

Разработка социальной бизнес-идеи «Ранняя диагностика онкологических заболеваний эндоскопическими методами»

В наше время очень часто мы слышим то, что кто умер от рака, количество больных этой страшной болезнью растет с каждым днем, особенно большое количество больных находится в индустриальных городах. По этому, предлагается разработать проект социального предпринимательства в городе Перми, так прирост больных раком в Пермском крае в 2015 году составил 3,3%. Сейчас в регионе насчитывается около 62 тысяч онкобольных.

Главным фактором снижения смертности онкологи называют раннюю диагностику: своевременно обнаруженные признаки рака, вовремя поставленный диагноз и правильное лечение. 80% раковых заболеваний можно излечить, если они на первой и второй стадии.

Пермь - индустриальный город с неблагоприятной экологической обстановкой, негативно сказывающейся на здоровье местных жителей. В частности, в городе плохая статистика по онкологическим заболеваниям. Отдельной проблемой является то, что большая часть заболеваний выявляется на поздних стадиях, что существенно затрудняет лечение, снижая его успешность.

Реализация данного проекта, позволит, выявить рак на ранних стадиях.

Миссия проекта - ранняя диагностика онкологических заболеваний, повышение эффективности лечения онкобольных. Реализация проекта позволит оснастить медицинский центр инновационным эндоскопическим оборудованием, применение которого будет способствовать ранней диагностике онкологических заболеваний. Стоимость проекта, входит обновленная клиника, которая сможет в последующие пять лет провести 3500 обследований, что позволит выявить до 200 случаев онкологических заболеваний на ранних стадиях развития.

Реализация проекта направлена на больных онкологическими заболеваниями. Объем финансирования проекта составит 3800000 рублей, вид финансирования беспроцентный заем. Период возврата займа 3 года.

Заем будет производится у Фонда «Наше будущее» и позволит медицинскому центру приобрести два видеозендоскопа, при помощи данного оборудования происходит осмотр внутренних органов, промывание полости биопсия, удаление новообразований. С помощью данного прибора можно получить достоверные результаты исследований. Видеозендоскоп является инновацией в медицине, так как открывает широкие возможности в медицине.

Обеспечивая точное обследование, постановку правильного диагноза и сведения к минимуму вероятности осложнения.

Как уже говорилось выше, партнёрами в нашем проекте выступит заем у Фонда «Наше будущее».

Таблица 1 – Анализ конкурентов онкологического центра г. Перми

Медицинский центр	Район	Консультация онколога	Условный рейтинг (по результатам отзывов клиентов)
АЛЬФА — центр здоровья	Свердловский	1082 р.	3,5
Качество жизни	Ленинский	1000 р.	3,5
Медси	Ленинский	2700 р.	3,5
Медгарант	Дзержинский	800 р.	3,5
Философия красоты и здоровья	Мотовилихинский	700 р.- 850 р.	3,5
Клиника женского здоровья	Свердловский	700 р.	3,5

Секция 14. Круглый стол Социальное предпринимательство

Пермский клинический центр федерального медико-биологического агентства	Мотовилихинский	400 р. - 500 р.	3
Лимфатек	Ленинский	1490 р.-2500 р.	3
Надежда	Дзержинский	660 р.-750 р.	3

Как видно из данных приведенных в таблице 1, в городе Перми, нет достаточно квалифицированных мест где можно было бы получить качественный осмотр и консультацию у хорошего специалиста, так как лишь четыре медицинских центра имеет рейтинг 3,5 звезды что не свидетельствует о должном выполнении оказываемых услуг. Остальные же центры лишь предоставляют данную услугу, но не имеют качественного выполнения.

Для выполнения обследований в Центре понадобятся использование следующих ресурсов: компьютеры для проведения компьютерной томографии, биопсия, аппарат маммографии, ЭКГ, эндоскопия, аппарат флюорографии, МРТ, аппараты УЗИ, специальная мебель для лечения пациентов, мебель для лаборатории и шкафы.

На первоначальном этапе открытия Медицинского центра по проекту: «Ранняя диагностика онкологических заболеваний эндоскопическими методами» планируется штат сотрудников Центра состоящий из 9 человек:

1. Руководитель проекта, он же врач-эндоскопист высшей категории.
2. Врача онколога высшей категории
3. Врач УЗИ - маммолог высшей категории
4. Врач хирург, специалист по биопсии
5. Две медицинские сестры
6. Бухгалтер
7. Администратор
8. Санитарка

Для продвижения данного проекта необходимо правильно разработать маркетинговый план, который будет заключаться: в подборе квалифицированного персонала, выбрать выгодное местоположение Центра, правильно организованной рекламе, в разработке фирменного стиля будущего заведения так он должен быть узнаваемым; в разработке качественного сайта, наполнить его качественным контентом и заказать раскрутку. Важно продумать возможность записи на прием через интернет и предоставление предварительных консультаций.

Риски открытия медицинского центра по проекту: «Ранняя диагностика онкологических заболеваний эндоскопическими методами» заключаются с целым рядом трудностей – высоким уровнем ценовой политики на услуги, сложностью выбора здания под клинику, большой конкуренцией в выбранной отрасли, низким уровнем квалификации нанятого персонала, длительной окупаемостью затрат.

Таким образом, предложенный в данной работе проект социального предпринимательства «Ранняя диагностика онкологических заболеваний эндоскопическими методами», поможет онкобольным выявить рак на ранней стадии и провести качественную диагностику заболевания, получить грамотную консультацию у квалифицированного специалиста, по более доступным ценам. Данный проект рентабелен, объём финансирования 3800000 рублей, вид финансирования беспроцентный заем, ожидаемый срок окупаемости 3 года, потенциальный доход – от 600 000 рублей в месяц.

Литература

1. Бондаренко Е.Б. Вопросы развития социального предпринимательства в России / Е.Б. Бондаренко // Современные тенденции в экономике и управлении. – 2014. – №27. – С.176-180.
2. Борнштейн Д. Как изменить мир: Социальное предпринимательство и сила новых идей / Д. Борнштейн. – М.: Альпина паблишер, 2012. – 499 с.
3. Юрина Е.А. К вопросу о развитии социального предпринимательства в российской практике / Е.А. Юрина // Вестник ТГУ. – 2011. – №12 (104). – С. 474 – 477.
4. Новый Бизнес. Социальное предпринимательство [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.nb-forum.ru>

Н.Н. Данилин
Финансовый университет при Правительстве РФ
Москва, Ленинградский проспект, 49
e-mail: innovationfu@yandex.ru

Разработка социальной бизнес-идеи «Вектор развития»

Какие факторы характеризуют экономическую ситуацию в России в 2016 году? Это:

- Увеличение темпа инфляции;
- Девальвация рубля;
- Подорожание продуктов;
- Высокая вероятность замораживания индексации социальных выплат и заработных плат;
- Падение цен на нефть;
- Продление санкций.

Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума в России в первом квартале 2016 года выросла до 22,7 миллиона человек по сравнению с 14,4 миллиона в четвертом квартале 2015 года по данным Росстата. Министерство экономического развития России предложило ограничить рост зарплат в экономике в 2016-2017 годах. Ожидается, что число бедных вырастет с 13,1 процента в 2015 году до 13,7 процента в конце 2017 года, с пиком в 2018 году на уровне 13,9 процента. Реальные доходы и число бедных могут вернуться на уровень 2015 года, согласно прогнозу, только в 2019 году.

Реальная среднемесячная начисленная заработная плата работников по субъектам Российской Федерации за 2015г. составила всего 91% от аналогичного показателя 2014 года.

В данных не совсем благоприятных экономических условиях, когда в ближайшее время улучшения не ожидаются, даже крупные государственные чиновники советуют идти в бизнес малоимущим слоям населения (например, учителям).

Социальный проект, называющийся «Вектор развития» направлен на предоставление площадки, на которой потенциальные предприниматели могут находить микрофинансирование для своих проектов.

Проект имеет следующие цели:

- Поддержка малоимущих слоев населения, которые обладают, тем не менее, желанием и навыками для ведения предпринимательской деятельности, путем предоставления микрозаймов для поддержки оборотных фондов или преодоления проблем с ликвидностью;
- Развитие народных ремесел, как одного из источников предпринимательской активности;
- Массовое освещение факта наличия в России предпринимательских ресурсов с целью формирования культуры предпринимательства.

Суть проекта заключается в организации интернет-площадки, на которой в открытом доступе малоимущие слои населения (в основном) предоставляют наиболее полную информацию о своем бизнес-проекте и необходимых средствах для его финансирования (микрофинансирования). Финансирование поступает со стороны обычных граждан, желающих помочь людям в их предпринимательском начинании. Информация о проекте абсолютно открытая, вложенные средства подлежат возврату по составленному графику платежей. Все это стимулирует инициатора проекта к разумному расходованию выделенных фондов, а минимальный вклад, который будет составлять 1000 рублей стает необременительным для инвестора.

Компания в свою очередь будет получать доход на поддержание операционной деятельности посредством взимания небольшой комиссии за размещение объявления и дополнительные услуги.

Проект направлен на поддержку индивидуальных предпринимателей, однако в части работы с крупными социальными проектами предлагается консультационная поддержка со стороны сотрудников организации для должного оформления предпринимательской идеи в целях участия в программах по поиску более крупного финансирования.



Таким образом, проект выступает в роли посредника между инвесторами и изобретательными людьми, обладающими должными навыками в создании продукции или предоставлении услуг, которые потенциально могут быть востребованы на рынке, однако не имеющими первоначального микрофинансирования для начала деятельности.

Люди, попавшие в сложную жизненную ситуацию, частично смогут найти применение своим способностям и развить предпринимательские способности, а общественность посредством данной площадки узнает больше о потенциале России в сфере микробизнеса. Толчок для исправления жизни к лучшему – то единственное, чего многим не хватает для начала движения. Таким стимулятором становится осознание возможности получить финансирование на реализацию идеи со стороны общественности и консультационная поддержка со стороны сотрудников организации «Вектор развития».

Литература

1. Митапы по социальному предпринимательству в России [Электронный ресурс]. URL: <https://te-st.ru/tag/sotsialnoe-predprinimatelstvo/>
2. Научная электронная библиотека [Электронный ресурс]. URL: www.elibrary.ru
3. Платонова Н.М. Инновации в социальной работе: учеб. Пособие для студ. Учреждений ВПО / н.М.Млатонова, М.Ю.Платонов. – 2-е изд., стер. – М.: Издательский центр “Академия”, 2012.
4. Портал социального предпринимательства «Новый бизнес» [Электронный ресурс]. URL: www.nb-forum.ru
5. Социальное предпринимательство в России и в мире: практика и исследования [Текст] / отв. ред. А. А. Московская ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2011.

И.В. Жмурко
Финансовый университет при Правительстве РФ
г. Москва, Ленинградский проспект, 49
e-mail: innovationfu@yandex.ru

Разработка социальной бизнес-идеи «Создание безбарьерной среды в Республике Крым и городе Севастополе»

Одним из приоритетных направлений деятельности социально ориентированного государства является создание доступной для инвалидов среды. На территории Российской Федерации с 2011 года реализуется программа «Доступная среда», декларирующая важные цели:

- создание условий для безопасной, комфортной и интересной жизни, расширение границ легко преодолимой, доступной для инвалидов среды;
- активную социализацию, совместное обучение, профессиональное становление и карьерный рост маломобильных групп населения;
- обеспечение беспрепятственного доступа к жизненно важным объектам социальной, образовательной, медицинской сферы, транспорта, культуры, туризма, спорта, связи, бытовых услуг и пр.

Однако на данный момент она еще не реализована для граждан, проживающих в Республике Крым. В рамках проекта особое внимание хотелось бы уделить детям-инвалидам и созданию наиболее благоприятных условий для их жизни и развития. На данный момент единственным местом, предоставляющим детям и подросткам максимально комфортные условия для жизни на территории РК, является Международный Детский Центр «Артек». При составлении проектов по реконструкции лагерей установка пандусов, специальных туалетов являлось обязательным требованием. Проект в качестве основной цели подразумевает полноценное формирование условий, позволяющих обеспечить доступ детей-инвалидов к транспортной и другим инфраструктурам, а также полному перечню открытых услуг, предоставляемых населению Республики Крым.

ЗАЧЕМ – проект позволит увеличить количество детей-инвалидов, задействованных в системе образования, даст возможность увеличить социальную активность маломобильных групп населения, а также позволит преодолеть негативное отношение к людям с ограниченными возможностями.

КОМУ – проект направлен на помощь детям-инвалидам и маломобильным группам населения.

ЧТО – проект подразумевает создание безбарьерной среды для детей-инвалидов, т.е. установку пандусов, поручней, специальных туалетов, лифтов в образовательных школах, медицинских учреждениях, досуговых, спортивных и прочих местах.

КАК – дать содержание бизнес – модели реализации социального проекта (партнеры, конкуренты, используемые ресурсы, поставщики, персонал, технология, маркетинг, риски).

Партнерами данного проекта будут являться:

- Министерство спорта, туризма и молодежной политики Российской Федерации;
- Министерство культуры Российской Федерации;
- Министерство связи массовых коммуникаций Российской Федерации;
- Министерство образования и науки Российской Федерации;
- Министерство промышленности и торговли Российской Федерации;
- Министерство регионального развития Российской Федерации;
- Министерство финансов Российской Федерации;
- Министерство транспорта Российской Федерации;
- Министерство экономического развития Российской Федерации.

Среди конкурентов можно отметить компании, занимающиеся установкой пандусов, подъемников и прочих средств, упрощающих доступ людей с ограниченными возможностями к основным объектам инфраструктуры. В качестве используемых ресурсов будут использовано оборудование: пандусы, специальные лифты, поручни и перила, подъёмники, адаптационное оборудование для инклюзивного оборудования детей. Среди поставщиков можно выделить группу компаний «Исток-Аудио», являющейся крупнейшим представителем отечественной

Секция 14. Круглый стол Социальное предпринимательство

реабилитационной индустрии.

Следует уделить особое внимание набору персонала, обеспечить им достойные условия труда и обеспечить соответствующий их квалификации уровень зарплаты. Имея стабильную команду в сфере предоставления ремонтных услуг, можно рассчитывать на долгосрочное существование компании.

Говоря о рисках, нужно отметить тот факт, что основным партнером является государство. Следовательно, существует финансовый риск в части своевременной оплаты выполненных работ.

Литература

1. Баталина М., Московская А., Тарадина Л. Обзор опыта и концепций социального предпринимательства с учетом возможностей его применения в современной России: Препринт WP1/2008/02. - М.: ГУ ВШЭ, 2007. - 84 с.

2. Зверева Н.И. Социальное предпринимательство: взгляд в будущее./ Социальное партнерство и развитие институтов гражданского общества в регионах и муниципалитетах. Практика межсекторного взаимодействия: Практическое пособие / Под ред. А.Е. Шадрина, заместителя директора Департамента стратегического управления (программ) и бюджетирования Министерства экономического развития РФ. - М.: Агентство социальной информации, 2010. - 508 с.

3. Социальное предпринимательство в России и в мире: практика и исследования [Текст] / отв. ред. А. А. Московская ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2011. - 284 с.

А.В. Куликов
Финансовый университет при Правительстве РФ
Москва, Ленинградский проспект, 49
e-mail: innovationfu@yandex.ru

Разработка социальной бизнес-идеи «Smart-платформа по волонтерству»

GiveBack – проект, направленный на повышение значимости благотворительности в обществе. Платформа представляет собой маркетплейс (агрегатор) сводящий вместе всех участников экосистемы корпоративного волонтерства: НКО, волонтеров и компании (работодатели). Разрабатываемый в данный момент сервис будет представлять собой современный эффективный инструмент управления мероприятиями, который позволит стандартизировать процесс взаимодействия между всеми участниками процесса организации волонтерских акций. В рамках сервиса GiveBack компании получают доступ к широкому набору отобранных акций от проверенных НКО, а НКО, в свою очередь, смогут вовлекать сотрудников компаний в свои акции. При этом платформа GiveBack отдельно даст возможность управления процессом внутреннего взаимодействия с волонтерами как в компаниях, так и в НКО.

Таким образом, проект ставит своей целью не только оказание помощи в рамках одной из акций, но и вовлечение сотрудников в долгосрочные программы по социальному волонтерству, направленному на самую разностороннюю помощь.

Миссия проекта: стимулирование развития волонтерства в России при помощи создания онлайн-платформы для НКО, корпораций и волонтеров.

Задачи проекта:

- Связь бизнеса и сообщества через волонтерство;
- Повышение внимания к благотворительности;
- Упрощение взаимодействия участников экосистемы для повышения эффективности благотворительности (повышение уровня профессионализма индустрии в целом и привлечение к ней внимания за счет этого)

Проблемы рынка, решаемые в рамках проекта GiveBack:

- Отсутствие единого информационного ресурса для волонтеров по проходящим мероприятиям
- Неструктурированный подход к волонтерству и неравное распределение волонтерской помощи среди нуждающихся в помощи
- Отсутствие единой платформы для коммуникации волонтеров, НКО и крупных компаний
- Низкая вовлеченность волонтеров и нерегулярное участие в волонтерских мероприятиях
- Низкое число активно действующих волонтеров в России.

Платформа GiveBack предлагает компаниям бесплатную автоматизацию таких процессов, как:

- Создание собственных акций и их организация;
- Доступ к готовым акциям, как от ведущих НКО, так и от GiveBack с полным сопровождением;
- Статистика для HR-сотрудников по всем проводимым мероприятиям.

При организации мероприятий приходится посвящать много времени рутинной работе вроде обзвона потенциальных участников, ручного сбора заявок от них и занесения их в Excel.

Платформа дает такие возможности, как:

- Публикация своего мероприятия;
- Анонсирование;
- Продвижение по различным каналам для оповещения потенциальных участников;
- Сбор регистраций;
- Формирование базы участников;
- Аналитика;

Секция 14. Круглый стол Социальное предпринимательство

- Социальный функционал (постепенно накопление и развитие волонтерского комьюнити как в рамках компании, так и за ее пределами);
- Геймификация вовлечения сотрудников (лидерборды, бэджи и пр.);
- Встреча непосредственно на мероприятии (при помощи мобильного приложения, интегрированного с базой зарегистрировавшихся).

Платформа GiveBack старается покрыть максимум задач, с которыми сталкиваются организаторы мероприятий, когда хотят провести благотворительную или внутрикорпоративную акцию, начиная от продумывания концепции события, организации работы с участниками и заканчивая письмами с благодарностью участникам за посещение после того, как событие прошло. Платформа будет проинтегрирована с современными средствами автоматизации рассылок и иметь полноценный социальный функционал.

Одна из важных задач - помочь сотруднику компании быстро и качественно сделать свою работу уже на мероприятии. А это, в первую очередь, задача для мобильных продуктов - приложений для проверки состояния мероприятия, систем регистрации на месте.

Доступ к готовым акциям, как от ведущих НКО, так и от GiveBack с полным сопровождением

Платформа выступает агрегатором и валидатором информации о мероприятиях любого из доступных форматов добровольчества и благотворительности изначально в столичном регионе, а далее, во всех крупных городах. Список доступных акций пополняется собственными и постоянными акциями, которые проводит GiveBack. При этом, платформа осуществляет тщательный отбор и курацию таких акций.

В бизнес-структуре корпоративное волонтерство не носит системный характер, и акции проводятся разово, корреляция между смыслом этих акций и ценностями самой компании, к сожалению, редко составляет высокие значения.

Платформа дает такие возможности, как:

- Выбор подходящих акций для компании;
- Создание совместных акций с НКО;
- Сопровождение на мероприятии;
- Организация взаимодействия корпоративных волонтеров и сотрудников НКО;
- Аналитика по участникам;
- Обратная связь участников мероприятия;
- Индивидуальное участие сотрудников в акциях;
- Прямые пожертвования для некоммерческих организаций.

Основная идея GiveBack - стандартизировать набор проводимых акций и оптимизировать процесс их проведения за счет сбора лучших практик. В данном случае, компании смогут высвободить ресурсы, которые сейчас тратятся на поиск и подготовку проведения качественных благотворительных акций. Представленные на платформе акции (независимо от организующего их НКО) будут проходить проверку и к листингу будут допускаться только акции с доказанным потенциалом social impact.

Литература

1. Маххамад Юнус, Алан Жоли «Создавая мир без бедности: Социальный бизнес и будущее капитализма» - М.: Альпина Паблицерз, 2010
2. Бланк С., Дорф Б. Стартап: Настольная книга основателя. – 3-е изд. – М.: Альпина Паблицер, 2015. – 616 с.
3. Коллинз Д. От хорошего к великому. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2016. – 320 с.
4. Кристенсен М. К. ДНК инноватора: совершенствование пяти навыков настоящего инноватора. – HarvardBusinessReview, 2011. – 296 с.
5. Мур Д. Преодоление пропасти. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012. – 336 с
6. Материалы периодической печати:
7. РБК: Исследование быстроразвивающихся высокотехнологичных компаний России, 2014. – 52 с.
8. INSEAD: Global Innovation Index, 2015. – 453 с.
9. Официальный сайт Entrepreneur – URL: <https://www.entrepreneur.com/>

Д.А. Малинина
Финансовый университет при Правительстве РФ
г. Москва, Ленинградский проспект, 49
e-mail: innovationfu@yandex.ru

Разработка социальной бизнес-идеи «Шире круг»

В качестве социального предпринимательского проекта мной был выбран образовательный социальный проект для жителей Крыма – «Шире круг». Суть проекта заключается в предоставлении возможности детям и взрослым, проживающим в различных, в том числе, удаленных районах Крыма получать дополнительные образовательные услуги. Проект является мобильным и не требует большого числа специализированных помещений в каком-то конкретном городе, что является актуальным для Крыма, так как основной проблемой дошкольного образования в республике является как раз отсутствие пригодных для занятий помещений.

На сегодняшний день на территории Крыма осуществляет деятельность порядка 90 детских центров, что является недостаточным для территории более 27 тыс. квадратных километров, 1019 населенных пунктов и населения почти в 2,5 миллиона человек.

Оказание образовательных услуг будет проводиться как на бесплатной основе, так и за приемлемую оплату, что будет являться одним из источников развития проекта. Инновационность проекта заключается в предоставлении услуг с использованием IT-технологий, то есть с помощью сети Интернет, что значительно расширит целевую аудиторию обучающихся.

Для более четкого и структурированного описания проекта мной была выбрана бизнес - модель по А. Остервальдеру, которая позволит также ответить на вопросы «зачем?», «кому?», «что?» и «как?».

Бизнес-модель А. Остервальдера представляет собой 9 структурных блоков, позволяющих описать основные принципы создания, развития и успешной работы организации.

А. Целевой сегмент

Целевой аудиторией проекта являются дети дошкольного и раннего школьного возраста в возрасте до 12 лет, в том числе дети инвалиды (в 2015 году их численность составляла порядка 6 500 человек). Кроме того, стоит отметить, что реализация проекта направлена в первую очередь на жителей небольших городов и сел, у которых отсутствует возможность посещать кружки и секции недалеко от дома.

В. Ценностное предложение

Согласно данным опроса населения, в Крыму не хватает кружков, в которых дети могли бы заниматься моделированием и конструированием, шитьем и вязанием, основами естественных и общественных наук, иностранными языками, программированием. В связи с чем, в рамках проекта предполагается открыть разнообразные кружки, среди которых ребенок мог бы выбрать то, что было бы ему интересно.

Особенностью проекта является то, что родителям не обязательно возить ребенка в секцию, которая может находиться как в другом районе, так и в другом населенном пункте. Достаточно лишь подключиться к системе Skype, связаться с преподавателем, и повторять все, что будет показывать педагог. Занятия будут проходить в небольших группах, ребенок сможет видеть педагога, а педагог, в свою очередь, видеть всех детей на экране в отдельных окошках, что позволит наладить обратную связь, вовремя скорректировать действия ребенка и следить за его успехами. Занятия будут идти около 1-1,5 часов, что позволит ребенку не сидеть долго у монитора компьютера.

Преподавателю не нужно будет искать специальное помещение, он может проводить свои занятия как на своем основном месте работы (например, в школе, если это сотрудник учебного заведения), так и у себя дома.

Кроме того, преподаватели смогут посещать разнообразные достопримечательности Крыма и в режиме онлайн проводить познавательные экскурсии для детей.

Таким образом, занимаясь в интерактивном кружке ребенок получает новые знания в игровой форме у себя дома, родители могут себе позволить остаться дома и наблюдать за успехами ребенка, преподавателям проект даст возможность быть более мобильными.

Секция 14. Круглый стол Социальное предпринимательство

Отдельно хочется отметить, что в проекте примут участия и дети с ограниченными возможностями, так как основной проблемой для многих является сложность в передвижении. Кроме того, детям, страдающим аутизмом, занятия в интерактивных кружках позволят общаться с внешним миром, не попадая в незнакомую обстановку учебного помещения.

С. Каналы сбыта

Каналом сбыта образовательных услуг является сеть Интернет. Информация о времени и теме занятий заранее будет размещаться на сайте проекта, что позволит родителям спланировать обучающую программу для ребенка.

Д. Взаимоотношения с клиентами

В рамках данного блока принято описывать вид связи предпринимателя и клиента, например, самообслуживание, автоматизированная связь, персональная поддержка. Говоря об услугах, оказываемых самым маленьким потребителям, связи с нашими клиентами будут исключительно персональными, так как педагог должен быть еще и психологом, который должен мотивировать ребенка, поощрять и приободрять.

Что касается информационной поддержки, то консультативная помощь будет оказывать как по телефону, так и на официальном сайте.

Е. Потоки поступления доходов

Предполагается, что проект будет финансироваться тремя способами:

- государственная поддержка (государственный грант) - основными приоритетными направлениями финансовой поддержки в рамках государственной программы определено, в том числе, социальное предпринимательство;
- частное спонсорство;
- средства, вырученные от оказания услуг на платной основе.

Как было отмечено выше, оказание образовательных услуг будет проводиться как на бесплатной, так и на платной основе. Бесплатные услуги будут предоставляться многодетным семьям (при предоставлении соответствующего документа), детям семей, доходы которых ниже прожиточного минимума по региону, а также детям с ограниченными возможностями.

Ф. Ключевые ресурсы

Ключевыми ресурсами будут являться, в первую очередь, человеческие ресурсы – наши педагоги. Нам потребуются информационные ресурсы, чтобы о нашем проекте узнало как можно больше заинтересованных пользователей.

Кроме того, как и для любого предпринимательского проекта потребуется привлечение финансовых ресурсов.

Г. Ключевые виды деятельности

Ключевым видом деятельности будет являться оказание интерактивных дополнительных образовательных услуг.

Н. Ключевые партнеры

Основные ключевые партнеры:

- государство в лице местных органов власти, являющееся основным спонсором проекта;
- педагоги, имеющие, в том числе, основную постоянную работу в образовательных учреждениях;
- маркетинговое агентство, сотрудничество с которым позволит повысить узнаваемость нашего проекта и привлечет пользователей.

Отдельно стоит отметить компании интернет – провайдеры в качестве партнеров. По большинству показателей развития интернета Крым находится в числе отстающих. В городах Крыма самый дешёвый, хотя и не самый быстрый, фиксированный интернет, но по индексу его доступности Крым отстаёт от других регионов. По доступности мобильного интернета Крым и вовсе находится на последнем месте.

Таким образом, важно привлекать данные компании для развития и повышения качества интернета в населенных пунктах Крыма.

И. Структура издержек

Основные направления расходов:

- оплата маркетинговых услуг – реклама в сети Интернет и на профессиональных форумах и выставках;

Секция 14. Круглый стол Социальное предпринимательство

- заработная плата педагогов (данная статья расходов является несущественной, так как предполагается, что люди будут работать, в том числе по личной инициативе на безвозмездной основе);

- основная статья расходов – инвестирование в развитие проекта, охват все большего числа населенных пунктов Крыма, а также повышение качества интернета.

Что касается основных рисков, сопутствующих реализации данного проекта, что основной риск – это низкое качество интернета и связи в регионе.

Л.С. Орлова
Финансовый университет при Правительстве РФ
г. Москва, Ленинградский проспект, 49
e-mail: innovationfu@yandex.ru

Разработка социальной бизнес-идеи «Кодабра»

Проект направлен на обучение школьников программированию и цифровому творчеству в интересной для них форме через создание игр, анимации, сайтов, роботов. С помощью сети волонтеров проекта проводятся бесплатные вводные курсы в школах России, формируется интерес к дальнейшему изучению программирования на углубленных курсах.

Направления работы:

- курсы по созданию игр и мультфильмов с помощью визуальных средств программирования;
- воркшопы по программированию (для детей и их родителей);
- развивающие квесты с элементами программирования;
- детский летний городской кодинг-лагерь.

Эффекты от реализации:

- Популяризация программирования как профессиональной деятельности среди школьников (от 7 до 17 лет);
- Развитие базовых навыков программирования у подрастающего поколения;
- Создание условий для воспитания значительного количества юных программистов, способных к решению нестандартных задач в быстро изменяющихся условиях.

Конкурентные преимущества:

- Обучение проходит в интересной и увлекательной форме: перед детьми ставится задача разработать компьютерную игру;
- Обучение проводят молодые ребята, которые проходят специальную подготовку и способны поддерживать эффективный контакт с учениками;
- Проект самоокупаемый. Модель реализации предполагает обеспечение финансовыми ресурсами за счет платных курсов. Эта модель позволяет организовывать серию бесплатных курсов для социально незащищенных групп граждан за счет собственных ресурсов проекта.

Цели проекта:

- Дать возможность каждому ребенку в РФ попробовать создать что-то с использованием программирования в цифровой среде.
- Сформировать устойчивую национальную сеть волонтеров, которые обучают детей программированию.
- Создать сеть клубов программирования по всей РФ.

Миссия проекта - дать каждому ребенку шанс попробовать себя в области профессий, связанных с созидательной работой за компьютером.

Литература

1. Глушков В. Социальное предпринимательство в России. Начало пути [Электронный ресурс] / В.Глушков // Режим доступа: <http://www.rmcenter.ru/about/news/detail.php?ID=2907>
2. Липсетт Дж. Опыт социального предпринимательства на примере Великобритании [Электронный ресурс] / Дж.Липсетт // Режим доступа: <http://www.sel.org.uk/publications.html>
3. Российский опыт социального предпринимательства [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://nb-fund.ru/socbizactual1>

О.Н. Панкова
Финансовый университет при Правительстве РФ
г. Москва, Ленинградский проспект, 49
e-mail: innovationfu@yandex.ru

Разработка социальной бизнес-идеи «Счастливые каникулы»

1. Раздел «Обоснование»

В рамках поставленной задачи был разработан проект, который получил название «Счастливые каникулы». Проект можно считать предпринимательским, так как его реализация предполагает использование новой идеи для российского рынка. Современный туристический бизнес в России ранее никогда не принимал участие в решение социальных проблем, поэтому данный проект является для них новым и инновационным. Кроме того, с уверенностью можно утверждать, что большинство российских пенсионеров действительно испытывают чувства одиночества и нехватки средств для полноценного общения и тем более путешествий.

В рамках проекта предполагается разработать программу, в рамках которой туристические компании России будут отправлять пенсионеров, которые в этом нуждаются, для оценки отелей/авиакомпаний/экскурсий, качества их сервиса, расположение, удаленность от основных объектов и так далее. В дальнейшем данные, собранные путешественниками, могут быть использованы для разработки интересных и выгодных предложений для остальных категорий граждан.

2. Раздел «Описание»

Зачем: Отсутствие общения и социальная изоляция, определенные проблемы со здоровьем негативно сказываются на психологическом здоровье пожилых людей, что нередко ведет к нервным срывам и развитию глубокой депрессии. Принимая участия в разработанном социальном проекте, пенсионеры смогут отдохнуть и посмотреть мир, что благосклонно скажется на их психологическом и физическом здоровье.

Кому: проект направлен на пожилых людей со средним и низким достатком

Что: финальным результатом проекта должна стать услуга, которую крупные туроператоры предлагают пенсионерам. Это позволит компаниям сделать пожилых людей стать их первоисточниками информации о новых отелях и так далее.

Бизнес-модель

- Партнеры: топ-три крупных туроператора России
- Конкуренты: отсутствуют
- Используемые ресурсы: финансовые, трудовые
- Маркетинг: распространение предложений для пенсионеров через специализированные каналы (спец. издания, реклама в ТВ передачах)
- Риски: недобросовестные участники проекта

Литература

1. Социальное предпринимательство в России и в мире: практика и исследования [Текст] / отв. ред. А. А. Московская ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2011. — 284 с.

2. Социальный заказ в странах постсоветского пространства». Сборник аналитических и нормативных материалов по итогам Международной встречи экспертов по вопросам внедрения механизма социального заказа в постсоветских странах. Одесса, 25-26 ноября 2013 года / Под редакцией А.С. Крупника. – Одесса: ЧП «Евродрук», 2013. – 216 с.

3. <https://habrahabr.ru/company/ambar/blog/201624/> - «Социальное предпринимательство. Тренд? Новый вид бизнеса?»

А.В. Попова
Финансовый университет при Правительстве РФ
г. Москва, Ленинградский проспект, 49
e-mail: innovationfu@yandex.ru

Разработка социальной бизнес-идеи «Добрый базар»

Проект представляет собой организацию легальной торговли в формате рынка/ярмарки в пределах района/округа, участниками которого будут городские бабушки и дедушки, пенсионеры, а также люди с ограниченными возможностями, продающие предметы своего творчества и ручного труда, соленья, овощи и фрукты, цветы, варенья, вязаные изделия и т.п.

В процессе разработки данной предпринимательской идеи представилось необходимым ответить на ряд концептуальных вопросов, задающих основные параметры проекта.

ЗАЧЕМ? Основная миссия данного социального проекта – помощь малообеспеченным слоям населения. При этом речь идет не только о финансовой поддержке, но и о социализации некоторых социальных групп в обществе. Ведь пенсионерам, инвалидам, «особенным» людям необходимо общаться, взаимодействовать с другими людьми, важно чувствовать себя нужными другим. Что получает покупатель? Покупатель имеет возможность не только купить качественный, «домашний» продукт по более низкой цене, нежели в магазине, но и с психологической стороны, поучаствовать в жизни нуждающегося, увидеть своими глазами того, кому помог своей покупкой. Кроме того, глобальным трендом на рынке сейчас является ЗОЖ, фермерские продукты, спорт, здоровое питание. Поэтому наше предложение будет отвечать спросу.

КОМУ? Проект направлен на помощь незащищенным слоям населения, пенсионерам, нуждающимся в дополнительном доходе, а также лицам с ограниченными возможностями, которые не могут в полной мере реализовать себя в трудовой деятельности, но часто творят, шьют, вяжут, прекрасно рисуют и смогут продать результаты своего труда, также получив за это денежные средства.

ЧТО? Власти активно борются с нелегальной торговлей, тем не менее, мало найдется тех людей, у кого не сожмется сердце при виде бабушки у метро, которая продает выращенную собственными руками клубнику или землянику. Идея проекта заключается в организации легальной торговли товарами собственного производства с предоставлением торговой площади на бесплатной основе. Это подразумевает под собой строительство площадки, с крытыми тентами, навесами, лавками, где могла бы размещаться ярмарка или базар.

КАК? Реализация данного проекта предполагает активную работу по следующим направлениям:

- взаимодействие с местными органами власти по вопросам финансирования и правовой поддержки;
- взаимодействие со СМИ для привлечения внимания к проекту и освещения адресов и режимов работы точек;
- маркетинговая кооперация с крупными компаниями и корпорациями:
 - ✓ для проекта – это возможность получить инвестиции;
 - ✓ для компаний – отличная реализация социальной ответственности бизнеса, включая освещение в СМИ и возможность размещения рекламы на торговых площадках.

Какой результат мы получим? Основным результатом работы станет положительная «социальная отдача». Пенсионеры и «особенные» люди получают не только возможность дополнительного заработка, но и будут чувствовать себя нужными.

Как мы сможем зарабатывать?

- реклама и маркетинговая кооперация;
- одним из перспективных направлений является продажа сетевым магазинам домашней, фермерской продукции по более высоким ценам, чем цена покупки.

Литература

Секция 14. Круглый стол Социальное предпринимательство

1. Митапы по социальному предпринимательству в России [Электронный ресурс]. URL: <https://te-st.ru/tag/sotsialnoe-predprinimatelstvo/>

Т.Ю. Соколова
Финансовый университет при Правительстве РФ
г. Москва, Ленинградский проспект, 49
e-mail: innovationfu@yandex.ru

Агро-туризм и проведение тематических познавательно-развлекательных мероприятий в сельской местности

ЗАЧЕМ – проект позволит решить проблему отсутствия вариантов досуга для детей-сирот, многодетных семей, людей с ограниченными возможностями. В программе туров курсы ремесла, агро-туризм, развлекательные мероприятия, кулинарные классы.

КОМУ - проект совмещает коммерческую и социальную направленность: 50% клиентов оплачивают тур целиком (либо это корпоративное мероприятие, оплачиваемое компанией), 50% туристов- социально незащищенные группы населения. Проект также значим для местного населения: создает рабочие места и предполагает развитие сельской местности.

ЧТО – проведение корпоративных мероприятий, семейных торжеств, предоставление услуг агро-туризма, кулинарные и ремесленные курсы от местного населения.

КАК – Партнеры : платформы для реализации проектов корпоративной социальной ответственности, государственные органы, органы местной власти

Технология: предоставление услуг по размещению гостей в жилых домах местного населения, услуг по проведению мероприятий и курсов

Используемые ресурсы:

1. Материальные: аренда жилых домов местного населения

2. Трудовые: с/х работники, ремесленники (ведущие курсов) и тренеры, менеджмент проекта

Маркетинг проекта:

1. Продвижение в социальных сетях

2. Продвижение через платформы для корпоративной социальной ответственности

3. Сотрудничество с государственными органами

Риски: основной риск – недостаточный уровень прибыльности от основных клиентов, неразвитость региона, удаленность от крупных городов (непривлекательность для клиентов)

Предлагаемый проект по решению социальных проблем является предпринимательским, поскольку проект характеризуется как коммерческий, сомокупаемый и тиражируемый. Он помогает группам населения, которые как все люди нуждаются в общении и развитии, а также в отдыхе, но для которых не создано достаточно мест для рекреации. Проект предлагает участие (проведение мероприятий) компаниям, старающимся быть социально ответственными, тем самым поддерживает развитие программ КСО.

Литература

1. Социальное предпринимательство: взгляд в будущее / Экспертное мнение - Портал «Новый бизнес: социальное предпринимательство» <http://www.nb-forum.ru/interesting/experts/sotsialnoe-predprinimatelstvo-vzglyad-v-budushee.html#ixzz4SiSk1WqF>

2. V Международная студенческая электронная научная конференция «Студенческий научный форум» / Социальное предпринимательство: тенденции, проблемы и перспективы распространения в современной России <http://www.scienceforum.ru/2013/248/3045>

3. Фонд региональных социальных программ «Наше будущее» <http://www.nb-fund.ru/social-entrepreneurship/supported-projects/>

4. Агентство городского развития http://www.agr-city.ru/ru/social_biz/katalog_socbiz

А.Р. Соломатина
Финансовый университет при Правительстве РФ
г. Москва, Ленинградский проспект, 49
e-mail: innovationfu@yandex.ru

IT-платформа для социальных предпринимателей

Платформа, которая соединит технологических специалистов и некоммерческие организации, которым нужна помощь в создании сайтов, брендинга, инфографики и другого цифрового контента. IT эксперты готовы предоставить свою помощь тем, кому это действительно нужно.

1. Обоснование проекта

Социальные предприниматели очень часто располагают небольшими бюджетами, которых бывает недостаточно для грамотного IT сопровождения, позиционирования, продвижения и других необходимых действий для успешного функционирования проекта. Социальные предприниматели в условиях ограниченных ресурсов вынуждены обеспечивать данные процессы своими силами, упуская те или иные моменты в силу недостаточной компетентности в данной области. Платформа соединяет социальных предпринимателей и волонтеров, обладающих необходимыми профессиональными навыками. В результате социальные предприниматели получают профессиональную помощь в тех областях, где они справиться своими силами не могут, а волонтеры могут отработать и улучшить свои навыки в условиях реальных проектов.

2. Описание проекта

Что. Платформа, созданная для помощи в области профессиональных навыков социальным предпринимателям. Социальные проекты приобретают профессиональную функциональную поддержку, а фрилансеры опыт работы в реальных проектах и также возможность разнообразить свое портфолио по-настоящему уникальными и интересными проектами. Социальные предприниматели пишут рекомендательное письмо/благодарность/упоминают в summary проекта.

Миссия проекта: помогать социальным предпринимателям и профессионалам в сфере технологий объединяться с целью работы над социально значимыми проектами.

На какую социальную группу направлен. Данный проект направлен не на одну конкретную социальную группу, так как поддерживает социальное предпринимательство как вид деятельности. Соответственно разные проекты предназначены для поддержки различных социальных групп.

3. Бизнес-модель проекта

Каким образом монетизируется проект: Предприниматели за небольшую плату регистрируются на портале. Упор на обширную активную клиентскую базу.

Инновационная составляющая: абсолютно новый способ решения существующей проблемы. Аналогия набирающего популярность в западных странах тренда share economy переложеного на реалии социального предпринимательства.

Партнеры: Разработчики сайта. Необходимо разработать и запустить интернет-платформу.

Конкуренты: «сарафанное радио», проект #hashtagcharity.

- #hashtagcharity не видится глобальным конкурентом, так как это иностранный проект, однако основанный на соединении социальных предпринимателей и волонтеров через алгоритм LinkedIn. Такой способ не очень удобен, так как, во-первых, оповещение в социальной сети легко пропустить, во-вторых, не все пользуются данной платформой.

- «Сарафанное радио» не самый лучший способ, так как не факт, что среди «знакомых знакомых Ваших знакомых» найдется необходимый специалист, тем более готовый работать на безвозмездной основе.

Ресурсы: необходим бюджет на разработку/запуск/доработку и поддержку сайта.

Партнеры: IT-специалисты, готовые взяться за разработку сайта.

Секция 14. Круглый стол Социальное предпринимательство

Технология:

а) предприниматель регистрируется на сайте, заполняет профиль, создает необходимую задачу/задачи. Модератор помогает найти подходящего человека (предприниматель отвечает на запросы модератора и тот находит подходящего кандидата).

б) волонтер регистрируется на сайте, заполняет профиль, а дальше либо, следя за обновлениями системы в самостоятельном режиме, находит интересные задачи, либо получает предложения по выполнению задач от модератора.

Маркетинг: для повышения узнаваемости планируется размещение статей о проекте на связанных сайтах («Городская газета The-villadge» the-villadge.ru, «Теплица социальных технологий» te-st.ru, «Портал Новый Бизнес: социальное предпринимательство» nb-forum.ru и подобные), так же различные упоминания в различных социальных сетях (twitter, Instagram, facebook, vkontakte). Возможна поддержка проектов социального предпринимательства с привлечением бизнеса как партнера. Выпуск брендированной лимитированной продукции (футболки с логотипом для фототчета и т.д.)

Риски:

- неудобный функционал сайта. Для решения данной проблемы нужно заранее продумать, какую структуру сайта в конечном итоге мы хотим получить плюс донести идею до разработчиков, четко сформулировать все требования и рамки.

- отсутствие спроса. Четко продуманная маркетинговая стратегия как гарант предупреждения данного вида риска.

Литература

1. Борнштейн Д. Как изменить мир: Социальное предпринимательство и сила новых идей/Дэвид Борнштейн; Пер. с англ. — М.: Альпина Паблишер, 2012.

2. Брет Э. Новые бизнес-идеи, которые разрушают шаблоны: пер. с англ. / под ред. В. М. Дудникова. — М., 2008. — 194 с.

3. Социальный заказ в странах постсоветского пространства». Сборник аналитических и нормативных материалов по итогам Международной встречи экспертов по вопросам внедрения механизма социального заказа в постсоветских странах. Одесса, 25-26 ноября 2013 года / Под редакцией А.С. Крупника. — Одесса: ЧП «Евродрук», 2013.

4. «Теплица социальных технологий» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.te-st.ru> — (Дата обращения: 06.12.2016).

5. «Новый бизнес: социальное предпринимательство» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.nb-forum.ru> — (Дата обращения: 06.12.2016).

С.И. Спащанский
Финансовый университет при Правительстве РФ
г. Москва, Ленинградский проспект, 49
e-mail: innovationfu@yandex.ru

Разработка социальной бизнес-идеи «Равные возможности»

Одной из проблем образования в Крыму является недостаток специалистов, соответствующих конъюнктуре рынка труда и экономики страны в целом, поэтому в качестве социального предпринимательского проекта мной был разработан образовательный проект для жителей Крыма под названием «Равные возможности». Суть проекта заключается в финансовой поддержке среднего специального и высшего образования талантливых детей и подростков (участников проекта), в первую очередь, из малообеспеченных социальных слоев.

Проект будет осуществляться с всесторонней поддержкой компаний, работающих в различных сферах и четко знающих параметры будущих специалистов, которых они готовы принять к себе на работу. Кроме того, в проекте будут участвовать учебные заведения Крыма, в которые участники проекта будут направлять на обучение и курироваться нашими сотрудниками.

Проект будет представлен по принципу формирования бизнес - модели по А. Остервальдеру. Бизнес-модель А. Остервальдера состоит из 9 структурных блоков, позволяющих описать принцип того, как основная ценность будет доведена до конечного потребителя.

А. Целевой сегмент

Целевой аудиторией проекта являются 11-классники, а также дети, окончившие школу и стремящиеся поступить в среднее специальное или высшее учебное заведение. Проект нацелен, в первую очередь, на детей из семей, уровень жизни которых ниже среднего, вместе с тем, это не лишает возможности всех талантливых ребят участвовать в отборе.

Чтобы стать участниками данного социального проекта ребята будут проходить двухступенчатый отбор в виде написания мотивационного письма и собеседования. Заявки будут направляться на сайт проекта и рассматриваться нашими специалистами, при получении положительного ответа сотрудники будут связываться с потенциальными участниками для назначения даты собеседования.

В. Ценностное предложение

Согласно официальным данным Министерства образования Крыма, в регионе присутствует проблема подготовки специалистов, которые не соответствуют требованиям как местным работодателям, так и компаний, расположенных в иных регионах России.

Кроме того, еще одной проблемой является наличие значительного числа подростков, проживающих в сельской местности, высшее образование для которых недоступно на разных причинах, в первую очередь, в связи с финансовыми трудностями и отдаленностью пунктов проживания от крупных городов, в которых расположены учебные заведения.

Наша проект будет реализован в виде создания юридического лица, основными функциями которого будет сводить всех заинтересованных субъектов вместе:

- компании, которым нужны высококвалифицированные сотрудники в будущем;
- талантливые дети, окончившие школу и стремящиеся продолжать образование;
- ученые заведения, ограниченные в наличии бюджетных мест, но желающие принять как можно больше высоко мотивированных и способных ребят.

С. Каналы сбыта

Основным каналом сбыта для нас будет являться сеть Интернет. Информация о проекте будет размещена на сайте, отбор заявок будет проводиться там же. После прохождения первого этапа некоторые ребята будут приглашаться в наши офисы, которые будут располагаться в нескольких населенных пунктах Крыма, для прохождения собеседования. При условии успешного прохождения заключительного этапа с ними будет заключаться договор.

Д. Взаимоотношения с клиентами

В ходе обучения в среднем специальном или высшем учебном заведении наши тьюторы будут курировать ребенка на протяжении всего периода обучения, следить за его успеваемостью, что будет также являться одним из условий продолжения участия в проекте.

Секция 14. Круглый стол Социальное предпринимательство

Таким образом, основным видом связи на этапе участия в проекте будет личное общение куратора и ребенка.

Консультативная помощь и информационная поддержка будет оказывать как по телефону, так и на нашем официальном сайте.

Кроме того, нашими клиентами будут являться и работодатели, которые в будущем примут молодых специалистов. С ними также будут работать наши сотрудники, поддерживая связь как по телефону, так и в рамках личных встреч.

Е. Потоки поступления доходов

Предполагается, что проект будет финансироваться 4 способами:

- личные накопления создателей проекта;
- государственная поддержка (государственный грант) - основными приоритетными направлениями финансовой поддержки в рамках государственной программы определено, в том числе, социальное предпринимательство, в частности образовательное направление;
- процент, полученный от заработной платы, установленной молодому специалисту компанией, с которой были установлены партнерские отношения;
- комиссия, получаемая за предоставление услуг, оказываемых по принципу аутсорсинга;
- частное спонсорство.

Ф. Ключевые ресурсы

Ключевыми ресурсами проекта будут являться:

- финансовые ресурсы;
- устойчивые взаимоотношения с ключевыми партнерами;
- информационные ресурсы – в целях повышения узнаваемости бренда проекта;
- человеческие ресурсы – специалисты по отбору участников проекта, кураторы.

Г. Ключевые виды деятельности

Ключевыми видами деятельности являются:

- встречи с компаниями-работодателями и изучение рынка трудоустройства;
- отбор участников проекта на основе двухступенчатой системы отбора;
- заключение договора с участником проекта;
- заключение договора и оплата образовательных услуг учебному заведению;
- кураторство участника проекта на протяжении всего периода обучения;
- аутсорсинговые услуги специалистов, принятых на работу в нашу компанию.

В случае несоблюдения условий участия в проекте (несоблюдение учебной дисциплины, а также определенного уровня успеваемости, будет проводиться расторжение договора, а также возврат части денежных средств.

Н. Ключевые партнеры

Основные ключевые партнеры:

- государство;
- рекламное агентство, работа совместно с которым позволит повысить узнаваемость нашего проекта;
- компании – потенциальные работодатели;
- учебные заведения (средние специальные и высшие);
- кураторы (преимущественно, люди с педагогическим или психологическим образованием).

И. Структура издержек

Основные направления расходов:

- основная статья расходов – оплата обучения участников проекта;
- инвестирование в развитие проекта;
- оплата маркетинговых услуг;
- заработная плата сотрудников;
- содержание нескольких офисов на территории Крыма.

Основными рисками проекта является нарушение договорных отношений с одной из сторон – участников проекта.

Литература

1. Александр Остервальдер, «Построение бизнес-моделей: Настольная книга стратега и новатора»

Я.Р. Степур
Финансовый университет при Правительстве РФ
г. Москва, Ленинградский проспект, 49
e-mail: innovationfu@yandex.ru

Разработка социальной бизнес-идеи «Бытовые и повседневные проблемы»

Миссия данного проекта заключается в предоставлении образовательных услуг, направленных на повышение компетенции населения в области бытовых услуг и решении повседневных проблем.

Данный проект нацелен на предоставление услуг любым группам населения, однако основной целевой группой подразумевается молодое население страны, которое, как говорится, «начинает взрослую жизнь».

Портрет основной целевой группы:

1. Пол: мужчины и женщины
2. Семейное положение: молодые семьи, холостые молодые люди
3. Возраст: 18-25 лет
4. Образование: среднее, среднее специальное, высшее
5. Материальное положение: собственное или съемное жилье, автомобиля

Что

Проект «Бытовой реализм» представляет собой интернет сайт и платформу для проведения онлайн-семинаров (вебинаров) по заранее определенным программам.

В рамках проекта предоставляются образовательные услуги по следующим программам:

1. Автовладение. Программа позволяет получить ответы на вопросы: как выбрать автомобиль? Как пройти техосмотр и что нужно знать? Выбор страховки. Основные принципы и правила ухода за автомобилем. Как вести себя на СТО.

2. Домовладение. Программа позволяет ответить на вопросы: неявные позиции списка покупок. Что делать и куда обращаться в случае локального ЧП дома (прорыв трубы, отсутствие электричества, запах газа и др.). Чем грозит бытовая халатность?

3. Гражданский долг. Программа позволяет ответить на вопросы: какие гражданские обязанности есть у людей? Особенности налогообложения (обязательные отчисления, раубак возможности). Что, когда, куда и зачем нести в государственные органы, чтобы не было проблем.

Список и содержание программ может и будет меняться в зависимости от спроса и отзывов клиентов.

Клиенты имеют возможность:

1. Зайти на сайт, изучить программы, аннотации, отзывы на образовательные программы
2. Выбрать и оплатить программу
3. Получить образовательные услуги
4. Оставить отзыв

Как

Структура проекта:

1. Вебсайт
2. Платформа для вебинаров
3. Платежная система

Основные ресурсы:

1. Материальные: сервера
2. Аутсорсинг: платформа для вебинаров, платежная система
3. Трудовые: преподаватели, писатели статей, администраторы сайта, координаторы программ

программ

Маркетинг проекта:

1. Продвижение в социальных сетях
2. Продвижение в высших и средних специальных учебных заведениях
3. Продвижение через видео-порталы

Секция 14. Круглый стол Социальное предпринимательство

4. Сотрудничество с государственными органами

Риски:

Основным риском считается возможность копирования проекта другим бизнесом, который реализует образовательные услуги при помощи вебинаров в других областях.

Подводя итоги, хочется еще раз отметить тот факт, что современное образование не покрывает многие области знаний, необходимые не столько для научной деятельности, сколько для повседневной жизни.

Проект «Бытовой реализм» призван помочь людям лучше ориентироваться в окружающей действительности, снизить риски возникновения проблем при переходе к самостоятельной жизни и научиться решать возникающие проблемы.

Литература

1. Дэвид Борнштейн. Как изменить мир. Социальное предпринимательство и сила новых идей - М.: «Альпина Паблишер», 2015 – 39 с.
2. Ashoka: Innovators for the Public (annual report 2013)
3. Thompson, J.L., The World of the Social Entrepreneur - The International Journal of Public Sector Management, 15(4/5), 2002 - 413 с.

Р.Н. Федосова
Финансовый университет при Правительстве РФ
г. Москва, Ленинградский проспект, 49
e-mail: fed3670@yandex.ru

Особенности современного социального предпринимательства

Социальное предпринимательство — использование предпринимательских методов для разработки, финансирования и внедрения инновационных решений социальных, культурных или экологических проблем.

Основными предпосылками становления и развития социального предпринимательства принято считать повышение благосостояния населения, уровня грамотности, информированности, развитие правозащитных организаций и др. Данные предпосылки сформировали направление развитие общества в сторону повышения социального благосостояния, увеличения внимания к социальным проблемам и поиску решения их устранения.

С другой стороны среди предпосылок становления социального предпринимательства выделяют увеличение интереса общества к предпринимательской деятельности, развитие некоммерческого сектора бизнеса, сокращение финансирования некоммерческих организаций государством. Таким образом, некоммерческие организации были вынуждены искать способы самосохранения для дальнейшего функционирования и решения социальных проблем.

В связи с вышеперечисленными предпосылками, в 1980 году американец Билл Дрейтон организовал фонд Ашока, целенаправленно занимающейся поддержкой социального бизнеса. Данный фонд поддерживал социальных предпринимателей по всему миру и это можно считать отправной точкой развития социального предпринимательства в том виде, в котором мы видим его сейчас.

Как известно, социальные предприниматели действуют на стыке филантропии и традиционного бизнеса. Успешность своей деятельности социальные предприниматели, как правило, оценивают с точки зрения позитивной «социальной отдачи». При этом в решении социальных проблем они используют как традиционные бизнес-практики, так и инновации, то есть изобретают новые формы бизнеса или нетрадиционно адаптируют классические бизнес подходы к социальным задачам. Кроме того, и сам продукт социального бизнеса часто является высокотехнологичным, поскольку направлен на удовлетворение потребностей «особенных» людей.

Российские социальные предприниматели сегодня тоже реализуют социальные проекты в области высоких технологий. Показательна история компании «Observer» из Калининграда. Ее основал Роман Аранин. В 2004 году в результате несчастного случая Аранин получил перелом шейного отдела позвоночника, практически полностью лишивший его возможности двигаться. Новая бизнес-идея выросла из обстоятельств, в которых оказался Роман: он взялся разработать собственную модель инвалидной коляски, так как ни одна из моделей, существовавших на тот момент, ему не подходила. В итоге получилась коляска-вездеход на электрической тяге с уникальными свойствами: она способна взбираться на ступени, перемещаться по песку и пересеченной местности. Некоторое время спустя от создания единичного изделия Роману Аранину удалось перейти к серийному производству. Сегодня эти коляски конкурируют с лучшими европейскими образцами. Недавно компания «Observer» закупила пляжные коляски, на которых можно плавать. Под них специально были оборудованы семь морских пляжей: во Владивостоке, Сочи и Калининграде.

В таблице 1 дано сравнение видов социальной деятельности.

Секция 14. Круглый стол Социальное предпринимательство

Характеристика	Виды социальной деятельности							
	Социальное предпринимательство	Бизнес	Некоммерческая организация	Волонтерское движение	Благотворительность	Социально ответственный бизнес	Государство	Предпринимательство
Социальная Направленность	+	-	+	+	+	+/-	+	+/-
Источники финансирования	Собственные средства, гранты, спонсорство	Займы, деньги инвесторов, собственные средства, прибыль	Членские взносы, инвесторы, собственные средства, гранты,	Взносы, собственные средства, гос. поддержка	Спонсорство, членские взносы	Собственные средства, займы	Налоговые платежи, штрафы, доходы от собственности и продажи активов, приватизация активов	Прибыль, заемные средства
Наличие социального результата	+	+/-	+	+	+	+	+	-
Необходимость инноваций	+	+/-	-	-	-	-	-	+