

Лекция № 1.2

ТЕМА: «НАВЫК СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

План

1. Волонтерство как первый шаг к созданию социально-ориентированного бизнеса.
2. Организация работы с волонтерами.
3. Основы создания успешного социального предприятия.

Автор(ы) лекции:

Зотова Т.А., к.э.н., доцент факультета бизнеса «Капитаны» ЮФУ;

Ерашова Е.С., специалист проектного офиса программы развития ЮФУ;

Бурмистров Н.Н., специалист по УМР факультета бизнеса «Капитаны» ЮФУ

1. Волонтерство как первый шаг к созданию социально-ориентированного бизнеса.

Волонтерство и социально-ориентированный бизнес тесно связаны. Решать социально-значимые проблемы не всегда возможно, используя только лишь «рыночный», коммерческий подход. Особенности имеет и сфера деятельности социально-ориентированных компаний и социальных предпринимателей, и целевые группы, и методы работы, и мотивация людей, вовлеченных в данную деятельность. **Так, чаще всего социальные инициативы организаций, граждан, программы корпоративной социальной ответственности компаний направлены на работу с такими целевыми группами, как**

- Люди с инвалидностью и ограниченными возможностями здоровья
- Одинокие и/или многодетные родители

- Пожилые люди, пенсионеры
- Воспитанники и выпускники детских домов
- Малоимущие граждане

Наиболее популярными сферами деятельности для социально-ориентированного бизнеса, по данным исследования «Социальное предпринимательство в эпоху пандемии», проведенным Impact Hub – Moscow с участием экспертов Высшей школы менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета в 2020-2021 гг. **являются:**

- Образование и просветительская деятельность
- Социальная работа
- Экология и охрана окружающей среды
- Информационные технологии
- Медицина и здоровье
- Культура и искусство

И во всех этих сферах есть люди, обладающие мотивацией к деятельности, нацеленной на общественное благо. Реализуется она по-разному, это и оказание социальной помощи, и благотворительность, и оказание услуг в рамках своих компетенций/навыков.

Оказание социальной помощи - то, что сейчас чаще всего закладывается в термин **«волонтерство»** — предполагает добровольческую безвозмездную деятельность физических лиц в интересах других лиц и организаций, выходящую за рамки родственных и дружеских отношений. Например: уборка территории, помощь с ремонтом или генеральной уборкой помещения, организация праздника для пожилых или детей-сирот и т.д

Благотворительность - отражает адресное оказание безвозмездной помощи (материальной и денежной) нуждающимся лицам и организациям. Сюда относится оказание гуманитарной помощи (продукты питания, лекарства, одежда), например, беженцам, малообеспеченным гражданам, благотворительные пожертвования в денежной форме

Оказание услуг - Здесь возможно оказание помощи как в рамках основной профессиональной специализации, которая в обычном случае является источником основного дохода, так называемые «pro bono услуги», так и оказание помощи с использованием других навыков и компетенций, не являющихся профильной специализацией («навыковое волонтерство»).

Рассмотрим, на конкретном примере Всероссийского общественного движения «Волонтеры-медики», что делают волонтеры

Например – 1. Помогают врачам и медсестрам: транспортировка больных, инъекции и инфузии, проведение диагностических процедур, забор анализов, перевязки, заполнение документации.

2. Становятся участниками образовательных молодежных фестивалей, курсов и тренингов, посвященных медицине и здоровью

3. Рассказывают населению на форумах и акциях о здоровом образе жизни и профилактике заболеваний

Участвуют в медицинском сопровождении массовых мероприятий

Популяризируют донорство и так далее

Каждый может найти себе занятие по душе, способное не только развивать, приносить радость, но и быть полезным окружающим.

О себе могу сказать – являясь соучредителем и экспертом некоммерческой организации «HR бизнес-клуб» вместе со своими коллегами единомышленниками провожу на безвозмездной основе мероприятия для профессионалов сферы управления человеческими ресурсами, руководителей предприятий малого бизнеса, студентов.

«Социальный предприниматель изменяет производительность общества» - пишет Фердинанд Друкер, один из бизнес-гениев XX века, известный теоретик менеджмента.

Феномен социального предпринимательства возник в конце XX века. На западе он начал распространяться в 80-х годах, а в России около 15-ти лет назад. **«Социальное предпринимательство** - предпринимательская деятельность, направленная на достижение общественно полезных целей,

способствующая решению социальных проблем граждан и общества и осуществляемая в соответствии с определенными условиями».

Так говорит законодательство Российской Федерации. Но на самом деле дать точное определение этому явлению довольно сложно. Даже невозможно. Каждый понимает по своему, в каждой стране социальное предпринимательство видоизменяется и модифицируется по традиции и быт народа. Например в России, социальным предприятие может назваться, если **выполняются определенные условия** – самокупаемость на своем продукте, а не нацеленность на прибыль (также ваш продукт или услуга должны решать какие-то социальные, экономические или экологические проблемы), принятие на работу граждан-инвалидов, одиноких или многодетных родителей, пенсионеров, выпускников детских домов, беженцев, лиц с судимостью, малоимущих и лиц без определенного места жительства. Численность работников из списка выше должна составлять не менее 30% от всего персонала фирмы. Примерно такой в России сложился образ социального предпринимателя. Большинство таких компаний существуют благодаря грантовой поддержке и субсидиям государства.

Большинство социальных предприятий существуют в двух формах НКО или коммерческое предприятие с направленностью проектов в решение социальных проблем. Чтобы снизить нагрузки на бюджет социальных предприятий, начало развиваться волонтерское движение. Взамен на бесплатную помощь, для волонтеров устраиваются бесплатные варианты проживания, проезда и питания, а также возможна выдача специальной униформы. Так многие социальные предприятия нашли отклик среди многих других людей и начали реализацию своих программ, сводя расходы к минимуму. Например, в таких случаях нередко открываются наборы волонтеров, которые будут готовы помогать людям без заработной платы, следуя своему альтруизму. В России есть много программ мобильности, грантовой поддержки, форумов и обучающих конференций, которые позволяют волонтерам любого возраста и социального статуса получить шанс

на развитие своей идеи и найти единомышленников для дальнейшей работы или коллаборации.

Соответственно, целью данного вида бизнеса не является получение прибыли. Хотя социальное предпринимательство и достигает своих целей посредством организации деятельности на принципах традиционного ведения бизнеса, у него есть и отличия от обыденного представления предпринимательства. Оно находится на стыке между благотворительностью и традиционным ведением бизнеса.

Говоря о важности волонтерства в становлении социальных предприятий, нельзя не упомянуть об отце социального предпринимательства. Им считается создатель НКО «Ашока: новаторы для общества», которого звали Уильям Дрейтон. Причиной этого является создание региональных центров по всему миру для выявления и поддержки социальных предпринимателей. Они предоставляют различные услуги: финансовые, консалтинговые, инфраструктурное развитие и организацию сообщества, готового для инноваций и социального развития.

Таким образом, волонтерство является первым шагом к **созданию социально-ориентированного бизнеса.**

Опираясь на свой опыт, хочется отметить несколько важных качеств, которыми должен обладать волонтер. Всем известно, что направлений волонтерства очень много – от спортивного до арт-направления. Но **следующие критерии подходят абсолютно к каждому:**

1. Волонтер – это человек, который преследует цель помощи людям и обществу.
2. Вы должны быть готовы к большой ответственности.
3. Волонтерство невозможно без роста.
4. Ваша позиция – поиск возможностей.
5. Самообучаемость – важный навык волонтера.
6. Уважение друг к другу необходимо вам в работе.
7. Навыки тайм-менеджмента.

8. Коммуникабельность и открытость.

Но даже если вы считаете себя стеснительным и закрытым человеком, вам все равно подойдет большое количество число функциональных направлений. Этот пункт подразумевает под собой умение общаться с людьми и четко выражать свои мысли и идеи вашим партнерам.

Ассоциация некоммерческих организаций города Батайска включает в себя Благотворительный Фонд Алексея и Анастасии Денисенко «Твой путь к мечте» (он был зарегистрирован в 2018 году) и НКО «Твой город». Все началось в 2011 году с создания НКО «Твой город». Это было время, когда в России только начинала развиваться сфера добровольчества. Не было особой поддержки государства, а если и была, то у нас было мало знаний и опыта, и мы о ней не знали. Деятельность организации была направлена на развитие спорта среди подрастающего поколения и их родителей. Самым масштабным проектом была «Народная зарядка», куда мы приглашали известных спортсменов Батайска и Ростова. Проводили мы ее раз в две недели на главной площади города, на которой собиралось по меньшей мере 100 человек. А еще мы проводили футбольные турниры – находили спонсоров, снимали стадион, закупали тонны мороженого, чтобы раздать его всем участникам, брали камеры и фотоаппараты и наслаждались результатом.

Также были другие проекты для молодежи, направленные на духовное и творческое развитие – лекции, ток-шоу, уличные концерты, концерты в домах престарелых и организация праздников в детских домах и приютах. Все это организовывалось нашими волонтерами. Мы привозили технику, репетировали, находили партнеров, которые были заинтересованы в этой деятельности и были готовы подарить детям символические подарки после наших праздников. И таких акций было очень много. Наши волонтеры постоянно были заняты организацией социальных мероприятий. Все это развивалось до 2021 года, две организации работали параллельно. Но после стольких лет усилий, мы решились на участие во всероссийском грантовом конкурсе в направлении развития спортивного движения в городах. Наш

проект – это детский центр развития спорта. Преимущественно там проходят тренировки по тхэквондо, а недавно были добавлены танцевальные направления. После успешного прохождения и получения гранта, было принято решение закрыть дочернюю НКО «Твой город» и продолжить развивать существующий БФ «Твой путь к мече». Сейчас наш центр имеет средства на существование, включающее государственные гранты и самофинансирование.

Таким образом, волонтерство помогло в становлении социальной организации из маленького города, которая стала первой в России в своей номинации и сейчас продолжает развиваться и реализовывать свои идеи. На этом мое выступление подходит к концу. Надеюсь, этот урок был полезен для вас. Хочется пожелать вам всех больших успехов в том деле, которое вы выберете и не останавливаться в том, во что вы верите.

2. Организация работы с волонтерами.

В последние годы сфера волонтерства в России переживает период активного роста, наряду с традиционными появляются все новые направления, а социально-ориентированные организации начинают привлекать волонтеров в свои проекты на постоянной основе. Сегодня волонтерство может стать одним из наиболее эффективных практик решения социальных проблем, к которым могут привлекаться люди независимо от их возраста, пола, образования и рода занятий.

Волонтер – кто он такой? И как он может помочь нам в предпринимательской деятельности? Давайте поэтапно разберемся в этом вопросе! Волонтерство стало развиваться одновременно с появлением все большего числа некоммерческих организаций (НКО). **Волонтер** – человек, который добровольно, бескорыстно (не ожидая какого-либо вознаграждения) участвует своими силами, временем, знаниями, человеческими качествами и т.п. в осуществлении какой-либо общественно-полезной деятельности.

Назовем основные составляющие эффективного волонтерского менеджмента:

- Создание инфраструктуры работы с волонтерами, которая включает в себя определение целей и задач деятельности волонтеров для конкретного проекта, определение сроков и ресурсов, необходимой численности волонтеров, назначение координатора, организация условий труда волонтеров и другие вопросы.
- Поиск и привлечение волонтеров для проекта;
- Подготовка и обучение волонтеров;
- Сопровождение волонтерской деятельности;
- Мотивация и поощрение;
- Обратная связь по завершении проекта.

Для эффективной организации работы с волонтерами, ответственным лицам проекта необходимо заранее подготовить следующие материалы:

- Краткую информацию о запланированном социальном проекте или мероприятии, путеводители и памятки для волонтеров
- Контакты всех ответственных лиц и координаторов
- Четкое описание вакансий для волонтеров и подробное описание их обязанностей
- Анкету волонтеров

Перед тем как начать привлекать волонтеров, руководителю и организатору проекта следует ответить на ряд вопросов: Как волонтер узнает о проекте? Почему волонтер захочет принять участие в проекте? Как обеспечить качество работы волонтеров? Что мы можем сделать для волонтера? И только после того, как вы подготовили всю необходимую инфраструктуру и информацию для работы с волонтерами, следует приступать к рекрутингу волонтеров.

Подытожим: Волонтер- незаменимый ресурс в ведении социального Бизнеса, с которым нужно уметь работать. Где же взять волонтеров? В

зависимости от задачи и числа нужных волонтеров их поиском может заниматься один или несколько сотрудников или даже волонтер, который уже работает с вами. Причем опытный волонтер привлечет больше других волонтеров и быстрее.

Как можно привлечь волонтеров:

- Через друзей и знакомых.
- Посредством выступлений в газетах, на радио и телевидении.
- Запросить волонтеров в волонтерских местных или международных организациях (Например, в ДОНВОЛОНТЕР)
- С помощью проведения собрания в религиозных учреждениях.
- Через информационные стенды в центре, организации и других местах.
- Распространение брошюр, буклетов.
- Размещение объявлений на сайтах, в социальных сетях, форумах, смс-рассылки (постоянный раздел для волонтеров на вашем сайте).
- Раздача информационных листовок среди участников публичных мероприятий.
- Расклейка рекламных объявлений на остановках общественного транспорта и в самом транспорте (нужно согласовывать).
- Проведение презентаций в школах, ВУЗах и других образовательных учреждениях.
- По согласованию через внутренние электронные рассылки компаний и организаций (такие обязательно есть у крупных компаний и ВУЗов).
- Через партнерские некоммерческие и коммерческие организации.

Следующим этапом рекрутинга является организация собеседований и отборочных мероприятий. При проведении собеседований возможно применение психологического тестирования, а также тестирований, направленных на выявление определённых навыков, например, владение иностранным языком, языком жестов и др. Следует придерживаться намеченного плана, руководствуясь обозначенными целями и требованиями к волонтерам.

Обучение волонтеров является важным аспектом обеспечения безопасности и эффективности их работы. Для занятия волонтерством в большинстве случаев не нужно специализированного образования. В процессе обучения или инструктажа необходимо подробно рассказывать о целях и задачах волонтеров, их полномочиях и возможностях, необходимой ответственности. Понимание содержания работы даст волонтеру чувство уверенности для качественного выполнения задач. При необходимости следует проводить последующий контроль знаний волонтера.

Сопровождение волонтеров в работе подразумевает поддержку и коммуникацию. Формами организации коммуникаций внутри волонтерского корпуса занимается координатор или тимлидер, который планирует работу каждого волонтера на день. Рабочий тайминг может включать в себя следующие пункты: check-in, брифинг, инструктаж, работу, обед, дебрифинг, check-out и другое. Разработайте форму обратной связи для волонтеров, которую можно будет заполнить по окончании каждой смены, с помощью чего можно будет оперативно выявлять отклонения и зоны роста.

Важную роль в организации работы волонтеров играет мотивация.

Мотивацию волонтеров можно разделить на несколько групп:

- религиозная,
- личностная (прямая связь, для самореализации, обретении навыков и т.п.),
- социальная (обретение круга общения),
- служебная (по работе, учебе, обрести деловые связи),
- альтруистическая (желание быть полезным, улучшить жизнь людей).

Но не стоит думать, что волонтер - это полностью бесплатная сила. **Мы должны обеспечить комфортные условия работы, а именно внести статьи затрат на:**

- Питание
- Трансфер
- Фирменную одежду/экиперовку

- Отель (если волонтер иногородний) и другое.

Но самое главное, что может получить волонтер от работы – это бесценный опыт, навыки работы в команде и межличностного взаимодействия, а также изучение всех процессов социального бизнеса изнутри. Каждый находит в волонтерской деятельности что-то свое: любовь, дружбу, полезные контакты или профессиональные компетенции.

Несмотря на то, что работа волонтера не предполагает оплаты, различные виды нематериальной поддержки являются важной составляющей его деятельности и способствуют усилению мотивации, они могут включать:

- акцентирование внимания на смыслах и реальных результатах работы;
- возможности находиться в сообществе единомышленников;
- признание и благодарность за проделанную работу;
- возможность бесплатно обучаться, приобретать дополнительные навыки;
- повышение статуса волонтера
- наращивание социального капитала и нетворкинг.
- запись о работе в личной книжке волонтера,
- памятные подарки, сувениры и многое другое.

Важно использовать персональный подход к каждому из волонтеров. Необходимо установить его личный мотив для определения вклада каждого участника в реализуемую деятельность.

Но что же может мешать в работе? Какие негативные факторы могут оказывать влияние на мотивацию волонтера? Важно помнить, что Волонтер – в первую очередь человек. Поэтому эмоциональное выгорание является риском в работе волонтера. Давайте разберемся почему оно происходит?

Мотив заниматься волонтерской деятельностью стоит на самой вершине представленной пирамиды. Чтобы волонтер хотел заниматься данной деятельностью, а ещё и качественно, то все предыдущие этажи пирамиды должны быть «удовлетворены». А именно:

- физиологические потребности (мы должны обеспечить волонтеру стабильный сон не менее 8 часов, комплексное питание, снять отель по необходимости)

- волонтер должен чувствовать себя в безопасности. Этот пункт можно интерпретировать в зависимости от вида деятельности. К примеру, я работала на форуме, на который приехали более 1000 участников со всей страны. Во-первых, мое здоровье было в безопасности, потому что у всех участников были кьюар коды или прививки. Во-вторых, на форуме было более 40 человек группы контроля и охраны, которые следили за безопасностью.

- мы не имеем права отрезать волонтера от его родных и друзей. Даже в плотном графике он сможет позвонить близким хотя бы на 15 минут. Так же мы должны поддерживать дружественную и комфортную атмосферу среди волонтеров, для того чтобы они смогли в полной мере удовлетворять потребность в общении: заботиться и поддерживать друг друга.

- давайте обратную связь. Подчеркивайте значимость каждого.

- не ставьте жесткие рамки. Дайте волю креативу в голове вашего волонтера.

Сохранив баланс этой пирамиды, вы обеспечите для себя и волонтера комфортную работу.

Завершение работы и заключительный мониторинг включает обсуждение с участниками полученных результатов, позвольте волонтерам самостоятельно определить свои ошибки и достижения, задав соответствующие вопросы: что, по вашему мнению, было сделано удачно? что в следующий раз можно было бы сделать лучше? *Самая большая проблема* – высокая текучесть волонтеров. Уход волонтера из проекта является естественным процессом. Высокая сменяемость и непостоянность добровольцев приводит к необходимости набора и обучения новых волонтеров, а следовательно, и к дополнительным затратам. Чтобы справиться с этой проблемой, необходимо обеспечить приток добровольцев через повышение интереса и привлекательности организации и ее деятельности.

Мы, факультет бизнеса «Капитаны» имеем большой опыт в сфере осуществления волонтерской деятельности, а также проведения социальных мероприятий. Хочу поделиться с вами одним из наших кейсов. Уже второй год подряд мы принимаем участие в Маркетинговом форуме от ArgonPromo в качестве волонтеров. В наш функционал волонтеров на форуме входили следующие задачи:

- регистрация гостей
- Координация гостей в зале
- Организация кофе-брейка
- Встреча с партнерами форума, например, Red bull
- Решение оперативных задач на самом форуме

По итогу организаторы сняли с себя часть текущих рутинных задач, а мы бесплатно смогли посетить мероприятие, увидели изнутри, как проходит организациях крупных мероприятий, поучаствовали в нетворкинге с крупными бизнесменами и спикерами, а также успели получить ценную обратную связь от экспертов по собственным проектам. А одна из студенток после завершения конференции была приглашена на форум в Москву в качестве волонтера. Мы уверены, что вам было полезно узнать о том, как осуществляется организация работы с волонтерами для социального проекта. Мы желаем успехов в ваших начинаниях!

3. Основы создания успешного социального предприятия.

На наших глазах в России формируется новый класс предпринимателей, развивающих свой бизнес в социальной сфере — открываются частные детские сады, кружки, школы, пространства взаимодействия, реабилитационные центры, дома престарелых. Сегодня уже очевидно — социальное предпринимательство имеет самый широкий спектр применения и перспективы. Сегодня мы с вами поговорим об основах создания успешного социального предприятия. Для начала вам понадобится сформулировать

идею, которая в процессе вашей деятельности станет основой решения вашего проекта. Несколько креативных методик способствуют ускорению умственной деятельности, помогут найти решения из любых, даже самых сложных жизненных ситуаций и снимут психологический блок.

Первый и самый практичный метод - **мозговой штурм**. Вам потребуется собрать команду, состоящую, как минимум, из трех человек, сформулировать проблему и дать 15 минут на ее анализ. Спустя время каждый участник поделится собственным мнением, а вы сможете вдохновиться новыми идеями.

Матрица возможностей. Вам потребуется сформулировать проблему и записать на листе бумаги, как можно больше решений для решения этой проблемы. Не стесняйтесь писать даже самые нелепые и, казалось бы, неосуществимые варианты. Так вы фокусируетесь на решении вопроса и вскоре сможете устранить проблему.

Чаще всего мы вдохновляемся идеями, сравнивая или ассоциируя что-то. Следующий метод как раз про это – **метод ассоциаций**. Суть методики в том, чтобы найти, как можно больше ассоциаций к заданному объекту. Сформулируйте проблему, вопрос или обозначьте объект. Придумайте как можно больше синонимов. Вы можете сделать это как сами, так и в команде. Так вы сможете запомнить идеи окружающих. Важно говорить первое, что придет в голову.

Существуют множество методик, но названные являются самыми распространёнными. Так ребятами из факультета бизнеса «Капитаны» придумали решение и собственно проект. Используя методику матрицы возможностей, они придумали интересное решение проблемы боязни молодежи знакомится с новыми людьми - организация тематических мероприятий, где люди в комфортной и веселой атмосфере смогут завести новые знакомства и, возможно, найти себе вторую половинку. Они продумали план проведения первого социального мероприятия и приступили к его реализации. Тема вечеринки была «Мафия». Одной идеи было мало, поэтому

они составили смету затрат, список нужного оборудования и договорились об аренде студии. Также не забыли о привлечении гостей и продвижении на различных площадках. Мероприятие прошло успешно и данный опыт был незабываемым, получив положительную обратную связь от гостей, пришли к выводу о том, что организация социально-ориентированных мероприятий станет для команды приоритетным направлением для будущих проектов.

Как вы поняли, одной идеи проекта было мало, ведь это всего лишь один из этапов бизнес-планирования. Бизнес-план социального предприятия включает в себя следующие этапы: идея проекта (о ней мы уже с вами поговорили); организационный план; маркетинговый план; производственный план; финансовый план; оценка рисков проекта; оценка экономической эффективности, а также оценка социальной эффективности проекта.

На этапе организационного плана вам потребуется придумать и прописать название вашего планируемого предприятия или проекта, вид деятельности, выбрать организационно-правовую форму, также цель проекта и его суть. А самое главное этапы реализации. **Маркетинговый план** подразумевает собой ответы на следующие вопросы: что мы будем продавать, и нужен ли этот продукт покупателю? как мы будем его продавать? Здесь вам потребуется провести анализ спроса, анализ конкурентов, а также придумать план маркетинговых мероприятий, которые позволят вам привлечь новых потребителей, а также увеличить известность вашего продукта.

Производственный план необходим вам для понятия как вы будете производить ваш продукт, как вы будете его производить и какие ресурсы для этого понадобятся.

Финансовый план - один из самых главных этапов бизнес-планирования. Тут вам потребуется прописать бюджет доходов и расходов (выручку, маржинальную прибыль, затраты на постоянные и переменные издержки).

Оценка рисков проекта поможет избежать вам различных непредвиденных и бытовых ситуаций. Это рыночные риски, технологические риски, организационные риски и прочие. Так вы будете готовы ко всему.

Оценка экономической эффективности необходима для понятия окупится ли ваш проект или предприятие. А оценка социальной эффективности проекта проявляется в возможности достижения позитивных, а также в избежание отрицательных с социальной точки зрения изменений в организации.

Зачастую мы не знаем откуда нам взять финансы для осуществления решения нашей социальной проблемы. Но в этом нам прекрасно может помочь такие понятия как фандрайзинг и краудфандинг. **Фандрайзинг** – это целенаправленный систематический поиск спонсорских (или иных) средств для осуществления социально значимых проектов (программ, акций) и поддержки социально значимых институтов. То есть он подразумевает привлечение средств из различных источников.

Основными источниками ресурсов являются:

- бюджеты федерального, регионального или местного уровней;
- внебюджетные фонды;
- отечественные фонды и организации;
- выполнение работ по заказу населения;
- оказание платных услуг;
- выполнение работ по заказу местных органов власти;
- участие в международных программах;
- гранты зарубежных фондов;
- добровольческие ресурсы;
- краудфандинг.

Основные этапы фандрайзинга:

1. Планирование:

- разработка содержательной программы привлечения средств;
- выбор видов фандрайзинга.

2. Реализация:

- выбор методов проведения фандрайзинга;
- установление ответственности за проведение фандрайзинга;
- выделение средств на реализацию фандрайзинга.

3. Контроль:

- осуществление контроля за реализацией фандрайзинга;
- корректировка планов с учетом изменений.

4. Анализ:

- определение эффективности планирования;
- анализ эффективности этапа реализации;
- оценка эффективности конечных результатов;

Главное помнить, что фандрайзинг - это не просто поиск денег, а Ваша работа по решению конкретных проблем, для выполнения которой нужны деньги.

- в фандрайзинге главное не деньги, а отношения (причем желательны долгосрочные отношения между людьми);

- в фандрайзинге не вымогают деньги, а всегда предлагают что-нибудь взамен (например, радость, воодушевление тому, кто может оказать поддержку организации).

Краудфандинг - это коллективное финансирование идей и проектов, при котором деньги на создание нового продукта поступают от пользователей, получающих взамен какие-либо товары или услуги, в том числе, итоговый продукт. Основными его задачами выступают: поиск финансирования, PR, а также краштест вашей идеи.

Краудфандинг - отличный способ продвижения своего проекта или предприятия. Вы можете создать собственный сайт или социальные сети, запустить проект на различных краудфандинговых площадках. Главное помните, что даже если проект неуспешен, есть шанс найти единомышленников и даже инвесторов, готовых развивать проект в долгосрочной перспективе. Также не стоит забывать о возможностях роста

вашего социального предприятия. Существуют понятия масштабирования и тиражирования предприятия.

Масштабирование—это увеличение масштабов деятельности социального предприятия в рамках одного юридического лица. А **тиражирование** — это применение апробированной социальной бизнес-модели другими организациями в других географических, экономических или социальных условиях.

Помните, что рост является естественным развитием любого успешного предприятия. Если в проект вкладывают деньги социальные инвесторы, они, естественно, ждут максимальной социальной отдачи на каждый вложенный рубль.

Рассмотрим опыт реализации социальных проектов и привлечения различных средств в социальные проекты. Являясь координатором программ АНО ЦСУиПН «Ресурс», с 2016 года мы занимаемся созданием, реализацией и финансированием социальных проектов по направлениям профилактики домашнего насилия, правонарушений среди несовершеннолетних и других. За время работы мы привлекли более 200 000 фунтов стерлингов на наши проекты, и сумели получить внушительный результат.

Первое – это максимальная четкость во всех ваших инициативах. Неважно, хотите ли вы привлечь грантовые средства, средства физических лиц или хотите попробовать краудфандинговую платформу. Важно, чтобы эксперты и другие люди могли максимально подробно сформировать картину вашего проекта, ваших целей и задач. Все мероприятия должны быть прописаны подробно, реалистично, к ним должны быть готовы ожидаемые результаты (Важно понять, зачем проводится именно это мероприятие и именно в том формате, в котором указываете вы). Все ваши цели и задачи не должны противоречить друг другу, в каждом из разделов своей деятельности необходимо использовать единый понятийный аппарат.

Второе – обоснованность вашего проекта. Когда вы продумали идею проекта, определили проблему – вам необходимо провести исследование. Вы

должны убедиться в том, что проблема, во-первых, действительно существует, во-вторых, она действительно актуальна в рамках той целевой аудитории, которую вы рассматриваете. Вместе с этим вам нужен человек, который может дать экспертный комментарий по проблеме, которую вы хотите решать. Рекомендация – перед началом создания проекта изучите всю необходимую литературу и другие материалы, которые помогут вам лучше разбираться в тех темах, над которыми вы собираетесь работать.

Третье. Уделите особое внимание бюджету проекта. Прошу вас, не делайте упор на то, что вы сможете заработать на социальном проекте. В том смысле, что это не должна быть основная цель. Для успешного привлечения средств у вас должен быть, в первую очередь, реалистичный финансовый план. Не стоит закладывать слишком большие или слишком маленькие расходы на реализацию вашей инициативы, пишите только реальные и проверенные цифры, находите коммерческие предложения, исследования. Для оценки заработной платы сотрудникам изучите рынок, используйте такие сервисы, как, например «HeadHunter» или «ПрофиРу». Это поможет вам более точно указывать размеры выплат.

Подводя итоги, хочется сказать, что создать успешное социальное предприятие не сложно. Главное следовать основным правилам планирования и развития. Проявляйте вашу максимальную креативность и не бойтесь делать первый шаг. Все успешные предприниматели начинали с низов. Помните, что ваше будущее в ваших руках!

Список литературы:

1. Федеральный закон от 11.08.1995 N 135-ФЗ (ред. от 08.12.2020) "О благотворительной деятельности и добровольчестве (волонтерстве)"
– Амирова Р. И. Волонтерство как инновационная практика в России // Научная мысль XXI века: результаты фундаментальных и прикладных исследований: материалы Междунар. науч.-практ. конф. – Самара, 2017. – С. 80-81.

– Амирова Р. И. Волонтерство как инновационная практика в России // Научная мысль XXI века: результаты фундаментальных и прикладных исследований: материалы Междунар. науч.-практ. конф. – Самара, 2017. – С. 80-81.

2. Ваш шанс изменить мир. Практическое пособие по социальному предпринимательству. Крейг Дарден-Филлипс. Москва, «Альпина Паблишер», 2013
3. Горлова Н. И. Современные тенденции развития института волонтерства в России // Вестник Костромского государственного университета. – 2017. – Т. 23, No 3. – С. 77-80.
4. Лескова И. В. Культура корпоративного волонтерства в российских организациях // Социальная политика и социология. – 2017. – Т. 16, No 3. – С. 129-136.
5. Организация добровольческой (волонтерской) деятельности О-64 и взаимодействие с социально ориентированными НКО: учебник / А.П. Метелев, Ю.С. Белановский, Н.И. Горлова и др.; отв. ред. И.В. Мерсиянова; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — М.: НИУ ВШЭ, 2022. — 456 с. ISBN 978-5-7598-2634-7 (в пер.). — ISBN 978-5-7598-2435-0.
6. Основы социального предпринимательства : учебное пособие для вузов / О-75 Е. М. Белый [и др.] ; под редакцией Е. М. Белого. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 178 с.
7. Основы социального предпринимательства : учебное пособие для вузов / О-75 Е. М. Белый [и др.] ; под редакцией Е. М. Белого. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 178 с.
8. Основы социального предпринимательства. Сафаров С. М.– Иваново: Издательство «Роща», 2014. – 295 с
9. Основы социального предпринимательства. Сафаров С. М.– Иваново: Издательство «Роща», 2014. – 295 с
10. Основы социального предпринимательства. Сафаров С. М.– Иваново: Издательство «Роща», 2014. – 295 с

- 11.Создание успешного социального предприятия. Наталия Зверева. Москва, «Альпина Паблишер», 2017
- 12.Социальное предпринимательство в России и в мире. А.А. Московская. Москва, Издательский дом Высшей школы экономики, 2011
- 13.Социальное предпринимательство и предпринимательство в социальной сфере (теория и практика). Н.И. Сидоров. Москва, Издательский дом ФГБОУВПО «ГУУ», 2015
- 14.Социальное предпринимательство. Миссия — сделать мир лучше. Джилл Кикал, Томас Лайонс. Москва, «Альпина Паблишер», 2014
- 15.Социально-преобразующие инвестиции. Как мы меняем мир и зарабатываем деньги. Э. Багг-Левин и Дж. Эмерсон. Москва, «Политическая энциклопедия», 2017
- 16.Финансовый рычаг добра. Новые горизонты благотворительности и социального инвестирования. Лестер Саламон. Москва, «Альпина Паблишер», 2016
- 17.Щепакин М. Б. Волонтерство в обеспечении роста социальной ответственности бизнеса / М. Б. Щепакин, В. М. Михайлова, А. А. Поветкина // Sciences of Europe. – 2017. – No 13-4 (13). – С. 82-87.