

И безработните могат да... печелят



С група ентузиастични решихме да съберем онези, които разбират от изкуство, работят традиционни ромски занаяти и имат някаква възможност да свършат някоя нагомна работа с погръдни средства и малка механизация. Решихме да ги поканим да покажат това, което умеят да правят: картини, сувенири и практични вещи за бита от кована желязо и гърво, кована мед, кошове, кошници, хасъри, покривки, карета, ръкавици и шапки, плетени на една кука, терлици с апликации. Всичко това бе приготвено с богата фантазия и добра естетическа мяра.

Помолихме художествения съвет на групата на художниците в Сливен да си кажат мнението за една представителна част от експонатите на една бъдеща „Изложба-базар-договаряне“. Оценката бе положителна. За някои от тях – отлична.

Това бе обнадеждаващо. В рамките на „Седмицата на изкуството, ромските традиционни занаяти и нагомната работа“ щяхме да направим видеокаталог. Самото изложение го замисляхме като традиционна среща с ромския бит и фолклор. Там човек можеше да го види на живо, да си купи сувенир, а търговците да си сключват сделките с производителите... За хубаво и за лошо, всичко се комерсиализира. Ние се надявахме тогава да дискутираме за стимулите на дребния и семеен бизнес, в рамките на среща с представителите на общината, ССИГ и търговско-промишлената палата. Трябваше да се изяснява кой как гледа на приоритетите в развитието на регионалната икономика и как ще става социалната реализация на ромите

те в региона. Ние не чакахме „лесни отговори“ на тези въпроси. Сами виждахме хала на общината и държавата - безработица, опашки пред бюрото по труда и социални грижи, увеличаваща се престъпност, родена от необходимостта да се прехранваш, отчуждение, дрога... Затова гледахме трезво и реалистично. Искахме да се заловим с нещо близко до възможностите на хората, на което да позволим да расте и да се развива с времето. Търсехме начин да се печелят пари за нереализираните хора. Повече се надявахме на максималното изстискване на личните възможности на човека и на събужданата му инициатива да оцелява в условията на прехода, с помощта на групите по самопомощ сред ромската общност. Формулата там е ясна: събират се хора с еднакви проблеми и ги обсъждат, предлагат идеи, търсят изход. Но на тях трябва да им се помогне. Не на приказки, а на дела. Как?

Ето един пример: Този, който плете кошове или прави сувенири от гърво и желязо, може да купи суровините от някой друг. Той само ще му ги достави и ще вземе за това пари... без да умее да кове. Оказа се, че има необходимост за работа на доста хора по този механизъм на „вътрешен бартер“ и взаимозависимост в процеса на производството на която и да е стока. Ако тя се продаде предварително с фючърен договор, това дава възможност сделката да се заложи, за да се финансира производството ѝ с целеви кредит. Ако имаме умни държавници и експерти, загрижени истински за решаване на проблема с алтернативната заетост в нестопанския сектор, те ще по-

могат да се оформи един модел за кредитиране, който да стимулира инициативата за оцеляване.

По този начин се решава глобално проблемът за социалната реализация. Девизът „Продай, преди да си произвел“ гарантира минимален риск за целевия кредит, насочен за финансиране на сделката. Така парите ще бъдат по-близо до тези, които се нуждаят от тях. Трябва да се позволи по-голяма свобода в използване на тези пари. Даже и да се сбърка малко, спонсорът трябва да има предвид, че сега се формира най-удачната рамка на процеса.

Животът сам подсказва необходимостта на кредитната институция от подобен тип. Този, който гарява, внимава да не създаде зависимост от гарението. По този въпрос само се говори. Работата на бизнес клуба „Рома“ е конкретен пример за ликвидирани на зависимостта, защото парите за кредита на сделките, отварящи работни места, помагат за социалната реализация на безработните. Това е сериозен аргумент, който налага да се гледа професионално и с чувство на отговорност при търсене на окончателния вариант на добрата идея. Хубаво е да се чуят и други мнения. Положителни и отрицателни. В случая става въпрос не само за работното място, а за съдбата на стотици хора, които ще зависят в буквалния смисъл от парите, докарани от него. Затова алтернатива на алтернативата няма! Бизнес клубът може и трябва да започне да функционира по места. В него ще се концентрират волята и ентузиазмът на хората, решили да се преборят с трудностите на живота, облекчати на мъдростта от простите неща на този живот.

И на инициативата за оцеляване, която не трябва да угасва.

Данчо Панайотов,
координатор в „Ромско
бюро за взаимопомощ“ –
Сливен

(Съвместна публикация с в. „Сливенски новини“)

Всеки ден в Пирогов отрано сутринта на опашка чакат обезнадеждени роми-кръводарители. Едните успяват да се вредят, а неуспелите отчаяни си тръгват. На следващия ден си опитват късмета отново и ако успеят, наистина това е празник. Този начин за изкарване на пари е най-удачен. Никой не ги ангажира с нищо, нито пък ги задължава. За 0,5 л. кръв получават по 27 000 лв. Даже смятат за лошо това, че не могат да дават повече от един път на три месеца. Човешкото тяло обаче разполага само със 7 литра кръв и здравните органи не разрешават. На черно

КРЪВ ЗА ПАРИ – ПАРИ ЗА КРЪВ

кръвта върви по-скъпо. За 0,5 л. частниците плащат до 70 000 лева, от които 30 000 за кръводарителя и останалите 40 000 за пласъора. Наскоро на черно се търсеше един бъбрек за сумата 30 милиона лева. Без да му мислят, за повече пари ромите дават кръв и на здравното заведение, и на черно. Ако се позамислим ще разберем, че това е доста благородна постъпка, с която не всеки българин може да се похвали. Всекидневно се спася-

ва човешки живот и ромите са удовлетворени от това. Другата страна е болната. Причината кръводарителят /рома/ да дава кръв са парите, той е принуден да посяга на тялото си, за да изхранва семейството и себе си, а нуждаещият се от кръв /болният/, който е на легло, може да бъде спасен, ако има пари, за да закупи кръвта. Но, както казват хората „Две добрини няма“ – „Танто за манто“. **Кръв за пари – пари за кръв.**