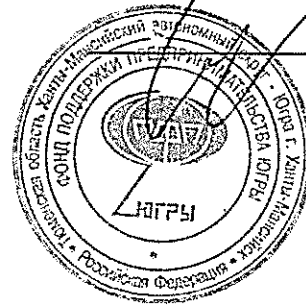




ХАНТЫ-МАНСИЙСКИЙ АВТОНОМНЫЙ ОКРУГ – ЮГРА
ПРАВИТЕЛЬСТВО ХАНТЫ-МАНСИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА – ЮГРЫ
ФОНД ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ЮГРЫ

УТВЕРЖДАЮ:

Первый заместитель генерального директора
Фонда поддержки предпринимательства Югры



А.В. Кислер

ПРОГРАММА
ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ШКОЛА СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

г. Ханты-Мансийск
2018 год

Целью Программы является получение теоретических и практических навыков в области социального предпринимательства направленных на создание, управление и развитие социальных проектов негосударственным сектором на территории Ханты-Мансийского автономного округа – Югры.

Задачами Программы являются:

1. формирование у слушателей целостного представления о социальном предпринимательстве, его истоках и тенденциях развития в современном мире;
2. определение возможностей социального предпринимательства для развития и решения социальных проблем муниципальных образований Ханты-Мансийского автономного округа - Югры;
3. изучение техник анализа внешней среды для определения ресурсных возможностей реализации социального проекта;
4. приобретение необходимых навыков для создания и оценки работы организаций, работающих в сфере социального предпринимательства;
5. обучение разработке и запуску социальных предпринимательских проектов;
6. получение знаний и навыков в области управления социальным проектом;
7. повышение качества существующих социальных предпринимательских проектов.

Программа предусматривает:

- изучение понятия, критериев и примеров социального предпринимательства;
- выявление бизнес-возможностей и разработка теории изменений социального проекта;
- формирование эффективной бизнес-модели социального проекта;
- выбор организационно-правовой формы для социального проекта и изучение юридических аспектов деятельности;
- проведение исследований и формирование маркетингового плана;
- составление финансового, производственного и организационного планов;
- определение источников финансирования социального проекта;
- организация и управление персоналом;
- анализ типичных рисков реализации социального проекта и оценка социального воздействия;
- оформление к итоговой защите бизнес-плана социального проекта.

Материально-техническое обеспечение.

Для преподавания дисциплины не требуется специальных материально-технических средств (лабораторного оборудования, компьютерных классов и т.п.). Однако во время лекционных занятий используется видеопроектор для

демонстрации слайдов (фотографий, схем, таблиц и прочего материала), доступ к сети Интернет (во время практических занятий и самостоятельной подготовки).

Форма организации образовательной деятельности основана на модульном принципе представления содержания образовательной программы и построения учебных планов, использовании соответствующих образовательных технологий.

Программа Школы социального предпринимательства состоит из пяти образовательных сессий по 2-3 дня и дополнительных курсов, продолжительность обучения без дополнительных курсов составляет 192 часа. Срок обучения по программе - три месяца.

Лекции – 20 часов

Практикумы – 68 часов

Межсессионная работа – 104 часа

Формой итогового контроля по Программе является защита бизнес-проекта, сформированного по итогам обучения, путем проведения публичной презентации социального проекта.

В результате прохождения обучения по Программе слушатели получают знания по следующим направлениям:

- понятийный аппарат, законы и принципы лежащие в основе деятельности негосударственных организаций, реализующих социальные проекты;
- основные закономерности, ограничения и условия осуществляемой экономической деятельности реализуемого социального проекта и общества в целом;
- управление социальным проектом с учетом специфики социально-экономического развития отдельных муниципальных образований автономного округа и изменений происходящих в обществе;
- использование полученных навыков деловой активности в осуществляемом виде экономической деятельности.

Формы и режим занятий

Модули состоят из лекционной части и практикумов. После каждой лекции следуют практикумы, в ходе которых слушатели при помощи тренеров осваивают основные навыки, необходимые для работы над проектом: от создания веб-форм до написания бизнес-планов и создания инвестиционных презентаций.

Формы обучения – лекции, групповые, индивидуальные, работа в парах. В межсессионный период слушатели работают над заданиями, самостоятельно изучают теоретический материал, занимаются исследовательской деятельностью, получают индивидуальные консультации.

Почасовой план сессий и межсессионной работы

Блок	Сессия	Межсессионный период
1 сессия	24 час.	20 час.
2 сессия	16 час.	21 час.
3 сессия	16 час.	21 час.
4 сессия	16 час.	21 час.
5 сессия	16 час.	21 час.
Итого	88 час.	104 час.

Модули курса и виды занятий

Часы

№ п/п	Наименование модуля	Лекция	Практикум	Межсессионная работа	Всего
СЕССИЯ 1					
1.	Понятие социального предпринимательства. Примеры успешных социальных проектов реализуемых негосударственным сектором	2	6	20	44
2.	Поиск идеи для социального предпринимательства	1	7		
3.	Бизнес-возможность и теория изменений	1	7		
СЕССИЯ 2					
4.	Бизнес-модели социального предпринимательства	1	7	21	37
5.	Организационно-правовые формы и другие юридические аспекты реализации социальных проектов негосударственным сектором	8	-		
СЕССИЯ 3					
6.	Маркетинговый план	1	7	21	37
7.	Продажи	1	7		

СЕССИЯ 4					
8.	Бизнес планирование. Организационный, производственный, финансовый планы	2	14	21	37
СЕССИЯ 5					
9.	Источники капитала для реализации социального проекта	1	3	21	37
10.	Управление персоналом	1	3		
11.	Типичные риски при реализации социального проекта. Измерение социального воздействия	1	7		
ЗАЩИТА СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ					
	Итого	20	68	104	192

Содержание лекционных занятий

Модуль 1. Понятие социального предпринимательства. Примеры успешных социальных проектов реализуемых негосударственным сектором.

Предпосылки возникновения социального предпринимательства. Сходства и различия социального и коммерческого предпринимательства. Социальные предприятия в структуре рыночной экономики. Понятие социального предпринимательства. Социальное и устойчивое предпринимательство. Социальное предпринимательство и корпоративная социальная ответственность. Социальное предпринимательство и социально ориентированные некоммерческие организации. Социальное предпринимательство и социальный активизм. Кооперативы. Сферы деятельности социального предпринимательства. Кейсы социального предпринимательства. Встреча с представителями негосударственного сектора, успешно реализующих социальные проекты.

Модуль 2. Поиск идеи для социального предпринимательства.

Последовательность действий при создании социального предпринимательства. Определение мотивации и компетенций при создании социальных проектов. Опыт решения социальных проблем. Выбор социальной проблемы и определение путей ее решения. Вспомогательные инструменты. Millennium development goals. Сбор информации и поиск идеи. Оценка идей. SWOT-анализ социальной идеи. Дизайнерское мышление и практики его использования. Выявление заинтересованных сторон в реализации социального проекта.

Модуль 3. Бизнес-возможность и теория изменений.

Определение бизнес-возможностей. Модели поиска бизнес-возможности. Разработка стратегии в отношении заинтересованных сторон. Разработка теории изменений. Критерии оценки бизнес-возможностей. Методики оценки привлекательности бизнес-возможностей. Бизнес-планирование. Основные разделы бизнес-плана. Резюме бизнес-плана.

Модуль 4. Бизнес-модели социального предпринимательства.

Понятия бизнес-модель и социальная бизнес-модель. Разработка бизнес-модели. Характеристика основных составляющих социальной бизнес-модели. Виды бизнес-моделей. Практики социальных проектов.

Модуль 5. Организационно-правовые формы и другие юридические аспекты реализации социальных проектов негосударственным сектором.

Социальное предпринимательство в действующем законодательстве. Основные организационно-правовые формы для социального предпринимательства. Коммерческие организационно-правовые формы для социального предпринимательства. Индивидуальный предприниматель: преимущества и недостатки. Налогообложение социального предпринимательства. Социально-ориентированные некоммерческие организации: виды деятельности, налогообложение, налоговые риски, отчетность. Меры государственной поддержки.

Модуль 6. Маркетинговый план.

Базовые элементы маркетингового плана. Клиенты (признаки сегментирования, специфика работы социального предпринимателя, способы удержания). Продукты (виды спроса, удовлетворение социальных потребностей продуктом, ценность товара). Рынок (анализ текущего состояния рынка, критерии оценки конкурентов, выбор конкурентной стратегии, решение по сегментированию). Продвижение и позиционирование (возможности дифференцирования товара, маркетинговые коммуникации). Каналы распространения (каналы сбыта и маркетинговые системы).

Модуль 7. Продажи.

Этапы продаж. Структуры построения отдела продаж.

Модуль 8. Бизнес планирование. Организационный, производственный, финансовый планы.

Организационная структура (команда). Производственный план. Цена (факторы, этапы, выбор метода ценообразования). Финансовый план (операционный бюджет, налоги, точка безубыточности, план движения денежных

средств). Инструменты инвестиционного анализа. План инвестиций. Анализ рисков. План-график реализации проекта.

Модуль 9. Источники капитала для реализации социального проекта.

Капитал предприятия. Возможные источники капитала для социального предпринимательства.

Модуль 10. Управление персоналом.

Персонал. Задачи управления персоналом. Управленческие трудности на разных стадиях развития предприятия. Особенности управления социального предпринимательства. Мотивация: теории, модели, инструменты. Специфика мотивации социального предпринимательства.

Модуль 11. Типичные риски при реализации социального проекта. Измерение социального воздействия.

Типичные риски. Измерение социального воздействия: цели, методы, системы, индикаторы. Оценка инвестиционной привлекательности социального проекта. Презентация социального проекта: методика составления, ораторское мастерство.

Содержание практикумов.

Модуль 1. Понятие социального предпринимательства. Примеры успешных социальных проектов реализуемых негосударственным сектором.

Практикум 1. Рассмотрение кейсов социального предпринимательства и смежных секторов с целью закрепления критериев социального предпринимательства.

Практикум 2. Рассмотрение и обсуждение специфики работы социальных проектов, их основные «плюсы» и «минусы» в формате «Ярмарки социальных проектов».

Модуль 2. Поиск идеи для социального предпринимательства.

Практикум 1. Выявление сферы деятельности и целевой аудитории социального проекта.

Практикум 2. Определение потребностей целевой аудитории.

Практикум 3. Возможные решения проблемы и способы достижения поставленных целей.

Практикум 4. SWOT-анализ социальной идеи.

Модуль 3. Бизнес-возможность и теория изменений.

Практикум 1. Выявление заинтересованных сторон проекта. Картирование территории.

Практикум 2. Рассмотрение разработки теории изменений на примере реализуемого социального проекта.

Практикум 3. Формирование теории изменений.

Практикум 4. Рассмотрение структуры бизнес-плана.

Модуль 4. Бизнес-модели социального предпринимательства.

Практикум 1. Формирование и обсуждение бизнес-моделей идей социальных проектов.

Модуль 6. Маркетинговый план.

Практикум 1. Составление портрета клиента.

Практикум 2. Формирование ключевых элементов маркетингового плана: клиенты, продукты, рынок, каналы распространения, продвижение и позиционирование, цена.

Практикум 3. Определение маркетинговых инструментов и затрат на рекламу и продвижение социального проекта.

Практикум 4. Личные продажи и онлайн маркетинг.

Модуль 7. Продажи.

Практикум 1. Виды продаж. Этапы продаж. Подготовка к продаже. Формирование алгоритма установления контакта.

Практикум 2. Выяснение потребностей клиента.

Практикум 3. Презентация продаж перед аудиторией.

Практикум 4. Алгоритм работы с возражениями клиента

Практикум 5. Презентация технологий создания отдела продаж.

Модуль 8. Бизнес планирование. Организационный, производственный, финансовый планы.

Практикум 1. Формирование организационного плана проекта.

Практикум 2. Формирование производственного плана.

Практикум 3. Расчет себестоимости продукта (услуги).

Практикум 4. Бизнес-планирование: финансовый план и инвестиционный анализ. Разработка плана движения денежных средств: определение точки безубыточности, расчет периода окупаемости, инвестиционная оценка.

Практикум 5. Анализ рисков проекта.

Модуль 9. Источники капитала для реализации социального проекта.

Практикум 1. Определение затрат и инвестиций.

Практикум 2. Формирование проекта стратегии привлечения финансирования для реализации социального проекта.

Практикум 3. Формирование реалистичного и пессимистичного сценария продаж в натуральном и стоимостном выражении. Корректировка ценовой политики.

Практикум 4. Прогноз прибылей и убытков, движения денежных средств.

Модуль 10. Управление персоналом.

Практикум 1. Имитация и обсуждение приема на работу со стороны «Работодателя» и «Работника».

Практикум 2. Деловая игра «Руководитель-сотрудник».

Модуль 11. Типичные риски при реализации социального проекта. Измерение социального воздействия.

Практикум 1. Разработка системы оценки социального воздействия. Формирование системы индикаторов, характеризующих количественное и качественное измерение социального воздействия. Планирование целей на долгосрочный период с учетом интенсивности развития проекта с разбивкой по годам.

Практикум 2. Индивидуальная работа: разработка плана-графика реализации проекта.

Практикум 3. Формирование краткой презентации раскрывающую суть социального проекта.

Домашняя работа на межсессионные периоды.

После первой сессии:

1. Работа с целевой аудиторией.

- формирование анкет и опросов по работе с целевой аудиторией.

- проведение исследований целевой аудитории на предмет существующей потребности в реализации бизнес идеи, выявление оптимальных условий предоставления продукта для потребителей и бенефициаров.

2. Оценка бизнес-возможности.

3. Проведение маркетинговых исследований:

- сегментирование и описание целевой аудитории

- анализ рынка, конкуренции и формирование конкурентных преимуществ планируемого социального проекта.

4. Формирование раздела бизнес-плана: резюме проекта, план-график реализации проекта, описание внешней среды, в которой действует проект, описание продукта (товара, работ, услуг) и потребителей продукта.

После второй сессии:

1. Формирование бизнес-модели.

2. Определение организационно-правовой формы и системой налогообложения.

После третьей сессии:

1. Формирование маркетингового раздела в бизнес-плане.

2. Составление продающих текстов к трем основным продуктам (услугам).

После четвертой сессии:

1. Формирование схемы технологического/производственного процесса социального проекта. Составление предварительного списка необходимых основных и оборотных средств, а также нематериальных активов.

2. Поиск поставщиков и консолидация информации по ценам на материальные ресурсы и нематериальные активы.

3. Формирование производственного и организационного плана бизнес-проекта

4. Создание диаграммы Ганта.

После пятой сессии:

1. Корректировка плана движения денежных средств и прогноз прибылей и убытков с учетом полученных знаний.

2. Формирование презентации проекта для инвесторов.

3. Подготовка проекта презентации для защиты по итогам прошедшего обучения

Дополнения к основному курсу:

1. Отраслевой курс

Темы:

1. Создание гериатрического центра по лечению и уходу за пожилыми людьми и инвалидами.
2. Создание и развитие социального проекта в сфере культуры.
3. Трудоустройство людей с инвалидностью, существующие проблемы и возможные способы их решений.
4. Создание и развитие социального проекта в сфере дошкольного и дополнительного образования.
5. Создание и развитие социального проекта в сфере здравоохранения.
6. Развитие доступного спорта.

2. Введение в концепцию бережливого производства в социальных проектах предпринимателей и социально ориентированных НКО

Теоретическая часть:

1. Основы концепции «бережливое производство» - философия, история, принципы.
2. Кайдзен как философия непрерывного совершенствования процессов. Модель Дао Тойота как философия долгосрочной перспективы.
3. Враги производственного процесса – потери, вариабельность и неравномерность. Виды потерь.
4. Диагностика производственных процессов методами бережливого производства. Карты потока создания ценностей, наблюдение в месте создания ценностей, анкетирование. Особенности диагностики сервисных процессов.
5. Инструменты выявления проблем. Инструменты решения – Диаграмма Исикавы, диаграмма Парето, выбор оптимального решения.
6. Карта потока будущего состояния.
7. Инструменты улучшений - 5S, канбан, андон, покаёка, стандартизация, визуальный менеджмент, обей, система кайдзен предложений, TPM (Total Productive Maintenance) – всеобщая система обслуживания оборудования, SMED (Single Minute Exchange of Die) – быстрая переналадка оборудования, вытягивающая система, методика штурм-прорыва (ликвидация актуальной проблемы в короткий срок).
8. Особенности методики обучения основам бережливого производства. Типичные ошибки тренера.

Практическая часть:

1. Решение кейсов: Карта потока создания ценностей текущего состояния. Выбор показателей улучшений сервисных процессов и процессов производства материальных объектов.
2. Продолжение решения кейсов. Поиск коренных причин в Карте текущего состояния. Построение Карты будущего состояния.
3. Продолжение решения кейсов. Дорожная карта перехода от текущего состояния к будущему. Применение инструментов улучшений.

Ожидаемые результаты:

1. Формирование у участников нового видения организации производственных и офисных процессов на основе концепции бережливого производства.
2. Знакомство с терминологией и основами концепции бережливого производства.
3. Получение первичных навыков применения инструментов повышения операционной эффективности:
 - Диагностика потока создания потребительской ценности (в том числе Картирование);
 - Организация рабочих места по системе 5S. Визуализация;
 - Стандартизация на производстве;
 - TPM (Total Productive Maintenance) – всеобщая система обслуживания оборудования;
 - SMED (Single Minute Exchange of Die) – быстрая переналадка оборудования;
 - Вытягивающая система. Расчет времени такта;
 - Методика штурм-прорыва (ликвидация актуальной проблемы в короткий срок).

3. IT-инструменты в социальном предпринимательстве

Задачи модуля:

1. Представление представителям СП и СО НКО возможности применения современных IT-решений в предпринимательстве;
2. Научить представителей СП и СО НКО внедрять IT-решения в свой бизнес самостоятельно или с привлечением сторонних специалистов;
3. Сформировать комплексное представление об автоматизации бизнес-процессов на базе современных IT-решений;

4. Создать на практике пошаговый план по внедрению решений для представителей СП и СО НКО с описанием технических заданий, критериев оценки и результатами от внедрения.

Содержание модуля:

Тема 1. Введение в тренинг: краткая презентация тренинга, постановка цели и задач.

Тема 2. Описание сфер применения IT-решений в сфере социально ориентированного предпринимательства: маркетинг, продажи, подбор и управление персоналом, финансовое управление, аналитика, хозяйственное управление.

Тема 3. Привлечения клиентов при помощи автоворонок: проработка продуктовой линейки (lead magnet, tripwire, core product) и инструментов её автоматизации

Тема 4. Инструменты автоматизации продаж: подбор CRM-системы под задачи, а также создание технического задания на внедрение.

Тема 5. Инструмент финансового управления: подбор сервисов и программного обеспечения для ведения управленческого, налогового и хозяйственного учетов.

Тема 6. Онлайн-инструменты управления проектами и задачами: Mind Map, Flowchart, Диаграмма Ганта, История пользователя, управление задачами по технологии GTD

Тема 7. Создание пошагового плана внедрения IT-решений в социально ориентированный бизнес-проект.

4. Подготовка презентаций социального проекта

Содержание:

- Создание выступления, которое будет иметь яркое вступление, легко запоминающуюся основную часть и заключение, которое гарантируют, что аудитория запомнит ключевые моменты вашего выступления;
- Использование концепции «пиков интереса», которая даст вам возможность делать выступление интересным и соответствующим потребностям аудитории;
- Применение техник, которые позволят вам начинать и заканчивать выступления так, чтобы оказывать максимальное воздействие на аудиторию;
- Регламентирование работы с вопросами и контролирование аудитории;
- Использование специальных приемов для работы с аудиторией.

Результат для участников модуля:

- Преодоление скованности в ходе выступлений, выглядеть и держаться уверенно;
- Получение конструктивной обратной связи;
- Взгляд на себя «со стороны»;
- Правильно вести себя перед аудиторией, производя на нее нужное впечатление;
- Правильно стоять, держать руки, устанавливать зрительный контакт с аудиторией.