



# **Социальное предпринимательство**

# Социальное предпринимательство (social enterprise)

- это деятельность, закрепленная юридически и направленная на производство благ и/или услуг, целью которой является решение социальной проблемы (для ЦГ или местного сообщества).
- Две стороны социального предпринимательства:
  1. **Социальная значимость произведенных услуг или товаров**, их предназначенность для определенной ЦГ; распространение их по нерыночным ценам и др.
  2. **Участие в производственной деятельности СП представителей социально незащищенных групп, имеющих трудности в трудоустройстве** – инвалиды, длительно безработные, лица БОМЖ, бывшие заключенные и др.

# Социальное предпринимательство (СП)

- – **новаторский способ** решения социальных проблем посредством организации бизнес – процесса, при котором полученная прибыль частично направляется на реализацию социальных целей организации, а частично на развитие бизнеса
- **От социально ответственного бизнеса** СП отличается главенство социальной миссии над коммерческой и как следствие – устойчивость и целенаправленность выполнения социальной миссии
- **От некоммерческой организации социального назначения** – наличие устойчивого коммерческого эффекта, самоокупаемость, основанная преимущественно на продаже товаров или услуг, а не на фандрейзинге и ресурсах внешней благотворительности



# 4 признака Соц. предпринимательства

- Социальное воздействие, то есть деятельность предприятия должна быть направлена на смягчение существующих социальных проблем.
- Ему должна быть присуща инновационность, то есть в своей работе предприятие должно применять новые уникальные методы работы.
- Оно должно обладать признаками финансовой устойчивости, то есть решать социальные проблемы за счёт доходов, получаемых от собственной деятельности.
- Масштабируемость, то есть возможность передать полученные навыки другим компаниям, рынкам и даже странам.
- **За счёт такого предпринимательского подхода социальное предпринимательство серьёзно отличается от традиционной благотворительности, так как, помимо социального эффекта, направлено прежде всего на зарабатывание денег.**




# Финансовый результат

- Себестоимость + Прибыль = Цена
- Себестоимость = Цена (Безубыточность)
  - Прибыль = 0
- Себестоимость > Цена (Убыток)
  - Прибыль = 0

# Финансирование . Часть затрат (условно непрямые)

- Оборудование
- Помещения
- Административный и технический персонал
- Обеспечение рамочных условий  
(информационная составляющая и т.п.)

Обеспечивается учредителем  
(организацией) и/или из средств, при  
производстве социальных услуг



Финансирование . Часть затрат (непосредственно на предоставление услуги)

Оплата труда специалистов

Расходные материалы и т.п.

**Обеспечивается за счет:**

государственного заказа (прямого или на конкурсной основе)

Потребительской субсидии (ваучеров и т.п.)

оплаты услуг клиентами



# Финансирование . Часть затрат (условно на развитие)

- Инновации, внедрение новых технологий
- Уникальные услуги
- Развитие организации

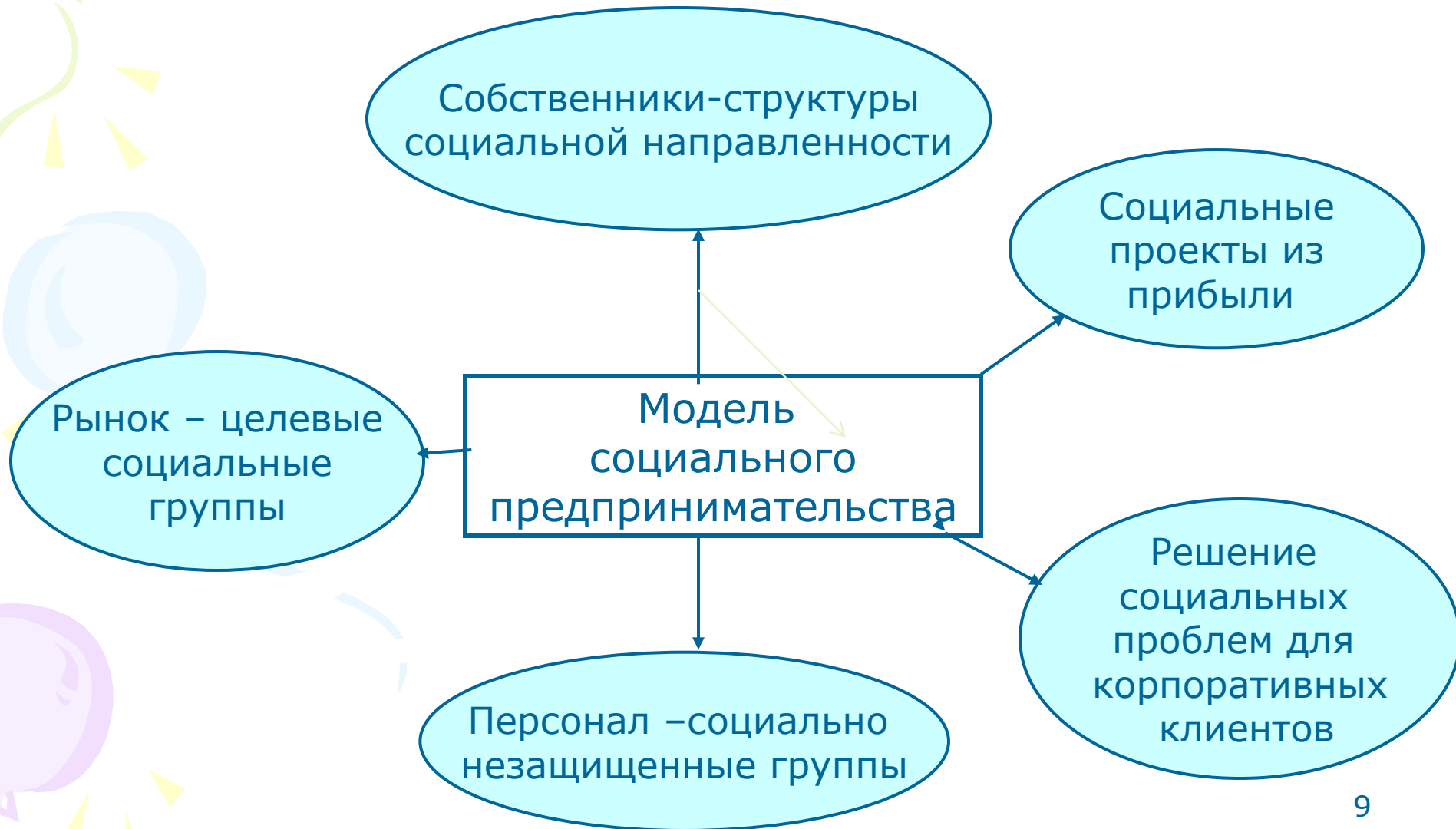
## Обеспечивается за счет:

- грантов
- поддержки благотворителей



# МОДЕЛЬ БИЗНЕСА СОЦИАЛЬНОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ:

или эффективный бизнес с использованием прибыли в социальных целях  
или социальные цели с внешней поддержкой





# Предпринимательская деятельность

Гражданский кодекс РФ (пункт 1 статьи 2) рассматривает предпринимательскую деятельность как самостоятельную, осуществляемую на свой риск деятельность, направленную на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.



## **Предпринимательская деятельность**

характеризуется набором нескольких предусмотренных законом признаков:

- 1 – систематичность;
- 2 – направленность на получение прибыли (т. е. доходов, превышающих расходы);
- 3 – экономический риск как вероятность вложения средств и неполучения планируемых доходов (т. е. риск потери вложенных ресурсов);
- 4 – государственная регистрация (для некоммерческих организаций регистрация устава, в котором прописана та или иная конкретная предпринимательская деятельность).



Для предпринимательской деятельности характерны также некоторые внешние признаки:

- – наличие рекламы (например, размещение объявлений, адресованных неопределенному кругу лиц);
- – создание материально-технической и кадровой базы (наличие в штате нужных работников);
- – длительный характер осуществления такой деятельности;
- – отдельное ведение учета расходов и доходов и др.

# Социальная сфера



# Образовательные услуги (услуги для детей)

## Услуги бюджетного сектора

- Услуги дошкольного образования\*
- Услуга ухода и присмотра за детьми (детские сады без лицензии)\*
- Услуги дополнительного образования детей\*
- Образовательные услуги для детей, нуждающихся в психолого-педагогической и медико-социальной помощи\*
- Специальное (коррекционное) образовательное учреждение для обучающихся, воспитанников с ограниченными возможностями здоровья\*
- И даже среднее (общее и полное) и высшее образование (например, образовательный холдинг Захарова Н.Н.: институт – колледж – школа – детский сад)\*

# Услуги в сфере здравоохранения

## Услуги бюджетного сектора

- Медицинское обслуживание и сопровождение беременных женщин\*
- Патронаж детей до 1 года\*
- Разъяснение диагноза и процесса лечения\*
- Просвещение по вопросам ухода за больным в постоперационный и реабилитационный период\*
- Санитарное и медицинское просвещение (просветительские программы для больных с различными заболеваниями, астмашкола например)\*

## Рыночные услуги

- Семейный доктор
- Патронаж лежачих больных, больных и инвалидов (обратить внимание!!!)

Услуги в сфере социальной защиты, социального обеспечения, социального обслуживания и социальной помощи (начало)

## **Услуги бюджетного сектора**

- Услуги для престарелых и их семей (геронтологические центры, психоневрологические интернаты, дома-интернаты для престарелых и инвалидов)\*
- Психолого-медико-социальное сопровождение замещающих семей
- Реабилитационные услуги для инвалидов (реабилитационные центры для детей и подростков с ограниченными возможностями, Центр комплексной реабилитации инвалидов, дома – интернаты для умственно отсталых детей, Центры психолого-медико-социального сопровождения)\*
- Консультационные услуги для семей в трудной жизненной ситуации\*
- Выявление и сопровождение семей, находящихся в социально опасном положении
- Услуги сопровождения специалистами семьям, имеющим в своем составе потенциальных клиентов данных учреждений (инвалидов, престарелых)\*



Услуги в сфере социальной защиты, социального обеспечения, социального обслуживания и социальной помощи (продолжение)

## **Рыночные услуги**

- Круглосуточный уход на дому
- Психологическая помощь
- Социальные гостиницы и центры социальной адаптации бездомных
- Консультирование по вопросам возможностей домашней реабилитационной работы

# Услуги в сфере культуры

## Услуги бюджетного сектора

- Библиотечное обслуживание населения (самая широкая сеть учреждений культуры, спектр услуг шире чем книгохранение и книгопользование)
- Культурно-досуговые центры (дома культуры и прочее) – клубы по интересам, кружки, концерты\*
- Театральные постановки и иные виды представлений\*
- Музейная и выставочная деятельность

## Рыночные услуги

- Концерты
- Просмотр художественных, документальных и научно-популярных фильмов (киноклубы)\*
- Зоосады и ботанические сады, парки и места отдыха, детские площадки\*
- Фестивали

# Услуги в сфере физической культуры и спорта

## Услуги бюджетного сектора

- Физическое воспитание детей и взрослых\*
- Дополнительное образование детей в части организации физкультурно-спортивной работы\*
- Услуги для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями (восстановительные центры)\*
- Организация и проведение спортивных соревнований\*
- Предоставление площадок для занятий спортом и физической культурой\*

## Рыночные услуги

- Фитнесс
- Специализированные услуги (йога, восточные единоборства, туризм и др.)
- Услуги для занятий экстремальными видами спорта (экстрим-парк, например)

# Виды услуг (ГОСТ)

- 1) социально-бытовые, направленные на поддержание жизнедеятельности граждан в быту;
- 2) социально-медицинские, направленные на поддержание и сохранение здоровья путем организации ухода, содействия в проведении оздоровительных мероприятий, систематического наблюдения для выявления отклонений в состоянии здоровья клиента;
- 3) социально-психологические, предусматривающие оказание помощи в коррекции психологического состояния для адаптации в социальной среде, в т.ч. телефон доверия;
- 4) социально-педагогические, направленные на профилактику отклонений в поведении и развитии личности получателей социальных услуг, формирование у них позитивных интересов (в том числе в сфере досуга), организацию их досуга, оказание помощи семье в воспитании детей;

# Виды услуг

- 5) социально-трудоустройство, направленные на оказание помощи в трудоустройстве и в решении других проблем, связанных с трудовой адаптацией;
- 6) социально-правовые, направленные на оказание помощи в получении юридических услуг, в том числе бесплатно, в защите прав и законных интересов получателей социальных услуг;
- 7) услуги в целях повышения коммуникативного потенциала получателей социальных услуг, имеющих ограничения жизнедеятельности, в том числе детей-инвалидов;
- 8) срочные социальные услуги

# Социальное сопровождение (442ФЗ)

Статья 22. Содействие в предоставлении медицинской, психологической, педагогической, юридической, социальной помощи, не относящейся к социальным услугам (социальное сопровождение)

1. При необходимости гражданам, в том числе родителям, опекунам, попечителям, иным законным представителям несовершеннолетних детей, оказывается содействие в предоставлении медицинской, психологической, педагогической, юридической, социальной помощи, не относящейся к социальным услугам (социальное сопровождение).
2. Социальное сопровождение осуществляется путем привлечения организаций, предоставляющих такую помощь, на основе межведомственного взаимодействия в соответствии со статьей 28 настоящего Федерального закона. Мероприятия по социальному сопровождению отражаются в индивидуальной программе.

# ОПФ для СП

- организация СП отличается тем, что **комбинирует коммерческие и некоммерческие формы работы**, причем факт выбора той или иной организационной формы – **ИП, ООО, кооператив, НКО, АНО** – не отменяет ни коммерческой базы деятельности, связанной с обеспечением самоокупаемости, ни устойчивости решения социальной проблемы.
- Предприниматель выбирает организационно-правовую форму, опираясь исключительно на соответствие ее преимуществ задачам организации и наличным ресурсам.

# Проблема

- **Выбрав ОПФ, социальный предприниматель попадает в поле регулирования и поддержки одних структур гос.власти и выпадает из «поля зрения» других по чисто формальному критерию, что обедняет его возможности помочь целевой группе (в чем, по идее, заинтересовано государство).**
- **Важным направлением экономической поддержки региональной власти является предоставление кредитного ресурса, основанного на возвратности средств, но предоставляющего льготу по процентам или срокам.**



# Канва бизнес-модели для социального предпринимательства Social Lean Canvas

<b>ПРОБЛЕМА</b> <i>Опишите проблемы, которые вы хотите решить.</i>	<b>РЕШЕНИЕ</b> <i>Опишите решения для каждого сегмента потребителей.</i>	<b>УНИКАЛЬНОЕ ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ</b> <i>Какие предложения помогут в решении проблем потребителей?</i>	<b>НЕСПРАВЕДЛИВЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА</b> <i>За счет чего будет достигнут успех предприятия?</i>	<b>СЕГМЕНТЫ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ</b> <i>Для кого вы работаете?</i> - Клиенты - Пользователи - Инвесторы / Доноры - Добровольцы и т.д.
<b>Существующие альтернативы</b> <i>Как на данный момент решаются эти проблемы.</i>	<b>КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ</b> <i>Какие показатели говорят об успехе?</i>		<b>КАНАЛЫ</b> <i>Как вы будете достигать потребителей?</i>	
<b>СТРУКТУРА РАСХОДОВ</b> <i>Каковы затраты, связанные с реализацией идеи?</i>		<b>ФИНАСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ</b> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Традиционная модель – постоянный доход (например, клиенты платят за ваш продукт / услугу, поступают пожертвования).</li><li>2. Финансовая модель – физические лица или организации вкладывают первоначальный капитал (в т.ч. собственность).</li></ol>		
		<b>ВЛИЯНИЕ</b> <i>Какой социальный (экологический) эффект является результатом и кто является бенефициарами?</i>		

## ПРОБЛЕМА

Опишите проблемы, которые вы хотите решить.

### Существующие альтернативы

Как на данный момент решаются эти проблемы.

## РЕШЕНИЕ

Опишите решения для каждого сегмент потребителей.

### КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Какие показатели говорят об успехе

## УНИКАЛЬНОЕ ЦЕННОСТНОЕ

## НЕСПРАВЕДЛИВЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

## СЕГМЕНТЫ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

1) Какую социальную проблему вы хотите решить? (можно описать несколько, но не более 3-х)

*ПРИМЕР: Отсутствует система повышения квалификации фермеров.*

2) Есть ли примеры решения этой проблемы?

*ПРИМЕР: Есть краткосрочные обучающие программы в других субъектах.*

кого вы работаете?  
дантисты  
педагогические работники / Доноры  
селекционеры и т.д.

исходные потребители  
каким нужен прежде  
?

## СТРУКТУРА РАСХОДОВ

Каковы затраты, связанные с реализацией идеи?

## ФИНАСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ

1. Традиционная модель – постоянный доход (например, клиенты платят за ваш продукт / услугу, поступают пожертвования).
2. Финансовая модель – физические лица или организации вкладывают первоначальный капитал (в т.ч. собственность).

## ВЛИЯНИЕ

Какой социальный (экологический) эффект является результатом и кто является бенефициарами?

# - Что мы

## ПРОБЛЕМА | РЕШЕНИЕ

Опиши  
контраст  
решения

**предлагаем потребителю?**  
**-Какие потребности удовлетворяем?**  
**-Что ценного в нашем предложении?**  
**-Что мы предлагаем каждому потребителю в сегменте?**

Сущность  
альтернативы  
Как решить?

СТРАТЕГИЯ  
Какой?

**ПРИМЕР: Мы предлагаем бесплатное практико-ориентированное обучение.**

я для  
а

## УНИКАЛЬНОЕ ЦЕННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Какие предложения помогут в решении проблем потребителей?

## НЕСПРАВЕДЛИВЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

За счет чего будет достигнут успех предприятия?

## СЕГМЕНТЫ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Для кого вы работаете?  
- Клиенты  
- Пользователи  
- Инвесторы / Доноры  
- Добровольцы и т.д.

Л  
и  
е?

## КАНАЛЫ

Как вы будете достигать потребителей?

## Первоначальные потребители

Кто вам нужен прежде всего?

## ФИНАСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ

1. Традиционная модель – постоянный доход (например, клиенты платят за ваш продукт / услугу, поступают пожертвования).
2. Финансовая модель – физические лица или организации вкладывают первоначальный капитал (в т.ч. собственность).

## ВЛИЯНИЕ

Какой социальный (экологический) эффект является результатом и кто является бенефициарами?



<p><b>ПРОБЛЕМА</b> Опишите проблемы, кот. реш.</p> <p>- Для кого мы работаем? - Кто наш потребитель? - Можно ли их разбить на более мелкие сегменты?</p> <p>Сущ аль Как реш. ПРИМЕР: фермеры (малый бизнес) фермерские кооперативы</p> <p>- Кто нам нужен прежде всего?</p> <p>ПРИМЕР: фермеры (малый бизнес)</p>	<p><b>РЕШЕНИЕ</b> Опишите решения для</p>	<p><b>УНИКАЛЬНОЕ ЦЕННОСТНОЕ</b></p>	<p><b>НЕСПРАВЕДЛИВЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА</b> За счет чего будет достигнут успех предприятия?</p>	<p><b>СЕГМЕНТЫ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ</b> Для кого вы работаете? - Клиенты - Пользователи - Инвесторы / Доноры - Добровольцы и т.д.</p> <p>Первоначальные потребители Кто вам нужен прежде всего?</p>
<p><b>СТРУКТУРА РАСХОДОВ</b> Каковы затраты, связанные с реализацией идеи?</p>		<p><b>ФИНАСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Традиционная модель – постоянный доход (например, клиенты платят за ваш продукт / услугу, поступают пожертвования).</li> <li>2. Финансовая модель – физические лица или организации вкладывают первоначальный капитал (в т.ч. собственность).</li> </ol>		
<p><b>social lean canvas</b></p>		<p><b>ВЛИЯНИЕ</b> Какой социальный (экологический) эффект является результатом и кто является бенефициарами?</p>		

## ПРОБЛЕМА

Опишите проблемы, которые вы хотите решить.

## Существующие альтернативы

Как на данный момент решаются эти проблемы.

## РЕШЕНИЕ

Опишите решения для каждого сегмента потребителей.

## КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Какие показатели говорят об успехе?

## УНИКАЛЬНОЕ

## ЦЕННОЕ

Какие преимущества помогут решить проблему?

## НЕСПРАВЕДЛИВЫЕ

## СЕКМЕНТЫ

1) Каким образом предлагается решить проблему (для каждого сегмента потребителей)

*ПРИМЕР: Создание обучающего курса.*

## СТРУКТУРА РАСХОДОВ

Каковы затраты, связанные с реализацией идеи?

## ФИНАСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ

1. Традиционная модель – постоянный доход (например, клиенты платят за ваш продукт / услугу, поступают пожертвования).
2. Финансовая модель – физические лица или организации вкладывают первоначальный капитал (в т.ч. собственность).

## ВЛИЯНИЕ

Какой социальный (экологический) эффект является результатом и кто является бенефициарами?

## ПРОБЛЕМА

Опишите проблемы,

## РЕШЕНИЕ

Опишите решения для

## УНИКАЛЬНОЕ ЦЕННОСТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО

## НЕСПРАВЕДЛИВЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

За счет чего будет достигнут успех предприятия?

## СЕКМЕНТЫ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Для кого вы работаете?

- Клиенты
- Пользователи
- Инвесторы / Доноры
- Добровольцы и т.д.

*Наша инновация, принципиальное отличие от других (блок можно оставить пустым)*

*ПРИМЕР: участниками будет выдаваться сертификат о дополнительном профессиональном образовании.*

лей?

## КАНАЛЫ

Как вы будете достигать потребителей?

## Первоначальные потребители

Кто вам нужен прежде всего?

## СТРУКТУРА РАСХОДОВ

Каковы затраты, связанные с реализацией идеи?

## ФИНАСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ

1. Традиционная модель – постоянный доход (например, клиенты платят за ваш продукт / услугу, поступают пожертвования).
2. Финансовая модель – физические лица или организации вкладывают первоначальный капитал (в т.ч. собственность).

## ВЛИЯНИЕ

Какой социальный (экологический) эффект является результатом и кто является бенефициарами?

## ПРОБЛЕМА

Опишите проблемы, которые вы хотите решить.

- Какие каналы мы будем использовать для того чтобы достичь потребителей?
- Какие каналы используются сейчас?
- Какие каналы наиболее эффективны?
- Платные (бесплатные) каналы?
- Через какие каналы потребители хотят получать наши продукты (услуги)?

## РЕШЕНИЕ

Опишите решения для каждого сегмента потребителей.

## УНИКАЛЬНОЕ ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Какие предложения

делают?

## НЕСПРАВЕДЛИВЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

За счет чего будет достигнут успех предприятия?

## СЕГМЕНТЫ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Для кого вы работаете?

- Клиенты
- Пользователи
- Инвесторы / Доноры
- Добровольцы и т.д.

## КАНАЛЫ

Как вы будете достигать потребителей?

## Первоначальные потребители

Кто вам нужен прежде всего?

## НАСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ

- 1. Традиционная модель – постоянный доход (например, клиенты платят за ваш продукт / услугу, поступают пожертвования).
- 2. Финансовая модель – физические лица или организации вкладывают первоначальный капитал (в т.ч. собственность).

## ВЛИЯНИЕ

Какой социальный (экологический) эффект является результатом и кто является бенефициарами?

С  
а  
к  
р

С  
К

## ПРОБЛЕМА

Опишите проблемы, которые вы хотите решить.

## Существующие альтернативы

Как на данный момент решаются эти проблемы.

## РЕШЕНИЕ

Опишите решения для каждого сегмента потребителей.

## КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Какие показатели говорят об успехе?

## УНИКАЛЬНОЕ ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Какие предложения помогут в решении проблем потребителей?

## НЕСПРАВЕДЛИВЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

## СЕГМЕНТЫ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

- По каким показателям будет оцениваться успешность?
- Краткосрочные / долгосрочные
- Качественные / количественные

*ПРИМЕР: Прошли обучение 30 человек. 60% используют полученные знания на практике.*

## СТРУКТУРА РАСХОДОВ

Каковы затраты, связанные с реализацией идеи?

## ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ

1. Традиционная модель – постоянный доход (например, клиенты платят за ваш продукт / услугу, поступают пожертвования).
2. Финансовая модель – физические лица или организации вкладывают первоначальный капитал (в т.ч. собственность).

## ВЛИЯНИЕ

Какой социальный (экологический) эффект является результатом и кто является бенефициарами?



## ПРОБЛЕМА

Опишите проблемы, которые вы хотите решить.

## Существующие альтернативы

Как на данный момент решаются эти проблемы.

## РЕШЕНИЕ

Опишите решения для каждого сегмента потребителей.

## КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Какие показатели говорят об успехе?

## УНИКАЛЬНОЕ ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Какие предложения помогут в решении проблем потребителей?

## НЕСПРАВЕДЛИВЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

За счет чего будет достигнут успех предприятия?

## СЕГМЕНТЫ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Для кого вы работаете?

- Клиенты
- Пользователи
- Инвесторы / Доноры

- Какие наиболее важные затраты необходимы?
- Какие затраты самые дорогие?
- Какая деятельность требует максимальных расходов?

*ПРИМЕР:* - получение лицензии на образовательную деятельность (X тыс. рублей);

- аренда помещения (X тыс. рублей);
- создание обучающей программы и оплата труда преподавателей.

## СТРУКТУРА РАСХОДОВ

Каковы затраты, связанные с реализацией идеи?

2. Финансовая модель – физические лица или организации вкладывают первоначальный капитал (в т.ч. собственность).

## ВЛИЯНИЕ

Какой социальный (экологический) эффект является результатом и кто является бенефициарами?

## ПРОБЛЕМА

Опишите проблемы, которые вы хотите решить.

## РЕШЕНИЕ

Опишите решения для каждого сегмента потребителей.

## УНИКАЛЬНОЕ ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Какие предложения помогут в решении проблем потребителей?

## НЕСПРАВЕДЛИВЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

За счет чего будет достигнут успех предприятия?

## СЕГМЕНТЫ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Для кого вы работаете?

- Клиенты
- Пользователи
- Инвесторы / Доноры
- Добровольцы и т.д.

Первоначальные потребители

Кто вам нужен прежде всего?

## КАНАЛЫ

Как вы будете достигать потребителей?

Существительное  
Как на что решаю

- Какие каналы финансирования мы будем использовать?  
- За что потребители готовы платить?  
- Как они платят сейчас?

ПРИМЕР: - получение финансирования от фонда «Х»;  
- Участие в закупках по 44-ФЗ.

## СТРУКТУРА

Каковы

## ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ

1. Традиционная модель – постоянный доход (например, клиенты платят за ваш продукт / услугу, поступают пожертвования).
2. Финансовая модель – физические лица или организации вкладывают первоначальный капитал (в т.ч. собственность).

## ВЛИЯНИЕ

Какой социальный (экологический) эффект является результатом и кто является бенефициарами?

## ПРОБЛЕМА

Опишите проблемы, которые вы хотите решить.

## РЕШЕНИЕ

Опишите решения для каждого сегмента потребителей.

## УНИКАЛЬНОЕ ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Какие предложения помогут в решении проблем потребителей?

## НЕСПРАВЕДЛИВЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

За счет чего будет достигнут успех предприятия?

## СЕГМЕНТЫ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Для кого вы работаете?

- Клиенты
- Пользователи
- Инвесторы / Доноры
- Добровольцы и т.д.

Суш  
аль  
Как  
реи.

- Какой социальный (эффект) мы хотим достичь?

- Кто является бенефициаром?

- Как будет оцениваться социальный эффект?

СТ  
Как

ПРИМЕР: развитие фермерского хозяйства, расширение и устойчивость деятельности малых фермерских хозяйств

## КАНАЛЫ

Как вы будете достигать потребителей?

## Первоначальные потребители

Кто вам нужен прежде всего?

## ФИНАСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ

1. Традиционная модель – постоянный доход (например, клиенты платят за ваш продукт / услугу, поступают пожертвования).
2. Финансовая модель – физические лица или организации вкладывают первоначальный капитал (в т.ч. собственность).

## ВЛИЯНИЕ

Какой социальный (экологический) эффект является результатом и кто является бенефициарами?

## ПРОБЛЕМА

Опишите проблемы, которые вы хотите решить.

*Отсутствует система повышения квалификации фермеров.*

### Существующие альтернативы

Как на данный момент решаются эти проблемы.

*Есть краткосрочные обучающие программы в других субъектах.*

## РЕШЕНИЕ

Опишите решения для каждого сегмента потребителей.

*Создание обучающего курса.*

## КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Какие показатели говорят об успехе?

*Прошли обучение 30 человек. 60% используют полученные знания на практике.*

## УНИКАЛЬНОЕ ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Какие предложения помогут в решении проблем потребителей?

*Мы предлагаем бесплатное практико-ориентированное обучение.*

## НЕСПРАВЕДЛИВЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

За счет чего будет достигнут успех предприятия?

*Участниками будет выдаваться сертификат о дополнительном профессиональном образовании.*

## КАНАЛЫ

Как вы будете достигать потребителей?

*Объявление о наборе через сайт Министерства сельского хозяйства.*

## СЕГМЕНТЫ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Для кого вы работаете?

*Фермеры (малый бизнес) фермерские кооперативы.*

### Первоначальные потребители

Кто вам нужен прежде всего?

*Фермеры (малый бизнес)*

## СТРУКТУРА РАСХОДОВ

Каковы затраты, связанные с реализацией идеи?

*Получение лицензии на образовательную деятельность (X тыс. рублей); аренда помещения (X тыс. рублей); создание обучающей программы и оплата труда преподавателей.*

## ФИНАСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ

*- Получение финансирования от фонда «Х»;  
- Участие в закупках по 44-ФЗ.*

## ВЛИЯНИЕ

Какой социальный (экологический) эффект является результатом и кто является бенефициарами?

*Развитие фермерского хозяйства, расширение и устойчивость деятельности малых фермерских хозяйств*

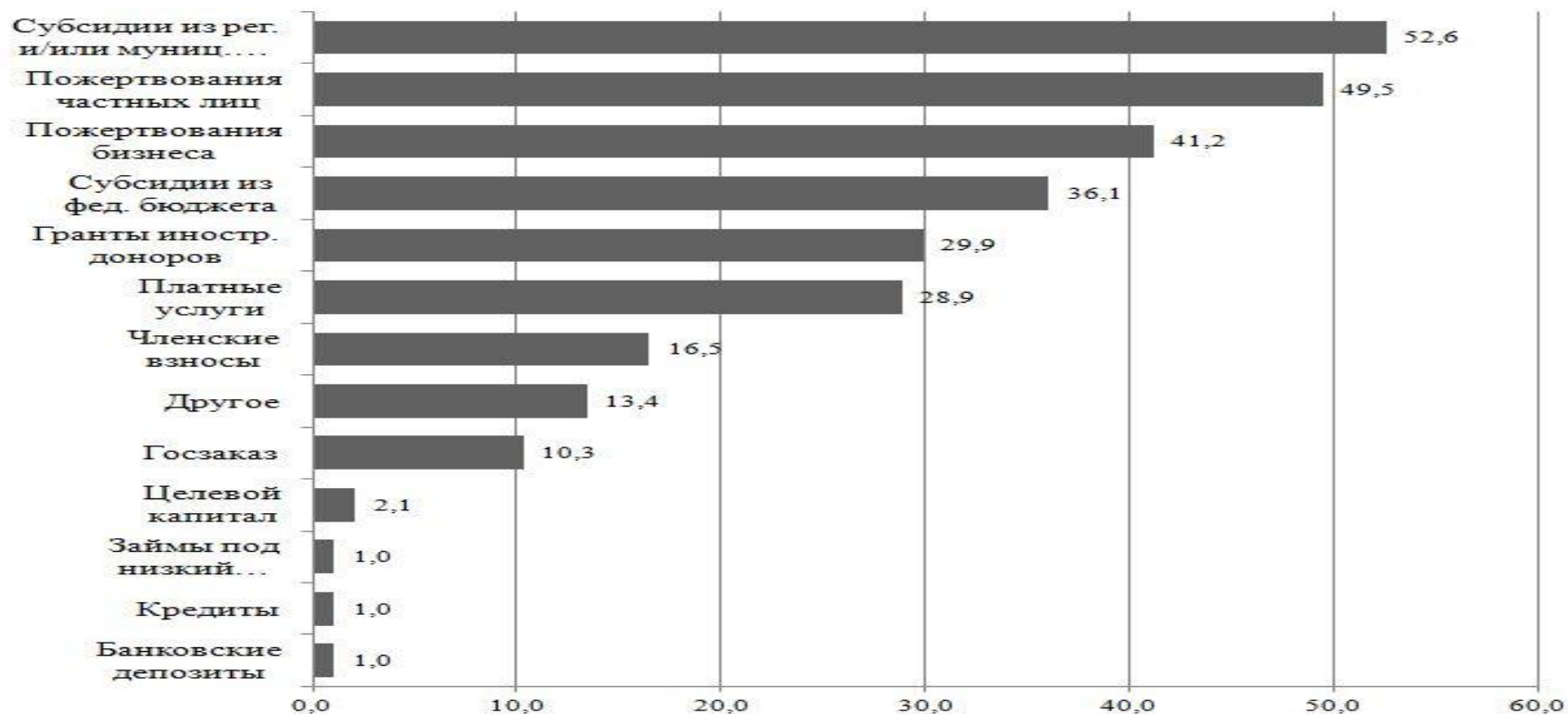
# Основные источники финансирования НКО

Согласно ФЗ №7 (гл.4, ст.24) «О некоммерческих организациях» НКО может осуществлять предпринимательскую деятельность лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых она создана. Такой деятельностью признаются:

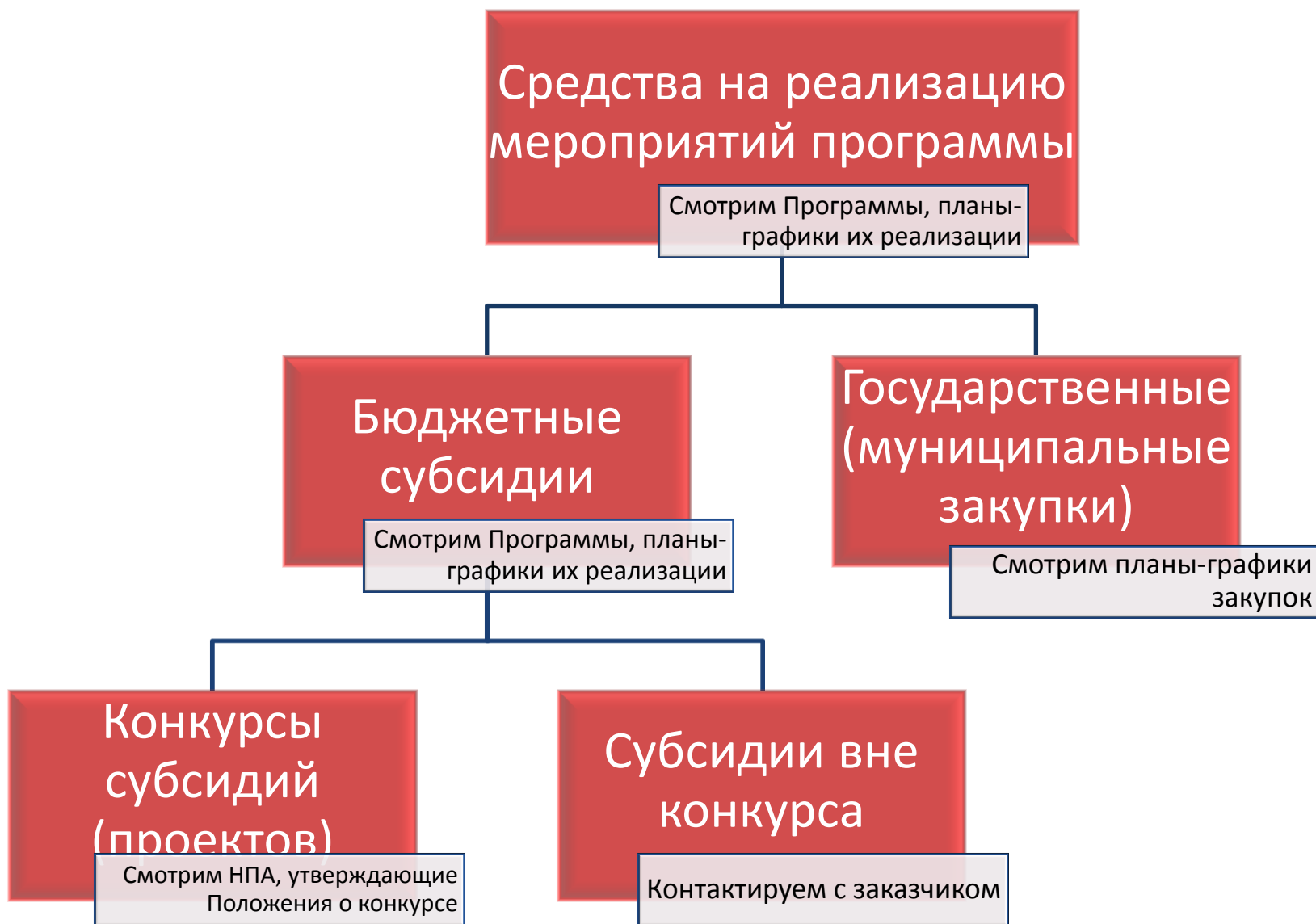
- приносящее прибыль производство товаров и услуг, отвечающих целям создания некоммерческой организации,
- приобретение и реализация ценных бумаг, имущественных и неимущественных прав,
- участие в хозяйственных обществах и участие в товариществах на вере в качестве вкладчика.

## Агентство социальной информации (АСИ) в 2013 году провело исследование на тему «Развитие финансово-экономической устойчивости российских НКО»

*Из каких основных источников складывалось финансирование вашей организации за последние годы, в % к числу организаций*



# Особенности привлечения бюджетных средств



# Ассортимент и специфика региональных и муниципальных программ

## Государственные программы субъекта

Поддержки СО НКО

Социальная поддержка населения

Обеспечение общественной безопасности, профилактика

Содействия занятости населения

Развитие информационного общества

Региональная политика и развитие территорий

Патриотическое воспитание

Создание условий для социальной интеграции инвалидов

Развитие образования

Развитие здравоохранения

Совершенствование государственного управления

Семья и дети

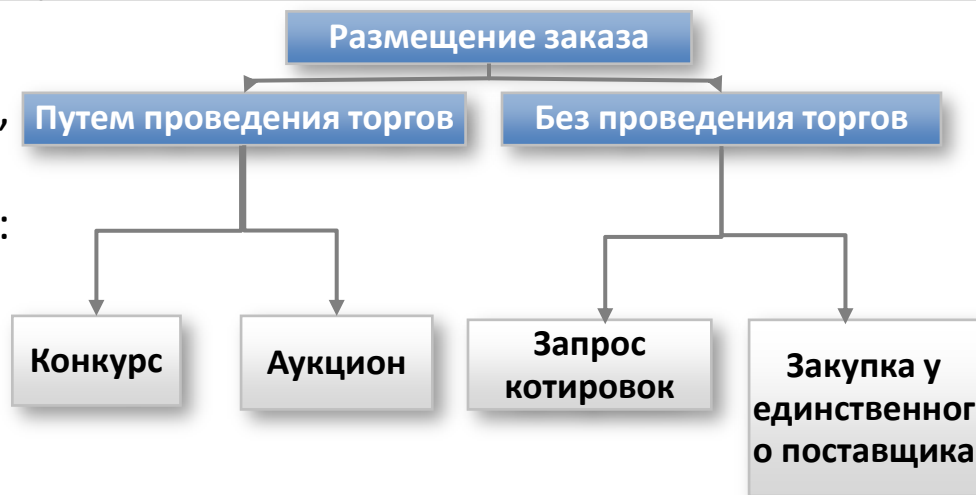
Поддержка активности молодежи

# Участие в госзакупках в соответствии с 44-ФЗ и 223-ФЗ

44-ФЗ	223-ФЗ
Закупки производятся у всех государственных и муниципальных заказчиков, за исключением тех, чей статус определяется федеральным законом №223-ФЗ.	Закупки производятся у отдельных видов юридических лиц: <ul style="list-style-type: none"><li>- Государственных корпораций;</li><li>- Государственных компаний</li><li>- Унитарных предприятий;</li><li>- Автономных учреждений</li></ul>

Основные способы размещения заказа:

- Конкурсы: открытый, закрытый, двухэтапный, с ограниченным участием
- Аукцион в электронной форме: открытый, закрытый ;
- Запрос котировок;
- Закупка у единственного поставщика;
- Запрос ценовых предложений;



**Федеральные торговые площадки для размещения государственного и муниципального заказа**

Сбербанк-АСТ

ЭТП «ММВБ — ИТ

РТС-Тендер



# Участие СО НКО в государственных и муниципальных закупках

## Открытый конкурс

## Электронный аукцион

### Особенности участия:

1. Подготовка содержательной заявки, в которой указываются качественные и количественные характеристики услуг исполнителя;
2. Предоставление сведений о квалификации участника закупки: информация о ранее выполненных работах и кадровом потенциале;
3. Предложение цены с учетом антидемпинговых мер;

### Особенности участия:

1. Оформление электронной цифровой подписи (ЭЦП);
2. Аккредитация на электронной торговой площадке (ЭТП);
3. Внесение денежных средств на счет организации на ЭТП;
4. Подача заявки из двух частей (согласие на оказание услуг + сведения об участнике);
5. Участие в торгах в указанное время (в т.ч. с использованием аукционного робота)

### Необходимые ресурсы:

- Достаточным количеством квалифицированных кадров;
- Подтверждаемой квалификацией организации (контракты ранее выполненных работ по аналогичным темам);
- Квалифицированные специалисты для подготовки заявки;
- Финансовые ресурсы для обеспечения участия и для обеспечения контракта в случае, если заявка «выигрывает»

### Необходимые ресурсы:

- Квалифицированный сотрудник, который имеет компетенции по работе с ЭТП;
- Электронная цифровая подпись (6-8 тыс. рублей в год);
- Аккредитация на ЭТП;
- Денежные средства на счету организации на ЭТП (для обеспечения участия, желательно не менее 20-30 тыс.)

# Поиск необходимых заказов

Портал  
госзакупок

Планы-  
графики

Целевые  
программы

ОИВ и ОМСУ

Поиск с использованием ключевых параметров: указание Заказчика, местоположения, способа размещения заказа, номенклатуры товаров, работ и услуг. Использование сервисов подписок.

Планы-графики публикуются всеми заказчиками в начале финансового года и содержат информацию о каждом заказе, в какие сроки он должен быть размещен, какая сумма для него предусмотрена в бюджете, а также способ его размещения.

В каждой подпрограмме содержится информация о мероприятиях, которые должны быть реализованы в рамках программы. Большая часть мероприятий идет через закупочные процедуры.

Запрос ценовых предложений. Приглашение к участию. Информация на сайте органов власти, в том числе о распределении субсидий.

# Благотворительные фонды грантодатели

- Фонд Владимира Потанина <http://www.fondpotanin.ru/>
- Национальный фонд «Молодые лидеры» <http://www.mlfond.ru/>
- Фонд Новая Евразия <http://www.neweurasia.ru/>
- Национальный благотворительный фонд <http://www.nbfond.ru/>
- Благотворительный фонд Синара <http://www.bf-sinara.com/>
- Общероссийская общественная организация «ЛИГА ЗДОРОВЬЯ НАЦИИ» <http://www.ligazn.ru/>



- Целями проекта являются: содействие развитию **социально-ответственного предпринимательства**, распространение лучших практик и моделей **корпоративной благотворительной** и социально-направленной деятельности, содействие в восстановлении **традиций благотворительности и меценатства** российского предпринимательства, а также становление православной этики российского предпринимательства.  
<http://opora-sozidanie.ru/>
- Программа поддержки социального предпринимательства
  - грант с ежемесячной выплатой в течение первого года
  - специальный льготный кредит в размере 10 млн. руб. на срок до 5 лет по ставке, приближенной к ставке рефинансирования
  - комплекс обучающих, тренинговых, консалтинговых программ, включая работу с опытным наставником

# Основания для предоставления платных услуг НКО

- В соответствии с п.1 ст.2 ГК РФ предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном Законом порядке.
- В соответствии с абзацем 2 п. 3 ст. 50 ГК РФ НКО могут осуществлять предпринимательскую деятельность постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых они созданы.
- Ограничения права на занятие предпринимательской деятельностью НКО (действовавшие с момента принятия ГК РФ) можно подразделить на два вида:
  - общие ограничения (ст. 50 ГК РФ) – связь с основным видом деятельности и запрет на распределение прибыли;
  - частные (видовые) ограничения (на уровне норм отдельных федеральных законов) - установление дополнительных пределов, в том числе путем перечисления разрешенных видов предпринимательской деятельности.
- Переход из некоммерческого сектора в коммерческий способны выдержать только организации, которые в рамках реализации своей социальной миссии могут предложить рынку инновационные товары и услуги по привлекательным ценам, организации, которые готовы к рыночной конкуренции, но не хотят отказываться от своей социальной миссии.

Осуществление коммерческой деятельности возможно как в рамках выделенного направления в структуре НКО, так и в форме дочерней коммерческой организации. В первом случае, однако, необходимо обеспечить четкое разделение доходов, расходов и активов по видам деятельности во избежание налоговых претензий.

При равных расходах и доходах от предпринимательской деятельности у НКО налогооблагаемая база, а, следовательно, и сам налог на прибыль будет выше, поскольку у коммерческой организации из налогооблагаемой базы будут вычитаться административные расходы, а у НКО – нет.

Некоторые административные расходы можно перевести в разряд «прямых», то есть таких, которые будут учитываться при расчете налогооблагаемой базы. С этой целью авторы издания «Некоммерческие организации: бухгалтерский учет, налогообложение и правовой статус» советуют предпринять следующие шаги:

- сформировать в структуре организации два подразделения – одно из них будет осуществлять уставную деятельность, другое – предпринимательскую;
- четко определить перечень сотрудников, занятых в отделе, осуществляющем предпринимательскую деятельность, причем наименования их должностей и их должностные инструкции должны соответствовать виду предпринимательской деятельности, осуществляемой организацией;
- каждый объект имущества организации, в том числе арендуемые помещения, приказом руководителя следует «закрепить» за тем или иным подразделением.

Предприняв указанные меры, хотя бы часть затрат на аренду помещения, расходные материалы и заработную плату сотрудникам организации можно будет отнести к затратам на осуществление предпринимательской деятельности и за их счет уменьшить налоговую базу по налогу на прибыль.

# Особенности планирования оказания услуг в соц. предпринимательстве:

## бизнес-план

- Резюме (очень краткое описание идеи для инвестора)
- описание продукта (услуги),
- анализ рынка,
- оценка конкурентов,
- стратегия маркетинга,
- план производства,
- организационный и финансовый план.

Рассматривать бизнес-план следует в двух аспектах:

- как технико-экономическое обоснование нового будущего предприятия;
- как план развития уже существующего предприятия.

# Возможности инфраструктурной поддержки социальных предпринимателей





**Вагит  
Алекперов**  
Учредитель Фонда «Наше будущее»

Фонд «Наше будущее» — некоммерческая организация, созданная в **2007 году** по инициативе крупного российского бизнесмена Вагита Алекперова с целью **развития социального предпринимательства в России.**

Деятельность Фонда финансируется исключительно из личных средств Учредителя и является выражением его личной гражданской и социальной позиции.

**Миссия Фонда** — выступать в качестве катализатора позитивных социальных изменений в российском обществе.



# Фонд «Наше будущее»

**Поддержка проектов в сфере социального предпринимательства** – проектов, направленных на решение/смягчение существующих социальных проблем в обществе и улучшение качества жизни в целом, посредством создания экономически-устойчивых бизнес-моделей, позволяющих в будущем достигнуть самоокупаемости (финансовой устойчивости), через получение дохода от собственной деятельности.

Конкурс проектов СП – экспертами оценены по ряду критериев возможности реализации экономически прибыльного и социально-значимого бизнеса

Ассортимент:

- Частные школы, детские сады, группы продленного дня
- Работа для инвалидов, мам с детьми до 3 лет, выпускников детских домов
- Производство товаров, не популярных в рынке (имеющих специфичную группу потребителей)
- Социальные магазины (новые «комиссионки»)
- Места отдыха и досуговые центры для детей и семьи
- И др.

# Требования к проектам

1. Проект должен реализоваться на территории Российской Федерации и способствовать достижению позитивных социальных изменений в обществе;
2. Проект должен быть направлен на решение/смягчение существующих социальных проблем; на появление долгосрочных, устойчивых позитивных социальных изменений, улучшение качества жизни населения региона в целом и/или представителей социально незащищенных слоев/групп населения и людей, нуждающихся в особой поддержке для развития своих способностей и самореализации;
3. Проект должен содержать определенную степень новизны в подходе к решению социальных проблем или инновационную составляющую, подтвержденную патентом;
4. Проект должен быть направлен на создание финансово устойчивых бизнес-моделей, способных работать самостоятельно по завершении финансирования со стороны Фонда;
5. Проект должен иметь потенциал к тиражированию в других регионах РФ;
6. Бюджет проекта должен быть обеспечен собственными средствами Заявителя не менее чем на 20%.

# **БАНК СОЦИАЛЬНЫХ ИДЕЙ**

**Идеи в сфере социального  
предпринимательства**

**<http://bank.nb-forum.ru/ideas>**

**Банк собран на основе анализа  
результатов конкурсов Фонда  
«Наше будущее» за 4 года и  
инициативных предложений**

# БАНК СОЦИАЛЬНЫХ ИДЕЙ ПО ЦЕЛЕВЫМ ГРУППАМ

Городские семьи с детьми (15)

Люди с ограниченными возможностями (14)

Безработные (8)

Все категории (7)

Жители крупных городов (7)

Молодежь, студенты, школьники (7)

Малообеспеченные группы граждан (5)

Жители малых и средних городов (4)

Проходящие лечение или реабилитацию (4)

Сельские жители (4)

Дети-сироты, выпускники детских домов и интернатов (3)

Люди с ограниченными возможностями, пенсионеры, соц. незащищенные граждане (3)

Бывшие заключенные (2)

Дети с заболеваниями опорно-двигательного аппарата и ЦНС (2)

Ветераны ВОВ, молодежь (1)

Дети с онкозаболеваниями (1)

Люди с нарушениями интеллект. и психического развития (1)

Люди, страдающие зависимостями (1)

Малоимущие деревенские жители (1)

Малые народности (1)

Многодетные семьи (1)

Неполные семьи (1)

Студенты (1)



МИНИСТЕРСТВО  
ПРОМЫШЛЕННОСТИ,  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА  
И ТОРГОВЛИ  
ПЕРМСКОГО КРАЯ



Найти



Быстрая навигация по сайтам органов власти

- **Программа "Развитие предпринимательской грамотности».** Мероприятия программы адресованы как уже действующим, так и потенциальным предпринимателям из числа молодежи и временно безработных жителей Пермского края. Массовые краткосрочные программы обучения направлены на приобретение базовых знаний и начальных практических навыков ведения предпринимательской деятельности целевыми группами граждан и начинающими предпринимателями.
- **Предоставление финансово-кредитных ресурсов,** направленных на поддержку и развитие предпринимательства.
- **Микрозаймы.** Основные условия микрозаймов:
  - максимальная сумма 1 млн руб
  - максимальный срок 12 месяцев
  - максимальная процентная ставка 8,25% годовых
  - несколько видов микрозаймов.
- **Кредитование бизнеса и поручительство по кредиту**
- **Гранты и субсидии**
- **Лизинг**


[Главная](#)
[О фонде](#)
[Новости](#)
[Проекты](#)
[Календарь событий](#)
[Конкурсы для предпринимателей](#)
[Информация о конкурсах](#)
[Контакты](#)

## Пермский фонд развития предпринимательства

НО «Пермский фонд развития предпринимательства» по заказу Министерства промышленности, предпринимательства и торговли Пермского края реализует [проекты](#), направленные на развитие малого и среднего предпринимательства, поддержку конкурентоспособности малого и среднего бизнеса, развитие инфраструктуры предпринимательства, популяризацию идей предпринимательства в обществе. Все направления деятельности организации отражены в Уставе.

Основными направлениями деятельности Фонда являются:

- [Государственная поддержка малого и среднего бизнеса](#)
- [Предоставление грантов](#)
- [Молодежное предпринимательство](#)
- [Развитие предпринимательской грамотности](#)
- [Реализация проектов «Предприниматель и общество»](#)
- [Создание Центров поддержки предпринимательства](#)

НО «Пермский фонд развития предпринимательства» создан 24 октября 2012 года.

Директор фонда — Цыпуштанова Вера Владимировна.

**Запись на очную  
консультацию  
к эксперту**  
*Услуга бесплатная*

**ИСТОРИИ ДОБРЫХ ДЕЛ**  
Пермский край

**Idea**  
**2014**  
МОЛОДЕЖНЫЙ БИЗНЕС-СЛЕТ



ГИД ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

ЗАДАТЬ ВОПРОС ЭКСПЕРТУ

ЧТО ТАКОЕ ЦПП?

КОНТАКТЫ

БИЗНЕС-СЛЕТ «ИДЕЯ-2014»

МОЛОДОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ РОССИИ-2014

*Конкурс "Истории добрых дел" - это проект о предпринимателях, которые стремятся сделать этот мир лучше. Это рассказ о тех, кто совершает большие и малые добрые дела.*

свернуть ↑



МИНИСТЕРСТВО ПРОМЫШЛЕННОСТИ,  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ТОРГОВЛИ  
ПЕРМСКОГО КРАЯ




## Гид предпринимателя

### 1 Предприниматель

### 2 Интересы

### 3 Куда обращаться



  
будущий  
планирую открыть  
свой бизнес

Начало бизнеса

Молодежное  
предпринимательство

Самозанятость  
безработных

ОРГАНИЗАЦИИ  
ИНФРАСТРУКТУРЫ  
ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА

Обучение

Государственная  
поддержка

Микрозаймы

ОМБУДСМЕН ПЕРМСКОГО КРАЯ

Бухгалтерский учет и

Госзаказ

Защита бизнеса



## ЦЕНТР КОНСАЛТИНГА И АУТСОРСИНГА «НАШЕ БУДУЩЕЕ»

С 2009 года Фонд «наше будущее» активно развивает Федеральную сеть **Центров консалтинга и аутсорсинга «Наше будущее»** присутствующих на данный момент в шести регионах России: Архангельск, Астрахань, Волгоград, Калининград, Нижний Новгород, Пермь



**Центр консалтинга и аутсорсинга «Наше будущее» г.Пермь**

**Адрес:** 614000, г. Пермь, ул. Максима Горького, д. 34, 5 этаж, офис 515,516

**Телефон:** +7 (342) 211-42-19 **Факс:** +7 (342) 211-42-17 **E-mail:** [tru\\_ov@nb-consult.ru](mailto:tru_ov@nb-consult.ru)

[nb-consult.ru](http://nb-consult.ru)

- 1. Министерство промышленности предпринимательства и торговли  
<http://mintorg.permkrai.ru/>
2. Горячая линия по поддержке предпринимателей. (call-центр) 8 800 300 80 90 (пн - пт: с 9.00 до 21.00, суббота - с 9.00 до 15.00) работает бесплатно.
- 3. Уполномоченный по защите прав предпринимателей в Пермском крае  
<http://territoriaprava.ru/predprinimatel/> Белов Вячеслав Артурович, тел. +7-(342)-237-54-48, e-mail: [perm.ombudsmanbiz@gmail.com](mailto:perm.ombudsmanbiz@gmail.com)
- 4. НО «Пермский фонд развития предпринимательства» <http://www.frp59.ru/>  
Электронная почта: [frp.perm@gmail.com](mailto:frp.perm@gmail.com)
- 5. ОАО «Пермский центр развития предпринимательства» (ОАО «ПЦРП»). тел. (342) 211-05-11 Электронная почта: [info@pcrp.ru](mailto:info@pcrp.ru)
6. Европейский Информационный Консультационный (ЕИКЦ). [www.eicc.perm.ru](http://www.eicc.perm.ru)
- 7. Центры поддержки предпринимательства Сайт: [цпп-пермь.рф](http://цпп-пермь.рф)
8. Пермская торгово-промышленная палата: [www.permtpp.ru](http://www.permtpp.ru)
9. Центр консалтинга и аутсорсинга «Наше будущее» [www.nb-consult.ru](http://www.nb-consult.ru); [tru\\_ov@nb-consult.ru](mailto:tru_ov@nb-consult.ru)
- 10. Региональное отделение «Опора России» <http://perm.opora.ru/>