

Российская Федерация  
Фонд «Инвестиционное агентство  
Тюменской области»

---

---

ПРИКАЗ

11.02.2019

№ 49

г.Тюмень

*Об утверждении  
Программы дополнительного профессионального образования  
(повышения квалификации) «Школа социального предпринимательства»  
Фонда «Инвестиционное агентство Тюменской области»*

ПРИКАЗЫВАЮ:

1. Утвердить Программу дополнительного профессионального образования (повышения квалификации) «Школа социального предпринимательства» Фонда «Инвестиционное агентство Тюменской области» согласно приложению №1 к настоящему приказу и ввести ее в действие с 11 февраля 2019 года.

2. Контроль за исполнением приказа оставляю за собой.

Генеральный директор



А.Н. Шальнев

Утверждаю  
Генеральный директор Фонда  
«Инвестиционное агентство Тюменской области»  
А.Н. Шальнев  
\_\_\_\_\_ 2019 года



**Фонд «Инвестиционное агентство Тюменской области»**

**Программа дополнительного профессионального образования  
(повышения квалификации)  
«Школа социального предпринимательства»**

## Содержание

1. Введение .....	3
2. Учебно-тематический план.....	5
3. Содержание программы.....	6
4. Организационно-педагогические условия.....	10
5. Планируемые результаты.....	11
6. Оценочные и методические материалы.....	12

## Введение

Последние несколько лет стали временем становления в России качественно нового явления – социального предпринимательства, опыт, ранее широко известный лишь за рубежом, получил широкое распространение и в отечественной бизнес-практике.

Понятие социального предпринимательства многогранно и отражает широкий спектр задач и особенностей, присущих ему. Уже само название указывает на то, что приоритетом для этого вида бизнеса является не извлечение прибыли, а решение или смягчение существующих социальных проблем. Определяющее значение приобретают позитивность, устойчивость и измеримость достигнутых социальных результатов. Социальный предприниматель ставит перед собой задачу внесения положительных изменений в инфраструктуру общественной системы, имеющих долгосрочный эффект.

С расширением сети социальных предприятий неизбежно произойдет изменение отношения к социально ориентированному бизнесу. Встречным движением станет рост социальной ответственности традиционного бизнеса, который будет стремиться интегрироваться в новую парадигму взаимодействия общества и предпринимателей.

Отдельно необходимо упомянуть функцию реинтеграции целого ряда социальных групп в общество. В первую очередь, речь идет об инвалидах, зачастую исключенных из повседневной жизни. Создание возможностей для их трудоустройства, повышения материального благосостояния и морального благополучия – еще одна из ключевых задач социального предпринимательства.

Эффективность образовательных мероприятий в этом достаточно новом направлении сложно переоценить. Начинающие социальные предприниматели часто не понимают, зачем необходим такой большой объем трудовых затрат для планирования социального предприятия, идут методом проб и ошибок, не владеют эффективными инструментами формирования устойчивой бизнес-модели и расчета финансового плана будущего социального предприятия. Именно потому, что в начале бизнеса слишком многое ставится на карту, и необходимы образовательные тренинги, дающие инструменты и методы оценки различных вариантов, идей, разработки сценариев создания и развития предприятия. Все эти стадии планирования и оценки, возможно пройти будущему руководителю социального предприятия, затрачивая только свое время, но одновременно и увеличивая свои шансы на успех. Прохождение всех этих этапов дает предпринимателю достаточную степень понимания своих целей, возможных вариантов развития событий и возможность выбора наиболее эффективных средств достижения поставленной цели.

Некоммерческие организации фактически ведут социальную работу, а овладев инструментами, присущими бизнесу – бизнес-планированием, расчетом финансовой модели, применяя бизнес-технологии могут становиться социальными предпринимателями, для этого нужны определённые знания, умения и навыки в сфере управления проектами, которые они и могут получить

благодаря комплексным решениям, реализуемым в образовательной программе «Школа социального предпринимательства».

**Цели программы:**

1. Развитие компетенций в сфере социального предпринимательства, содействие его развитию.
2. Обмен опытом и поддержка социальных инициатив, получение новых знаний и развитие лидеров социальной сферы.

**Задачи программы:**

1. Обучить действующих и потенциальных субъектов малого и среднего предпринимательства, представителей социально ориентированных некоммерческих организаций Тюменской области, ведению и продвижению социального бизнеса.
2. Привлечение предпринимателей к оказанию социально значимых для региона услуг.

**Целевая аудитория:**

Субъекты малого и среднего предпринимательства, физические лица, планирующие предпринимательскую деятельность, представители социально ориентированных некоммерческих организаций.

**Длительность программы:**

Общая продолжительность программы – 96 часов.

## 2. Учебно-тематический план

№	Наименование разделов	Всего, час.	Теория	Практика
1.	Понятие социального предпринимательства. Поиск идеи для социального предпринимательства. Бизнес-возможность и теория изменений.	18	6	12
2.	Бизнес-модели социального предпринимательства. Маркетинговый план.	18	6	12
3.	Организационно-правовые формы и другие юридические аспекты реализации социальных проектов негосударственным сектором.	18	8	10
4.	Бизнес планирование. Организационный, производственный, финансовый планы.	18	6	12
5.	Источники капитала для реализации социального проекта. Управление персоналом. Типичные риски при реализации социального проекта. Измерение социального воздействия.	18	6	12
6.	Подготовка проекта презентации социально-предпринимательских проектов.	6	0	6
Итого		96	32	

### 3. Содержание программы

**Первая сессия. Модули: Понятие социального предпринимательства. Поиск идеи для социального предпринимательства. Бизнес-возможность и теория изменений.**

Лекция с рассмотрением следующих вопросов:

1. Причины появления социального предпринимательства.
2. Понятие социального предпринимательства.
3. Сходства и отличия социального и коммерческого предпринимательства.
4. Основные характеристики социального предпринимательства.
5. Сходства и отличия социального и устойчивого предпринимательства.
6. Социальное предпринимательство и корпоративная социальная ответственность.
7. Социальное предпринимательство и социальный активизм.
8. Социальное предпринимательство и благотворительность.
9. Формы предпринимательства.
10. Концепция социального бизнеса.
11. Кооперативы
12. Сходства и различия социального предпринимательства и производственных кооперативов.

Первый практикум. Рассмотрение кейсов социального предпринимательства и смежных секторов с целью закрепления критериев социального предпринимательства.

Второй практикум. Рассмотрение и обсуждение специфики работы социальных проектов, их основные «плюсы» и «минусы» в формате «Ярмарки социальных проектов».

Лекция с рассмотрением следующих вопросов:

1. Шаги при создании социального предпринимательства.
2. Определение собственной мотивации и выбор социальной проблемы и масштаба ее решения.
3. Сбор информации и поиск идей.
4. Применение дизайнерского мышления в поиске решения социальных проблем и создания социальных продуктов.
5. Выявление заинтересованных сторон.

Третий практикум. Выявление сферы деятельности и целевой аудитории социального проекта.

Четвертый практикум. Определение потребностей целевой аудитории.

Пятый практикум. Возможные решения проблемы и способы достижения поставленных целей.

Шестой практикум. SWOT-анализ социальной идеи.

Лекция с рассмотрением следующих вопросов:

1. Теоретические основы распознавания бизнес-возможностей для социальных предприятий.
2. Разработка теории изменений.
3. Оценка бизнес-возможности.
4. «Подводные камни» при выборе новой бизнес-возможности.

Седьмой практикум. Выявление заинтересованных сторон проекта. Картирование территории.

Восьмой практикум. Рассмотрение разработки теории изменений на примере реализуемого социального проекта.

Девятый практикум. Формирование теории изменений.

Десятый практикум. Рассмотрение структуры бизнес-плана.

**Вторая сессия: Модули: Бизнес-модели социального предпринимательства. Организационно-правовые формы и другие юридические аспекты реализации социальных проектов негосударственным сектором.**

Лекция с рассмотрением следующих вопросов:

1. Организационно-правовая форма предприятия.
2. Индивидуальные предприниматели.
3. Юридические лица, являющиеся по своей организационно-правовой форме коммерческими организациями.
4. Некоммерческие организации.
5. Кооперативы.

Первый практикум. Формирование и обсуждение бизнес-моделей идей социальных проектов.

**Третья сессия. Модули: Маркетинговый план. Продажи**

Лекция с рассмотрением следующих вопросов:

1. Клиент.
2. Товар.
3. Рынок.
4. Позиционирование, продвижение и реклама.
5. Бюджет продвижения.
6. Возможности использования социальной рекламы.
7. Партизанская тактика в маркетинге.
8. Каналы распространения и сбыта.
9. Ценовая политика и планируемый уровень цен.

Первый практикум. Составление портрета клиента.

Второй практикум. Формирование ключевых элементов маркетингового плана: клиенты, продукты, рынок, каналы распространения, продвижение и позиционирование, цена.

Третий практикум. Определение маркетинговых инструментов и затрат на рекламу и продвижение социального проекта.

Четвертый практикум. Личные продажи и онлайн маркетинг.

Лекция с рассмотрением следующих вопросов:

1. Блок сегментирования клиентов.
2. Блок создания новой стоимости для клиента.
3. Блок «Каналы продаж».
4. Блок «Отношения с клиентами».
5. Блок «Продукты. Товарные предложения».
6. Блок «Социальное взаимодействие».
7. Блок «Ключевые ресурсы».
8. Блок «Ключевые партнерства».
9. Блок «Структура затрат».

Пятый практикум. Виды продаж. Этапы продаж. Подготовка к продаже. Формирование алгоритма установления контакта.

Шестой практикум. Выяснение потребностей клиента.

Седьмой практикум. Презентация продаж перед аудиторией.

Восьмой практикум. Алгоритм работы с возражениями клиента.

Девятый практикум. Презентация технологий создания отдела продаж.

#### **Четвертая сессия. Модули: Бизнес планирование. Организационный, производственный, финансовый планы.**

Лекция с рассмотрением следующих вопросов:

1. Отличия бизнес-плана социального предприятия от классического бизнес-плана.

2. Резюме проекта.
3. Социальная бизнес-возможность.
4. Теория социальных изменений.
5. Описание устойчивой бизнес-модели.
6. План достижения социального взаимодействия.

Первый практикум. Формирование организационного плана проекта.

Второй практикум. Формирование производственного плана.

Третий практикум. Расчет себестоимости продукта (услуги).

Четвертый практикум. Бизнес-планирование: финансовый план и инвестиционный анализ. Разработка плана движения денежных средств: определение точки безубыточности, расчет периода окупаемости, инвестиционная оценка.

Пятый практикум. Анализ рисков проекта.

**Пятая сессия. Модули: Источники капитала для реализации социального проекта. Управление персоналом. Типичные риски при реализации социального проекта. Измерение социального воздействия.**

Лекция с рассмотрением следующих вопросов:

1. Гранты.
2. Государственные гранты в Российской Федерации.
3. Государственные субсидии.
4. Займы.
5. Банковские кредиты и государственные программы.
6. Микрофинансирование.
7. Венчурный капитал.
8. Бизнес-ангелы.
9. Особенности проекта при выборе его источника финансирования.
10. Партнерства, альянсы и совместные предприятия.

Первый практикум. Определение затрат и инвестиций.

Второй практикум. Формирование проекта стратегии привлечения финансирования для реализации социального проекта.

Третий практикум. Формирование реалистичного и пессимистичного сценария продаж в натуральном и стоимостном выражении. Корректировка ценовой политики.

Четвертый практикум. Прогноз прибылей и убытков, движения денежных средств.

Лекция с рассмотрением следующих вопросов:

1. Управленческие задачи на стадии создания предприятия.
2. Делегирование и мотивация.

Пятый практикум. Имитация и обсуждение приема на работу со стороны «Работодателя» и «Работника».

Шестой практикум. Деловая игра «Руководитель-сотрудник».

Лекция с рассмотрением следующих вопросов:

Типичные риски социального предпринимательства.

Седьмой практикум. Разработка плана-графика реализации проекта.

Восьмой практикум. Формирование презентации социально-предпринимательского проекта.

**Защита социально-предпринимательских проектов.**

## 4. Организационно-педагогические условия

### 4.1. Форма обучения

Образовательный процесс выстроен в формате тренингов, то есть предполагает использование интерактивной методики. Данный формат позволяет максимально вовлечь участников в процесс обучения, наладить коммуникации внутри группы, рассмотреть на примере реальных кейсов ситуации, с которыми социальный предприниматель может столкнуться в процессе создания или развития своей деятельности и сформировать возможные варианты действий в этих ситуациях. Задача тренеров заключается в формировании у участников конкретных практико-ориентированных инструментов маркетинга их продукта (услуги), в умении грамотно выбрать и скомпоновать источники капитала социального предприятия таким образом, чтобы впоследствии вывести его на рельсы самоокупаемости без зависимости от государственного финансирования, также помощь в умении анализировать риски социального проекта.

### 4.2. Требования к материально-техническому обеспечению

Материально-техническое обеспечение включает в себя: организацию условий для проведения лекций и практических занятий, наличие необходимого оборудования, учебно-методический материал.

<b>Наименование объектов и средств учебно-методического материально-технического обеспечения</b>	<b>Количество</b>
Учебная аудитория	1
<b>Учебно-методический материал</b>	
Рабочая тетрадь-практикум	
Социальные бизнес-кейсы «Ярмарка инвестиций»	
<b>Технические средства обучения</b>	
TV/проектор	1
Ноутбук	1
<b>Учебно-практическое оборудование</b>	
Стулья	По количеству слушателей в группе
Флипчарт	1

## 5. Планируемые результаты

Участники получают системные знания и навыки, необходимые для реализации социального проекта и готовы к дальнейшей практической разработке своей бизнес-идеи.

По итогам обучения слушатели приобретают следующие навыки:

- оценивать мотивацию, компетенции и ресурсы для создания социального предприятия;
- определять целевую аудиторию для своего проекта, выявлять социальные потребности целевой аудитории, а также актуальные тенденции, способные повлиять на эти потребности в будущем;
- выявлять и оценивать потенциальные возможности во создании социального предприятия;
- разрабатывать, оценивать и выбирать наиболее перспективные бизнес-модели для создания социального предприятия;
- на основании выбранной бизнес-модели разработать все разделы бизнес-плана;
- уметь представить свой проект потенциальным инвесторам.

## 6. Оценочные и методические материалы

- Итоговая аттестация проводится в один этап в виде очной защиты социальных бизнес-проектов.
- Тема проекта – по выбору слушателя.
- Проект должен содержать:
  - презентационную часть,
  - расчет финансовой модели в виде таблицы на бумажном носителе;
  - краткое описание проекта на бумажном носителе.