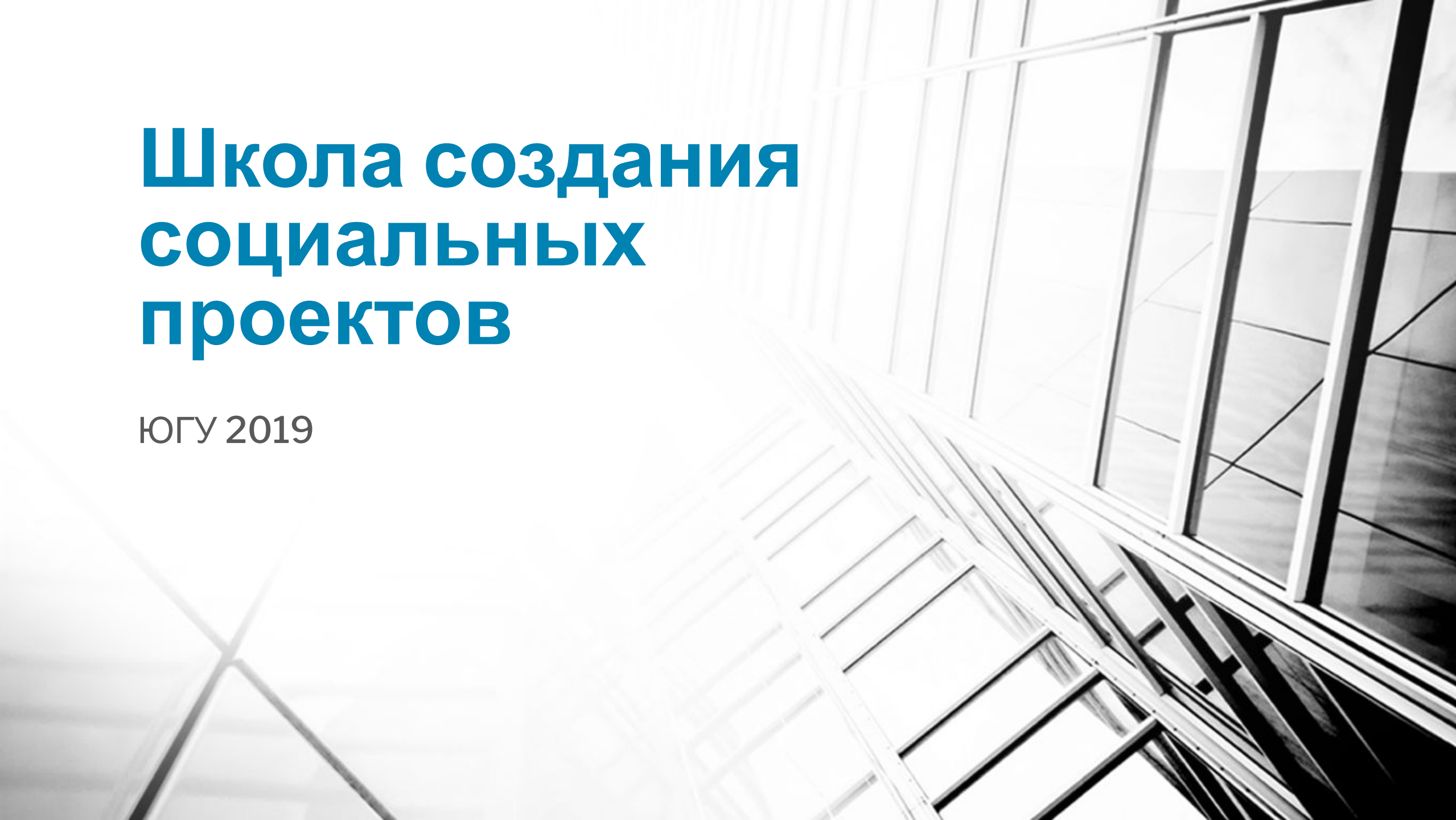


Школа создания социальных проектов

ЮГУ 2019



Программа на сегодня

- Знакомство
- Социальное предпринимательство
- Как найти идею для СП

Знакомство



Ошибки начинающих предпринимателей

«Ожидание быстрого дохода»

Первый доход спустя 3-6 месяцев

«Отсутствие бизнес плана»

3 сценария развития

«Недооценка конкурентов»

«Неумение распоряжаться деньгами»

Приоритеты расходов

РДДС

Планирование расходов

«Отсутствие базовых правовых знаний»

«Неумение делегировать»

Программа школы

Модуль 1: «Идея социального предпринимательства. Разбор лучших практик социального предпринимательства»

Модуль 2. «Оценка социальных идей»

Модуль 3. «Основы маркетинга для социального предпринимателя»

Модуль 4. «Маркетинг для социального предпринимателя: создание MVP и тест гипотез»

Модуль 5. «Маркетинг для социального предпринимателя: анализ MVP и управление по показателям»

Модуль 6. «Финансовая модель социального бизнеса»

Модуль 7. «Бизнес-планирование для социального предпринимателя»

Модуль 8. «Юридические и налоговые аспекты предпринимательской деятельности»

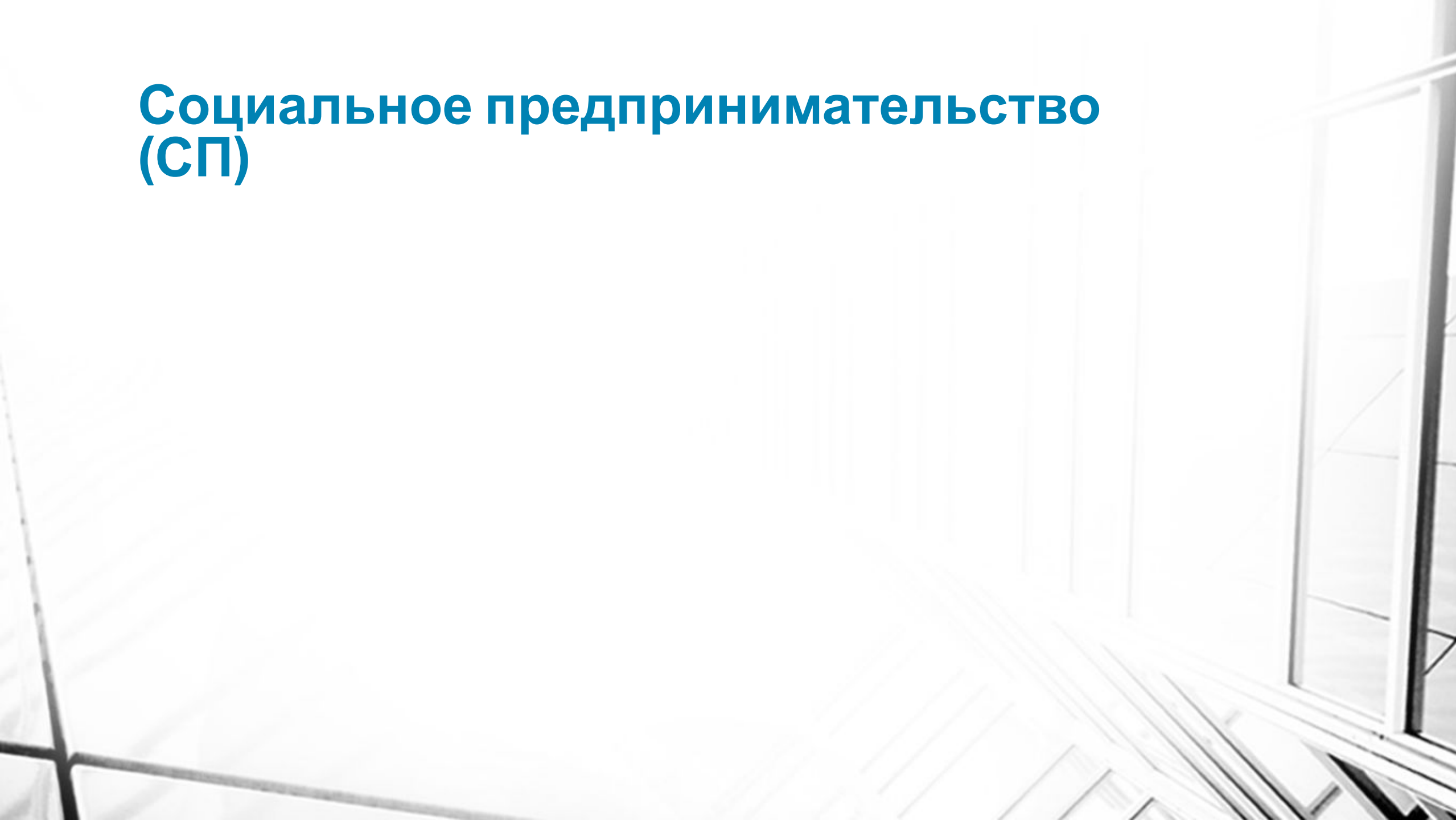
Модуль 9. «Презентация и публичные выступления»

Модуль 10. «Подготовка к презентации социального проекта»

<https://vk.com/shsspugy>
Вк/Fb: pugaevs



Социальное предпринимательство (СП)



Социальное предпринимательство (СП)

- предпринимательская деятельность, направленная на достижение общественно полезных целей, способствующая решению социальных проблем граждан и общества и осуществляемая в соответствии с условиями, предусмотренными частью 1 статьи 24.1 настоящего Федерального закона;

социальное предприятие - субъект малого или среднего предпринимательства, осуществляющий деятельность в сфере социального предпринимательства.»

(эти пункты внесены ФЗ N°245 от 26.07.2019 в ФЗ N°209 от 27 июля 2007)

Федеральный закон от 26 июля 2019 г. N 245-ФЗ
"О внесении изменений в Федеральный закон "О развитии малого и
среднего предпринимательства в Российской Федерации"
в части закрепления понятий "социальное предпринимательство",
"социальное предприятие"

Принят Государственной Думой 11 июля 2019 года
Одобен Советом Федерации 23 июля 2019 года

**Статья 24.1. Поддержка субъектов малого и среднего
предпринимательства, осуществляющих деятельность в сфере
социального предпринимательства**

1. Органы государственной власти и органы местного самоуправления в соответствии с установленными настоящим Федеральным законом и другими федеральными законами полномочиями могут оказывать поддержку субъектам малого и среднего предпринимательства, осуществляющим деятельность в сфере социального предпринимательства, соответствующую одному или нескольким из следующих условий:

1) субъект малого или среднего предпринимательства **обеспечивает занятость** следующих категорий граждан при условии, что по итогам предыдущего календарного года среднесписочная **численность лиц**, относящихся к любой из таких категорий (одной или нескольким таким категориям), среди работников субъекта малого или среднего предпринимательства составляет **не менее пятидесяти процентов** (но не менее двух лиц, относящихся к таким категориям), а доля расходов на оплату труда лиц, относящихся к любой из таких категорий (одной или нескольким таким категориям), в расходах на оплату труда составляет **не менее двадцати пяти процентов**:

а) инвалиды и лица с ограниченными возможностями здоровья;

б) одинокие и (или) многодетные родители, воспитывающие несовершеннолетних детей, в том числе детей-инвалидов;

в) пенсионеры и граждане предпенсионного возраста (в течение пяти лет до наступления возраста, дающего право на страховую пенсию по старости, в том числе назначаемую досрочно);

г) выпускники детских домов в возрасте до двадцати трех лет;

д) лица, освобожденные из мест лишения свободы и имеющие неснятую или непогашенную судимость;

е) беженцы и вынужденные переселенцы;

ж) малоимущие граждане;

з) лица без определенного места жительства и занятий;

и) граждане, не указанные в подпунктах "а" - "з" настоящего пункта, признанные нуждающимися в социальном обслуживании;

2) субъект малого или среднего предпринимательства (за исключением субъекта малого или среднего предпринимательства, указанного в пункте 1 настоящей части) **обеспечивает реализацию производимых гражданами из числа категорий**, указанных в пункте 1 настоящей части, товаров (работ, услуг). При этом **доля доходов** от осуществления такой деятельности по итогам предыдущего календарного года должна составлять **не менее пятидесяти процентов** в общем объеме доходов субъекта малого или среднего предпринимательства, а **доля полученной** субъектом малого или среднего предпринимательства **чистой прибыли** за предшествующий календарный год, направленная на осуществление такой деятельности в текущем календарном году, должна составлять **не менее пятидесяти процентов** от размера указанной прибыли (в случае наличия чистой прибыли за предшествующий календарный год);

3) субъект малого или среднего предпринимательства осуществляет деятельность **по производству товаров** (работ, услуг), **предназначенных для граждан из числа категорий**, указанных в пункте 1 настоящей части, в целях создания для них условий, позволяющих преодолеть или компенсировать ограничения их жизнедеятельности, а также возможностей участвовать наравне с другими гражданами в жизни общества при условии, что **доля доходов** от осуществления такой деятельности (видов такой деятельности) по итогам предыдущего календарного года составляет **не менее пятидесяти процентов** в общем объеме доходов субъекта малого или среднего предпринимательства, а **доля полученной** субъектом малого или среднего предпринимательства **чистой прибыли** за предшествующий календарный год, направленная на осуществление такой деятельности (видов такой деятельности) в текущем календарном году, составляет **не менее пятидесяти процентов** от размера указанной прибыли (в случае наличия чистой прибыли за предшествующий календарный год), **в соответствии со следующими направлениями деятельности социальных предприятий:**

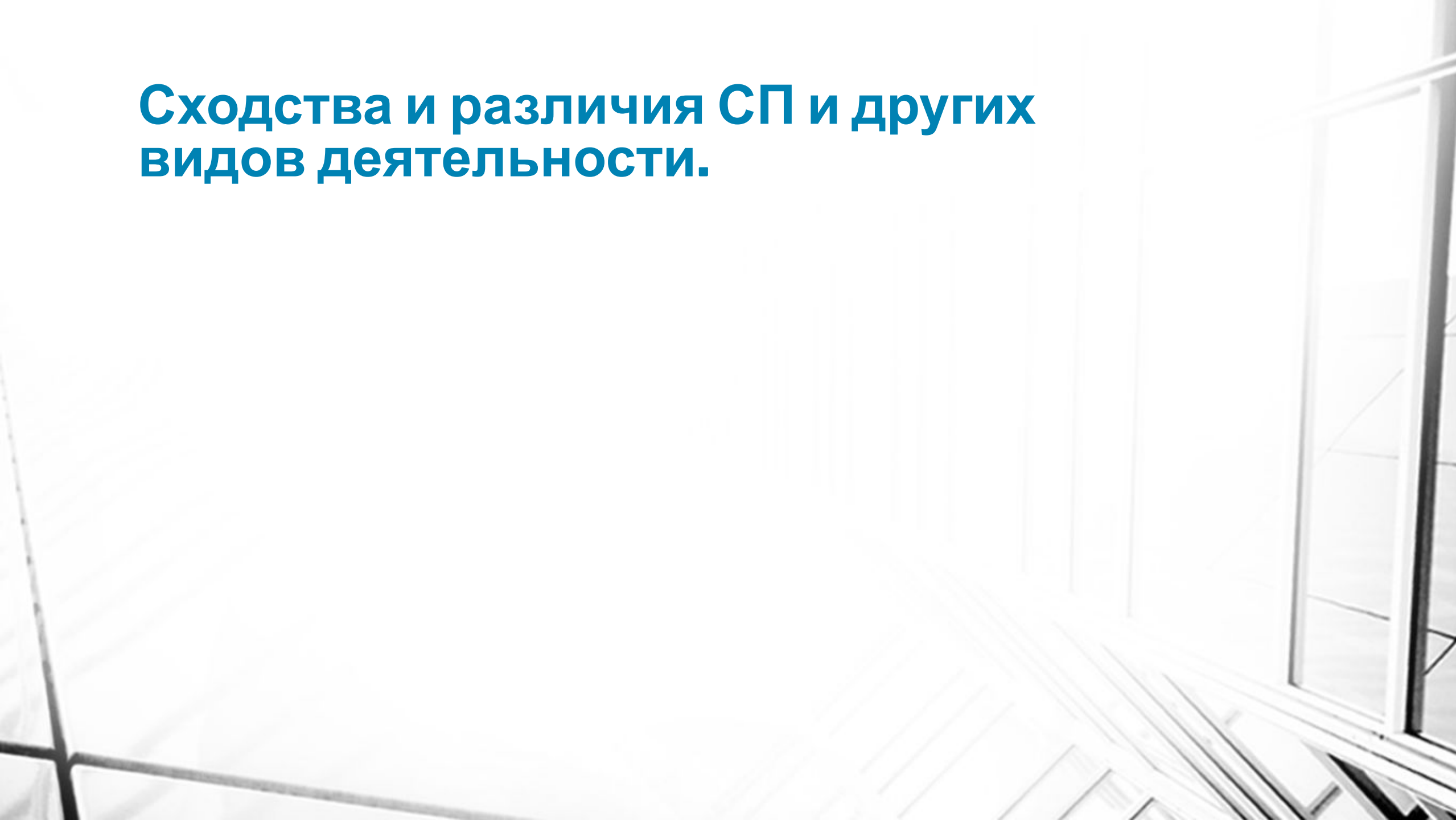
- а) деятельность по оказанию социально-бытовых услуг, направленных на поддержание жизнедеятельности в быту;
- б) деятельность по оказанию социально-медицинских услуг, направленных на поддержание и сохранение здоровья путем организации ухода, оказания содействия в проведении оздоровительных мероприятий, систематического наблюдения для выявления отклонений в состоянии здоровья;
- в) деятельность по оказанию социально-психологических услуг, предусматривающих оказание помощи в коррекции психологического состояния для адаптации в социальной среде;
- г) деятельность по оказанию социально-педагогических услуг, направленных на профилактику отклонений в поведении;
- д) деятельность по оказанию социально-трудовых услуг, направленных на оказание помощи в трудоустройстве и в решении иных проблем, связанных с трудовой адаптацией;

- е) деятельность по оказанию услуг, предусматривающих повышение коммуникативного потенциала, реабилитацию и социальную адаптацию, услуг по социальному сопровождению;
- ж) производство и (или) реализация медицинской техники, протезно-ортопедических изделий, программного обеспечения, а также технических средств, которые могут быть использованы исключительно для профилактики инвалидности или реабилитации (абилитации) инвалидов;
- з) деятельность по организации отдыха и оздоровления инвалидов и пенсионеров;
- и) деятельность по оказанию услуг в сфере дополнительного образования;
- к) деятельность по созданию условий для беспрепятственного доступа инвалидов к объектам социальной, инженерной, транспортной инфраструктур и пользования средствами транспорта, связи и информации;

4) субъект малого или среднего предпринимательства **осуществляет деятельность**, направленную на достижение общественно полезных целей и способствующую решению социальных проблем общества, при условии, что **доля доходов** от осуществления такой деятельности (видов такой деятельности) по итогам предыдущего календарного года составляет **не менее пятидесяти процентов** в общем объеме доходов субъекта малого или среднего предпринимательства, а **доля полученной** субъектом малого или среднего предпринимательства **чистой прибыли** за предшествующий календарный год, направленная на осуществление такой деятельности (видов такой деятельности) в текущем календарном году, составляет **не менее пятидесяти процентов** от размера указанной прибыли (в случае наличия чистой прибыли за предшествующий календарный год), **из числа следующих видов деятельности:**

- а) деятельность по оказанию психолого-педагогических и иных услуг, направленных на укрепление семьи, обеспечение семейного воспитания детей и поддержку материнства и детства;
- б) деятельность по организации отдыха и оздоровления детей;
- в) деятельность по оказанию услуг в сфере дошкольного образования и общего образования, дополнительного образования детей;
- г) деятельность по оказанию психолого-педагогической, медицинской и социальной помощи обучающимся, испытывающим трудности в освоении основных общеобразовательных программ, развитии и социальной адаптации;
- д) деятельность по обучению работников и добровольцев (волонтеров) социально ориентированных некоммерческих организаций, направленному на повышение качества предоставления услуг такими организациями;
- е) культурно-просветительская деятельность (в том числе деятельность частных музеев, театров, библиотек, архивов, школ-студий, творческих мастерских, ботанических и зоологических садов, домов культуры, домов народного творчества);
- ж) деятельность по оказанию услуг, направленных на развитие международного сотрудничества, сохранение и защиту самобытности, культуры, языков и традиций народов Российской Федерации;
- з) выпуск периодических печатных изданий и книжной продукции, связанной с образованием, наукой и культурой, включенных в утвержденный Правительством Российской Федерации перечень видов периодических печатных изданий и книжной продукции, связанной с образованием, наукой и культурой, облагаемых при их реализации налогом на добавленную стоимость по ставке десять процентов.

Сходства и различия СП и других видов деятельности.



Критерии	КП	СП	СОНКО	КСО	КООПЕРАТИВ Ы	СОЦИАЛЬНЫЙ АКТИВИЗМ	БЛАГОТВОРИТ ЕЛЬНОСТЬ
Мотив работы							
Распределени е прибыли							
Инновации							
Финансовая устойчивость							
Бизнес- модель							

Как найти идею для СП

- Определение собственной мотивации
- Выбор социальной проблемы
- SWOT анализ проблемы
- Поиск заинтересованных сторон

Определение собственной мотивации

- Чего Вы хотите добиться, создавая социальное предприятия?
- На сколько для Вас важно желание заработать и в какой мере Вы готовы поступиться им ради достижения альтруистических целей?
- Понимают и поддерживают ли Ваши устремления Ваши близкие?
- Как Вы можете наилучшим образом использовать свои знания, навыки и предыдущий опыт?
- Какие социальные проблемы вызывают у Вас самый сильный отклик и желание действовать?
- Какие социальные проблемы затронули лично Вас? Каков Ваш опыт решения этих проблем?
- На каком уровне готовы решать социальную проблему?

Выбор социальной проблемы

- <http://soindex.ru/>
- <http://nb-forum.ru/stories>
- <http://nb-forum.ru/foreign-experience>

SWOT анализ проблемы

The background of the slide is a blurred, high-angle photograph of a modern building's interior. It shows a staircase with a glass railing on the right side, leading down. The walls and ceiling are light-colored, and there are large windows or glass panels that create a bright, airy atmosphere. The overall aesthetic is clean and architectural.

27 ВОПРОСОВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ SWOT-АНАЛИЗА

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ

- ЧТО ДЕЛАЕМ ЛУЧШЕ КОНКУРЕНТОВ?
- КАКОЕ КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО?
- ЧТО ДЕЛАЕМ ЧЕГО НЕ ДЕЛАЮТ КОНКУРЕНТЫ?
- КАКИЕ РЕСУРСЫ ЕСТЬ В РАСПОРЯЖЕНИИ?
- КАКИЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ИМЕЮТ СОТРУДНИКИ?
- КАКИЕ АКТИВЫ ИМЕЕТ КОМПАНИЯ?
- ЧТО КЛИЕНТАМ НРАВИТСЯ В БИЗНЕСЕ?
- КАКИЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ ВНУТРЕННИЕ ФАКТОРЫ ЕСТЬ В КОМПАНИИ, ДАЮЩИЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ПЕРЕД КОНКУРЕНТАМИ?

НЕДОСТАТКИ

- ЧТО КОНКУРЕНТЫ ДЕЛАЮТ ЛУЧШЕ?
- НА ЧТО ЖАЛУЮТСЯ КЛИЕНТЫ?
- КАКИХ РЕСУРСОВ НЕ ХВАТАЕТ?
- КАКИЕ НЕДОСТАТКИ У СОТРУДНИКОВ?
- КАКИЕ НЕДОСТАТКИ БИЗНЕС-МОДЕЛИ?
- КАКИЕ НЕДОСТАТКИ ПРОДУКТА?
- КАКИЕ БАРЬЕРЫ В ПОТРЕБЛЕНИИ ПРОДУКТА?
- КАКИЕ ФАКТОРЫ, НАХОДЯЩИЕСЯ ПОД КОНТРОЛЕМ, МЕШАЮТ ПОЛУЧИТЬ ИЛИ УХУДШАЮТ КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО?
- КАКИЕ ОБЛАСТИ БИЗНЕСА ТРЕБУЮТ КАЧЕСТВЕННОГО УЛУЧШЕНИЯ?

ВОЗМОЖНОСТИ

- МОЖЕТ ЛИ НЫНЕШНЯЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И ПОЛИТИЧЕСКАЯ ОБСТАНОВКА СПОСОБСТВОВАТЬ РОСТУ КОМПАНИИ?
- КАКИЕ НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ НА РЫНКЕ СТАЛИ ДОСТУПНЫ?
- ЕСТЬ ЛИ СПОСОБ ПРИОБРЕСТИ ПОЛЕЗНЫЕ РЕСУРСЫ ДЛЯ РАЗВИТИЯ, КОТОРЫХ ЕЩЕ НЕТ?
- НОСЯТ ЛИ ВОЗМОЖНОСТИ ПОСТОЯННЫЙ ИЛИ ВРЕМЕННЫЙ ХАРАКТЕР?

УГРОЗЫ

- КТО КОНКУРЕНТЫ?
- КАКИЕ НОВЫЕ УЧАСТНИКИ РЫНКА ПОТЕНЦИАЛЬНО ОПАСНЫ?
- ТЕНДЕНЦИИ В ОТРАСЛИ ИМЕЮТ ВЛИЯНИЕ НА БИЗНЕС?
- СУЩЕСТВУЮТ ЛИ ТЕНДЕНЦИИ В ПОВЕДЕНИИ КОНЕЧНЫХ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ИЛИ ЭКОНОМИКЕ, КОТОРЫЕ МОГУТ СНИЗИТЬ ПРОДАЖИ?
- СУЩЕСТВУЕТ ЛИ ОПАСНОСТЬ РЕЗКОГО ИЗМЕНЕНИЯ УСЛОВИЙ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА СО СТОРОНЫ ГОСУДАРСТВА?
- ПОЯВИЛИСЬ ЛИ НОВЫЕ ПРОДУКТЫ И ТЕХНОЛОГИИ, КОТОРЫЕ МОГУТ ПРИВЕСТИ К УСТАРЕВАНИЮ ПРОИЗВОДИМОЙ/ ПРОДАВАЕМОЙ ПРОДУКЦИИ?

Проект: цветочный магазин

Специфика: обслуживание свадеб и крупных мероприятий, в одном заказе до 120 цветочных композиций

Количество сотрудников: 3

Цель анализа: расширение ассортимента за счет добавления букетов из шоколадных конфет

Внутренние факторы	
Сильные стороны	Слабые стороны
<ol style="list-style-type: none"> 1. База постоянных клиентов 2. Рост заказов через интернет-магазин 3. Налаженная связь с организаторами мероприятий 4. Бесперебойные поставки свежих цветов 5. Система скидок для организаторов мероприятий 	<ol style="list-style-type: none"> 1. В штате только 3 сотрудника 2. Нет помещения для хранения конфет 3. Нет договоренностей с оптовыми продавцами о закупках конфет 4. Нет опыта составления букетов из конфет 5. Нет портфолио с букетами из конфет
Внешние факторы	
Возможности	Угрозы
<ol style="list-style-type: none"> 1. В городе флористы не предлагают букеты из конфет 2. Букеты из конфет подходят в качестве корпоративных подарков 3. Спрос в интернете на букеты из конфет растет 4. В регионе много оптовых продавцов конфет 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ценообразование нестабильно 2. В связи с погодными условиями могут быть проблемы с поставкой конфет 3. Изменение ассортимента у поставщиков 4. Рост конкуренции в нише

Выводы

Продажа букетов из шоколадных конфет имеет хороший потенциал. Для расширения ассортимента необходимо:

1. Нанять 1-2 сотрудников с опытом составления букетов из конфет или провести обучение
2. Найти место для хранения конфет
3. Договориться с поставщиками
4. Дополнить портфолио фотографиями букетов из конфет
5. Составить пробные букеты из конфет и развести их постоянным клиентам организаторам мероприятий. Анонсировать им новую услугу
6. Добавить в каталог сайта раздел с букетами из конфет
7. Давать клиентам гарантию на свежесть используемых конфет в букетах
8. Наладить учет использования и контроль сроков хранения конфет

Поиск заинтересованных сторон

Задача анализа заинтересованных сторон:

На стадии разработки идеи задача анализа заинтересованных сторон – выявить тех, кто заинтересован в решении проблемы и может участвовать или помочь в разработке и тестировании идеи / прототипа товара или услуги.

Заинтересованные стороны

- Инвесторы: акционеры / кредиторы
- Работники
- Профессиональные союзы
- Покупатели / пользователи
- Ассоциации поставщиков
- Партнеры по совместным предприятиям и ассоциациям
- Местные сообщества и граждане
- Правительство (государство)
- Регулирующие агентства
- Общественные организации
- ...

Анализ заинтересованных сторон

- **Шаг 1:** Составить список всех потенциальных заинтересованных сторон деятельности СП и существенную информацию о характере и уровне их заинтересованности.
- **Шаг 2:** Определить степень потенциального влияния или поддержки, которые может оказать каждая из заинтересованных сторон на деятельность СП, и классифицировать их таким образом, чтобы можно было определить подход к ним.
- **Шаг 3:** Оценить, каким образом ключевые заинтересованные стороны скорее всего будут реагировать или действовать в разнообразных ситуациях, для того чтобы спланировать, как повлиять на них с целью усиления их поддержки и сокращения потенциальных отрицательных влияний.

Задание

15.10.2019

Модуль 2. «Оценка социальных идей»

- 1) Выбор идеи СП. Если несколько, то не больше 3-х.
- 2) SWOT анализ идеи. Если идей несколько то анализ для всех, на основе анализа выбрать приоритетную.
- 3) Составить реестр заинтересованных сторон для выбранной идеи.