

MODUŁ

Poznaj ramy prawne i politykę finansową w kraju goszczącym

KRÓTKI OPIS

Część zakładania i prowadzenia działalności gospodarczej wymaga zajmowania się kwestiami prawnymi, takimi jak rejestracja przedsiębiorstwa, uzyskiwanie pozwoleń, wypełnianie raportów podatkowych i polityki finansowej. Dla migranta, który nie ma wcześniejszego doświadczenia w tej dziedzinie, a także nie jest przyzwyczajony do systemu administracyjnego i instytucji w kraju przyjmującym, może to stanowić istotną przeszkodę i migrujący przedsiębiorca może napotkać większe trudności niż rodzimy odpowiednik w poruszaniu się po przepisach i biurokracji administracyjnej. W tym module nauczymy się, jak radzić sobie z tą kwestią i pokonywać tego rodzaju bariery.

TREŚĆ

Doradztwo prawne i administracyjne

Wsparcie prawne i administracyjne ma na celu ułatwienie radzenia sobie z wymogami związanymi z rozpoczęciem i prowadzeniem działalności gospodarczej. Przedsiębiorcy migrujący nie mają wcześniejszych doświadczeń z biurokracją i wymogami prawnymi/administracyjnymi, ponieważ nie są oni często zaznajomieni z systemem regulacyjnym i administracyjnym miejsca, w którym zakładają firmę.

Dlatego też, przedsiębiorcy migrujący potrzebują wsparcia w zakresie wielu wymagań związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej, takich jak: rejestracja firmy i jak uzyskać licencję; prawo pracy; przepisy podatkowe i deklaracje; obowiązki związane z ubezpieczeniem społecznym. Wsparcie prawne i administracyjne jest krytyczne, ponieważ wielu przedsiębiorców-migrantów ma trudności w spełnieniu wymogów administracyjnych i prawnych kraju migracji.

Wsparcie prawne i administracyjne powinno być zapewnione poprzez połączenie szkolenia grupowego i zindywidualizowanego doradztwa. Z jednej strony, szkolenie grupowe powinno zapewnić przegląd systemu regulacyjnego i administracyjnego oraz zilustrować główne etapy zakładania i prowadzenia działalności gospodarczej. Z drugiej strony, powinno ono obejmować doraźne i zindywidualizowane wsparcie w celu zaspokojenia indywidualnych potrzeb i rozwiązywania problemów.

W niektórych krajach europejskich istnieją szczególnie udane inicjatywy. W tym względzie możemy podać przykład CNA World, usługi helpdesk ustanowionej w wielu włoskich miastach przez włoską Krajową Konfederację Rzemiosła oraz Małych i Średnich Przedsiębiorstw (CNA). Usługa ma na celu oferowanie migrantom osobistych i dostosowanych do ich potrzeb porad prawnych i regulacyjnych dotyczących zarówno problemów związanych z migracją (np. jak odnowić pozwolenie na pobyt), jak i kwestii związanych z działalnością gospodarczą.

WSKAZÓWKI BONUSOWE

- Aby znaleźć tego rodzaju informacje, należy najpierw sprawdzić, która instytucja krajowa może pomóc w tych kwestiach (np. CNA we Włoszech).
- Skontaktuj się z lokalnymi agencjami i organizacjami pozarządowymi, aby uzyskać sugestie, którą drogą należy podążać

Dostęp do finansowania i zapewnienie infrastruktury

Oprócz wiedzy i kompetencji, przedsiębiorcom często brakuje środków finansowych na rozpoczęcie działalności lub jej rozszerzenie. W fazie rozruchu, nawet jeśli przedsiębiorcy migrujący mają bardzo dobry pomysł na biznes i umiejętności, aby go wprowadzić w życie,

początkowa inwestycja jest dla nich często nieosiągalna.

Inwestowanie na początku ma fundamentalne znaczenie dla wejścia na bardziej dochodowe rynki z możliwościami wzrostu. Jednakże, przedsiębiorcy migrujący mają tendencję do wchodzenia na mniej rentowne rynki z powodu braku środków finansowych. Dlatego należy również zapewnić wsparcie finansowe. Zapewnione wsparcie może być potrójne:

- Bezpośrednie wsparcie finansowe poprzez pożyczki i dotacje. Przedsiębiorców migrujących można wspierać finansowo za pomocą instrumentów mikrokredytowych, małych pożyczek o zerowym lub niskim oprocentowaniu, inwestycji kapitałowych i dotacji. Inną formą wsparcia finansowego jest udzielanie gwarancji i kontrgwarancji pośrednikom finansowym, aby ułatwić udzielanie kredytów przedsiębiorcom migrującym, którzy napotykają trudności w dostępie do konwencjonalnego rynku kredytowego.
- Wsparcie w procesie ubiegania się o środki finansowe, kredyty i dotacje udzielane przez inne instytucje (np. banki). Wsparcie może być również udzielone przy ubieganiu się o finansowanie dostarczane przez inne instytucje. Przedsiębiorcy migrujący mogą otrzymać wsparcie w pisaniu wniosku (np. biznes planu) oraz w spełnieniu wszystkich wymogów.
- Zapewnienie zaplecza do rozpoczęcia działalności gospodarczej za darmo lub po niskich kosztach. Zapewnienie migrującym przedsiębiorcom miejsca do pracy na własny rachunek lub do rozpoczęcia działalności gospodarczej ma kluczowe znaczenie dla zmniejszenia kosztów prowadzenia działalności. Jest to szczególnie skuteczne w fazie rozruchu, aby umożliwić migrantom posiadanie większego kapitału finansowego dostępnego na wymagane początkowe inwestycje.

Przyjrzyjmy się kilku przykładom dobrych praktyk stosowanych w niektórych krajach europejskich:

W Szwecji Fundacja Ester wspiera bezrobotne migrantki wchodzące na rynek pracy i zakładające małe firmy. We współpracy z Swedbankiem i Johaniterhjälpen, organizacją charytatywną, fundacja stworzyła własny system mikrokredytów, dzięki któremu uczestniczki mają dostęp do pożyczek o atrakcyjnym oprocentowaniu i zmniejszonym ryzyku. Migrantki, których plany biznesowe zostały zatwierdzone przez Szwedzką Agencję Zatrudnienia, mogą otrzymać dodatkowe wsparcie finansowe na rozpoczęcie działalności od Agencji i są uprawnione do dalszych pożyczek od Swedbanku.

Hiszpańskie Ministerstwo Pracy wspiera prowadzony przez organizację pozarządową projekt pilotażowy zatytułowany "Wsparcie przedsiębiorczości dla migrantów". Projekt jest skierowany do długotrwale bezrobotnych migrantek, które nie mają dostępu do regularnych pożyczek. Uczestniczki programu otrzymują szkolenie w zakresie przedsiębiorczości i zarządzania oraz pożyczki (we współpracy z lokalnym bankiem).

Kompass - Centrum Przedsiębiorczości oferuje kompleksowe wsparcie dla przedsiębiorców w Niemczech, w tym dla przedsiębiorców migrujących. Jeśli chodzi o wsparcie materialne, Kompass zapewnia zarówno bezpośrednie finansowanie, jak i współpracuje z bankami oraz innymi podmiotami prywatnymi i publicznymi w celu zwiększenia wsparcia finansowego dla

przedsiębiorców. Ponadto, Kompass oferuje darmowy/tani dostęp do przestrzeni roboczej. Na przykład, oferuje czteromiesięczne bezpłatne pomieszczenia.



Komisja Europejska, poprzez Gwarancyjny Instrument Finansowy w ramach EaSI (Program UE na rzecz zatrudnienia i innowacji społecznych), dąży do zwiększenia dostępności i dostępu do finansowania dla grup w trudnej sytuacji (w tym migrantów) w celu rozpoczęcia i rozwoju działalności gospodarczej.

Gwarancje i kontrgwarancje są oferowane pośrednikom finansowym, zapewniając im w ten sposób częściową ochronę przed ryzykiem kredytowym związanym z nowo udzielonymi kredytami dla kwalifikujących się beneficjentów

Choć nie zapewnia bezpośrednio środków finansowych, FAIE (Facilitate and Accompany the Economic Initiatives), organizacja pozarządowa Asmoune, zapewnia wsparcie w procesie ubiegania się o pracę we Francji. FAIE jest skierowana do migrantów z Afryki Północnej poprzez indywidualne wsparcie i tworzenie sieci kontaktów. Uczestnicy są informowani o dostępnych możliwościach finansowania i otrzymują wsparcie w całym procesie składania wniosku, np. w pisaniu listu motywacyjnego i biznesplanu oraz w opracowywaniu budżetu.

Inne wspomniane już inicjatywy zapewniają albo bezpośrednie wsparcie finansowe dla przedsiębiorców migrantów (np. CNA World), albo informacje o możliwościach finansowych i wsparcie w procesie składania wniosków (np. Barcelona Activa). Wreszcie, innym przykładem zapewnienia udogodnień jest szwedzka spółdzielnia Macken, która oferuje migrantom biura po korzystnych cenach.

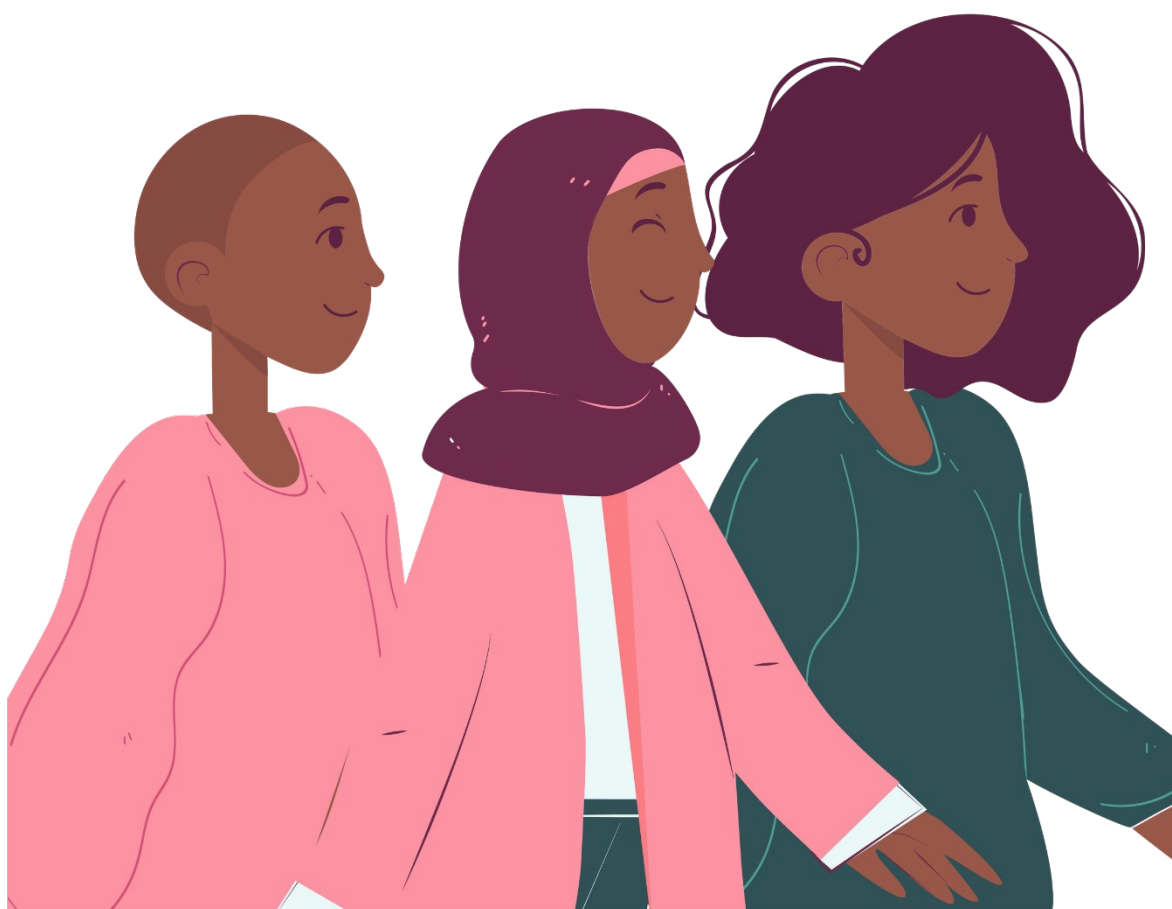
WSKAZÓWKI BONUSOWE:

- Zrób badania na temat potrzeb biznesowych kraju goszczącego
- Opracuj biznesplan swojego pomysłu na biznes
- Poszukaj w Internecie aktywnych programów lokalnych, które mogą sfinansować Twój pomysł
- Skontaktuj się z lokalnymi agencjami, bankami i/lub organizacjami pozarządowymi, aby poprosić o wsparcie w realizacji biznesplanu

Ramy prawne UE dla przedsiębiorczości migrantów

Integracja migrantów w UE jest przedmiotem ustawodawstwa i polityki krajowej, ale kilka dyrektyw UE ustanawia wspólne zasady zatrudniania obywateli państw spoza UE, które są obowiązkowe i muszą być przestrzegane przez państwa członkowskie. Jeśli chodzi o przedsiębiorczość, nie ma żadnych regulacji unijnych odnoszących się konkretnie do przedsiębiorczości migrantów. Ramy prawne przedsiębiorczości w państwach członkowskich UE są w dużym stopniu zharmonizowane i opierają się na zasadzie swobody przedsiębiorczości, która gwarantuje otwarty dostęp do przedsiębiorstw oraz to, że te same zasady muszą być stosowane wobec wszystkich przedsiębiorców w zakresie zakładania i prowadzenia działalności gospodarczej.

Migranci w UE nie napotykają na żadne ograniczenia w zakładaniu firm, a dane wskazują, że znaczna liczba migrantów zakłada własne firmy zamiast decydować się na zatrudnienie.



Swobodny dostęp do rynków lokalnych dla przedsiębiorstw migrujących jest dodatkowo wzmacniany przez politykę UE. Promowanie przedsiębiorczości zostało uwzględnione w strategii "Europa 2020" oraz w planie działania "Przedsiębiorczość 2020", gdzie jednym z konkretnych zobowiązań jest ułatwianie przedsiębiorczości migrantom, którzy już są obecni i mieszkają w UE, w oparciu o najlepsze praktyki z państw UE. Strategia koncentruje się na przeszkodach, jakie migranci napotykają przy rozpoczynaniu i prowadzeniu działalności gospodarczej, w tym na ich ograniczonej wiedzy i braku informacji na temat kultury prowadzenia działalności gospodarczej i otoczenia regulacyjnego państwa przyjmującego, a także na trudnościach administracyjnych i społeczno-kulturowych związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej. Dostęp do finansowania nie jest wymieniony w strategii jako główna przeszkoda dla przedsiębiorczości migrantów. UE koncentruje się na politykach mających na celu opracowanie skutecznych i ukierunkowanych programów wsparcia dla przedsiębiorstw.

Na poziomie UE nie istnieją żadne ograniczenia prawne dla przedsiębiorców migrantów w zakresie rozpoczynania i prowadzenia działalności gospodarczej, ale muszą oni posiadać status prawny i ważne pozwolenie na pobyt. Ramy prawne dotyczące pobytu migrantów podlegają różnym praktykom w poszczególnych państwach członkowskich. Ponadto, różne kategorie migrantów mają różne punkty startowe, jeśli chodzi o dostęp do wsparcia przedsiębiorczości. Ogólnie rzecz biorąc, migranci, którzy mają miejsce zamieszkania w kraju przyjmującym, mogą

rozpocząć działalność gospodarczą, z wyjątkiem dużych inwestorów, którym przyznaje się status ze względu na ich duże inwestycje.

W przypadku migrantów humanitarnych istnieją regulacje unijne dotyczące ich dostępu do rynków pracy i przedsiębiorczości. Dyrektywa w sprawie warunków przyjmowania uchodźców (2013/33/UE) określa prawa osób ubiegających się o azyl i uchodźców i ma zastosowanie na poziomie krajowym. Obejmuje ona okres przejściowy nie dłuższy niż dziewięć miesięcy od złożenia wniosku o azyl do momentu przyznania dostępu do rynku pracy. To samo dotyczy przedsiębiorców. Należy zauważyć, że okres ten nie zawsze jest przestrzegany na poziomie krajowym, czego przykłady odnotowano w Wielkiej Brytanii.

Wyzwania regulacyjne i możliwości poprawy

Przedsiębiorcy migrujący stoją w obliczu różnych wyzwań związanych z ramami prawnymi w całej UE, w tym:

- Samozatrudnienie w regulowanych branżach często podlega wymogom i procedurom certyfikacji, które mogą utrudniać wykwalifikowanym migrantom zakładanie nowych firm. Jeśli przekwalifikowanie wymaga nakładów finansowych, sytuację dodatkowo pogarsza brak dostępu do finansowania. W rezultacie, trajektorie migrantów zmierzają w kierunku rynków o niskich barierach wejścia i niskich wymaganych kwalifikacjach formalnych.
- Obciążenia administracyjne związane z prawnym otoczeniem biznesu mają coraz bardziej negatywny wpływ na migrantów ze względu na ich potencjalnie ograniczoną znajomość języka i administracji.
- Zrozumienie ram prawnych i instytucjonalnych kraju przyjmującego jest trudne, ponieważ często różnią się one od wiedzy biznesowej migrantów zgromadzonej w ich kraju ojczystym. Trudności językowe, różnice kulturowe i ograniczona wiedza na temat przepisów regulujących przedsiębiorczość utrudniają założenie firmy.
- Innym wyzwaniem z indywidualnego punktu widzenia dla przedsiębiorców migrujących jest uzyskanie statusu rezydenta dla siebie i członków rodziny. Ta niepewność utrudnia inwestowanie w kapitał ludzki, a tym samym uczestnictwo w usługach przedsiębiorców-migrantów.

Oprócz powyższego istnieje kilka obszarów, które można by poprawić w celu zapewnienia przedsiębiorcom migrującym pewności prawnej, a mianowicie:

- W ustawodawstwie musi znaleźć się wyraźny zapis, że wszystkie wspierane przez rząd programy na rzecz rozpoczęcia działalności i promocji biznesu będą otwarte dla migrantów i że zagwarantowane jest równe traktowanie.
- Wdrażanie korzystnych regulacji (na poziomie lokalnym, krajowym i ponadnarodowym) poprzez identyfikację przeszkód regulacyjnych utrudniających imigrantom zakładanie działalności gospodarczej, w tym zasad i przepisów łączących samozatrudnienie z wymogami edukacyjnymi, pozwoleniami i rejestracją; oraz zatwierdzanie wcześniejszych formalnych kwalifikacji, jeśli są one wymagane w przypadku określonych rodzajów działalności.
- Należy poprawić zgodność między krajowymi i regionalnymi/lokalnymi ramami prawnymi i politykami. W niektórych przypadkach, na poziomie lokalnym, pewne ograniczenia mogą

negatywnie wpłynąć na działalność gospodarczą migrantów, takie jak dostęp do lokalnych zasobów, pozwolenia, opłaty, przepisy administracyjne wymagane szczególnie w przypadku osób niebędących obywatelami itp.

- Ogólne ograniczenie biurokracji, ale także usunięcie aspektów, które miałyby szczególny wpływ na migrantów, poprawiłoby ich dostęp do przedsiębiorczości.
- Korzystne traktowanie członków rodzin migrantów pomogłoby przyciągnąć inwestorów migracyjnych.

Doświadczenie sugeruje, że migranci nie korzystają z otrzymywania wsparcia od istniejących ram instytucjonalnych dla wsparcia biznesu, takich jak: agencje MŚP, izby handlowe i przemysłowe oraz organizacje pozarządowe. Niektóre z godnych uwagi wyzwań regulacyjnych to:

- Na poziomie instytucjonalnym ramy regulacyjne różnią się dla różnych kategorii migrantów, w szczególności migrantów-inwestorów, osób ubiegających się o azyl i uchodźców. Podczas gdy ramy prawne gwarantują migrantom otwarty dostęp do zakładania i prowadzenia działalności gospodarczej, możliwość ta istnieje tylko dla tych migrantów, którzy mają już status prawny w kraju przyjmującym. Ustawodawstwo we wszystkich krajach UE daje pierwszeństwo migrantom-inwestorom, którzy kwalifikują się (na różnych warunkach) w każdym kraju do uzyskania statusu stałego rezydenta, jak również obywatelstwa. W tym przypadku, rozpoczęcie działalności gospodarczej w kraju przyjmującym jest instrumentem lub motywacją do migracji, podczas gdy we wszystkich innych przypadkach migranci muszą posiadać ważne pozwolenie na pobyt, aby rozpocząć działalność gospodarczą.
- Innym wyzwaniem instytucjonalnym jest niewystarczające wsparcie władz lokalnych i regionalnych ze strony rządów centralnych, a ich rola w procesie integracji nie jest wyraźnie uznana w ustawodawstwie, mimo że jest ona kluczowa. (Ramy regulacyjne dotyczące zatrudnienia i finansowania polityki migracyjnej i integracyjnej w UE - Unia Europejska - Komitet Regionów).

Organizacje pozarządowe, które są głównymi aktorami w świadczeniu usług dla przedsiębiorców migrantów (zwłaszcza tam, gdzie rządy się wycofały), są często przynajmniej częściowo finansowane przez rządy lokalne lub centralne. Wsparcie to jest jednak uzależnione od często zmieniających się rządów i opinii publicznej. Oznacza to, że nawet wysokiej jakości usługi świadczone na rzecz przedsiębiorców migrantów mogą nie istnieć z roku na rok. Cykle finansowania mogą być również krótkie, co oznacza, że organizacje pozarządowe będą miały trudności z przyciągnięciem i utrzymaniem wysokiej jakości personelu w sytuacji, gdy przyszłe finansowanie jest niepewne. Konkurencja między organizacjami pozarządowymi wzrasta szczególnie w sytuacji ograniczonego finansowania, co prowadzi do dużej rotacji usługodawców. Rozszerzenie zaangażowania organizacji pozarządowych w promowanie przedsiębiorczości migrantów zwiększyłoby wsparcie publiczne dla tych przedsiębiorstw i mogłoby pomóc im w osiągnięciu lepszej pozycji rynkowej. Doświadczenia niemieckie stanowią skuteczną dobrą praktykę, w ramach której szczególną uwagę zwraca się na przedsiębiorczość migrantów w regionach priorytetowych.

Sektor organizacji pozarządowych nie posiada mechanizmów zapewniających wysoką jakość usług świadczonych na rzecz przedsiębiorców migrantów. Fakt, że sektor ten jest w większości nieuregulowany oznacza, że usługi świadczone przez organizacje mogą nie odpowiadać na

konkretne potrzeby niedoszłych przedsiębiorców.

Przedsiębiorczość migrantów jest ważnym narzędziem integracji migrantów i osób pozostających na ich utrzymaniu w społeczeństwie i gospodarce kraju przyjmującego. Chociaż dane wskazują, że duża liczba migrantów wybiera obecnie samozatrudnienie zamiast płatnego zatrudnienia, istnieją przeszkody, które wymagają rozwiązań regulacyjnych i politycznych.

- Przedsiębiorczość rzadko odgrywa ważną rolę w polityce integracyjnej państw członkowskich.
- Polityka promowania przedsiębiorczości wśród migrantów nie jest priorytetem dla żadnego z krajów konsorcjum.
- Polityki związane z przedsiębiorczością migrantów nie są zintegrowane z prawodawstwem. Są one oparte na programach i projektach. Głównym wyzwaniem tego podejścia do polityki jest spójność, ciągłość i trwałość tych programów i ich rezultatów.
- Polityki dotyczące migrantów i uchodźców są zazwyczaj opracowywane na poziomie krajowym. Dotyczy to w szczególności Grecji, Francji, Węgier, Polski i Szwecji, które często pomijają władze regionalne, chociaż władze lokalne są zaangażowane we wdrażanie polityki. W nowszych państwach członkowskich i do pewnego stopnia we Francji, polityki często nie są skierowane specjalnie do migrantów, ale raczej migranci mogą korzystać z polityk zatrudnienia lub przedsiębiorczości skierowanych do szerszej populacji.
- W wielu krajach organem krajowym odpowiedzialnym za politykę migracyjną i integracyjną jest Ministerstwo Spraw Wewnętrznych, którego zadaniem jest nadzorowanie realizacji polityki na szczeblu regionalnym lub lokalnym. Ograniczone możliwości tych instytucji znajdują odzwierciedlenie w możliwościach organizacji pozarządowych. Wiele wskazuje na to, że władze lokalne i regionalne otrzymują niewystarczające wsparcie, a ich rola w procesie integracji nie jest wyraźnie uznana w prawodawstwie, mimo że odgrywają one ważną rolę.
- Dalsza decentralizacja polityki migracyjnej oraz przyznanie władzom lokalnym większych zasobów i ról pozwoliłoby również na łatwiejszy rozwój i wzrost przedsiębiorczości migrantów w terenie.

WYTYCZNE/PORADY

- Przedsiębiorczość migrantów jest dużym wyzwaniem dla migrantów i dla krajów goszczących, oba kraje mają możliwość poprawy sposobu osiągnięcia swojego celu.
- Kreatywność i jasny plan to pierwszy krok.
- World Wide Web jest skarbnicą informacji, korzystaj z niej!

ZASOBY/NARZĘDZIA ZEWNĘTRZNE

- https://unctad.org/system/files/official-document/diae2018d2_en.pdf - Przewodnik polityczny dotyczący przedsiębiorczości migrantów i uchodźców
- <http://migrant-entrepreneurship.eu/wp-content/uploads/2019/05/A.1.b-1.pdf> - Środki wsparcia dla migrujących przedsiębiorców na wczesnym etapie rozwoju

- <https://publications.iom.int/books/policy-guide-entrepreneurship-migrants-and-refugees>
- Przewodnik polityczny dotyczący przedsiębiorczości migrantów i uchodźców
- https://migrantacceleration.eu/media/D1.1-TNF1-Report_final.pdf - Określenie wspólnych problemów i wyzwań związanych ze wspieraniem przedsiębiorczości migrantów oraz roli umiejętności w zakresie przedsiębiorczości
- https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en_gl/topics/workforce/TCM_Cities_Entrepreneurship-FINALWEB.pdf - Polityka wspierania przedsiębiorczości imigrantów
- <http://www.gfmd.org> - Światowe Forum Migracji i Rozwoju