentų vietinės darbo jėgos. Taigi, savivaldos įtaka darbo rinkai ir vietos ekonomikai yra ženkli.**

Vienas iš šių rekomendacijų autorių - Piotr Masłowski (Rybnik savivaldybė, Lenkija), teigia, kad: *“Tarp politikų trūksta socialinės ekonomikos ambasadorių. Ir tai ne dėl blogos valios, bet dėl žinių trūkumo. Remiuosi savo patirtimi – sprendimai priimami neatsižvelgiant į socialinės ekonomikos galimybes ir jų galimą poveikį vietos ekonomikai plačiąja prasme, pavyzdžiui paslaugų pirkimo atveju. Socialinis verslumas, atsakingi viešieji pirkimai ir įmonių socialinė atsakomybė – visa tai yra nauji dalykai. Politikai, dažnai yra vyresnio amžiaus ir remiasi konservatyviomis nuostatomis naujovių atžvilgiu.”*



Atkreiptinas dėmesys, kad mokymai yra aktualūs ir reikalingi, bet norą mokytis reikia sužadinti viešinimo kampanijos metu. Tik spaudimu politikų nuomonės nepakeisi.

Kita švietimo ir lavinimo veiklos sritis yra socialinio verslumo kaip atskiros temos įtraukimas į skirtingus formalaus švietimo ir ugdymo etapus. Pavyzdžiui, ekonomikos studentai turi būti supažindinti ir su socialine ekonomika. Taip pat galim skelbti įvairius konkursus moksleiviams ir studentams apie socialinį verslumą ir naudoti kitas priemones.

Galimos veiklos švietimo srityje:

#### Vidinės:

- Sudarykite galimybes savo personalui dalyvauti mokymuose susijusiuose su socialiniu verslumu.
- Surenkite vidinius mokymus, dalinkitės patirtimi tarpusavy apie socialinę ekonomiką ir pagalbą verslumui.
- Sukurkite darbinės grupes ir renkite susitikimus su kitomis savivaldybėmis minėtais klausimais, siekiant dalinti patirtimi ir gerąją praktiką.
- Dalinkitės atnaujinta informacija apie socialinio verslumo problematiką ir tendencijas su politikais.

#### Išorinės:

- Surenkite viešas diskusijas mokyklose.
- Siekite, kad į studijų programas būtų įtrauktas socialinis verslumas ir/arba su socialine ekonomika susijusios temos, ypač, vidurinėse mokyklose ir universitetuose. Kitaip sakant reikia skatinti ir stiprinti ryšius su formalaus ir neformalaus švietimo institucijomis.

Šių pasiūlymų įgyvendinimas priklauso nuo vietos savivaldos požiūrio ir patirties. Tačiau, tikrai būtų naudinga, jei kiekvienoje savivaldybėje socialinės ekonomikos klausimų kuravimas būtų priskirtas atsakingam padaliniiui. Mes natūraliai sujungiame socialinę ekonomiką su socialine rūpyba ir socialiniais reikalais, taigi ir atitinkami padaliniai, gali praplėsti savo funkcijas. Svarbu, kad gyventojai žinotų, kas yra atsakingas už socialinę verslumą ir į ką kreiptis.

Lygiagrečiai viešinimo ir švietimo veikloms savivaldybės turėtų pažiūrėti sistemškai ir į ilgalaikę perspektyvą. Reikia turėti omeny, kad socialinė ekonomika veikia sėkmingai tuomet, kai užsimezga ir stiprėja ryšiai, tarp skirtingų rinkos dalyvių ir suinteresuotojų pusių. Būtų gerai paruošti vietinį veiksmų planą, kaip socialinis verslumas gali būti skatinamas ir plėtojamas. Antra kryptis – socialinės ekonomikos ir jos atstovų įtraukimas į visus strateginio planavimo dokumentus.



Atsižvelgiant į šias dvi veiklos kryptis rekomenduojame:

**Strateginis planavimas – mažiau ekonomikškai išsivysčiusi Europos Sąjungos dalis kenčia dėl ilgalaikio planavimo ir mąstymo trūkumo. Daug dėmesio skiriama problemų padarinių sprendimui vietoj to, kad būtų nagrinėjamos jų priežastys.**

Dažnai sprendimai priimami ad hoc pagrindu. Pavyzdžiui, Lenkijoje ir Bulgarijoje aktuali oro užterštumo problema. Problema atsirado dėl skirtingų priežasčių – įpročio naudoti iškastinį kurą šildymui, stiprios angliakasybos pramonės, gyventojų taupumo ir lėšų trūkumo. Tuo pačiu Lenkijoje mažiausia energijos gamybos kooperatyvų koncentracija Europoje.

Kai tuo tarpu Vokietijoje veikia net 888 tokie kooperatyvai. Kaip kuriuose iš jų yra po kelis šimtus narių. Kooperatyvai, kurie paskirsto ir pristato energetinius išteklius taip pat įprasti kitose Vakarų Europos šalyse, o visai neseniai ir Pietų Europoje.

Tačiau ekonomistų ir politikų diskusijose Rytų Europoje kooperatyvai, kaip alternatyva nėra minimi. Tam trūksta supratimo, o kartais ir noro. Įprasta, kad privatus sektorius galvoja apie kuo greitesnį praturtėjimą, o politikai apie savo kadencijos trukmę, todėl trečiojo sektoriaus pasiūlymai negirdimi.

**Mes rekomenduojame atkreipti dėmesį į strateginį planavimą ir išplėsti jame dalyvaujančių partnerių ratą, užtikrinant socialinės ekonominės pozicijų atstovavimą sprendžiant vietines problemas.**

Galimos veiklos:

- Įtraukite socialinę ekonomiką į vietinius strateginio planavimo dokumentus, susijusius su socialine įtraukim, vietine plėtra, verslumu ir darbo rinkos plėtra.
- Nuolat vertinkite vietinę socialinę būklę pasikviesdami savo srities ekspertus ir socialinius verslininkus.

Žemiau pateiktos veiklos yra susijusios su tiesioginės paramos priemonėmis, kurios padėtų pasiekti strateginius tikslus. Mes siūlome šias priemones:

**Finansinė parama: subsidijos, paskolos ir kiti finansiniai instrumentais.**

Socialiniam verslui, ypač pasirinkusiems darbą su asmenimis iš pažeidžiamų grupių yra reikalinga išorinė finansinė parama. Nedidelės subsidijos ar lengvatinės paskolos yra tinkamesnės priemonės nei didelės subsidijos, kadangi taip išvengiama rizikos dėl fiktyvių įmonių atsiradimo, kurias motyvuoja tik galima parama. Žinoma, šiuo metu, skirtingose ES šalyse, vienas iš socialinio verslo atsiradimo motyvų yra ir ES parama. Iš vienos pusės ji skatina sektoriaus plėtrą, iš kitos pusės didina administracinę naštą verslui, kartais iškraipo rinkos situaciją, skatina kurti verslus šakose, kuriose galbūt nėra poreikio ar tinkamo verslo modelio ir pan.



Akivaizdu, kad be įmonės kapitalo, socialinio verslo sėkmė priklauso nuo žmogiškųjų išteklių. Reikia gerai paruoštų, profesionalių ir išsilavinusių darbuotojų, kurie supranta socialinį verslumą ir tvarumą. Geriems socialiniams verslams reikia ir profesionalaus vadovo ir atsidavusio personalo. Tarp būtinų vadovo savybių galima paminėti keletą: kūrybiškumas, lyderystė, charizma, stiprūs etikos pagrindai ir tuo pačiu – verslumas, gebėjimas rizikuoti, įžvelgti naujas galimybes ir pan.<sup>1</sup> Toks reikiamų savybių miškas parodo, kad socialinio verslo vadovas turi būti socialinis aktyvistas ir geras verslininkas.

Savivaldybės vaidmuo turėtų būti nukreiptas į palankios verslo aplinkos kūrimą steigiant ir plėtojant socialinį verslą, padedant surasti tinkamus partnerius ir sprendimus. Tai, savo ruožtu, sustiprintų sektorių ir padėtų spręsti socialines problemas. Aišku, savivaldybės neturi tapti verslo kontrolieriais, bet apsiriboti visokeriopa kita pagalba nes siekiama bendro tikslo – gyventojų gerbūvio augimo.

Kalbanat apie finansinę paramą, nereikia pamiršti ir socialiai atsakingų viešųjų pirkimų, kaip galimo paramos instrumento.

### **Viešųjų pirkimų atveju, gerai būtų susipažinti su direktyva Nr. 2014/24/EU, priimta 2014.02.26 d.<sup>2</sup>**



Vienas iš Direktyvos pasiekimų yra perėjimas nuo mažiausios kainos kriterijaus prie kainos ir kokybės vertinimo. Tai leis perkančiosioms organizacijoms įtraukti papildomus kriterijus, kurie gali paskatinti socialinį verslą.<sup>3</sup>

Dar viena priemonė, kurią galima naudoti pirkimų metu yra teisė sukurti papildomas sąlygas tais atvejais, kai paslaugų ar prekių teikėjas yra įdarbinęs yra įdarbinęs 30 proc. tikslinių grupių atstovų. Kaip kurioms paslaugų rūšims (sveikatos, socialinių ir kultūrinių paslaugų) paslaugų sutartys gali būti pasirašomos netgi trijų metų

laikotarpiui.

Dar svarbu tai, kad minėta direktyva turi būti perkelta į nacionalinės teisės aktus iki 2016.04.18.

Galimos veiklos finansinės paramos srityje:

- Sudarykite sąlygas socialiniams verslams gauti paskolų garantijas.
- Įtraukite socialinio poveikio kriterijų šalia kainos į viešuosius pirkimus.
- Padėkite savivaldybėms sukurti arba pasianudoti finansiniais instrumentais socialinio verslo plėtrai bendradarbiaujant su centrinės valdžios institucijomis, ir naudojantis ES parama.
- Kurkite PPP su socialiniais verslais, tokiu būdu didiant socialinį poveikį ir stiprinant socialinę ekonomiką.
- Įkurkite vietinį paramos fondą jauniems socialiniams verslams.

**Sukurkite šiuolaikišką netiesioginės paramos programą (konsultavimas, mokymai, mentorystė) tiems, kurie domisi socialiniu verslumu ir gali teikti konsultacines paslaugas. Tam galima būtų panaudoti esamą infrastruktūrą, jai suteikiant papildomas funkcijas.**

<sup>1</sup> „Cechy i kompetencje menedžera społecznego” Martyna Wronka-Pośpiech, *Ekonomia Społeczna – półrocznik*, 2014

<sup>2</sup> [http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=uriserv:OJ.L\\_.2014.094.01.0065.01.ENG](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=uriserv:OJ.L_.2014.094.01.0065.01.ENG)

<sup>3</sup> Public procurement for social progress. A Social Platform guide to the EU Public Procurement Directive, Social Platform, 2015



**Vykdykite nuolatinį socialinio verslo situacijos monitoringą,** kad žinotumėte, kokios problemos kyla, kokią jo būklę ir poreikiai. Be to tai padės žinoti ir socialinio verslo potencialą.

**Vykdykite sistemingus rinkos tyrimus ir analizuokite situaciją dėl socialinių paslaugų teikimo poreikio.** Tai sritis, kurią dažniausiai kontroliuoja, ar bent jau, įtakoja savivaldybės. Dabartiniu metu net savivaldybės atstovai nežino, koks yra socialinių paslaugų rinkos dydis ir potencialas. Nors savivaldybė žino, kiek socialinio būsto yra ir, kiek jo dar reikia, ar kiek vietų yra vaikų darželiuose, bet tokios informacijos neužtenka norint diskutuoti apie socialinio verslo galimybes ir sprendimus. Ar čia yra niša socialiniam verslui, ar galima pirkti paslaugas iš jo. Būtų naudinga viešai skelbti socialinių paslaugų poreikio sąrašą ir apimtis, kad verslas galėtų planuoti savo veiklą atitinkamai.

**Būtinybė testuoti inovacijas ir naujus plėtros sprendimus,** kurie gali paskatinti socialinio verslo plėtrą, reikalauja atviro ir šiuolaikiško požiūrio. Savivaldybės kurios nori, kad jų teritorijoje socialinis verslas kurtųsi ir klestėtų, turi sudaryti palankias inkubavimo ir akselearvimo sąlygas, rengti konferencijas ir susitikimus, dalintis patirtimi.

Galimos netiesioginės paramos veiklos:

- Paskirk savivaldos administracijos darbuotoją atsakingu už socialinį verslumą ir jo skatinimą.
- Suteik aiškią informaciją socialiniams verslams, į ką reikia kreiptis jiems rūpimais klausimais.
- Bendradarbiauk su nac. valdžios institucijomis ir agentūromis bei kitais partneriais, stiprindamas paramą socialiniams verslams.
- Parenk ir platink nemokamus metodinius informacinius leidinius būsimiems ir esamiems socialiniams verslininkams.
- Organizuok konferencijas ir seminarus apie socialinę ekonomiką ir platink aktualią informaciją visais turimais viešojo sektoriaus kanalais.
- Dalinkis kitų valdžios institucijų medžiagą ir info apie galimus paramos šaltinius ir instrumentus.
- Sukurk ir prižiūrėk socialinių paslaugų teikimo duomenų baę, kad socialiniai verslininkai žinotų apie naujas verslo galimybes.

**Inicijuok bendradarbiavimą tarp verslo ir socialinių lyderių.** Socialiniams verslininkams dažnai trūksta verslo žinių ir supratimo, nes jie ateina iš nevyriausybinių sektoriaus arba neturi ankstesnės verslo patirties. Savivaldybė galėtų inicijuoti įvairius bendrų susitikimų ir iniciatyvų formatus, kuriuose būtų keičiamasi informacija, patarimai ir ryšiais. Galbūt, jie padėtų surasti ir verslo partnerius bei investuotojus.

Galimos veiklos skatinant bendradarbiavimą tarp verslo ir socialinių lyderių:

- Sukurk patirties apsikeitimo platformą, pvz. verslo kontaktų mugė, paroda, seminaras ir pan.
- Pakviesk vietinius verslininkus tapti Socialinio verslo angelais (mentoriais, globėjais, investuotojais).



Galbūt, siūlomos rekomendacijos išeina iš savivaldybės kompetencijos ribų, bet vietos ekonomikos augimas yra visų mūsų bendras reikalas. Tik ambicingi tikslai leidžia pasiekti teigiamus pokyčius.

Savivaldybės vaidmuo yra labai svarbus skatinant socialinį verslumą. Tačiau, aišku, kad patys socialiniai verslininkai turi imtis ir išnaudoti visas galimybes, bei prisidėti kuriant sau palankią ekosistemą.

# REKOMENDACIJOS SOCIALINIAMS VERSLAMS KAIP PASIRINKTI EFEKTYVŲ PLĖTROS KELIĄ

Kalbant apie rekomendacijas pradedantiems socialiniams verslininkams mes atkreipėme didžiausią dėmesį mūsų projekto metu iškeltiems klausimams: teisinės forma, išorinė parama, žmogiškųjų išteklių plėtra ir pan.

## 1 MITAS.

**Socialinio verslo paslaugos ir prekės turi būti parduodamos pigiai, nes jos yra žemesnės kokybės ir tai yra vienintelis būdas išsilaikyti rinkoje.**

Faktas: Socialiniai verslininkai turi būti pasirengę prisiimti verslo riziką. Didžiausias iššūkis yra sukurti tinkamą verslo strategiją ir nuolat ją tikrinti eigoje. Iš tiesų, nelengva rinkai pateikti savo produktus ir įrodyti, kad jie yra geresni už konkurentų. Tačiau visuomenės švietimas ir socialinio verslumo žinomumo didinimas apskritai, padeda užauginti lojalius ir socialiai atsakingus pirkėjus.

## 2 MITAS.

**Socialiniai verslai yra 'netikri' verslai ir jų vadovai neišmano verslo logikos.**

Faktas: Socialinio verslo valdymas nieko nesiskiria nuo paprasto verslo valdymo. Netgi, atvirkščiai, socialiniams verslininkams iškylą daugiau iššūkių, kadangi reikia siekti ne tik finansinės, bet ir socialinės gražos, be to reikia išmanyti skirtingus pajamų šaltinius ir galimybes, kuriomis pelno siekiantys verslai negali pasinaudoti.

Taigi, ką mes galime patarti socialiniams verslininkams, kurie nori pradėti savo verslą?

### Juridinė forma:

- Susipažink su socialinio verslo juridinių formų įvairove, kuri šiuo metu egzistuoja. Juridinio statuso pasirinkimas turi įtakos įmonės veikloms, buhalterinei apskaitai, mokesčiams, galimai išorinei paramai ir pan. Taip pat nuo tavo statuso priklauso įmonės valdymo modelis. Todėl, reiktų skirti pakankamai laiko įvertinant visas galimybes.
- Įvertink ar pasirinktą juridinį statusą turintis asmuo galės pretenduoti į išorinę paramą.
- Įvertink franšizės įsigijimą, kaip vieną iš savo verslo modelių, pasinaudok, jau sukurta ir patikrinta patirtimi

### Žmogiškieji ištekliai:

- Atsimink, kad reikia atskirti funkcijas tarp darbuotojų ir akcininkų, bet tuo pačiu, galvok apie įtraukti, skaidrumą ir demokratišką verslo valdymą. Nuspręsk, kaip bus priimami sprendimai ir kas tai darys.
- Nuolat rūpinkis savo įmonės vadovų ir paprastų darbuotojų kvalifikacijos kėlimu su verslo plėtra susijusiose srityse.
- Gerink savo komandos gebėjimus valdyti ir spręsti konfliktines situacijas ir sėkmingai bendradarbiauti.

### **Kalbant apie išorines paramos priemones:**

- Išnagrinėk visus galimus išorinės paramos šaltinius, tiek finansinius, tiek ne finansiniu ir jais naudokis pagal poreikį, pradedant savivaldybe ir baigiant nac. valdžios institucijomis bei agentūromis.
- Dalyvauk vietiniuose ir nacionaliniuose renginiuose susijusiuose su socialinio verslo klausimais siekiant pagerinti socialinės ekonomikos pozicijas.
- Užmegzk naujus ryšius su NVO, privačiu verslu ir viešojo sektoriaus institucijomis, kurios gali prisidėti prie socialinio verslo augimo ir verslo aplinkos sąlygų gerinimo.
- Ieškok ir atnaujink informaciją apie vietinius socialinio verslo tinklus ir grupes
- Skatink ir teigiamai vertink savo darbuotojų profesinį tobulėjimą.
- Naudokis skirtingais finansiniais instrumentais ir šaltiniais bei subsidijomis.

### **Kalbant apie įvaizdžio formavimą:**

- Sukurk integruotą savo socialinio verslo komunikacijos strategiją ir ją nuosekliai įgyvendink.
- Imkis veiksmų jausdamas atsakomybę už savo bendruomenės plėtrą
- Skatink savo įmonės darbuotojų pasitikėjimą savo jėgomis. Pademonstruok socialinio verslo privalumus ir naudą visuomenei bei vietos ekonomikai.
- Stenkis išvengti neigiamo įvaizdžio, kai į socialinį verslą žiūrima, tik, kaip į išorinės paramos ar labdaros gavėją tik dėl jūsų iškeltos misijos ir tikslų. Būk savarankiškas ir stiprus. Tegul tave vertina pagal veiklos rezultatus, kuriais reikia nepamiršti pasigirti viešai.

