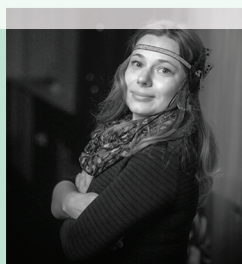




БИЗНЕС С ПЛЮСОМ

Социальное предпринимательство в Беларуси



Förderprogramm Belarus



Förderprogramm Belarus

Данная публикация подготовлена при содействии Программы поддержки Беларуси (ППБ). Программа поддержки Беларуси реализуется Дортмундским международным образовательным центром (IBB Dortmund) по поручению Министерства экономического сотрудничества и развития (BMZ) и Германского общества по международному сотрудничеству (GIZ).

© Дортмундский международный образовательный центр.
IBB gGmbH Bornstr.66 44145 Dortmund

Авторы: О.А.Шевченко, А.А. Лис, А.С.Жирмонт.

В публикации собраны успешные бизнес-истории социальных предпринимателей Республики Беларусь. Коллектив авторов постарался рассказать о том, какими путями обычные люди приходят к мысли стать социальными предпринимателями, что их мотивирует, кто помогает и почему они так настойчиво идут к реализации своих социальных целей. В историях наших героев есть все: победы и поражения, признание и недоверие, успехи и ошибки. Но главное, что их выделяет в среде предпринимателей, – это их стремление меняться и изменять мир рядом с собой.

Данная публикация напечатана на социальном предприятии «Ценный капитал», трудоустраивающем людей с инвалидностью.

Содержание

Социальное предпринимательство – новая философия традиционного бизнеса	7
Измерение социального эффекта	8
Бизнес-модели социальных предприятий в Республике Беларусь	
ЧУП «Метеорит Плюс»	11
ЧП «Ценный капитал»	20
СБУ «Центр активного долголетия»	26
МБФ «Семейный инклюзив-театр»	33
ЧУ «Центр досуга взрослых и детей «ЭкоЖизнь»	40
ТУП «Белпалм»	47
ЧУП «ФридомЦентр»	54
БГ СООО «ДРОЦ «Надежда»	61
УП «Сельская Столинщина»	72
ЧУП «ЭкоДомСтрой»	79
ПТУП «Прометей-ИНВО»	86
ЧУ «Креативный парк»	95
Трапезная «На рождественской»	102
Потребительский кооператив – перспективный инструмент развития социального предпринимательства	108
Как выбрать организационную форму ведения социального бизнеса?	114
Предпринимательство во благо	116
Приложение 1. Правовое регулирование деятельности социальных предпринимателей	119
Приложение 2. Инклюзивные предприятия: льготы и преференции	131
Приложение 3. Полезные ссылки	145
Примеры социальных предприятий Беларуси	148



Наша публикация – это в первую очередь яркие практические примеры, подкрепленные теорией и экспертными комментариями.

Идея публикации возникла неслучайно, поскольку в течение последних нескольких лет тема социального предпринимательства привлекает к себе все больше и больше общественного внимания. С развитием социального предпринимательства во многих странах связаны огромные ожидания: оно призвано обеспечить генерацию социальных инноваций и внести серьезный вклад в решение общественно значимых проблем, обусловленных старением населения, изменением климата и многими другими глобальными и внутренними факторами. В связи с этим в последнее время и в Беларуси признается необходимость разви-

тия законодательной базы, способной стимулировать дальнейшее развитие данного направления. В частности, с этой целью в конце 2018 года при Министерстве труда и социальной защиты Республики Беларусь была сформирована рабочая группа по разработке проекта закона о социальном предпринимательстве.



Вместе с тем в Беларуси уже имеется немало количество предприятий, решающих социальные проблемы с помощью устойчивых бизнес-моделей. Правда, в публичном пространстве данные организации фактически не воспринимаются как представители феномена, именуемого «социальной и солидарной экономикой». Именно поэтому через данную публикацию мы хотим привлечь внимание главных игроков в этой сфере, содействовать формированию некоего сообщества единомышленников и показать, насколько перспективным и эффективным инструментом может быть социальное предпринимательство в решении социальных проблем для нас.

Вопросы развития социального предпринимательства и общественно полезной деятельности также уже давно являются одним из приоритетных направлений деятельности Программы поддержки Беларуси Федерального правительства Германии (ППБ). С первых лет существования программы одной из основных

ее задач было налаживание и укрепление долгосрочных партнерских отношений между белорусскими и немецкими организациями, их обоюдное обогащение передовыми практиками и опытом. К успешным пионерам развития социального предпринимательства в Беларуси относятся, например, такие значимые белорусско-германские партнерские проекты, как БГС ООО «ДРОЦ «Надежда», МБО «ЭкоСтроитель» и социальное предприятие ЧУП «ЭкоДомСтрой» и инновационные предприятия по трудоустройству людей с различными ограничениями, опыт которых представлен в данной публикации.

В рамках своей деятельности Программа поддержки также уделила много внимания налаживанию взаимодействия представителей органов государственного управления, СМИ, некоммерческих организаций, бизнеса и общественности. Были созданы различные платформы для обсуждения инновационных подходов в социальной сфере на уровне специалистов, как, например, Республиканский социальный форум. Кроме того, была оказана экспертная поддержка и организованы ознакомительные поездки в Германию.

В продолжение данной деятельности мы предлагаем вам брошюру, идея которой – преумножить количество приверженцев развития социального предпринимательства в стране, помочь сформировать понимание полезности и эффективности социальных предприятий, показать на реальных примерах, каких результатов можно добиться через социальное предпринимательство. Мы собрали 13 историй о тех, кто смог нарушить дихотомию между понятиями «бизнес» и «благотворительность», кто рискнул экспериментировать с бизнес-моделями и добиться не только финансовых результатов, но и значительного социального эффекта. Это публикация о тех, кто смело взялся за решение социальных проблем, меняя подходы в работе бизнеса, меняя представления людей о возможностях сообщества и каждого человека в отдельности.

Астрид Зам, доктор философии (PhD), исполнительный директор, Международный образовательный центр, г. Дортмунд, руководитель Программы поддержки Беларуси Федерального правительства Германии

Оксана Елова, координатор социального направления Программы поддержки Беларуси



«Долгое время коммерческий и некоммерческий секторы экономики существовали параллельно, не признавая тесной взаимозависимости. Вместе с тем успешный бизнес невозможен в обществе со множеством нерешенных социальных проблем, где люди сталкиваются с нищетой, безработицей, плохой экологией, в то время как общественные организации беспомощны без денежных средств и финансовой помощи от коммерческих организаций. Социальные предприниматели – первые, кто решил объединить все лучшее, что существует в обеих сферах, начав решать социальные проблемы бизнес-методами и подходами. Нестандартность мышления, инновационность – главные отличительные особенности социального предпринимателя.

Но самое удивительное в социальном предпринимательстве то, что впервые покупатели, потребители услуг становятся активными участниками процесса. И даже те, кто раньше хотел, но не мог стать благотворителем, теперь сможет в повседневной жизни, лишь благодаря культуре ответственного потребления, выбора в пользу товаров и услуг социального предпринимателя, внести свой вклад в решение социальной проблемы».

Анастасия Жирмонт, ОО «Белорусская ассоциация помощи детям-инвалидам и молодым инвалидам»



«На путь социального предпринимательства вступают люди открытые и активные, ищущие и готовые на преодоление. Путь сложный, но дающий надежду на то, что новая философия социального бизнеса даст возможность сохранить духовность, миролюбие и созидание на нашей планете для новых поколений, которые придут после нас. На этом пути придется преодолевать себя и других, нас ждут удачи и поражения, недоверие, активное поощрение, успех и забвение. Но нас должна вдохновлять мысль, что вместе мы сможем преодолеть трудности и проблемы. Наши

цели очень просты, но их достижение будет реальным только в том случае, если мы будем объединяться и говорить в один голос».

Оксана Шевченко, координатор Школы «Социальный предприниматель», основательница социального предприятия «ЧУП "Метеорит Плюс"»



«С середины 1990-х гг. социальное предпринимательство завоевывает все больше последователей во всем мире и в Беларуси, так как помогает решать проблемы людей и окружающей среды и при этом быть независимым от спонсорской помощи. Социальные предприниматели помогают представителям уязвимых групп становиться гарантами собственного благополучия. Часто, в силу сниженной по сравнению с классическим бизнесом конкурентоспособностью, они предлагают инновационные и наиболее эффективные решения, пропагандируют инклюзивное лидерство и этическое ведение бизнеса, всегда заботятся об экологии

и ставят во главу угла общее благо, а не личную прибыль. Кроме того, социальные предприниматели воспитывают в своих клиентах ответственное потребление, заботятся о развитии сообществ, в которых живут, и предпочитают налаживать сотрудничество с подобными себе инициативами, а не конкурировать, усиливая тем самым общий социальный эффект. С 2010 г. у нас в стране стали появляться социальные предприятия новых форм, более финансово устойчивые, направленные на решение проблем пожилых людей, развитие местных сообществ, стимулирующие рациональное использование природных ресурсов и не только. Интерес к социальному предпринимательству растет и со стороны государства, а также формального образования, что впоследствии, хочется верить, приведет к появлению новой волны социальных инноваторов».

Алена Лис, руководительница некоммерческой организации «ОДБ Брюссель» (Бельгия), координатор программы «Инкубатор социального предпринимательства»

Социальное предпринимательство – новая философия традиционного бизнеса

Давно известно, что предпринимательство – это главная и центральная сила всех экономических процессов. Альтернативу предпринимательству еще не придумали, и предприниматели продолжают оставаться основой устойчивости мировой экономики. И если предприниматели считаются ключевыми фигурами в экономике, то социальные предприниматели – это базис для социально-ориентированной экономической системы, устойчивой к изменениям.

Здесь важно понимать, что социальное предпринимательство возникает в тот момент, когда приоритетные цели предпринимательства и социальной сферы начинают совпадать, что в результате размывает границы между бизнес-деятельностью и социальной работой. Именно в этот момент концепция предпринимательства легко переносится на социальную сферу, а социальная сфера с легкостью проникает во все бизнес-процессы.

Предпосылки к возникновению социальных предприятий появились еще в XIX веке, а с 90 гг. XX века философия социального предпринимательства начала приобретать все больше новых последователей во всем мире, в том числе и в Беларуси. Сегодня социальные предприниматели среди нас, мы живем рядом с ними и пользуемся результатами их работы. По крупицам они создают уникальный микроклимат социального предпринимательства в Республике Беларусь. Благодаря им и новой философии бизнеса, которую они постепенно формируют в стране, у нас есть возможность построить то общество, которое даст возможность наполнить нашу жизнь миром, добром, справедливостью и равенством.

Социальные предприниматели – это генераторы социальных изменений в обществе, но прежде всего это люди, переполненные желанием внести свой вклад в развитие нашей страны. Они хотят, чтобы каждый мог развиваться и учиться, создавать и реализовывать себя, хотят сберечь нашу страну от загрязнения и сохранить природные ресурсы, стремятся уйти от чрезмерного потребления и перепроизводства следуя принципам рационального использования ресурсов.

Социальные предприниматели глубоко убеждены, что каждый в ответе за будущее планеты. И все мы должны обеспечить будущим поколениям возможность жить полноценной жизнью. Уже сегодня становится очевидным факт, что социальные предприниматели – это высокоизобретательные и очень предпримчивые люди, готовые мобилизовать собственные силы, средства, ресурсы, чтобы поддерживать принципы и законы концепции устойчивого развития Страны, Земли, Мира, Планеты.

Измерение социального эффекта

Всех героев и героинь нашей публикации объединяет стремление сделать жизнь людей вокруг себя лучше. Именно для этого они создавали свои предприятия. Кроме той миссии, которую обычно выполняет бизнес – создание рабочих мест, новые товары и услуги, востребованные на рынке, – их отличает одно важное качество – социальный эффект. Именно осознанное и запланированное позитивное воздействие на общество или окружающую среду выделяет социальных предпринимателей и новаторов из числа других бизнесменов. Можно сказать, что их успех измеряется в количестве и качестве позитивных изменений, которых они смогли достичь.

Измерять социальное воздействие предприятий важно, чтобы понять, что избранная стратегия действительно самая эффективная для решения той или иной задачи, сопоставить затраты, материальные и нематериальные, на предприятия, программы, проекты с теми результатами, которые получаются на выходе, чтобы повысить свою эффективность, а также привлечь дополнительные ресурсы – помощь спонсоров, государства, волонтеров и пр.

В мире нет единой методики измерения социального воздействия (англ. social impact), и каждая страна, организация, предприятие или фонд предлагают свою. Хорошая оценка требует скрупулезного сбора и проверки данных, а у социальных предпринимателей, особенно начинающих, не всегда есть на это время и ресурсы. Поэтому в нашей публикации мы постарались дать общую оценку социального эффекта белорусских предприятий и представить наиболее простой способ его описания.

Итак, социальное воздействие предприятий бывает как внутренним, направленным на улучшение финансового благополучия и здоровья сотрудников предприятия (например, трудоустройство людей с инвалидностью, зависимостями, социализация и адаптация), так и внешним, нацеленным на улучшение здоровья, финансовой ситуации, окружающей среды, доступа к услугам для людей, находящихся за пределами компании.

В нашей публикации примерами предприятий с внутренним социальным эффектом будут ЧТПП «Ценный капитал» (стр.) и фабрика ёлочных игрушек «ГРАЙ» (стр.). Классический пример предприятия с внешним воздействием – «Сельская Столинщина» (стр.), главная задача которого – сократить объемы использованной полиэтиленовой пленки в Столинском районе Брестской области, а также поддержать некоммерческую организацию, занимающуюся внедрением инноваций в сельское хозяйство. Однако большинство социальных предприятий имеют смешанный социальный эффект, направленный как на своих сотрудников, так и на общество в целом.

Шаг 1

Для того чтобы измерить пользу, которую приносит предприятие, важно понимать, кто именно является его целевой аудиторией, чья жизнь улучшится благодаря трудоустройству, курсам, средствам, направленным на реализацию социальных проектов. К оценке эффекта предприятия очень важно привлекать как самих благополучателей (клиентов или сотрудников), так и другие заинтересованные стороны, чтобы:

а) правильно описать и оценить эффект (например, оценивая изменения в состоянии детей с расстройством аутистического спектра, которые бесплатно занимаются в студии «Семейного инклюзив-театра "i"», важно опрашивать не только самих детей (если это возможно), но и педагогов, сопровождающих (тьюторов), родителей, других детей из окружения ребенка с аутизмом);

б) исключить другие факторы, которые могли оказать влияние на целевые группы (например, улучшение состояния здоровья пожилых людей на фоне приема лекарственных препаратов и т.д.);

Также важно определить, не нанесет ли социальное предприятие вред окружающей среде, и если такое негативное влияние все же неизбежно, продумать, каким будет механизм компенсации. Риски и негативные последствия могут также возникать для других компаний, например, если социальное предприятие создает недобросовестную конкуренцию: это случается крайне редко (!), но все же такую возможность стоит учитывать при расчетах социального эффекта.

Шаг 2

Необходимо выяснить, какие конкретно действия социального предпринимателя ведут к положительным изменениям в социальной группе, местном сообществе, обществе в целом. Например, 1) обучение человека с инвалидностью, 2) трудоустройство и обеспечение сопровождения таких лиц на рабочем месте, подготовка к выходу на незащищенный рынок труда, помощь в последующем трудоустройстве на открытом рынке могут быть наиболее эффективной схемой, которую использует предприятие «Ценный капитал» для своих сотрудников и «Метеорит Плюс» (стр.) в программе «Я швея». Похожим алгоритмом пользуется также IT-школа «My Freedom» (стр.), помогая находить заказы выпускникам своей школы для слабослышащих. Благополучатели этих предприятий улучшают свое финансовое положение, начинают платить налоги, социализируются, получают новые цели в жизни, как правило, улучшают свое здоровье, а в случае тяжелой инвалидности, как с предприятием «АртИдея»^[1], трудоустраивающим людей с ментальными нарушениями, снимают дополнительную нагрузку со своих семей.

Другой пример – внешнее воздействие «Семейного инклюзив-театра "i"» (стр.) – изменение отношения к людям с расстройством аутистического спектра и вопросам инклюзии через спектакли, работу со спонсорами, журналистами, театральными критиками, проведение международных форумов. Здесь важно оценивать не только количество людей, охваченных мероприятиями и материа-

лами в прессе, но и их действиями – изменениями в поведении, например, насколько они открыты к тому, чтобы их дети учились в инклюзивных классах и пр., насколько руководители учебных заведений готовы создавать такие классы. Сравнивая эффекты от разных видов деятельности, можно судить о том, какие из них являются наиболее действенными.

Шаг 3

Также необходимо выбрать единицу измерения эффективности. В случае качественных изменений таких показателей может быть несколько. Из лежащего на поверхности – это число людей, которым в результате деятельности социального предприятия помогли (трудоустроиться, интегрироваться, улучшить здоровье, повысить компетенции и т.д.), количество человек, узнавших о проблеме и изменивших свое привычное поведение, например, перешедших на ответственное потребление, начавших использовать перерабатываемые материалы, как в случае с предприятием «Сельская Столинщина», чьи клиенты переходят на использование стекла для своих теплиц вместо полиэтиленовой пленки.

Шаг 4

Ну и, безусловно, нельзя забывать о затратах, понесенных предприятием для достижения позитивного результата. Они могут быть денежными – заработная плата приглашенных специалистов по адаптации, расходы на оборудование рабочих мест, арендная плата, топливо, командировочные, продукты питания, материалы и т.д. Расходы могут включать упущенную выгоду, если заинтересованным сторонам приходится прекращать определенные действия для реализации желаемых преимуществ (например, прекратить работать на производстве с устаревшим оборудованием, загрязняющим окружающую среду). Затраты можно определить с помощью опросов, анализа бюджета или путем сравнения с аналогичной деятельностью других предприятий. Это необходимо для того, чтобы понимать, «сколько стоит» положительное изменение и нет ли более эффективных способов для решения проблемы с использованием тех же ресурсов.

Такую упрощенную оценку социального эффекта можно провести своими силами. В этой публикации мы приводим краткий комментарий по каждому социальному предприятию, основываясь на интервью с их основателями, клиентами и получателями социальных благ.

[1] Белорусское социальное предприятие «АртИдея», не описанное в этой брошюре, занимается трудовой адаптацией молодых людей с тяжелыми ментальными нарушениями.



Частное торговое унитарное
предприятие «Метеорит Плюс»
(Фабрика детства «Метеорит»)
www.meteorit.by

«Социальный предприниматель – это человек, думающий о результатах и последствиях деятельности бизнеса для лучшей жизни будущих поколений».

«Социальный бизнес начинается с обретения смысла бизнеса в полезной деятельности на благо сообщества».



**Оксана Шевченко,
руководитель и учредитель**

Свою карьеру в бизнес сфере Оксана начала сразу после защиты диплома. Проработав несколько лет в Гомельской частной организации, Оксана приобрела бизнес-опыт и всерьез задумалась о собственном предприятии.

Сначала был построен стабильный частный бизнес, а потом совершенно случайно в деятельность компании влилось понятие социальное предпринимательство. Как говорит Оксана, «социальное» пришло неожиданно, но надолго. Ей нравится трудиться с мыслью, что работа компании приносит пользу людям. За время работы вокруг ЧУП «Метеорит Плюс» сложилось активное сообщество небезразличных людей, которые вдохновляют и мотивируют друг друга на новые идеи и полезные проекты.

В людях ценит честность, трудолюбие и инициативность. Утверждает, что тянуться надо за лидерами: за теми, кто выше, умнее и опытнее. Если что-то идет не по плану, любит повторять фразу: «Отрицательный результат – это тоже результат! Ведь именно неудачи и ошибки дают возможность работать над развитием и совершенствованием».

Совет Оксаны для начинающих социальных предпринимателей:

«Вам помогут бесстрашие, настойчивость и постоянное развитие: будьте смелы, настойчиво двигайтесь к своим целям, развивайте себя и свою команду».



Краткая справка о ЧУП «Метеорит Плюс»

• Местонахождение:	Гомель, Беларусь
• Дата основания:	2005 год
• Количество сотрудников:	12 человек
• Размер начальных инвестиций:	500 у.е. (офисная техника, мебель)
• Источник стартового капитала:	собственные средства
• Грантовая поддержка:	не используется
• Преференции и льготы:	преференциальная поправка для производителей на тендерах и госзакупках

История предприятия началась в 2005 году с идеи продавать книги. На книжной волне компания «Метеорит Плюс» продержалась три года, и несколько лет бизнес процветал, но когда на смену бумажным книгам пришли электронные, руководители вынуждены были пересмотреть вектор развития компании.

После проведенных маркетинговых исследований рынка детских игрушек, оказалось, что существует нехватка специализиро-

ванного детского развивающего и спортивного оборудования белорусского производства в детских дошкольных учреждениях. Поэтому после недолгих колебаний работать стали с совершенно новым сегментом клиентов и новым ассортиментом товаров. Было принято решение производить детские развивающие игры, спортивное и реабилитационное оборудование. И коллектив компании стал думать, что может предложить рынку.

Несмотря на то, что торгово-закупочная деятельность самая ликвидная и простая форма ведения бизнеса, компания ЧУП «Метеорит Плюс» решила не искать легких путей и с 2008 года, зарегистрировав производство, зарегистрировала статус производителя детских развивающих игрушек и спортивного оборудования.

Сегодня на базе компании организована работа производственного швейного цеха, где трудятся женщины с частичным или полным отсутствием слуха. Поставки продукции отделом продаж осуществляются по всей территории Республики Беларусь. Сегодня в коллективе компании работает

12 человек: менеджеры по продажам, швеи, бухгалтера, маркетологи. Руководство компании «Метеорит Плюс» быстро поняло, что надо делать ставку на современные технологии ведения бизнес-процессов, поэтому на предприятии задействованы самые современные программы ведения учета (1С:Бухгалтерия, Битрикс). В вопросах продвижения продукции активно используются технологии digital-маркетинга: SEO оптимизация, контекстная реклама, таргетинг, e-mail рассылка, нативная реклама. Все эти новые и современные технологии стоят во главе маркетинговой стратегии компании.



Комментарий юриста, Анастасия Жирмонт

Если в штате организации 50% и более сотрудников являются людьми с инвалидностью, переход от торгово-закупочной к производственной деятельности выгоден еще и потому, что организация приобретает право на льготы по налогу на прибыль. Подробнее смотрите п. 2.1 Приложения № 2



Развитые каналы коммуникации дают возможность сплотить вокруг себя активное сообщество пользователей продукции, которые одновременно с тем, что являются прямыми клиентами компании, становятся помощниками в создании новой продукции и современных методик развития детей.



Бизнес-модель ЧУП «Метеорит Плюс»

Инфраструктура:

Ключевые каналы сбыта:

- прямые продажи конечным потребителям
- продажи через оптово-розничные сети

Ключевые партнёры:

- поставщики сырья и материалов
- транспортные компании
- дилеры
- НКО

Основные ресурсы:

- производственный цех
- сырьевая база
- методическая база
- профессиональный коллектив

Фабрика детства «Метеорит Плюс»

организационно-правовая
форма:
унитарное предприятие

Предложение:

Сфера деятельности:

производство спортивно-игровых и развивающих игрушек

Ключевое предложение:

- развивающие игрушки и игры
- спортивное, сенсорное и реабилитационное оборудование

Покупатель:

Сегменты потребителей:

- специалисты сферы развития детей
- родители, воспитывающие детей дошкольного возраста

Каналы коммуникации:

сайт, e-mail рассылки, социальные сети, СМИ, PR-компании

Взаимоотношения с клиентами:

сообщество специалистов
ДДУ: логопеды, дефектологи, реабилитологи, музыкальные работники, руководители физвоспитания

Социальная проблема:

- отсутствие возможностей получить профессию и работу людям с ограниченными слухом
- отсутствие современного и недорогого реабилитационного оборудования для лечения детей с ограниченными возможностями белорусского производства

Социальный эффект:

- разрабатывается и создаётся уникальное реабилитационное оборудование для ЦКРОиРов
- обучаются женщины с полным или частичным отсутствием слуха профессии швея
- создаются рабочие места для прошедших обучение

Финансы и устойчивость

Распределение прибыли:

- прибыль организации перераспределяется:
- на обеспечение жизнедеятельности компании
 - на организацию курсов «Я Швея»
 - на организацию новых рабочих мест
 - на организацию мероприятий для детей из детского дома
 - на работу Школы «Социальный предприниматель»

Стабильность и ритмичность:

- достигается за счёт:
- продуманной стратегии развития на несколько лет вперёд
 - использования технологий интернет-маркетинга
 - командной работы коллектива



Сфера деятельности и ключевое предложение

Основным направлением деятельности «Метеорит Плюс» является производство.

Сегодня в ассортименте числятся:

- дидактические игрушки;
- спортивные игры и оборудование;
- оборудование для сенсорных комнат;
- реабилитационное оборудование;

- карнавальные костюмы;
- театральные куклы.

Продукция используется специалистами, которые организуют спортивные занятия для детей, учат правильной речи, развивают творческие способности. Вместе с продукцией специалисты получают в комплекте методические пособия, которые помогают с нуля создавать полезные игровые занятия и наполнять его яркими эмоциями и полезными игровыми упражнениями.

Покупатели услуг, сегменты и целевые аудитории

Продукция «Метеорит Плюс» рассчитана на сектор продаж B2B, и прежде всего это организации, в которых работают специалисты дошкольного образования: ДДУ (детские дошкольные учреждения) и ЦКРОиР (центры коррекционно-развивающего обучения и развития). Пользователями продукции являются: дефектологи, логопеды, руководители физического воспитания, музыкальные работники, методисты.

Отдельным сегментом ключевых клиентов стали заботливые родители, у которых есть желание дополнительно развивать своих детей при помощи современных методик дошкольного образования. Географический сегмент в основном Республика Беларусь (99%), с редкими эпизодическими продажами в другие страны (1%) через интернет-магазин.

Устойчивость и конкурентоспособность

Предприятие ЧУП «Метеорит Плюс» устойчивое и конкурентоспособное на рынке производителей детских игрушек и спортивного оборудования в Республике Беларусь.

Комментарий юриста, Анастасия Жирмонт

Обратите внимание, что с 1 января 2018 года организации, осуществляющие розничную торговлю через интернет-магазин, вновь могут применять упрощенную систему налогообложения.

Сегмент основных клиентов сосредоточен в сфере дошкольного образования, и это определяет сезонность спроса на продукцию компании. Именно поэтому самым низким сезоном для компании является сезон летних отпусков, который чаще всего приходится на сезон каникул. Чаще всего это тихое время руководством компании используется для пополнения складских запасов, для

корректировок планов и стратегии развития. В каникулярные периоды предприятие работает над созданием перспективного спроса.

КСО, благотворительность, социальные проекты

У компании действует сразу несколько социальных направлений в деятельности, которые развиваются параллельно друг другу.



Первое направление – курсы «Я Швея» на базе швейного цеха ЧУП «Метеорит Плюс» по выходным дням обучают женщин с полным или частичным отсутствием слуха профессии швеи. После курса обучения они могут либо устроиться на работу на другие швейные производства, либо выполнять частные заказы на дому, или трудоустроиться здесь же, при наличии вакансии.

Второе направление – акция «Спортивные приключения». Мероприятия этой акции предназначены для детей из ГУО «Гомельский детский дом», и главной ее целью является показать детям все многообразие спортивного мира, чтобы помочь им проявить интерес к спорту. Для них организуют спортивные занятия по футболу, бильярду, боулингу, катание на лошадях, батутные занятия, ледовые катания и др. После того, как ребята пробуют себя в новом виде спорта, многие имеют шанс заразиться новым увлечением и начать регулярные тренировки уже без специально организованных мероприятий.



Третье направление – школа «Социальный предприниматель». В рамках школы каждый желающий может пройти обучение социальному предпринимательству, получить консультации профессиональных экспертов и заручиться поддержкой менторов. Перед Школой и ее выпускниками стоят задачи:

- создать сообщество активных социальных предпринимателей в Гомеле;
- дать возможность обучаться социальному предпринимательству;
- найти экспертов и профессионалов узких ниш;
- сделать узнаваемым социальное предпринимательство.

После обучения в Школе выпускники выходят на рынок со своими кейсами, с уже работающими социальными бизнесами, адаптированными под местные условия. Выпускники 2018 года запустили 10 действующих проектов,

которые сейчас стабильно стоят на ногах и составляют достойную конкуренцию на рынке.

Четвертое направление – на предприятии создаются рабочие места для слабослышащих и полностью не слышащих женщин. В настоящее время в компании работает 4 женщины с ограничениями слуха. Это направление является самым важным и значимым в социальной миссии компании.

Комментарий юриста, Анастасия Жирмонт

Подробнее о льготах, которыми может воспользоваться организация, трудоустраивающая людей с инвалидностью, читайте в приложении № 2.



Комментарий эксперта Алены Лис о социальном эффекте

На первый взгляд может показаться, что предприятие «Метеорит Плюс» – это не классическое социальное предприятие, созданное для решения конкретной проблемы, а небольшая компания с развитой культурой корпоративно-социальной ответственности (КСО). К вопросу производства здесь подходят этично, стараясь не причинять вреда окружающей среде, производят полезный и востребованный на рынке продукт, у предприятия есть четкая HR-политика: руководительницы внимательны к своим сотрудникам и сотрудницам, разделяют принципы инклюзивности в том числе и в менеджменте. Кроме того, компания регулярно проводит благотворительные акции для местного сообщества, – в общем, казалось бы, – классическое КСО, если бы не одно «НО».

Свою прибыль «Метеорит Плюс» не распределяет между учредителями, а реинвестирует в бизнес и развитие местного сообщества на постоянной основе: будь то помощь местному дому ребенка, обучение будущих социальных предпринимателей, обучение женщин, имеющих проблемы со слухом, и их последующее трудоустройство. Именно использование прибыли для развития сообщества делает из «Метеорита Плюс» социального инвестора, который ожидает возврата дивидендов не в виде материальных благ, а в виде социального эффекта, положительного воздействия на жизнь тех людей, с которыми работает, и на кого нацелены их программы.

Единой методики подсчета социального эффекта в мире не существует, к тому же, у нас в стране только недавно заговорили о том, что социальный эффект можно и нужно измерять. Тем не менее, уже сегодня можно попытаться оценить воздействие, которое оказывает «Метеорит Плюс» как на своих сотрудников, так и на сообщество в целом.

Благодаря пилотным курсам, организованным предприятием, швейному мастерству обучились 20 женщин с полным или частичным отсутствием слуха. Они получили свидетельство, подтверждающее прохождение курса обучения. Три участницы из группы остались работать на предприятии «Метео-

рит Плюс», остальные получили рекомендательные письма и помощь в трудоустройстве.

В Гомеле нет преподавателей швейного дела с отсутствием слуха, поэтому курсы ведет обычный мастер, а для эффективной коммуникации приглашены две специалистки по сурдопереводу.

После прохождения курсов выпускницы стали выполнять частные заказы на дому. В планах предприятия – проводить подобное обучение ежегодно из средств, которые они зарабатывают и перераспределяют на решение проблемы трудоустройства женщин с полной или частичной потерей слуха. Как отмечает руководитель «Метеорит Плюс» Оксана Шевченко, важно не только создание рабочих мест – но именно инклюзия. Работницы предприятия со слухом и без быстро научились понимать друг друга, охотно принимают участие в праздниках и мероприятиях компании. Оксана отмечает, что работницы с нарушением слуха стали более открытыми, уверенными в себе, чаще идут на контакт. Дружеская атмосфера коллектива мотивирует их на старательное отношение к работе и саморазвитие, одна из неслышащих мастеров, например, стала педагогом в школе «Я швея», другая увлекается искусством и задействована в театральной деятельности.

Всего же на предприятии «Метеорит Плюс» работает 4 человека с полным или частичным отсутствием слуха, что составляет 33% от всего коллектива. Именно такое соотношение многие эксперты и практики считают идеальным для более успешной инклюзии и экономической устойчивости предприятия.

Благотворительный компонент «Спортивные приключения» с 2015 г. помог более чем 300 детям и подросткам из Гомельского детского дома познакомиться с новыми интересными видами спорта. 17 ребят участвуют в программе постоянно. Есть случаи, когда волонтеры, принимавшие участие в мероприятиях, забирали детей к себе на выходные в гостевые семьи. Дети познают увлекательный мир спорта и становятся адептами ЗОЖ. Общение со взрослыми, которые проводят с ними время, благотворно влияет на их коммуникативные навыки и облегчает возможность последующей адаптации к самостоятельной жизни.

Еще один новый проект ЧУП «Метеорит Плюс» Школа «Социальный предприниматель».

С 2017 36 команд обучились социальному предпринимательству, а это более 300 участников. Благодаря проекту в Гомеле начали работать 10 социальных предпринимателей. Создателям проекта удалось привлечь 34 эксперта и 7 менторов из сферы бизнеса, вдохновить 100 публикаций и сюжетов в СМИ, тем самым продвигая позитивный имидж социальных предпринимателей в городе.



**Интервью с Оксаной Шевченко,
руководителем и учредителем
ЧУП «Метеорит Плюс»**

**- Оксана, почему Вы решили открыть
ЧУП «Метеорит Плюс»?**

Со студенческой скамьи у меня была мечта стать предпринимателем. В университете мы изучали менеджмент, управление персоналом, маркетинг, стратегию, планирование. С каждой

прочитанной книгой, мир бизнеса манил меня все больше и больше. Момент, когда были поданы документы на регистрацию компании «Метеорит Плюс», был одним из самых счастливых в моей жизни. И теперь каждый день я просыпаюсь с полным ощущением удовлетворения от того, что когда-то выбрала путь бизнесумен, потому что именно перед владельцами и учредителями компаний открываются безграничные возможности творить, создавать, придумывать, а главное направлять движение своей компании в том направлении, в котором мы сами хотим развиваться.

- С чего начался ваш социальный бизнес?

Решение стать на путь социального предпринимательства к нам пришло не сразу и можно сказать спонтанно. К нам пришла трудоустроившись на свободную вакансию глухонемая швея, и с этого события фактически началось наше постепенное и осознанное движение в направлении социального предпринимательства.

Немаловажную роль в становлении нашего социального сознания сыграла стажировка по программе Community Connection в 2015 по теме «Социальное предпринимательство» (Прим. Программа профессионально- культурных обменов Community Connections реализуется Агентством США по международному развитию (USAID). Именно после стажировки появилось осознанное желание развивать социальное предпринимательство в Гомеле, и благодаря этому появилась Школа «Социальный предприниматель», которая успешно работает и уже дает нам первых выпускников, начинающих формировать наш собственный мир социального предпринимательства в Гомеле.

- Что вас мотивирует заниматься социальным бизнесом?

Меня мотивирует стремление прожить жизнь со смыслом. Хочется остаться в делах, которые можно будет с гордостью и достоинством продолжать развивать и после меня.

- Кто помогал и что помогло вам в начале становления бизнеса?

В самом начале мне помогли мои амбиции и нереальное желание работать над развитием своего бизнеса. Сейчас мне помогает моя команда и люди, которые верят в дело, которое мы делаем.



Каждый день во всем мне помогает мой бизнес-партнер Наталья Даниленко и наш коллектив, который искренне верит в дело, которым мы наполняем компанию изо дня в день. Без команды ничего бы не было, и ничего бы я не смогла. У нас каждый на своем месте, и каждый может в нужную минуту подстраховать друг друга при необходимости.

Очень помогают знания и понимание того, что развиваться нужно в ногу со временем, бежать впереди новых техно-

логий, учитывать резкие изменения, которым сейчас подвержен рынок.

- Ваши рекомендации для начинающих социальных предпринимателей.

Успех ждет вас там, где вы найдете свою собственную нишу, никем не занятую. Не бойтесь делать то, что никто до вас не делал, ходить туда, кто до вас никто не ходил и искать там, где до вас никто не искал.

Контактная информация:

<http://meteorit.by/>

oksana.shevchenko@meteorit.by

+375296810745



ЦЕННЫЙ КАПИТАЛ

Частное торгово-
производственное унитарное
предприятие «Ценный капитал»
www.cencapital.by

«Социальный предприниматель – это человек, думающий о прибыли во вторую очередь».

«Социальный бизнес в моем случае начался с желания сделать мою работу в общественном секторе не зависящей от грантовой поддержки».

Дмитрий Климкович, учредитель и директор



Дмитрий – отзывчивый, активный и добрый человек. С 2011 г. работает в общественном секторе и поэтому как никто другой понимает, насколько НКО сложно организовать устойчивую и бесперебойную работу в Беларуси без стороннего финансирования. Именно поэтому несколько лет назад Дмитрий принял решение организовать собственный социальный бизнес, чтобы продолжить заниматься

общественной деятельностью и не зависеть от грантовой поддержки, спонсоров и благотворителей.

Совет Дмитрия начинающим социальным предпринимателям:

«Не надо бояться проблем, пытайтесь их решить, и страх отступит».



Краткая справка о ЧП «Ценный капитал»

• Местонахождение:	Минск, Беларусь
• Дата основания:	2015 год
• Количество сотрудников:	5 человек
• Размер начальных инвестиций:	1000 у.е.
• Источник стартового капитала:	субсидия из средств ФСЗН на приобретение первого полиграфического принтера, МФУ и кассового аппарата
• Грантовая поддержка:	не использовалась
• Преференции и льготы:	аренда всех помещений с понижающим коэффициентом. Возмещение затрат на адаптацию людей с ограниченными возможностями



Бизнес-модель ЧП «Ценный капитал»

Инфраструктура:

Ключевые каналы сбыта:

личные контакты, публикации в СМИ, видео сюжеты, розничный магазин, интернет-магазин

Ключевые партнёры:

НКО, Центры занятости, поставщики канцелярских товаров, ЦСОН Московского района г. Минска

Основные ресурсы:

- полиграфическое производство
- собственный розничный магазин
- интернет-магазин

ЧП «Ценный капитал»

организационно-правовая форма:
Частное торгово-производственное

Предложение:

Сфера деятельности:

производство полиграфической продукции, оптовая и розничная торговля

Ключевое предложение:

- полиграфическая продукция
- канцтовары для офиса
- печать на текстильной и сувенирной продукции

Покупатель:

Сегменты потребителей:

- НГО
- розничные покупатели в точке продаж

Каналы коммуникации:

- работа со СМИ
- создание инфоповодов
- информационные листовки
- e-mail рассылка

Сообщество клиентов:

сообщество клиентов состоит из представителей НГО, связанных общими интересами

Социальная проблема:

очень много людей с ограниченными возможностями стоят на бирже труда и не могут найти достойную работу

Социальный эффект:

- создание рабочих мест для людей с инвалидностью и адаптация их на рабочем месте
- внедрена концепция «Зеленый офис»: использование бумаги с экологическим сертификатом FSC, использование черновиков для внутренней документации, энергосберегающие лампочки, сортировка мусора
- помощь НКО

Финансы и устойчивость

Распределение прибыли:

значительная часть прибыли идет на поддержание имеющихся рабочих мест, создание новых и на благотворительность

Стабильность и ритмичность:

деятельность компании неритмична из-за небольшой сезонности, но стабильна из-за хорошо отлаженных оптово-розничных продаж онлайн и офлайн

Социальное предприятие «Ценный капитал» было создано в 2015 году. Работа началась с одного сотрудника с ограниченными возможностями и минимального набора необходимого оборудования, приобретенного благодаря государственной субсидии на открытие полиграфического производства. Был открыт пункт ксерокопии и фото на документы, и в сотрудничестве с ГУ «Территориальный центр социального обслуживания населения Московского

района г. Минска» Дмитрий смог организовать работу своих первых подопечных. Первая полученная прибыль предприятия инвестировалась в развитие новых направлений и перенаправлялась на создание новых рабочих мест для людей с инвалидностью. На сегодняшний день у предприятия 2 магазина канцелярских и офисных товаров, интернет-магазин и собственное полиграфическое производство полного цикла.

Комментарий юриста, Анастасия Жирмонт

Подробнее о формах государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства Вы можете узнать по ссылке

<https://economy.gov.by/ru/fin-msb-ru/>

Коллектив ЧП «Ценный капитал» поддерживает философию «Зеленого офиса», и для всех уже давно стало привычкой использовать бумагу с экологическим сертификатом FSC, печатать всю внутреннюю документацию на черновиках, сортировать мусор перед утилизацией.

Покупатели, сегменты и целевые аудитории

Клиентов ЧП «Ценный капитал» условно можно разделить на три покупательских сегмента.

Первый сегмент – B2B (бизнес для бизнеса): представители НГО и социально-ответственного бизнеса.

Второй – B2C (бизнес для конечного потребителя): розничные покупатели интернет-магазина и офлайн-магазина.

Третий сегмент – B2G (бизнес для государства): служба снабжения государственных предприятий и государственных учреждений.

С каждым из покупательских сегментов выстроилась собственная схема работы, и благодаря активной деятельности менеджеров компании создана база постоянных клиентов, которая с каждым годом увеличивается, чем обеспечивает финансовую устойчивость предприятия.

Большой сезонности в работе не наблюдается, но, как правило, летом заказов меньше из-за периода отпусков. Самый высокий пиковый сезон начинается зимой накануне новогодних праздников, и в этот период полиграфический отдел полностью обеспечен заказами.



Сфера деятельности и ключевое предложение

Наиболее рентабельным видом деятельности является производство полиграфической продукции: визитки, буклеты, флаеры, открытки, календари, папки, пакеты, блокноты и печать на текстильной и сувенирной продукции (кружки, тарелки, сумки, майки, кепки).

Хорошие стабильные результаты работы показывают магазин канцелярской продукции. Здесь осуществляется оптово-розничная торговля канцтоварами, товарами для офиса, хозяйственными товарами. Эта деятельность приносит регулярный стабильный средний чек каждый день и сильно не зависит от сезонных колебаний спроса, чем магазин обеспечивает себе полную самоокупаемость и устойчивую рентабельность.

Устойчивость и конкурентоспособность

По словам руководителя, к желаемой устойчивости компания идет медленно, но верно, преодолевая



трудности и

барьеры на своем пути. На данный момент процесс производства недостаточно стабилен из-за нестабильности поступления заказов, поэтому первостепенная задача, которая стоит перед руководством, – оптимизация работы отдела продаж и полная загрузка производственных мощностей.

Комментарий юриста, Анастасия Жирмонт

Обратите внимание, что в случае оказания помощи общественным организациям, перечисленным в п.1 ст. 181 Налогового кодекса, часть прибыли социального предприятия может быть освобождена от налога на прибыль.

КСО, благотворительность, социальные проекты

ЧП «Ценный капитал» в лице руководителя регулярно совместно работает над социальными проектами с НГО, и уже стало традицией часть прибыли отчислять в виде благотворительности подшефным общественным организациям для поддержания их устойчивости.

Рабочие места для граждан из уязвимых групп населения

На социальном предприятии «Ценный капитал» работает 5 человек, из которых 4 – люди с инвалидностью. Их главные функциональные обязанности – наполнение и обновление информации на сайте, прием входящих звонков от клиентов и размещение заказов на производстве.

Стоит отметить, что постоянно ведется активная работа по созданию рабочих мест для людей с инвалидностью и адаптация их на рабочих местах. За год программу адаптации на рабочих местах проходит до 5 человек, половина из которых остается работать в компании на постоянной основе.

Комментарий юриста, Анастасия Жирмонт

Организация, осуществляющая программу адаптации человека с инвалидностью, получает право на возмещение его заработной платы в период от 6 месяцев до 1 года (подробнее смотрите п.3.2. Приложения № 2)

В настоящий момент проект Закона "О правах инвалидов и их социальной интеграции" допускает возможность увеличения срока предоставления компенсации затрат по оплате труда работников с интеллектуальными нарушениями до 2 лет.



Комментарий эксперта Алены Лис о социальном эффекте

«Ценный капитал» – социальное предприятие с четко выраженным внутренним эффектом, направленным на улучшение качества жизни и благосостояния людей с инвалидностью. С 2015 г. 20 человек с инвалидностью прошли трудовую адаптацию на предприятии, многие потом были трудоустроены на нем, остальные получили поддержку в трудоустройстве и новые рабочие места в партнерских «Ценному капиталу» организациях. Сотрудники здесь получают конкурентную заработную плату. Сегодня в коллективе работает 5 человек, и 4 из них (80%) – работники с разной степенью инвалидности, включая сотрудницу с инвалидностью по слуху. Для трудовой адаптации и сопровождения на рабочих местах руководство приглашает внештатного специалиста со специальным образованием. Пока работал проект партнерской организации БОО «Мир без границ», в рамках которого людей с инвалидностью обучали предпринимательским навыкам, была также возможность отправлять своих сотрудников на эти курсы. Для большинства пришедших на предприятие «Ценный капитал» – первое место работы после многочисленных отказов. Важным для социализации является то, что предприятие не «закрытое», а клиентоориентированное, большой пласт работы составляет именно коммуникация с заказчиками и исследование новых сегментов рынка, за счет чего и достигается необходимый уровень адаптации в обществе. Сотрудники и сотрудницы предприятия также отмечают, что с приходом на работу стали меньше болеть, чувствуют себя более уверенными и с оптимизмом смотрят в будущее.

Частное торгово-производственное предприятие «Ценный капитал» старается помогать и представителям других уязвимых групп, расширяя свой эффект на жизнь сообщества в целом. Например, предлагает скидки на услуги и товары людям с инвалидностью, пенсионерам и социальным организациям. Как одну из добавочных ценностей популяризирует принципы «зеленого офиса» и минимизации вредного воздействия на окружающую среду своих клиентов.

Кроме того, часть своей прибыли предприятие направляет на помощь некоммерческой организации «Центр активного долголетия» (ЦАД), предоставляющей услуги людям старшего возраста. Отчасти благодаря поддержке «Ценного капитала» ЦАД может сохранять доступные пожилым людям цены.

Интервью с Дмитрием Климковичем, учредителем и директором ЧП «Ценный капитал»

– Дмитрий, с чего начался ваш социальный бизнес?

– Очень мощный толчок мне дала стажировка в США по теме социального предпринимательства (International Visitor Leadership Program (IVLP) | Exchange Programs), во время которой я был вдохновлен устойчивой работой общественных организаций.



В США общественный сектор поддерживают государство, бизнесмены, фонды и т.д. Многие общественные организации в США пережили в прошлом трудности с финансированием подобных тем, что переживают сейчас наши НГО. И как результат те, кто не смог найти альтернативные источники финансирования, закрылись, а наиболее гибкие и предприимчивые нашли способы заработать собственными

силами на свою деятельность. Представители общественного сектора США открывали парикмахерские, магазины, типографии, привлекая к работе незащищенные слои населения. И это работало!

Вернувшись из Штатов, я подумал: а почему бы и мне не попробовать создать собственное социальное предприятие, чтобы обеспечить себя возможностью продолжить заниматься общественной деятельностью и при этом быть финансово стабильным.

– Кто помогал вам в начале становления бизнеса?

– На самом деле мне много кто помог! Причем помощь была не про деньги, а про другие нематериальные ресурсы. Например, сотрудники ГУ «Территориальный центр социального обслуживания населения Московского района г. Минска» помогли мне найти и арендовать подходящее помещение; один из наших поставщиков канцелярских товаров помог создать интернет-магазин совершенно бесплатно; в самом начале очень помогли СМИ, активно интересуясь нашим проектом трудоустройства людей с инвалидностью; отдельное спасибо моим коллегам из ОДБ Брюссель, они помогли сделать нашу первую рассылку и привлечь наших самых первых клиентов. Очень меня всегда радует, что есть много журналистов, обращающих внимание на важность работы социальных предпринимателей, они тоже помогли и помогают нам до сих пор своими публикациями в СМИ.

– Дмитрий, что вы посоветуете начинающим социальным предпринимателям?

– Главное – сразу понять, что легкого успеха не бывает. И для того чтобы добиться стабильных и устойчивых результатов в любом деле, надо работать на пределе своих возможностей, иметь стальные нервы, выдержку и никогда не терять надежду.

Контактная информация:

<http://cencapital.by/>

info@cencapital.by

+375296025959



Социально-благотворительное учреждение «Центр активного долголетия» www.dolgoletie.by

«Социальный предприниматель – человек, который знает, как с помощью технологий бизнеса можно решить социальные проблемы».

«Социальный бизнес начинается с идеи человека изменить что-то к лучшему. И ради этих изменений ты готова преодолевать, упорно работать и терпеливо ждать».



Елена Демидова, директор и учредитель

Елена – человек с нетривиальными целями и мечтами, любознательная, сильная и целеустремленная. В социальном бизнесе она вдохновляется улыбками людей, которые после посещения «Центра активного долголетия» (ЦАД) уходят домой счастливыми. Ценит в людях искренность и честность. Искренне любит то, чем занимается, наполняет свою команду бесконечным оптимизмом, простой общения и горит верой во все, что делает.

Совет Елены начинающим социальным предпринимателям:

«Слушайте и услышите тех, для кого работаете, посетители всегда лучше любых экспертов».

 Краткая справка о СБУ «Центр активного долголетия»	
• Местонахождение:	Минск, Беларусь
• Дата основания:	2016 год (регистрация) 2018 год (начало работы)
• Количество сотрудников:	3 учредителя, 2 бухгалтера, 3 штатные единицы, 20 внештатных преподавателей, более 15 волонтеров
• Размер начальных инвестиций:	более 20000 евро
• Источник стартового капитала:	иностранная безвозмездная помощь, инвестиции местного бизнеса, собственные средства
• Грантовая поддержка:	использовалась
• Преференции и льготы:	используется понижающий коэффициент при аренде помещения



Бизнес-модель СБУ «Центр активного долголетия»

Инфраструктура:

Ключевые каналы сбыта:

сайт, консультации
администраторов, публикации
в СМИ, видеосюжеты

Ключевые партнёры:

Центры занятости, социальные
службы и общественные
организации, работающие с
людьми преклонного возраста

Основные ресурсы:

компетенции сотрудников,
современные методики и
программы работы с
пожилыми людьми,
сообщество клиентов

СБУ «Центр активного долголетия»

организационно-правовая
форма: учреждение +
общество с ограниченной
ответственностью

Предложение:

Сфера деятельности:

дополнительное образование
для взрослых

Ключевое предложение:

образовательные и
развлекательные услуги для
людей пожилого возраста

Покупатель:

Сегменты потребителей:

женщины и мужчины
старшего возраста, с активной
жизненной позицией

Каналы коммуникации:

социальные сети, сайт, работа
со СМИ, массовые
мероприятия для клиентов

Взаимоотношения с клиентами:

создано собственное
сообщество клиентов, что
позволяет вовлекать клиентов
планирование жизни ЦАДа

Социальная проблема:

- отсутствие условия для достойной, комфортной и активной жизни людей старших возрастов.
- люди с ограниченными возможностями не могут найти достойную работу

Социальный эффект:

- решаются вопросы социализации людей старших возрастов, создаются условия для максимальной реализации потенциала каждого человека на протяжении всей жизни.
- трудоустроено 3 человека с инвалидностью

Финансы и устойчивость

Распределение прибыли:

прибыль организации распределяется на
улучшение материально-технической базы
пространства центра

Стабильность и ритмичность:

в целом учреждение работает стабильно, хотя
есть периоды, когда общий ритм сбивается
из-за сезонности

17 февраля 2018 года в Минске было открыто уникальное дружественное пространство для людей старшего возраста.

Главная цель создания ЦАДа – создание условий для максимальной реализации потенциала каждого человека на протяжении всей жизни, а также противодействие дискриминации и создание условий для социальной интеграции людей старшего возраста.

Создание «Центра активного долголетия» стало возможным благодаря сотрудничеству и партнерству трех человек из разных сфер с разными

компетенциями. Учредителями социального предприятия стали Елена Демидова, Елена Моригеровская и Дмитрий Климкович. Елена Демидова, имея 10-летний опыт работы в социальной сфере, хорошо понимает потребности целевой аудитории. Елена Моригеровская – основательница и руководительница школы патронажного ухода за тяжелобольными людьми «Азбука заботы» – знает из собственного опыта все о целевой аудитории даже то, о чем не принято говорить и писать. Дмитрий Климкович, социальный предприниматель, понимая сущность бизнес-процессов, взял на себя ответственность за коммерческую составляющую социального бизнеса.



Покупатели услуг, сегменты и целевые аудитории

Клиенты «Центра активного долголетия» – люди старшего возраста из Минска. Всего Центр посещает уже более 800 минчан, и на сегодня он предлагает своей целевой аудитории более 50 различных курсов, занятий и мероприятий дополнительного образования. В совокупности Центр дает возможность своим посетителям получать дополнительное

образование, новые компетенции и с пользой и интересно проводить время после выхода на пенсию.

Чтобы привлечь своих первых клиентов, было принято решение целую неделю все услуги оказывать бесплатно. Информацию об этом разослали в СМИ, и в первый же день пространство было заполнено желающими получить дополнительное образование.

В интернете ЦАД находят через сайт и странички в социальных сетях. Но стоит отметить, что все клиенты являются очень сплоченным сообществом активных пожилых людей: вскоре заработало сарафанное радио, и само сообщество клиентов Центра рассказывает целевой аудитории о новом уникальном пространстве для пожилых людей.

Сфера деятельности и ключевое предложение

В ЦАДе создают условия для достойной, комфортной и безопасной жизни людей старшего возраста, обеспечивают возможность участия пожилых людей в жизни общества и поддерживают среду, благоприятную для здоровья и благополучия людей всех возрастов.

Ключевые услуги:

- компьютерные курсы;
- курсы иностранных языков;
- активные практики: йога, фитнес, стретчинг, зумба;
- бизнес-курсы;
- ораторское мастерство, психология, стилистика и т.д.

Уникальность услуг ЦАДа в том, что вокруг клиента создана особая среда, где поддерживают креативные идеи людей старшего возраста, их активизм и стремление быть полезными в свои 50+. Это дает возможность делать клиентов не просто потребителями, но и участниками и создателями полезного пространства вокруг себя и своих коллег.

Для улучшения качества и формирования новых пакетов услуг сотрудниками ЦАДа проводятся регулярные маркетинговые исследования потребительского спроса, осуществляется мониторинг потребностей и удовлетворенности услугами, что дает возможность своевременно предлагать востребованные курсы и занятия целевой аудитории.

Устойчивость и конкурентоспособность

Для обеспечения устойчивости используются все виды финансирования: спонсорская помощь, грантовая поддержка и взносы за обучение посетителей «Центра активного долголетия». В несезон выживание учреждения обеспечивается за счет других востребованных направлений деятельности. Для большей устойчивости было зарегистрировано ООО «Центр активного долголетия» и планируется более интенсивно развивать бизнес-направление, чтобы большее количество средств можно было инвестировать в решение проблем пожилых людей. В планах также переквалификация для людей старшего возраста и помощь в организации дополнительного заработка для них, выездные занятия для сотрудников белорусских коммерческих компаний.

Комментарий юриста, Анастасия Жирмонт

Выбор учреждения в качестве формы ведения социального бизнеса накладывает на его учредителей и руководителей определенные ограничения. В отличие от унитарных предприятий или ООО организация не может ставить своей задачей извлечение прибыли не в силу собственного сознательного выбора, а в силу существующего правового регулирования. Подробнее читайте в Приложении № 1.



КСО, благотворительность, социальные проекты

Учредители ЦАДа очень активны в социальной сфере. Поэтому много внимания уделяется социальным проектам, связанным с деятельностью Центра. На данный момент в активной стадии реализации проект «Предотвращение насилия в отношении женщин пенсионного возраста и женщин с инвалид-

ностью». Цель проекта – оказать посильную помощь пожилым женщинам и женщинам с инвалидностью.

Рабочие места для граждан из уязвимых групп населения

В социально-благотворительном учреждении «Центр активного долголетия» трудоустроено три человека с инвалидностью. Они работают администраторами: принимают звонки, осуществляют первый контакт с клиентом, в их обязанности входит консультация и сопровождение клиента в период нахождения в Центре. От эффективности администраторов чаще всего зависит то, останется ли клиент доволен услугами и вернется ли в ЦАД снова.



Комментарий эксперта Алены Лис о социальном эффекте

«Центр активного долголетия» создавался именно для удовлетворения нужд и потребностей белорусских граждан категории 50+. Основатели уже имели опыт работы с этой группой ранее и хорошо изучили их проблемы и запросы. Образовательно-креативное пространство – это только первый шаг. Одна из задач Центра – преодоление эйджизма, возможность предоставить своим клиентам и бенефициарам комфортную среду, где они могут качественно провести время и что-то сделать для самих себя, своего здоровья, своих отложенных в связи с воспитанием детей и внуков увлечений, повысить компетенции в тех или иных вопросах и продлить свою профессиональную карьеру. Потому случаи, когда адаптированные компьютерные курсы помогли посетительницам Центра впоследствии сохранить работу, не случайны и не единичны. Ориентирован ЦАД прежде всего на создание внешнего социального эффекта, его основатели работают на то, чтобы сообщество вокруг Центра росло и меняло отношение к пожилым людям в обществе, а также их восприятие самими себя.

За один год работы **услугами ЦАДа воспользовалось почти 1000 человек** в возрасте от 47 до 83 лет, но ядро все же составляют женщины от 60 до 65 лет. Проинтервьюированные клиентки Центра отмечают, что за время посещения занятий у них улучшилось самочувствие, было меньше проявлений заболеваний и меньше обращений к врачам. Некоторые отмечают, что именно врачи рекомендовали им идти на языковые курсы, стрейчинг, курсы живописи, так как это тренирует память, логическое мышление, продлевает именно активное долголетие, является профилактикой дементных состояний. Многие клиентки изучают иностранные языки в том числе и для того, чтобы общаться с внуками, невестками и зятьями, проживающими за границей.

Собеседницы отмечают, что курсы помогли почувствовать себя увереннее, повысили жизненный тонус, стали больше путешествовать и по самой Беларуси.

Самым важным моментом для клиентов ЦАДа является социализация. И они сами, и администраторы отмечают, что 90% приходят за общением. Многие сдружились, продолжают общаться и вне Центра, помогают друг другу решать ежедневные проблемы. Им нравится то, что в группах занимаются именно люди пожилого возраста.

Все преподаватели ЦАДа имеют сертификаты по работе с людьми золотого возраста. Здесь очень внимательно подходят к набору персонала и выбирают именно таких специалистов, которые знают, как работать с людьми старшего возраста, и любят это делать.

Также у предприятия есть внутренний эффект: на нем **трудоустроены люди с инвалидностью**. Всего за время работы Центра таких сотрудников было четверо, на данный момент их трое, или **75% от всего коллектива**. Администратор ЦАДа Наталья говорит, что пришла на работу практически с инвалидной коляски, несколько лет до того восстанавливалась после тяжелой травмы, и для нее это отличная возможность снова включиться в активную жизнь и общение, почувствовать, что она занимается полезным делом.

Важным направлением ЦАДа также является проектная деятельность, направленная на создание социального эффекта для представителей уязвимых групп, на развитие сообщества. На сегодняшний день это инициатива, направленная на помощь пожилым женщинам и женщинам-инвалидам, пережившим насилие, в планах другие направления. Например, помощь пожилым гражданам в улучшении их материального положения, развитие городского туризма с участием опытных гидов с уникальными историями и не только.



Интервью с Еленой Демидовой, учредителем и директором СБУ «Центр активного долголетия»

– Елена, почему вы решили открыть «Центр активного долголетия»?

– Все началось с поездки в очень интересное кафе для людей старшего возраста в Чикаго, оно называлось «Больше чем кафе». То, как там

была налажена работа, как организовано пространство, вдохновило меня на создание безопасного пространства для людей старшего возраста в Минске. На курсе по обучению социальному предпринимательству BIZ4all, организованному ОДБ Брюссель в рамках программы «Инкубатор социального предпринимательства», которая осуществляется при финансовой поддержке Евросоюза, я познакомилась со своими будущими партнерами Еленой и Дмитрием. Наши цели и стремления невероятным образом совпали, и мы смогли, объединив свои ресурсы, опыт и знания, сделать такое пространство дружественное всем возрастам, вместе.

– Что вас мотивирует заниматься социальным бизнесом?

– Наш бизнес дает нам все: и смысл, и понимание важности дела, которым мы занимаемся, и ощущение, что мы делаем нужное людям. Сейчас помимо полезного жизненного опыта, общения и знакомств с интересными активными людьми 50+, волонтерами, представителями бизнеса, СМИ, партнерами, я и моя команда меняем в Беларуси взгляд и отношение к людям старшего возраста, мы помогаем им жить активно, продолжать мечтать, ставить новые цели и, самое главное, достигать их. Кроме того, я уверена, что со временем станет гораздо больше организаций, которые будут работать в сфере предоставления услуг людям старших возрастов.

– Ваши рекомендации начинающим социальным предпринимателям?

– Ищите хорошую команду, партнеров и поддержку. А самое главное – верьте в свою мечту, и все получится.

Контактная информация:

<http://dolgoletie.by/>

info@dolgoletie.by

+375447573036

Местный благотворительный фонд «Семейный инклюзив-театр» (Семейный инклюзивный театр «i»)



«Социальный предприниматель – человек быстрого ума и большого сердца».

«Социальный бизнес начинается с проблемы».

Ирина Пушкарева-Киселева, учредитель и директор МБФ «Семейный инклюзив-театр»

Ирина – основательница, художественный руководитель, хореограф и режиссёр Семейного инклюзивного театра «i». Каждый день, она открывает детям и взрослым мир добра и искренности через театр. Ирина любит говорить, что нет маленьких ролей, поэтому в коллективе каждый ей особенно дорог и работа каждого важна. Театр «i» выполняет очень важную миссию: продвижение инклюзивных принципов развития в нашем обществе через искусство. Главный принцип, которого придерживается Ирина, – «видеть не диагноз, а ребенка и его талант». И в театре этот принцип давно уже стал девизом и руководством к действию. В работе для Ирины главным стимулом являются успехи детей. А в своих сотрудниках она ценит прежде всего профессионализм и инициативность. Осознание полезности, которую приносит инклюзивный театр детям и их родителям, дает ей силы продолжать идти по пути социального предпринимательства, который она выбрала для себя по зову сердца несколько лет назад.



Краткая справка о МБФ «Семейный инклюзив-театр»

• Местонахождение:	Минск, Беларусь
• Дата основания:	2016 год
• Количество сотрудников:	11 человек
• Размер начальных инвестиций:	20000 у.е - были потрачены на постановку первого спектакля
• Источник стартового капитала:	стартовый капитал учредителей и благотворительных компаний
• Грантовая поддержка:	не использовалась
• Преференции и льготы:	не использовались



Бизнес-модель МБФ «Семейный инклюзив-театр»

Инфраструктура:

Ключевые каналы сбыта:

прямая продажа билетов на пьесы и театральные курсы, в том числе через интернет

Ключевые партнёры:

Дворец культуры Ветеранов, Театр Музыкальной комедии, Управление Культуры Мингорисполкома, "ИМЕНА"

Основные ресурсы:

- педагогический состав,
- труппа театра
- поставленные пьесы

Семейный инклюзивный театр «і»

Организационно-правовая форма: фонд

Предложение:

Сфера деятельности:

социально-культурный проект

Ключевое предложение:

современный театр, где соединены хореография, пластика, вокал, элементы драмы и комедии + занятия в театральной студии

Покупатель:

Сегменты потребителей:

обучаются дети и подростки, в том числе дети с аутизмом. Зрители – семьи с детьми

Каналы коммуникации:

СМИ, социальные сети, торговые точки, интернет, выставки, мероприятия

Взаимоотношения с клиентами:

Сообщество семей с аутизмом

Социальная проблема:

- изолированность детей и взрослых с аутизмом
- непринятие обществом людей с особенными потребностями

Социальный эффект:

- дети и их родители включают в процесс театральной жизни и приобретают возможность социализации и развития

Финансы и устойчивость

Распределение прибыли:

прибыль перераспределяется на поддержание деятельности театра

Стабильность и ритмичность:

летний сезон – пора каникул. Устойчивость зависит от реализации билетов на спектакли и услуг творческой студии

Семейный инклюзив-театр «і» был создан в апреле 2016 года по инициативе МБОУ «Дети. Аутизм. Родители» и спонсоров на базе «Студии Пушкиревой». Театр видит своей миссией распространение на национальном уровне идеи общества равных возможностей.

Основная задача театра – постановка профессиональных зрелищных спектаклей для всей семьи, где на сцене играют дети-актеры – в том числе дети с аутизмом. Так театр показывает возможную модель общества равных возможностей и подчеркивает таланты и ценность детей с особенностями.

Идея создать инклюзивный театр появилась давно, но только в 2016 году удалось объединить все ресурсы воедино и совместными усилиями неравнодушных людей и творческой профессиональной команды создать платформу, которая сегодня позволяет не только реализовать творческий потенциал детей с аутизмом, но и изменять отношение белорусов к проблеме.



Инклюзия людей с инвалидностью через искусство – это действенный и уникальный путь социальной интеграции. Здесь время по-настоящему лечит, а терпение педагогов творит чудеса. Иногда дети приходят в театр и на первых занятиях не могут говорить, но спустя время они получают свои первые роли, в которых не просто произносят заученные фразы – они начинают играть роли по-настоящему. Достижения каждого ребенка – большая заслуга творческого коллектива, который изо дня в день проходит путь закулисной подготовки вместе со своими учениками.

В творческом портфеле театра уже 5 профессиональных спектаклей. Летом одна из постановок «Однажды в большом городе», созданная по произведению Ф. Достоевского «Хлопчик у Христа на Елцы», получила прописку на большой сцене Белорусского государственного академического музыкального театра. У театра много друзей и партнеров, и каждый вносит свой вклад в его развитие. Запуск спектакля, аренда звука, микрофоны, аренда сцены и залов для репетиций, работа огромной творческой команды – все это не стало бы возможным без участия партнеров, которые помогают театру на протяжении всей его деятельности.

Инновационная белорусская методика инклюзии через театр настолько уникальна, что заинтересовала специалистов из России, Грузии, Нидерландов и Швеции, поэтому силами Фонда «Семейный инклюзив-театр» стали проводить ежегодный форум «Театр и аутизм», где собираются специалисты из смежных сфер деятельности, чтобы обменяться опытом, наработками и планами развития.



Существование театра еще раз доказывает, что инклюзия работает. Приходится преодолевать трудности, но важна уверенность, что возможности детей безграничны.

Сфера деятельности и ключевое предложение

Семейный инклюзив-театр «i» – социально-культурный проект.

Своей ежедневной работой и постановками спектаклей здесь создают и пропагандируют равные условия и возможности для творчества всех детей.

Это современный театр, в котором соединены классическая и современная хореография, пластика, вокал, элементы драматического и комедийного жанров. Вместе с тем это инклюзивное пространство, привлекательное для всех и доступное каждому ребенку вне зависимости от его способностей, возможностей и особых потребностей.

Ключевым предложением театра является решение проблемы изолированности детей и взрослых с аутизмом через процесс погружения в закулисную жизнь театра. Здесь учат всем смежным с театром профессиям, что в будущем дает детям возможность реализовать себя не только в актерской деятельности, а еще и в режиссуре, сценарном мастерстве, дизайне.

Покупатели услуг, сегменты и целевые аудитории

В театре занимаются дети и подростки, в том числе ребята с аутизмом. Сегодня в труппе театра 105 детей-актеров, около 30 из которых – с аутизмом. Здесь парням и девочкам помогают развить их таланты, расширить круг общения и приближают детей к успеху.

Зрителями театра являются семьи с детьми. Именно на эту аудиторию рассчитаны все спектакли.

За время работы театра вокруг сложилось и постепенно укрепляется собственное сообщество семей, дети которых занимаются на театральных курсах. Это сообщество едино своей любовью к детям и желанием дать им возможности для общения и развития.

Устойчивость и конкурентоспособность

Главная статья доходов театра – продажа билетов на спектакли и реализация курсов по обучению театральной деятельности. Стоит отметить, что немаловажную роль в финансировании проекта играют спонсорские отчисления и пожертвования от физических лиц.

Традиционно сложилось так, что на летние месяцы приходится спад активности из-за каникулярного периода.

Комментарий юриста, Анастасия Жирмонт

Обратите внимание, что театр учрежден как фонд. Фонды не являются коммерческими организациями, следовательно, их основной задачей не может быть извлечение прибыли. Таким образом, при достижении финансовой стабильности и появлении постоянного дохода, театр не сможет распределять прибыль между своими участниками, а вынужден будет расходовать данные средства исключительно на уставные цели, ради которых был создан.

На сегодняшний момент театр еще не в полной мере экономически устойчив. Для достижения целей финансовой стабильности и самостоятельности необходимо выходить на самоокупаемость. Главными направлениями деятельности в достижении этих целей являются:

- 1) увеличение количества обучаемых в театре;
- 2) организация регулярных продаж билетов на спектакли.

Несмотря на то, что пока все постановки новых спектаклей театра зависят от сторонней финансовой помощи благотворительных организаций, партнеров и спонсоров, в настоящее время ведется активная работа по достижению финансовой стабильности и полной самостоятельности театра.

КСО, благотворительность, социальные проекты

Организаторы проекта в первую очередь хотят обратить внимание на проблему детского аутизма. Концепция инклюзивности полностью основана на признании того, что все дети являются равноправными и полноценными членами общества, при этом каждый ребенок индивидуален – у каждого есть способности, возможности и потребности.

Стало традицией в рамках работы МБФ «Семейный инклюзив-театр» проводить Международный форум «Театр и аутизм. Вопросы и ответы».

По мере возможности Фонд участвует в различных благотворительных акциях.



Комментарий эксперта Алены Лис о социальном эффекте

*«Семейный инклюзив-театр "I"» нацелен на создание как внутреннего, так и внешнего социальных эффектов. С одной стороны, они помогают детям с аутизмом адаптироваться и социализироваться в инклюзивной студии через искусство и общение со сверстниками, с другой – меняют отношение общества к проблеме. Сегодня **в театре занимаются 103 ребенка, в том числе 37 детей с аутизмом, то есть 36% составляют дети с особыми потребностями.***

Благодаря уникальной методике у ребят с аутизмом наступает значительное улучшения состояния: они начинают выдерживать полные уроки (например, по фортепиано и вокалу), выступают на концертах, исполняют сложные песни перед публикой. Многие переходят с индивидуальных программ на групповое обучение, учатся замечать других детей, различать и запоминать их по именам, начинают следить за собой, девочки начинают носить украшения. Многие постепенно начинают заниматься без присутствия родителей, четко быть в реальности, помнить, что было накануне, различать нюансы речи, повторять ритмы, идти на контакт разными людьми. Некоторые из ребят, кто раньше не был способен вести диалог, научились хорошо контактировать, проявлять свои уникальные способности, например, способность мгновенно запоминать движения, у других улучшается речь настолько, что они без

проблем произносят скороговорки. Те из детей, кто еще не готов выступать на сцене, уже спокойно посещают спектакли, что раньше было бы невозможно. Есть случаи отказа от услуг тьютора (сопровождающего) – когда юные воспитанники театра больше не нуждаются в их помощи на занятиях, они начинают сами принимать решения и быть автономными. Безусловно, результат каждого ребенка и скорость прогресса индивидуальны, но они наблюдаются в 100% случаев.

Сотрудники и волонтеры «Семейного инклюзив-театра "i"» отмечают, что дети, не имеющие диагноза «расстройство аутистического спектра», стали спокойнее реагировать на людей с любыми особенностями. Например, когда в театр пришла устраиваться специалистка в инвалидной коляске, дети начали активно коммуницировать: без жалости, страха и игнорирования.

Следует отметить, что для некоторых родителей именно инклюзивность театра очень важна: они намеренно отдают своих дочерей и сыновей в студию, где обучаются дети с разными потребностями, чтобы те имели более адекватное представление о жизни и формировали правильные ценности.

К внешнему эффекту можно отнести воздействие, которое оказывается на зрителей спектакля: **всего за время деятельности театра спектакли посетили около 15 тыс. человек.** Часть из них, безусловно, родители, друзья и знакомые тех, кто выступает на сцене, но не только.

То, что деятельность Семейного инклюзив-театра стали поддерживать спонсоры, – также результат активной работы его коллектива.

Важным направлением, безусловно, является проведение мероприятий, посвященных вопросам аутизма, в том числе и международных форумов, работа с журналистами, которые рассказывают о проблемах людей с расстройствами аутистического спектра и их адаптации широкой публике. В Театре надеются, что со временем такого яркого акцента на особенность театра, как сейчас, не будет, а созданная в нем инклюзивность станет восприниматься естественной нормой.



Интервью с Ириной Пушкаревой, учредителем МБФ «Семейный инклюзив-театр»

– Ирина, почему вы решили открыть инклюзив-театр?

– Аутизм – это диагноз. И станут ли дети, которым с детства был поставлен такой диагноз, успешными в жизни или даже знаме-

нитыми, зависит от целой череды событий и от людей, в важные моменты их жизни помогающих им преодолевать препятствия, принимать решения, которые в конечном счете позволят им стать кем-то.

Однажды я подумала, что могу тоже оказаться в цепочке таких важных людей для этих детей. Тогда я приняла для себя решение, что хочу принимать участие в судьбе детей, которым будет полезен театр, будет полезна моя работа, и которые смогут раскрыть свои таланты с помощью ключиков искусства.

– С чего начался ваш путь в социальном бизнесе?

– Когда моему старшему сыну было 12 лет, его пригласили на тренинг, позволивший нам безболезненно пройти подростковый период. В группе, в которой проходил тренинг, было много разных детей, в том числе дети со сложными поведенческими реакциями и с ДЦП. Я стала брать на стажировку детей, которые занимались на этих тренингах, и вскоре приняла решение открыть свою творческую студию. Детей «по сарафанному радио» стало приходить больше. Однажды мне позвонила Татьяна Яковлева, мама Ильи, и попросила ей помочь. Это был первый ребёнок с диагнозом «аутизм», с которым мы начали работать в театре.

Мы поняли, что на правильном пути, когда увидели успехи детей после двух месяцев репетиций и подготовки к спектаклю. Потом был еще один мальчик, Максим, который доверился нам и сделал серьезный рывок. Сегодня он актер и художник нашего «Семейного инклюзив-театра "i"». Когда он пришел в студию два года назад, то не мог смотреть нам в глаза, ни с кем не контактировал, передвигался опираясь на маму. Уже через 9 месяцев Максим произносил первые слова своей роли на сцене, а сейчас он может работать на сцене один на один с большим зрительным залом, декламировать стихи, работать с микрофоном. Это стало возможным только благодаря тому, что мы к нему отнеслись как к обычному ребенку и попробовали раскрыть его таланты. Возможно, тогда я впервые поняла, как важно ребёнку быть самим собой.

– Ваши рекомендации начинающим социальным предпринимателям?

– Всегда нужно понимать, ради чего вы это делаете. Будьте готовы к сложностям. Не ждите быстрого результата. Рассчитывайте только на свои силы. Бойтесь, но все равно делайте!

Контактная информация:
kiseleva.irina@gmail.com
+375296111606



Частное учреждение «Центр досуга взрослых и детей "ЭкоЖизнь"»

www.facebook.com/ecolife.borovlyany
vk.com/ecolife.borovlyany

«Социальный предприниматель – сумасшедший человек».

«Социальный бизнес начинается с понимания социальной проблемы».



Оксана Бернацкая, учредитель и директор

Опыт работы в бизнесе и в организациях государственных структур позволил Оксане быстро и уверенно войти в сферу социального предпринимательства. Идея создать экопространство в формате досугового центра «ЭкоЖизнь» пришла к ней практически сразу, как только она переехала жить в поселок Боровляны. Главным мотиватором ее активности стал сын, которому по состоянию

здоровья понадобилось сменить загазованный асфальт Минска на чистый воздух. Важную роль во всем, что окружает Оксану, играют люди, идущие с ней по жизни. Отсюда появляется ответственность за них, которую она чувствует каждый день. Свой коллектив подбирает по двум главным критериям: творческий подход к делу и преданность общей идее. Оксана излучает добро, спокойствие, осознанность, четкость и честность.

Совет Оксаны начинающим социальным предпринимателям:

«Придерживайтесь всегда активной гражданской позиции и ищите в себе желание помочь людям».



Краткая справка о ЧУ «Центр досуга взрослых и детей "ЭкоЖизнь"»

• Местонахождение:	Минский район, д. Боровляны, Беларусь
• Дата основания:	2015 год
• Количество сотрудников:	12 штатных единиц
• Размер начальных инвестиций:	\$300 на аренду офиса и подаренные друзьями столы и стулья
• Источник стартового капитала:	собственные средства и помощь друзей
• Грантовая поддержка:	использовалась, в основном гранты на проекты по развитию местного сообщества
• Преференции и льготы:	не используются



Бизнес-модель ЧУ «Центр досуга взрослых и детей "ЭкоЖизнь"»

Инфраструктура:

Ключевые каналы сбыта:

- прямые продажи,
- сарафанное радио
- социальные сети

Ключевые партнёры:

- местные органы власти
- творческие коллективы
- профессиональные эксперты

Основные ресурсы:

- оборудованное для работы
- помещение
- программы и методики работы с детьми
- человеческий ресурс команды

ЧУ «Центр досуга взрослых и детей «ЭкоЖизнь»

Организационно-правовая форма: учреждение

Предложение:

Сфера деятельности:

образовательные и досуговые мероприятия

Ключевое предложение:

ярмарки, выставки, фестивали, встречи, инклюзивный клуб и игротка, мини детский сад

Покупатель:

Сегменты потребителей:

- мамы детей от 0 до 14 лет.
- творческие и стремящиеся к развитию женщины и девушки

Каналы коммуникации:

Площадка «ЭкоЖизнь», СМИ, положительный имидж, фестивали, выставки

Взаимоотношения с ЦА:

клиенты объединены в дружное сообщество, которых объединяет общая цель - сделать жизнь в поселке Боровляны насыщенной, интересной и полезной

Социальная проблема:

- социальная изоляция детей с инвалидностью и их родителей;
- отсутствие инклюзивных образовательных и досуговых заведений для детей и родителей в Боровлянах;
- недостаточно детских садов

Социальный эффект:

- создано место для досуга детям с особенностями в развитии;
- создан мини-детский сад

Финансы и устойчивость

Распределение прибыли:

прибыль распределяется на поддержание деятельности инклюзивного пространства

Стабильность и ритмичность:

в целом работа стабильна

В декабре 2015 года Оксана вместе с семьей переехала из Минска в Боровляны и с этого момента стала искать себе занятие по душе, которое и доставляло бы ей наслаждение от активного участия в общественной жизни, и приносило бы достаточный доход. После проведенных исследований потребностей жителей Боровлян оказалось, что им не хватает детских садов, а также недостаточно досуговых и образовательных мероприятий. В Боровлянах 48 тысяч человек, а с пользой провести время было негде. Часть местных жителей, пользуясь близостью к Минску, привыкла ездить в столицу за образованием (курсы, кружки, культурные мероприятия), а другие, что еще хуже, вообще никуда не

ездили. Оксана прошла курс по программе «Лидерство в местных сообществах» и вдохновилась историями активистов из других городов. Она твердо решила: в поселке нужно создавать место для досуга как детей, так и взрослых. По ее замыслу, им должно было стать экопространство. Приставка «эко» уже тогда имела для предпринимательницы очень глубокий смысл. Оксана решила, что на этапе открытия важно установить экологичные отношения с жителями поселка, чтобы сформировать экологичное мышление у всех своих единомышленников. Так родилась идея создать досуговый центр «ЭкоЖизнь». В психологии существует такое понятие – глубинная экология: экологичное отношение к себе, к другим, когда ты не нарушаешь границ других и не позволяешь им нарушать свои. Экологичное пространство в понимании Оксаны – это пространство, комфортное для бизнеса и для всех, а не просто пространство без пластика.

Путь центра «ЭкоЖизнь» начинался не с проектов и грантов, а с поиска собственных средств на содержание офиса. Первую аренду Оксане подарил муж, хоть и не совсем понимал, зачем она это делает.

Подходящий офис нашли быстро, и всего за 30 дней из обычного подвально-складского помещения удалось создать яркое и удобное пространство для мероприятий центра «ЭкоЖизнь». Подрядчик сделал водопровод, а все остальное помогали делать друзья, знакомые и волонтеры. Задействованы в открытии были все, кто хотел, чтобы в Боровлянах появилась современная культурная площадка.

Стоит отметить, что начинался центр с трех человек, а сегодня в команде уже 12: это воспитатели отделения мини-детского сада, педагоги кружков, организаторы мероприятий и все члены команды, вовлеченные в жизнь экосообщества. В команде центра оказываются люди, которые поддерживают идеи глубинной экологичности, они развивают эту идеологию сами и помогают развиваться сообществу центра.

Сфера деятельности и ключевое предложение

В рамках деятельности центра «ЭкоЖизнь» проходят образовательные и досуговые мероприятия, ярмарки, выставки, фестивали, встречи, работает инклюзивный клуб и игротека, действует мини-детский сад.

Детский сад был организован по просьбе самих мам, так как существовала нехватка мест в детских дошкольных учреждениях. На данный момент в Боровлянах есть очередь в детские сады, и мамы вынуждены до 4-5 лет сидеть в декретном отпуске с детьми.

Комментарий юриста, Анастасия Жирмонт

Обратите внимание, что уставной фонд унитарного предприятия может быть полностью сформирован за счет неимущественного вклада. Следовательно, учреждение УП формально не требует никаких денежных вложений. Более того, создавая унитарное предприятие, физическое лицо может использовать для регистрации юридического адреса свое жилое помещение (подробнее – см. Приложении № 1).

Образовательное пространство для девушек и женщин с возможностью личного развития также оказалось востребованным. Здесь для них организованы кружки, курсы по арт-терапии (арт-мастерские), где они собираются помастерить и обсудить психологические вопросы. Есть театральный кружок, где дети изучают сценическую речь, актерское мастерство, создают сценические постановки, а также проводятся уроки по славянской гимнастике.

Перед запуском собственных образовательных кружков и курсов в центре тщательно подходят к выбору темы, программы, методик работы и педагогов.

Покупатели услуг, сегменты и целевые аудитории

Целевой аудиторией центра стали дети от рождения до 18 лет, мамы детей дошкольного возраста, дети с особенностями в развитии, родители детей с особенностями в развитии, женщины и девушки, стремящиеся к развитию и саморазвитию.

Повседневная работа «ЭкоЖизни» – это различные образовательные курсы для детей и подростков: режиссерское мастерство, клуб для девочек, программирование, журналистика, арт-терапия. Казалось бы, направления более чем современные, но местную молодежь привлечь не так просто.

Самые активные участники, а вернее, участницы «ЭкоЖизни» – женщины от 35 до 45 лет, у которых есть дети.

За время работы центра «ЭкоЖизнь» сложилось сообщество людей, которые объединены общей целью сделать жизнь в поселке Боровляны насыщенной, интересной и полезной. Людей сообщества «ЭкоЖизнь» объединяют общее видение и принципы жизни. При организации крупных фестивалей все участники сообщества вовлечены в процесс подготовки и проведения мероприятия. Только благодаря совместной работе и взаимной поддержке все самоорганизуются и совместно создают для себя праздники. На мероприятиях центра «ЭкоЖизнь» люди становятся не объектами, для которых всё кто-то делает, а субъектами, участниками и творцами событий. Так люди сами, активно участвуя в процессах, и объединяются в дружную группу (сообщество).

Устойчивость и конкурентоспособность

Активный сезон в бизнесе всегда. Есть периоды, когда общий ритм работы сбивается, но в целом центр «ЭкоЖизнь» работает стабильно.

КСО, благотворительность, социальные проекты

Вся деятельность центра сосредоточена на решении проблем, вокруг которых и строится работа, а именно:

- социальная изоляция детей с особенностями в развитии и их родителей;
- отсутствие инклюзивных образовательных и досуговых заведений для детей и их родителей в Боровлянах;

- недостаток детских садов;
- отсутствие экопространства для сообщества центра.

Главные методы работы – это создание дружественного экопространства, где каждый по крупице вносит свой вклад в общую работу центра.

Важным направлением в работе является благотворительность. Один из примеров – марафон щедрости «Свои для своих», а также много проведенных фестивалей и акций для сообщества.

Платные кружки и занятия дают возможность полученную прибыль распределять на организацию социальной деятельности центра «ЭкоЖизнь»: бесплатные занятия для детей с особенностями в развитии, благотворительные мероприятия, фестивали для жителей Боровлян.

Работает творческая мастерская инклюзивного клуба, где мамы детей с инвалидностью и здоровых ребят могут заняться рукоделием, пока с малышами работает воспитатель.

Волонтеры придумали организовать фестиваль по чтению рэпа, а двое инициативных ребят планируют создать молодежный театр. Кроме того, неподалеку от пространства «ЭкоЖизнь» находятся недостроенные из-за отсутствия денег хоккейная коробка и волейбольная площадка, в планах центра – обустроить их для жителей поселка.

Работает бюро социальных услуг – группа взаимопомощи, идею которой подали активные женщины «солидного» возраста. Все началось с посещения ветеранов в госпитале Великой Отечественной войны. Купили зефир, попили вместе чаю и вдохновились историями людей старшего поколения. В госпитале активисты «ЭкоЖизни» познакомились с женщиной, которой 86 лет. В военные годы она была маленькой девочкой, и ее воспоминания оказались очень интересными. Позже выяснилось, что в Боровлянах 2,5 тысячи одиноко проживающих, а у 136 человек вообще нет родственников. Как организовать досуг представителей старшего поколения, решили спросить у них самих. В день пожилого человека организовали для этого специальную встречу. Пришли восемь женщин, которые заявили, что они собрались не для того, чтобы просить помощи, а чтобы сказать, что сами готовы действовать. Одна предложила бесплатно преподавать английский язык, вторая – помогать людям с инвалидностью, а третья – организовать фримаркет. Так родилась идея создать бюро социальной помощи. Было решено развивать два направления – платные услуги и волонтерство.

🗨 Комментарий юриста, Анастасия Жирмонт

К сожалению, сегодня оказание социальных услуг коммерческими организациями не является основанием для получения особых преференций в сфере налогообложения. Создавая бюро социальной помощи, Оксана будет вынуждена на равных конкурировать с иными поставщиками образовательных услуг, не пользуясь дополнительными льготами или государственной поддержкой.





Комментарий эксперта Алены Лис о социальном эффекте

Частное учреждение «Центр досуга взрослых и детей “ЭкоЖизнь”» ориентировано прежде всего на создание внешнего социального эффекта. Компания создавалась, чтобы улучшить жизнь сообщества поселка Боровляны и таких уязвимых групп, как люди в трудной жизненной ситуации – многодетные семьи, семьи с низким уровнем дохода, семьи, воспитывающие детей с инвалидностью, пожилые и одиноко проживающие пожилые люди. Отдельная группа, с которой работает «ЭкоЖизнь», – это подростки. **Цены на услуги центра для представителей уязвимых групп снижены и составляют примерно 25% от себестоимости**, например, услуга «мама-спейс», куда мамы могут прийти пообщаться, в то время как их детьми занимаются педагоги и воспитатели. Это стало возможным за счет перераспределения прибыли организации. Кроме того, «ЭкоЖизнь» развивает проектные направления, за счет которых отработывает новые инструменты для развития сообщества. В основном это проекты по поддержке семей, воспитывающих детей с инвалидностью. Важным направлением деятельности являются также благотворительные проекты – фестивали «Талака Фэст», «Калядны Фэст», «Бараўляны бацькі фэст» и др., которые Оксана и ее коллеги проводят за свой счет, помогая местным жителям знакомиться и развивать взаимопомощь. За три года через организацию праздников прошли **3000 человек, из них часть** – это волонтеры, привлеченные организациями для работы на фестивалях. Помощь пожилым людям заключается как в организации благотворительных акций (формирование подарков к праздникам – всего за два года проведения акции помощь была оказана **71 человеку из 136 (52% одиноко проживающим пожилым людям)**). Кроме того, их регулярно приглашают на встречи, так называемые чаепития, в экопространство, где те социализируются, обсуждают пути своего вовлечения в активную жизнь местного сообщества, делятся своими проблемами. В планах центра – новый совместный проект с Белорусской организацией помощи инвалидам и молодым инвалидам (БелАПДиМИ) – «Творческая мастерская: Творим вместе». Проект направлен на девочек с инвалидностью постарше, их мам, а также девочек из неблагополучных семей. Планируется, что в рамках проекта участниц будут обучать рукоделию, чтобы те смогли применять навыки и потом продавать свою продукцию в рамках фестивалей, организуемых «ЭкоЖизнью» и не только. Таким образом **планируется оказать помощь 60 людям**. В планах также работа с подростками по профессиональному ориентированию и развитию предпринимательских способностей. Для начала планируется привлечь в программу 20 человек.

Интервью с Оксаной Бернацкой, учредительницей и директором ЧУ «Центр досуга взрослых и детей "ЭкоЖизнь"»

– Оксана, почему вы решили открыть центр?

– В 2014 году мы построили квартиру в Боровлянах и переехали сюда жить. Однажды, возвращаясь домой, я заметила, как два мальчика, лет 9–10, смеются над ребенком, у которого на лице респиратор. Дети ему говорили очень обидные слова: «Зачем он тебе, чтобы никого не покусать случайно?...» И тут



я поняла: в нашей деревне что-то неправильно. Как-то не так воспитаны наши дети и надо что-то с этим делать. С этой мысли и начался наш центр «ЭкоЖизнь».

– С чего начался ваш социальный бизнес?

– Был бизнес – образовательные кружки для детей. Вместе с этим с самого начала были и социальные проекты для сообщества – фестивали, ярмарки, праздники. Все мероприятия мы начинали проводить за собственные деньги и своими силами. На них мы знакомились с местными жителями, узнавали об их проблемах и чаяниях, кто-то присоединялся к нашей команде. Команда росла. Появились мамы с маленькими детьми, которым нужен был детский сад, – мы его открыли. Пришли мамы, воспитывающие детей с инвалидностью, – мы создали инклюзивный игровой клуб. Но мамам тоже чем-то надо было заниматься, пока их дети образуются и отдыхают, – для них появилась йога и славянская гимнастика, арт-терапия и творческая студия для мам. В разговорах с мамами за рукоделием выяснилось, что у них есть финансовые проблемы: семье сложно выживать на пенсию по инвалидности. Вот и решили выводить творческую мастерскую на профессиональные рельсы. Решили начать продавать изделия, которые делают мамы в нашей творческой мастерской. И получилось, что мы своими занятиями прежде всего решаем проблемы местных жителей. Так постепенно и рождается наш социальный бизнес.

– Кто и что помогло вам в начале становления бизнеса?

– Помогало то, что мы слушали людей. Смогли услышать то, что людям действительно нужно. Также в 2017–2018 гг. прошли обучение на курсах по социальному предпринимательству Biz4all, которые проводит ОДБ Брюссель в рамках программы «Инкубатор социального предпринимательства» при финансовой поддержке Евросоюза.

– Что вас мотивирует заниматься социальным бизнесом?

– Понимание того, что я не зря живу. Я – социально-ориентированный человек. Мне необходимо делать что-то для людей, и это не высокопарные слова. У меня такая потребность.

– Ваши рекомендации начинающим социальным предпринимателям?

– Заниматься социальным предпринимательством, как и всем другим, надо только тогда, когда не можешь не заниматься этим вообще.

Контактная информация:

www.facebook.com/ecolife.borovlyany

<https://vk.com/ecolife.borovlyany>

oxabern@mail.ru

+375291220069



ГАНАРЫСЯ РЭЧАМИ АЙЧЫНЫ!

Торговое унитарное предприятие «Белпалм» Фабрика елочных игрушек «Грай» www.grai.by

«Социальный предприниматель – Человек, который хочет изменить мир».
«Социальный бизнес начинается с Человека».



Андрей Бегун, учредитель и руководитель

Философ по образованию, Андрей Бегун закончил аспирантуру при философском факультете БГУ, но жизнь свою решил посвятить социальному бизнесу. Первые знания о бизнесе Андрей получил, пройдя курс обучения MBA. Первый свой бизнес организовал в сфере строительства телекоммуникационных сетей. Но некоторое время спустя ставку все же сделал на производство елочных и новогодних игрушек.

Андрей, трудоголик по натуре, делами фабрики занимается практически круглосуточно. Считает, что для успеха необходимо иметь в характере два качества: железное спокойствие и абсолютную уравновешенность.

В партнерах Андрей ценит верность слову, а от своих сотрудников ждет преданности и готов за это мотивировать и поддерживать их во всем. Мечтает наладить бизнес-процессы на фабрике таким образом, чтобы все работало как часы, даже в те моменты, когда он будет путешествовать. Говорит, что необходимо поменять мышление бизнесменов и мировоззрение людей, чтобы социальное предпринимательство в Республике Беларусь стало развиваться активнее.



Краткая справка ТУП «Белпалм»

• Местонахождение:	Минск, Беларусь
• Дата основания:	2014 год
• Количество сотрудников:	40 человек
• Размер начальных инвестиций:	100 000 долларов
• Источник стартового капитала:	собственные сбережения
• Грантовая поддержка:	не использовалась
• Преференции и льготы:	льгота на аренду помещений, освобождение от НДС

Совет Андрея начинающим социальным предпринимателям:

«Социальное предпринимательство – это дополнительная ответственность за людей и их судьбы. Несколько раз подумайте, сможете ли вы взять эту ответственность на себя в полном объеме и нести ее до конца».



Бизнес-модель ТУП «Белпалм»

Инфраструктура:

Ключевые каналы сбыта:

прямые каналы сбыта, без посредников через личные продажи

Ключевые партнёры:

поставщики заготовок, художественных красок и прочих материалов

Основные ресурсы:

профессиональная команда, производственный потенциал, коллекция новогодних игрушек

Фабрика елочных игрушек «Грай»

Организационно-правовая форма: унитарное предприятие

Предложение:

Сфера деятельности:

производство новогодних игрушек и сувениров

Ключевое предложение:

елочные игрушки и оригинальные сувениры ручной работы

Покупатель:

Сегменты потребителей:

оптово-розничные предприятия и сети, оптовые компании, корпоративные заказчики

Каналы коммуникации:

Сайт, СМИ, выставка ёлочных игрушек, личные контакты, участие в выставках продаж, мастер-классы в рамках выставок

Взаимоотношения с ЦА:

клиентская база нарабатывается постепенно и отношения выстраиваются доверенные

Социальная проблема:

- отсутствие новогодних игрушек белорусского производства из экологических материалов
- проблема трудоустройства лиц из уязвимых групп населения

Социальный эффект:

- создаются уникальные новогодние игрушки и сувениры ручной работы белорусского производства
- создаются рабочие места для лиц из уязвимых групп населения

Финансы и устойчивость

Распределение прибыли:

прибыль распределяется на улучшение производственной базы

Стабильность и ритмичность:

стабильная цикличность в спросе, обусловленная сезонностью спроса

В 2014 Андрей Бегун открыл первое и единственное предприятие в Республике Беларусь по производству елочных игрушек. Решение об открытии далось не сразу. Пришлось сначала оценить ситуацию на рынке, составить бизнес-план, проанализировать перспективы, разработать финансовый и маркетинговый

планы развития, и только после того как стали понятны перспективы, Андрей принялся разрабатывать стратегию и планировать открытие фабрики. Началось все с аренды помещения и нескольких нанятых в штат человек. Первые произведенные игрушки появились в августе 2014 года. Для быстроты старта была выбрана самая простая схема производства: закупались заготовки в виде стеклянных шаров, которые потом расписывались художниками по собственным авторским эскизам. Игрушки самых первых коллекций выполнялись в славянских и советских традициях, так как перед фабрикой стояла задача вернуть настоящую новогоднюю игрушку в дома белорусов.

Название фабрики «Грай» – это аббревиатура от слогана «Ганарымся рэчамі Айчыны». Андрей Бегун выбрал такой лозунг неслучайно, так как он мечтает сделать новогодние игрушки фабрики уникальными и узнаваемыми за пределами нашей страны.

В каталоге продукции насчитывается уже более 450 самых разных видов елочных игрушек. Продукция продается во многих городах Беларуси, фабрика работает с крупными торговыми сетями, а в прошлом году предприятие открыло для себя рынки России и Литвы.

Сегодня на предприятии работает 40 сотрудников различных профессий, 50% из которых – люди с инвалидностью: это и менеджеры, и художники, и скульпторы, и дизайнеры, и упаковщики, и бухгалтеры. Команда активная и очень креативная, что дает возможность реализовать любой замысел заказчика.

Несмотря на то, что каждый день приходится решать то вопросы кадров, то проблемы со сбытом и спросом на продукцию, миссия компании неизменна на протяжении четырех лет: производить качественные изделия, которые будут украшать мир. Именно эта мысль помогает руководителю не опускать руки, а искать новые технологии производства, альтернативные точки продаж, прощупывать возможности экспортных поставок за границу. Стоит отметить, что в этом году игрушки фабрики «Грай» представлены почти во всех гипермаркетах Минска. Следующий шаг – регионы и полноценная работа на экспорт. Именно поэтому в маркетинговой стратегии появилась статья расходов на участие в специализированной зарубежной выставке Christmas World во Франкфурте-на-Майне.



Сфера деятельности и ключевое предложение

Фабрика «Грай» является производителем елочных игрушек и новогодней сувенирной продукции для широкого круга потребителей. Все изготавливаемые на производстве изделия являются авторскими, и очень часто команда берется за изготовление эксклю-

зивных работ по индивидуальным заказам. Главным достоинством и

уникальным преимуществом всей продукции фабрики является то, что изделия выполнены вручную. Руководство считает, что только так можно бороться со штампованной китайской продукцией на массовом рынке.

Сегодня в каталогах продукции «Грай» представлены коллекции красочных гипсовых елочных игрушек, подсвечников, расписных стеклянных шаров и новогодних фигурок. Дизайн придумывают собственные дизайнеры и художники, а лучшие модели рождаются во время «мозговых штурмов», в которых часто участвуют и директор, и технолог.

Одним из ключевых преимуществ фабрики «Грай» является использование новых технологий в производстве игрушек, и именно это помогает выгодно отличаться от китайских новогодних пластмассовых шаров на прилавках розничных магазинов.

Покупатели услуг, сегменты и целевые аудитории

Ключевыми покупателями фабрики «Грай» являются крупные оптово-розничные предприятия и сети-оптовики сувенирной продукции, корпоративные заказчики.

Но несмотря на стремление работать с крупными торговыми игроками на рынке, здесь дорожат каждым клиентом. И даже если заказ небольшой, его все равно примут и удовлетворят пожелания заказчика в полном объеме.

Главный принцип работы фабрики «Грай» – комплексно и качественно подойти к выполнению любого заказа. Этот принцип тщательно соблюдается коллективом в любой ситуации, и, как правило, все заказы отгружаются качественно и в срок.

Устойчивость и конкурентоспособность

Конкурировать маленькому предприятию, где работают люди с особыми потребностями, приходится с мировыми производителями товаров массового потребления. Как известно, такой рынок не дает никаких поблажек. Поэтому руководству фабрики пришлось научиться достойно отстаивать свои интересы, что дает возможность с каждым годом все успешнее конкурировать с мировыми гигантами и работать более стабильно.



Рынок елочных игрушек работает по общепринятым законам торговли, согласно которым в начале года заключаются годовые договоры на поставки. Чаще всего главным условием договора является поставка на условиях реализации. Это означает, что если игрушки на торговых объектах не были реализованы, в конце года их возвращают. Поэтому только в феврале появляется возмож-

ность оценить реальную эффективность работы фабрики. Например, в прошлом году удалось сработать в ноль.

Несмотря на явную сезонность спроса, производство не останавливается ни на один день. Бесперебойность производственных процессов достигается за счет накоплений, сделанных в активные сезоны.

КСО, благотворительность, социальные проекты

Компания с самого начала своей деятельности сделала ставку на развитие социальной составляющей. Здесь ориентируются на создание рабочих мест для людей с инвалидностью.

Комментарий юриста, Анастасия Жирмонт

При соблюдении ряда условий, организация, создающая специализированное рабочее место для человека с инвалидностью, может рассчитывать на компенсацию произведенных для этого расходов. Подробнее смотрите п.п 3.3. Приложения № 2.



Кроме этого, благодаря увлечению директора фабрики создан уникальный «Музей елочных игрушек». Основой для экспозиций музея стала уникальная коллекция елочных игрушек Андрея Бегуна. На сегодня это самая большая коллекция елочных игрушек в мире, в ней насчитывается более 1000 экземпляров из 62 стран. В коллекции попытались воссоздать историю возникновения елочной игрушки с

момента ее появления до наших дней. В экспозиции представлены давно забытые советские новогодние игрушки и раритетные игрушки давних лет. Музей обращает внимание на забытые традиции производства праздничных украшений, это своего рода попытка возродить интерес к небанальным елочным игрушкам, претендующим на звание предметов искусства, а заодно и создать дополнительный спрос на продукцию. Фабрика «Грай» закладывает новые традиции в производстве белорусских новогодних украшений, что уже само по себе является ценностью.

Рабочие места для уязвимых групп населения

На сегодняшний день на фабрике «Грай» работает 50% людей с инвалидностью, что составляет в общей сложности 20 человек. Диагнозы, с которыми принимают на работу, сложные и разные. С 2017 года на предприятии стали работать по программе адаптации инвалидов к трудовой деятельности, и таким образом фабрика стала выполнять миссию по социализации и повышению профессионализма людей на рабочих местах. Сегодня на фабрике по этой программе работает один сотрудник. Причем здесь особенно не рассчитывают на



выгоду, а надеются, что после адаптации и обучения у них останутся хорошие, профессиональные и конкурентоспособные сотрудники.



Комментарий эксперта Алены Лис о социальном эффекте

Социальное предприятие «Фабрика ёлочных игрушек "Грай"» имеет четко выраженный внутренний социальный эффект для сотрудников компании – **предоставляет работу и возможность реабилитации 20 людям с инвалидностью**, хотя изначально не создавалось для того, чтобы решать проблемы трудоустройства этой категории населения. **В отдельные периоды соотношение сотрудников с инвалидностью и без составляло 28 из 40, или 70%**, что является очень высоким показателем, так как, по мнению большинства международных экспертов, успешно конкурировать на открытом рынке могут предприятия, имеющие в штате не более 30% сотрудников с инвалидностью. Фабрика «Грай» успешно справляется в условиях сниженной конкурентоспособности. Для некоторых ее сотрудников это первое рабочее место, где учат трудовой дисциплине, необходимости выполнять выработку, от которой зависит оплата. Еще одним важным социально-культурным аспектом работы предприятия является то, что они смогли разыскать и предоставить работу мастерам единственной и давно закрывшейся белорусской фабрики ёлочных игрушек.

Важной ценностью предприятия является именно продукт – произведенные из экологически чистых материалов (стекло, гипс) новогодние украшения ручной работы, альтернатива штампованным игрушкам из пластика, которые загрязняют окружающую среду. Всего сегодня предприятие предлагает 400 образцов продукции, среди которых – настоящие произведения искусства эксклюзивные авторские работы, а также стеклянные игрушки в виде элементов белорусского орнамента.



Интервью с Андреем Бегуном, учредителем ТУП «Белпалм» (Фабрика «Грай»)

– Андрей, почему вы решили открыть собственный бизнес и заняться производством елочных игрушек?

– В 2014 году у нас с братом появилась идея открыть в Минске выставку моих елочных игрушек. Всего за несколько месяцев на выставку пришло 30 тысяч человек. В тот момент мы поняли, что спрос на добротную стеклянную игрушку ручной работы сегодня есть.

Именно тогда у меня появилась идея стать производителем елочных игрушек и освоить не только белорусский, но и зарубежный рынок. Правда, тогда я и не подозревал, как это будет трудно. А в тот момент я сутками напролет

готовил бизнес-план, смотрел ролики в интернете о производственных хитростях и тонкостях процессов, планировал, считал, выбирал оборудование, помещение и персонал для старта.

– С какими сложностями вы столкнулись на старте и как с ними справлялись?

– Я понимал, что у наших игрушек должна быть изюминка, поэтому сделал ставку на игрушки ручной работы. Но чтобы создавать уникальные авторские работы, необходимы особенные материалы, которые трудно было найти. Сейчас эта проблема решена: создана база поставщиков и налажены каналы постоянных поставок необходимого сырья и материалов. Была проблема с подбором мастеров: оказалось, что профессионалов в нашем деле очень мало и их сложно заполучить. Поэтому пришлось обучать своих людей тонкостям и мастерству. Сложности были и с помещением, его надо было найти и оформить под производство, а для этого собрать огромное количество документов. Но и с этим справились. Потом оказалось, что, чтобы выдувать шары, нужны огромные вложения: от документации и обученных мастеров до специального оборудования и разрешений. В итоге нашли выход и выдуваем шары за границей, а в Беларуси уже придаем новогодний шик и шарм игрушке. В самом начале было очень много брака, так как мастера учились, а иногда брака было больше, чем готовых игрушек. Но со всеми проблемами справились, и я уверен, что и дальше будем справляться. Я не из тех, кто пасует перед трудностями.

– Ваши рекомендации начинающим социальным предпринимателям?

– Социальное предпринимательство – очень непростой бизнес, где порой неравнодушие к проблемам людей, которые помогают делать этот бизнес, идет вразрез с его основными законами. И все же во главу угла здесь нужно ставить прежде всего человека с его проблемами, а потом уже бизнес со всеми вытекающими из него процессами.

Контактная информация:

<http://grai.by/>

averaminsk@gmail.com

+375333333555



Частное унитарное предприятие
«ФридомЦентр» IT-школа
Myfreedom
www.myfreedom.by

«Социальный предприниматель – причина перемен. Всегда».

«Социальный бизнес начинается с желания изменить ситуацию, а не жаловаться на проблему».



Елена Динман, директор и учредитель

Елена случайно пришла в сферу социального предпринимательства. Но как только она стала на этот путь, то сразу поняла, что ей нравится открывать для себя новую и крайне полезную форму предпринимательской деятельности. В работе Елене помогает чувство полезности и удовлетворенности от того, что она создает место, где всем можно жить лучше.

Елена считает, что жизнь – это дар и прекрасна во всех проявлениях, а работа – это место, где каждый может развиваться. Главная мотивация в работе – благодарность людей и признание сообществом того, что ты делаешь. Елена утверждает, что вдохновение и энтузиазм сотрудников продвигают вперед цели и задачи, которые стоят во главе стратегии развития IT-школы Myfreedom.

По мнению Елены, для того чтобы успешно заниматься социальным бизнесом, в человеке должно быть внутреннее желание служить людям и стремление учиться и развиваться.

Совет Елены начинающим социальным предпринимателям:

«Делать все маленькими шажками и отмечать свои достижения масштабно. Это очень мотивирует».



Краткая справка о ЧУП «ФридомЦентр» (IT-школа Myfreedom)

• Местонахождение:	Минск, Беларусь
• Дата основания:	2009 год
• Количество сотрудников:	5 сотрудников в управлении и около 20 преподавателей
• Размер начальных инвестиций:	6 компьютеров и месячная аренда маленького помещения
• Источник стартового капитала:	кредит
• Грантовая поддержка:	в конкурсах на грантовую поддержку участвуют в партнерстве с некоммерческой организацией «IT для всех»
• Преференции и льготы:	не используются



Бизнес-модель ЧУП «ФридомЦентр» (IT-школа Myfreedom)

Инфраструктура:

Ключевые каналы сбыта:

сайт, страницы в социальных сетях, публикации в СМИ, видео сюжеты, сарафанное радио

Ключевые партнёры:

компании IT-сферы, образовательные центры, преподаватели программ

Основные ресурсы:

образовательные программы, материально-техническая база, IT-сфера, преподавательский состав, коллектив

IT-школа Myfreedom

Организационно-правовая форма: частное унитарное предприятие

Предложение:

Сфера деятельности:

образовательные услуги на рынке IT-образования

Ключевое предложение:

IT курсы: веб-технологии, 3D и гейм-дизайн, TeensCool, IT-MUM, проектный менеджмент

Покупатель:

Сегменты потребителей:

Подростки, взрослые люди, мамы в декрете, люди с нарушениями слуха

Каналы коммуникации:

интернет-маркетинг, работа со СМИ, сайт, социальные сети, e-mail рассылка

Сообщество клиентов:

IT-компании, преподаватели школы, коллектив, выпускники школы

Социальная проблема:

- очень много людей с ограничениями слуха не имеют конкурентоспособной профессии, которая бы приносила им достойный заработок
- проблема трудоустройства людей с ограничением слуха

Социальный эффект:

- обучаются специалисты для игровой индустрии
- проводится практическая адаптация людей с ограничениями слуха в вопросах поиска заказов и трудоустройства

Финансы и устойчивость

Распределение прибыли:

средства от основных курсов перераспределяются на школу для людей с ограничениями слуха

Стабильность и ритмичность:

компания работает ритмично, самый активный сезон – весна и осень. Стабильность поддерживается за счет накопленных средств в активные сезоны, за счет продажи дополнительных коротких интенсивных курсов, IT-лагерей, корпоративных курсов

История IT-школы MyFreedom началась в 2007 году. Елена Динман, имея педагогическое образование и опыт работы в сфере IT-образования, решила организовать IT-школу с уникальным подходом к формированию практикоориентированных программ и тщательным подбором педагогического коллектива. И вот уже более 10 лет IT-школа Myfreedom помогает людям создавать свою историю успеха в IT. Елена говорит, что основной её целью было создание пространства, где люди могут получить качественные и практические знания в IT.

В настоящее время MyFreedom является лидером на рынке образовательных IT-курсов в Минске, а ведь когда-то, для того чтобы открыться, им пришлось взять кредит, на который были куплены 6 компьютеров и оплачена месячная аренда маленького помещения. Изначально в команде школы было только два человека: Елена и ее подруга Анна. Им приходилось самим расклеивать объявления на подъездах о наборе в первую группу, они сами разносили рекламные письма, печатали объявления в рекламных газетах Минска. Первые клиенты пришли не сразу, прошло достаточно много времени, чтобы Елена наконец-то поняла, что привлечение клиентов надо переводить в категорию задач интернет-маркетинга. Это была первая ступенька на пути к успешной работе компании. Параллельно пришлось много учиться навыкам бизнеса и экспериментировать, прежде чем группы стали заполняться полностью.

Главной задачей школы является стремление через образование давать людям возможность развиваться и улучшать свою жизнь. Поэтому когда в школу пришел неслышащий парень Максим, чтобы научиться 3D-моделированию, педагоги решили не отступать перед вызовом, а разработали специальную программу обучения для одного человека (письменные задания с пояснениями к ним) и твердо решили помочь ему стать специалистом IT-сферы. После того как Максим успешно прошел обучение на 9-месячных курсах, Елене пришла идея предложить ему стать преподавателем группы глухих и слабослышащих людей. Первая группа собралась быстро, так как обучение давало всем возможность стать специалистами в востребованной профессии.

Так начался путь MyFreedom к социальному предпринимательству.

Покупатели услуг, сегменты и целевые аудитории

Основными клиентами являются люди, желающие сменить профессию и приобрести специальность в IT-сфере. На сегодня в IT-школе MyFreedom обучаются группы из подростков, взрослых молодых людей, мам в декрете, людей с особенностями слуха. Учиться на курсы приходят неслучайные люди, поэтому вокруг школы за время работы сплотилось сообщество людей, готовых делать для мира нечто полезное. Это круг людей, которые разделяют общечеловеческие ценности добра, честности, помощи, корректности, глубины и позитива.

Единственная IT-школа для слабослышащих привлекла большой интерес даже за рубежом, поэтому создатели подумывают о том, чтобы этот опыт начать транслировать через образовательную онлайн-платформу в другие страны.

Главное преимущество MyFreedom перед аналогичными школами – стремление трудоустроить каждого своего выпускника. Согласно внутренней статистике школы, из более чем 10 000 студентов, получивших сертификат, 72% успешно трудоустроились.

Сфера деятельности и ключевое предложение

Ключевое предложение IT-школы MyFreedom – IT-курсы с возможностью трудоустройства в Минске.

Конкурентным преимуществом школы является комплексный и системный подход к обучению набранных групп. Программа обучения разработана таким образом, что студенты быстро и грамотно осваивают различные области IT: веб-программирование, веб-дизайн, 3D-графику для игр и VR, разработку под мобильные устройства, игры и VR (Unity, Unreal), проектный менеджмент, бизнес-анализ. А практический блок знаний и навыки позволяют сразу после курсов начать работать по новой специальности.

Устойчивость и конкурентоспособность

Благодаря грамотно продуманной стратегии IT-школа MyFreedom на сегодняшний день абсолютно стабильна и рентабельна. Прибыль, полученная от основных курсов, перераспределяется на организацию обучения в MyFreedom.Connect – IT-школе для слабослышащих и неслышащих людей.

Самые активные сезоны IT-Школы – осень и весна. В остальные периоды стабильность работы поддерживается за счет накопленных средств в высокие сезоны, продажи дополнительных коротких интенсивных курсов, IT-лагерей и корпоративных курсов.

Конкурентные преимущества IT-школы:

- практические знания, которые востребованы на рынке;
- программы актуализируются ведущими IT-компаниями Минска;
- обучение проходит на проектах, благодаря чему студенты получают свой первый рабочий опыт;
- поддержка после курсов;
- организован карьерный центр, куда каждый может обратиться после обучения, и ему помогут найти первую работу.

КСО, благотворительность, социальные проекты

В рамках IT-школы создано несколько социальных проектов:

1. Проект MyFreedom.Connect – это IT-школа для глухих и слабослышащих людей. Школа абсолютно бесплатная для тех, кто хочет в ней учиться. И на сегодняшний день более 50 человек прошло обучение по программе курса программирования, став IT-специалистами для игровой индустрии.

2. TeensCool – проект, где обучаются подростки по методике agileclassroom, и здесь их учат не только IT, но и основам межличностного взаимодействия, развитию личных ценностей, уважению, социальной

Комментарий юриста, Анастасия Жирмонт

К сожалению, оказание образовательных услуг уязвимым группам населения не влечет за собой дополнительные льготы для организации, а потому предприятие Елены на равных конкурирует с иными игроками на рынке



ответственности. Курс программы развивает подростков со всех сторон, и, по утверждению руководителя IT-школы, это одна из лучших программ для подростков в Беларуси. На сегодняшний день более 500 школьников посетило мероприятия программы TeensCool.

3. Проект IT-Mum – проект по обучению мам в декретном отпуске с использованием онлайн-технологий. Цель проекта – заинтересовать и обучить женщин необходимым навыкам IT, предпринимательству и маркетингу, чтобы они имели возможность работать удаленно. Задачей проекта является желание показать, что новоиспеченные мамы могут расширять свои знания и круг общения, а также зарабатывать деньги, находясь в декретном отпуске. Пока мамы учатся, с их малышом работает профессиональная няня.

4. В этом году планируется начать обучение учителей из регионов STEM-подходу в образовании.



Комментарий эксперта Алены Лис о социальном эффекте

IT-школа MyFreedom – пример предприятия, которое занимается социальным инвестированием и производит внешний социальный эффект. Всю свою прибыль компания перераспределяет на социальные направления, которых у школы несколько. Для удобства осуществления некоммерческих проектов было создано просветительское учреждение «Информационные технологии для всех», миссия которого – создавать возможности и помогать применять информационные технологии с пользой для подростков в регионах, слабослышащих и неслышащих людей. Так, в 2017 г. совместно с Национальным институтом образования Республики Беларусь прошел открытый республиканский конкурс «Искусственный интеллект и нейронные сети», в котором участвовало более 30 школьников из разных городов Беларуси. Это проект для творческих и инициативных ребят, обучающихся в 8–11 классах, которые хотят усовершенствовать свои навыки и умения в IT-сфере, а также проявляют интерес к предпринимательству. Также организуются IT-хакатоны, позволяющие школьникам погрузиться в мир информационных технологий, познакомиться с новыми увлеченными людьми, сгенерировать идею и создать собственный проект. Аудитория таких социальных проектов – школьники из регионов, а также школьники из семей с малым достатком. Еще один проект IT-школы MyFreedom – конференции, посвященные современным технологиям, которые проводятся в регионах. Всего за время работы проекта их посетили более 200 ребят.

Возможно, самым известным проектом школы является MyFreedom.Connect – IT-школа для слабослышащих и неслышащих людей. За два года работы этой программы специально разработанный **курс прошли 30 человек, с февраля 2019 г. работает группа из еще 12 учеников.** 30% выпускников первого года школы нашли работу. Следует отметить, что основатели школы MyFreedom активно помогают своим подопечным в трудоустройстве. Белорусские компании оказались не готовыми к тому, чтобы принимать на работу

людей с серьезными нарушениями слуха, поэтому в школе приняли решение помочь ребятам работать фрилансерами. Сотрудники и волонтеры помогают им находить заказы и взаимодействовать с клиентами, так как мышление и восприятие у слабослышащих людей более образное, и им нужна помощь в понимании текстовых техзаданий клиентов. Всего же за два года проекту удалось привлечь более **10 волонтеров из разных стран**, которые работают менторами и помогают ребятам в профессиональном развитии.

В школе в качестве преподавателя также трудоустроена неслышащая девушка Марина. После окончания Минского радиотехнического колледжа она могла устроиться только кассиром на так называемых тихих кассах в магазине «Соседи». В MyFreedom ей смогли предложить более подходящую и перспективную работу.

Также благодаря перераспределению прибыли IT-школа MyFreedom имеет возможность предложить скидки женщинам в декрете, в том числе на онлайн-курсы, доступные мамам из Бреста, Гродно и других городов Беларуси.

Интервью с Еленой Дилман, учредителем и директором ЧУП «ФридомЦентр»

– Елена, почему вы решили открыть IT-школу Myfreedom?

– Потому что я знаю, что могу сделать больше для людей нашей страны, чем на работе по найму. Кроме того, мне нужна свобода в организации своего времени, в воплощении своих идей. Владея собственной компанией, я могу воплотить в жизнь все что я хочу, ни с кем ничего не согласовывая. Просто беру и делаю. Основная цель моей жизни – делать полезное для людей. Только бизнес может дать мне эту возможность в том масштабе, в котором я хочу.

– С чего начался ваш социальный бизнес?

– В принципе, направление моей жизни – это служение людям (как бы банально это ни звучало). Я являюсь волонтером огромной международной организации ArtOfLiving (пер. с английского – «искусство жить»). Сама жизнь заложила во мне стремление быть социально активным человеком. То, что мы выбрали проект для людей с ограниченным слухом, было волей случая. К нам пришел учиться глухой парень, и его обучение было успешным. Мы увидели, что своими ресурсами можем решить проблему образования людей с подобными проблемами. И начали это делать. На самом деле это не единственный и далеко не последний наш социальный проект. Я люблю нашу страну и хочу сделать жизнь в ней лучше для каждого, насколько мне позволяют мои ресурсы.

– Кто и что помогло вам в начале становления бизнеса?

– В становлении Myfreedom мне помогала моя семья: мама, бабушка и особенно мой брат – он стал для меня ментором и самым преданным помощником. У него собственная IT-компания и огромная экспертиза в ведении бизнеса.

Мне очень помогло мое стремление учиться. Каждый день я учусь технологиям ведения бизнеса, и это помогает мне быстро продвигаться вперед. И самое важное, что я делала всегда и делаю до сих пор, – знакомлюсь и встречаюсь с людьми, которые добились успеха. Их опыт и истории вдохновляют, и я от общения с ними получаю бесценный опыт. А с проектом IT-школы для глухих мы пришли когда-то на SocialWeekend, и именно они дали нам огромный толчок и помогли после окончания конкурса.

– Ваши рекомендации начинающим социальным предпринимателям?

– Делайте все маленькими шажками и отмечайте свои достижения масштабно. Это очень мотивирует. А еще надо учиться, встречаться с людьми, которые добились успеха. Это и вдохновляет.

Контактная информация:

<https://myfreedom.by/>

elena.dinman@myfreedom.by

+375447786169



Белорусско-германское совместное общество с ограниченной ответственностью «ДРОЦ "Надежда"»

www.nadeshda.by

«Социальный предприниматель – это человек, живущий не ради обеспечения своего личного материального благополучия».

«Социальный бизнес начинается с внутреннего осознания личной миссии».



Вячеслав Макушинский, директор

Вячеслав Григорьевич возглавил Центр в октябре 1993 года. Под его руководством Центр принял более 100 тысяч посетителей. Считает, что, чтобы успешно заниматься любимым делом, в человеке должны сочетаться доброта, честность и порядочность. В своих сотрудниках ценит высокую личную мотивацию и готовность к личностному и профессиональному росту.

За время работы в Центре Вячеслав Григорьевич смог объединить опыт представителей 12 стран, что естественным образом влияет на масштабы и скорость развития ДРОЦ «Надежда».

Поощрение креативности и инициативности в коллективе позволяет ежегодно не только обеспечивать высокое качество санаторно-курортного лечения и оздоровления более 9 тысяч детей, пострадавших от последствий катастрофы на ЧАЭС, детей с ограниченными возможностями и других категорий детей и взрослых, развивать детский центр «Надежда» на принципах устойчивого развития, а ещё и проводить более 50 проектов и программ социального значения с представителями



Краткая справка о ДРОЦ «Надежда»

• Местонахождение:	Минская область, Вилейский район, Беларусь
• Дата основания:	1994 год
• Количество сотрудников:	236 штатных сотрудников
• Размер начальных инвестиций:	уставный фонд в размере 44 208 долларов
• Источник стартового капитала:	средства немецких и белорусских учредителей, общественных организаций и бюджетные средства РБ по программе преодоления последствий катастрофы на ЧАЭС
• Грантовая поддержка:	используется
• Преференции и льготы:	освобождение от уплаты налога на прибыль, НДС и таможенных пошлин, финансовых и материальных средств, поступающих на реализацию проектов

более 30 международных и белорусских общественных организаций из 12 стран мира.

Совет Вячеслава Григорьевича начинающим социальным предпринимателям: *«Несмотря на то, что в процессе реализации любого проекта будут возникать неизбежные сложности и проблемы, настойчиво двигайтесь вперед к поставленным целям. Руководствуйтесь принципом «Ничего невозможного нет».*



Бизнес-модель «ДРОЦ «Надежда»

Инфраструктура:

Ключевые каналы сбыта:
ФСЗН, сайт

Ключевые партнёры:

партнёрские организации и частные лица в Германии, белорусские и другие зарубежные партнерские организации

Основные ресурсы:

- профессиональный коллектив
- материально-техническая база
- санаторно-курортный потенциал
- партнерства в социальных проектах

БГС ООО «ДРОЦ «Надежда»

Организационно-правовая форма: общество с ограниченной ответственностью

Предложение:

Сфера деятельности:

санаторно-курортное лечение и оздоровление

Ключевое предложение:

- лечение детей из регионов ЧАЭС
- лечение детей с ограниченными возможностями
- производство с/х продукции
- производство щепы и заготовка дров
- фотоэлектрическая станция

Покупатель:

Сегменты потребителей:

- дети в возрасте от 6 до 17 лет и их родители, проживающие в регионах Чернобыльской АЭС
- дети с ограниченными возможностями и их родители

Каналы коммуникации:

работа со средствами массовой информации, сайтом

Сообщество клиентов:

дети, подростки, взрослые, прошедшие санаторно-курортное лечение и оздоровление

Социальная проблема:

необходимость в качественном ежегодном санаторно-курортном лечении детям из регионов, пострадавших после аварии на Чернобыльской АЭС и детям с ограниченными возможностями

Социальный эффект:

обеспечивает высокое качество и эффективность санаторно-курортного лечения и оздоровления

Финансы и устойчивость

Распределение прибыли:

прибыль распределяется на расширение возможностей санаторно-курортного лечения и на осуществление социальных проектной деятельности

Стабильность и ритмичность:

высокая степень финансово-экономической устойчивости, при постоянном развитии инновационных направлений деятельности, высокая степень социальной защиты сотрудников

История БГС ООО «ДРОЦ «Надежда» началась с создания Белорусско-германского совместного благотворительного предприятия «Надежда-XXI» в 1992 году. Главной целью деятельности благотворительного предприятия было строительство и введение в эксплуатацию центра круглогодичного действия для осуществления санаторно-курортного лечения и оздоровления детей, пострадавших вследствие катастрофы на Чернобыльской АЭС.

Важная особенность проекта «Надежда» состоит в том, что для его реализации была создана юридическая форма с участием государственных и общественных структур из Беларуси и Германии. Поскольку к моменту создания проекта законодательство Республики Беларусь не предусматривало создание некоммерческих организаций с участием юридических лиц, то проект «Надежда» имеет статус коммерческой организации и с 2014 года зарегистрирован как Белорусско-германское совместное общество с ограниченной ответственностью «Детский реабилитационно-оздоровительный центр "Надежда"». При этом в соответствии с уставом прибыль, полученная от хозяйственной деятельности Центра, направляется исключительно на обеспечение его дальнейшего развития – что полностью соответствует принципам общественно-полезных организаций.

Открытие детского центра «Надежда» состоялось в сентябре 1994 года. На момент открытия размер уставного фонда Центра составил 44 208 долларов. Стоит отметить, что за 27 лет успешной деятельности размер привлеченных средств на развитие составил более 21 миллиона евро. Очень многое в процессе становления и развития Центра было сделано людьми на общественных началах, силами партнеров, экспертов, трудовых десантов и просто небезразличных людей. Такой вклад сложно оценить в денежном эквиваленте, но по степени важности их работа иногда превосходит любые денежные инвестиции.



Создание и развитие Центра стало возможным благодаря долгосрочному активному участию многих инициатив, государственных учреждений и отдельных людей из Беларуси, Германии, Японии и других стран мира, осознающих свою ответственность за наше совместное настоящее и будущее.

«Надежда» – международный проект, который демонстрирует, что объединение усилий людей разного происхождения и взглядов, понимающих важность партнерства во имя будущего, способно внести весомый вклад в сохранение и укрепление здоровья детей и обеспечение устойчивого развития.

В настоящее время ООО «Детский реабилитационно-оздоровительный центр "Надежда"» осуществляет международное сотрудничество с партнёрами из

12 стран мира: Германия, Япония, Италия, Австрия, Испания, Англия, Шотландия, Ирландия, Швеция, США, Россия, Украина.

Благодаря поддержке и успешному партнерскому сотрудничеству в период с 1992 по 2018 год в Республике Беларусь создано уникальное реабилитационно-оздоровительное учреждение, имеющее устойчивое финансово-экономическое положение и обеспечивающее высокое качество и эффективность санаторно-курортного лечения и оздоровления детей из зон, загрязненных радионуклидами, и других категорий детей и взрослых.

Сегодня проект «Надежда» является единственным совместным белорусско-немецким проектом в гуманитарной и социальной сфере, действующим на постоянной основе.

Сфера деятельности и ключевое предложение

ДРОЦ «Надежда» расположен в уникальном природном окружении на берегу Вилейского водохранилища, и одной из задач его функционирования является сохранение природного баланса и охрана окружающей среды, а также обучение детей правильному взаимодействию и правильной жизни в согласии с природным окружением.

Условно деятельность детского реабилитационно-оздоровительного центра «Надежда» можно разделить на две сферы.

Первая сфера: осуществление услуг по санаторно-курортному лечению и оздоровлению для разных целевых групп населения. У Центра за годы работы сложилась уникальная концепция на основе комплексного понимания здоровья, согласно которой медицинские, педагогические и психологические виды работы с детьми имеют равное и важное значение.

Ребенок здесь рассматривается не как пассивный потребитель услуг, а как активный участник всего процесса жизнедеятельности Центра, который способен к ответственному отношению к собственному здоровью и образованию. Для каждого ребенка в Центре составляется индивидуальная программа пребывания в соответствии с его потребностями и особенностями развития. Она включает в себя не только широкий комплекс медицинских процедур, но и разнообразные формы творческой работы и двигательной активности. Все игровые зоны на территории центра запланированы так, чтобы способствовать всестороннему развитию детей во время детских активных игр. Таким образом, играя на детских площадках, дети развивают двигательные и коммуникативные функции: координацию, равновесие, ловкость, навыки взаимодействия и коммуникации. Также для них организована насыщенная досуговая деятельность, где ребята могут развивать свои творческие способности. В их распоряжении кружки, где они могут вышивать, вязать, мастерить сувенирную продукцию, работать с деревом. Каждую группу отдыхающих в Центре детей сопровождает воспитатель,

который в течение всей смены является их главным проводником, и именно он помогает сделать пребывание детей максимально насыщенным и полезным.

На территории Центра действует филиал Ильинской школы, учителя которого дают детям возможность во время пребывания в ДРОЦ «Надежда» не отставать от учебных программ. Таким образом, пребывание в Центре является для детей одновременно ярким и полезным. Они имеют возможность укрепить свое здоровье и раскрыть таланты.



Вторая сфера деятельности связана с формированием концепции устойчивого развития в рамках всей деятельности Центра. Так, например, на базе Центра созданы условия для ведения сельского хозяйства на принципах экологического земледелия. Благодаря этому Центр на 90% покрывает свою потребность в основных видах овощей и фруктов. Силами Центра выращивается экологически чистый картофель, свекла, капуста, лук, кабачки, морковь,

помидоры, огурцы, перец, редис, а также яблоки в собственном яблоневом саду, который дает урожай, обеспечивающий детей вкусными, сочными и экологически чистыми яблоками. С 2016 года Центр полностью обеспечивает себя тепловой энергией за счет возобновляемых источников: дрова, щеп, солнечная энергия. В августе 2017-го была построена фотоэлектрическая станция мощностью 600 кВт. На сегодняшний день «Надежда» на 95% обеспечивает себя всеми видами энергии за счёт возобновляемых источников (ВИЭ).

Главный принцип работы, которого придерживается коллектив Центра «Надежда», – создание экологически чистой материальной базы в экологически чистой природной среде, поэтому все эти виды деятельности с легкостью объединяются под одной крышей Центра.

Покупатели услуг, сегменты и целевые аудитории

В настоящее время Центр «Надежда» одновременно принимает 380 человек в период учебного года и около 850 человек в летний период. Возраст принимаемых детей – от 3 до 17 лет включительно.

Дети направляются в «Надежду» в составе организованных групп в сопровождении педагогов или одного из родителей.

Основные целевые группы (основные потребители услуг):

- дети, пострадавшие от последствий катастрофы на Чернобыльской АЭС;
- дети и родители;
- дети с ограниченными возможностями в сопровождении одного из родителей.

Стоит отметить, что пребывание, лечение и оздоровление этих целевых групп детей и взрослых обеспечивается за счет финансирования через Республиканский центр по оздоровлению и санаторно-курортному лечению населения Республики Беларусь.



Кроме этого, детский центр «Надежда» реализует проекты в сотрудничестве с более чем 30 благотворительными организациями из 12 стран мира по санаторно-курортному лечению и оздоровлению детей:

- постоянно проживающих на территориях, загрязненных радионуклидами;
 - с ограниченными физическими возможностями в сопровождении родителей или волонтеров.
- имеющих одинаковый тип патологии в период ремиссии (онкологические заболевания, заболевания щитовидной железы и др.);
 - из неблагополучных или малообеспеченных семей, а также детей-сирот;

За период с 1994 года по 2018 год в детском центре «Надежда» прошли санаторно-курортное лечение и оздоровление более 100 000 человек.

КСО, благотворительность, социальные проекты

Ежегодно Центром «Надежда» совместно с белорусскими и зарубежными партнерскими организациями проводится более 50 социально значимых проектов и программ. Сегодня «Надежда» известна своими многообразными социальными проектами. В рамках социальных проектов, в которых «Надежда» принимает участие, появляется возможность оздоравливать детей, которые по разным причинам не получили права на оздоровление от государства: это дети с онкологическими заболеваниями, физическими и умственными ограничениями.

Центр «Надежда» принял осознанное решение стать инклюзивным пространством и на протяжении многих лет поэтапно движется к этой цели. Деятельность ДРОЦ «Надежда» сфокусирована на развитии модели инклюзивной образовательной работы и ее внедрения в практику детского центра «Надежда».

Одной из особенностей социальной деятельности ДРОЦ «Надежда» является проведение разнообразных международных проектов, как в Беларуси, так и за рубежом. Эти проекты проводятся при поддержке немецких партнеров и партнеров из других стран с участием белорусской стороны. Интересными проектами являются «Неделя Германии», «Неделя Японии» и др. В этих проектах принимают участие волонтеры, школьники, молодежь из соответствующих стран, которые проводят кружки, мероприятия, концерты с детьми, находящимися на оздоровлении в ДРОЦ «Надежда». Цель этих мероприятий – познакомить детей и подростков с культурой, традициями и обычаями данной

страны, а также сделать незабываемым, интересным и увлекательным пребывание в «Надежде» для белорусских ребят.



Одной из форм международного обмена являются совместные проекты учащихся профшкол Германии и Беларуси. Молодые люди не только выполняют ремонтно-строительные, электромонтажные и другие виды работ в Центре, но и знакомятся друг с другом, с культурой и обычаями этих стран. Они вместе работают, обмениваются опытом и отдыхают. Что очень важно, данные проекты большей

частью являются двухэтапными, т.е. у участников есть возможность не только почувствовать себя в роли гостя, но и предложить свою программу у себя дома. С первых дней активное участие в проекте «Надежда» принимают волонтеры и добровольцы из Германии, Японии, Италии, Англии, Австрии и других стран. Сферы их деятельности разнообразны: от организации кружковой работы с детьми и подростками, работы в качестве помощников воспитателей и педагогов до выполнения строительных и ремонтных работ на территории детского центра «Надежда».

С 1992 года немецкие партнеры организуют в Центре так называемые «трудовые десанты». Плотники, столяры, каменщики, электрики, техники, строители, садоводы приезжают в детский центр «Надежда» и выполняют ремонтно-строительные и электромонтажные работы, ремонт детской мебели, оборудования и инвентаря, работы по благоустройству территории, в саду и огороде и др. Начиная с 2000 г. раз в год то в Беларуси, то в Германии регулярно проводится проект «Неделя экологии без границ» по различной, но актуальной как для белорусских, так и для немецких участников экологической тематике. В течение этих лет рассматривались такие темы, как «Водосбережение в Германии», «Чернобыль – 20 лет спустя», «Устойчивое развитие церковных организаций», «Возобновляемые источники энергии» и др.

В целом следует отметить, что в сотрудничестве с участниками и партнёрами детский центр «Надежда» ежегодно проводит 3-4 проекта грантовой поддержки донорскими организациями.

Устойчивость и конкурентоспособность

ДРОЦ «Надежда» имеет высокую степень финансово-экономической устойчивости. Прежде всего это достигается за счет дифференциации направлений деятельности и постоянного развития организации в различных сферах. Немаловажным фактором устойчивости является то, что в Центре строят деятельность на принципах устойчивого развития. В частности, Центр на 95% обеспечивает себя всеми видами топливно-энергетических ресурсов из возобновляемых источников энергии. Благодаря фотоэлектростанции электроэнергия

продается в сеть Республики Беларусь, что обеспечивает дополнительное поступление денежных средств.

В деятельности Центра присутствует сезонный характер. В период учебного года здесь принимают на санаторно-курортное лечение и оздоровление до 380 человек в смену в рамках государственных программ санаторно-курортного лечения и оздоровления. А в летний период Центр принимает около 850 человек в смену. Так, например, дополнительным и существенным источником доходов, особенно в летний период, является свободная продажа санаторно-курортных путёвок и организация активного отдыха для юридических и физических лиц Республики Беларусь и зарубежных стран. Кроме этого, в летний период дополнительно функционируют летний туристско-оздоровительный палаточный лагерь «Родник» и база отдыха «Вилия». Также в летний период создаются дополнительные места для проживания на базе детского центра «Надежда».

Стоит отметить, что сезонность спроса никак не влияет на стабильность и бесперебойность в работе Центра. В месяцы пониженного спроса на услуги Центра развиваются другие направления в работе, что обеспечивает устойчивый характер деятельности круглый год.

Наличие собственной концепции устойчивого развития, индивидуальный подход, основанный на комплексном понимании здоровья человека, и постоянный поиск инновационных методик и программ развития обеспечивает Центру высокое качество и конкурентоспособность.

Рабочие места для уязвимых групп населения

Принимая на санаторно-курортное лечение и оздоровление детей и молодых людей с ограниченными возможностями, в Центре неоднократно задавались вопросом о жизнеустройстве и судьбе молодых людей с ограничениями.

С учетом накопленного опыта детский центр «Надежда» выступил инициатором создания рабочих мест для молодых людей с ограниченными возможностями. Идея получила поддержку среди партнеров, и с ноября 2015 года по декабрь 2019 года на базе ДРОЦ «Надежда» реализуется проект в сотрудничестве со «Stand International» (Шотландия) и государственным учреждением «Вилейский территориальный центр социального обслуживания населения» (ТЦСОН). Целью проекта является предоставление возможностей трудовой занятости молодым людям с ограниченными возможностями.

Результатом работы молодых людей с ограниченными возможностями в детском центре «Надежда» является формирование у них активной жизненной позиции, повышение самооценки, подводящее к индивидуальному выбору приемлемых форм трудовой реализации в дальнейшем и продолжение трудовой деятельности.



Комментарий эксперта Алены Лис о социальном эффекте

Детский реабилитационный оздоровительный центр «Надежда» – редкий пример социального предприятия в Беларуси, которое стало результатом международного сотрудничества, объединив опыт работы 12 стран и их know-how. В первую очередь предприятие направлено на создание внешнего социального эффекта. Построенный для решения проблемы реабилитации детей из регионов, пострадавших от аварии на ЧАЭС, с момента открытия в 1994 г. и по 2018 г. детский центр «Надежда» **дал возможность оздоровиться более 100 000 детей и их родителям**, в том числе за счет хорошо налаженного сотрудничества с государством – Республиканским центром по оздоровлению и санаторно-курортному лечению населения Республики Беларусь. Благодаря кооперации с белорусскими, немецкими, японскими, шведскими, итальянскими и другими иностранными некоммерческими организациями удалось **осуществить более 50 различных социальных проектов**, в рамках которых оздоровление получают представители наиболее уязвимых групп, таких как дети с физическими и умственными ограничениями. ДРОЦ «Надежда» – инклюзивное пространство, которое проактивно продвигает включенность, в том числе и за счет инициатив по трудоустройству людей с инвалидностью.

При этом предприятие заботится о том, чтобы уменьшать свое воздействие на окружающую среду, следуя концепции устойчивого развития. Так, для обеспечения энергетических нужд используются возобновляемые источники (щепа, дрова, солнечная энергия), которые **покрывают 95% всех энергетических нужд**, выращиваются экологически чистые овощи и фрукты, **закрывая 90% потребностей центра**, что не только помогает придать устойчивости предприятию, но и, устраняя необходимость дополнительной доставки продуктов, **минимизирует потенциальное негативное воздействие от транспортных выбросов CO₂**. Также за 27 лет работы предприятию удалось привлечь более **21 миллиона евро**. Еще один социальный аспект – вовлечение большого количества волонтеров на стадии создания центра и во время осуществления проектов, причем это помощь как местных волонтеров, так и бывших клиентов «Надежды», и международных экспертов. Накопив достаточный опыт в области оздоровления детей, белорусское социальное предприятие активно делится им с коллегами, проявляя солидарность. Так, после взрыва АЭС в г. Фукусима японские партнеры обратились в «Надежду» за консультацией о том, как помочь их детям, и директора, Вячеслава Макушинского, пригласили рассказать, как важно оздоровление для сохранения здоровья детей и какие для этого нужно использовать подходы; таким образом происходит обратный обмен социальными инновациями.

Говоря о позитивном воздействии оздоровительного центра «Надежда», следует отметить и так называемый **немонетизируемый социальный эффект**, который становится особенно очевидным по прошествии времени. Поскольку философия центра такова, что ребенок рассматривается не как пассив-

ный потребитель услуг, а как активный участник процесса, для каждого и каждой здесь разрабатывают индивидуальную программу пребывания в соответствии с потребностями и особенностями развития, включающую не только медицинские процедуры, но и разнообразные формы творческой работы и двигательной активности. Многим такой подход помог обнаружить свои таланты и расширить возможности, определиться с выбором будущей профессии, кто-то даже встретил свою судьбу. Более 20 лет спустя в брошюре, изданной к 30-й годовщине Чернобыльской катастрофы, «Надежда в моем сердце», 20 бывших клиентов, а ныне взрослые и состоявшиеся люди, называют центр «вторым домом, в который хотелось бы вернуться», вспоминают игры и песни, предложенные педагогами, отмечают «поток доброты и заботы, который помог поверить в себя и оставил глубокий след в душе, помог понять, что только доброта и забота могут изменить человеческую жизнь и мир вокруг нас, что беду можно победить только вместе, что, помогая другим, сам становишься сильнее».

Интервью с Вячеславом Макушинским, директором ДРОЦ «Надежда»

– Вячеслав, что послужило основой идеи построить ДРОЦ «Надежда»?

– Важно, что через извлечение уроков из непростого белорусско-немецкого исторического прошлого и принимая во внимание долгосрочную актуальность последствий катастрофы на Чернобыльской АЭС, возникла идея объединить усилия белорусских и немецких общественных организаций с участием государства с целью внесения своего вклада в минимизацию последствий катастрофы на Чернобыльской АЭС. Вклад, который соответствовал бы ее долгосрочному, затрагивающему все сферы человеческой жизни характеру и помогал открывать новые жизненные перспективы для белорусских детей в своей стране как части общей Европы.

– Кто стал инициатором создания центра «Надежда»?

– Инициаторами создания детского центра «Надежда» в 1992 году выступила группа граждан Германии и Республики Беларусь, осознающих глобальность последствий катастрофы на Чернобыльской АЭС и понимающих необходимость реализации идеи «примирения» через практические формы сотрудничества с целью сохранения и укрепления здоровья детей Беларуси. Я включился в данный процесс с 1 октября 1993 года, разделяя основополагающие принципы и подходы белорусско-немецкого проекта.

– Кто и что помогло Вам в начале строительства детского центра «Надежда»?

– Прежде всего доверительное, ответственное, партнерское сотрудничество между белорусскими и немецкими участниками и органами государственного управления Республики Беларусь. Кроме этого, важно, что участники, партнеры и руководящие сотрудники были связаны общими целями и ценностями, что стало решающим фактором долгосрочного успеха проекта.

- **Ваши рекомендации начинающим социальным предпринимателям?**
- Идти к намеченной цели, несмотря на все сложности и преграды, неизбежно встречающиеся на любом пути.

Контактная информация:

<http://www.nadeshda.by>

center@nadeshda.by

+375291495879

«Социальный предприниматель – человек, желающий сделать мир лучше».
«Социальный бизнес начинается с выявления социальной проблемы и создания бизнеса, направленного на её решение или минимизацию».



Виктор Велесницкий, директор организации-учредителя

Виктор как человек, преданный своему делу, говорит, что социальным бизнесом способны заниматься только те, в ком есть внутреннее желание служить людям. По его мнению, успех ждет только тех, кого каждый день захватывает стремление учиться, развиваться и созидать. Мотивирует его развиваться ощущение, что «Сельская Столинщина» – это его «ребенок», успехи которого хочется побыстрее увидеть, оценить и гордиться. В людях, с которыми он работает, Виктор ценит терпение и сплоченность, ведь без этих качеств далеко не продвинешься ни в развитии предприятия, ни в достижении результатов, которыми хочется гордиться вместе с коллегами. О том, нравится ли быть социальным предпринимателем, никогда не задумывается, просто работает и делает от души свое дело. Все мысли заняты лишь тем, как сделать предприятие успешным.

Совет Виктора начинающим социальным предпринимателям:

«Важно, чтобы люди, планирующие создавать и развивать социальное предприятие, понимали, что готовиться необходимо к реальным рыночным отношениям и настоящей конкуренции».



Краткая справка об УП «Сельская Столинщина»

• Местонахождение:	г. Столин, Брестская область, Беларусь
• Дата основания:	2011 год
• Количество сотрудников:	в штате 3 сотрудника, в период заготовки пленки временно нанимаются на работу 3-5 заготовителей
• Размер начальных инвестиций:	200 рублей
• Источник стартового капитала:	собственные средства учредителя
• Грантовая поддержка:	используется
• Преференции и льготы:	не используются



Бизнес-модель УП «Сельская Столинщина»

Инфраструктура:

Ключевые каналы сбыта:

- прямые каналы
- каналы с одним посредником

Ключевые партнёры:

- частные сельхозпроизводители,
- переработчики вторичного сырья

Основные ресурсы:

- команда
- технология заготовки
- средства механизации

УП «Сельская Столинщина»

Организационно-правовая форма: унитарное предприятие

Предложение:

Сфера деятельности:

заготовка вторичного сырья

Ключевое предложение:

услуги сбора, прессования и отгрузки на переработку бывшей в употреблении тепличной полиэтиленовой пленки

Покупатель:

Сегменты потребителей:

- частные сельхозпроизводители;
- переработчики вторичного сырья

Каналы коммуникации:

телефон, интернет (e-mail), пункт сбора пленки

Взаимоотношения с клиентами:

сложилось сообщество сельских жителей Столинщины, активно занимающихся агробизнесом

Социальная проблема:

- загрязнение окружающей среды полиэтиленовыми отходами
- выделение при сжигании вредных веществ в атмосферу (фураны и диоксины)

Социальный эффект:

- снижение уровня загрязнения окружающей среды полиэтиленовыми отходами.
- снижение объемов сжигания отходов полиэтиленовой пленки, уменьшение выделения вредных веществ в атмосферу

Финансы и устойчивость

Распределение прибыли:

прибыль распределяется на укрепление материально-технической базы предприятия и расширение географии присутствия пунктов заготовления в Столинском районе

Стабильность и ритмичность:

заготовка тепличной пленки происходит в период с сентябрь – по апрель, пик заготовки приходится на ноябрь. В межсезонье активно второе направление в работе: продажа пленки и семян населению

С 2011 года унитарное предприятие «Сельская Столинщина» строит бизнес, решая экологические проблемы региона. Вот уже 7 лет предприятие закупает у населения и отгружает на переработку использованную полиэтиленовую пленку.

Учредителем предприятия стал местный фонд «Центр поддержки сельского развития и предпринимательства Столинского района». На должность руководи-

теля «Сельской Столинщины» всегда искали людей, которые верят в перспективу предприятия и готовы брать на себя ответственность за развитие общего благого дела. Начинали со стартовым капиталом в 200 рублей. Отсутствие собственных средств заставило научиться получать доступ к заемным и эффективно ими пользоваться.

Деятельность начали с заготовки тепличной плёнки в деревне Белоуша. Собственного транспорта у предприятия еще не было, поэтому сельские жители привозили плёнку сами, и это, конечно же, сказывалось на объемах собранного вторсырья. Многие люди не хотели тратить свое время ни на сбор пленки, ни на транспортировку ее к пункту приема. Население не сразу стало активно вовлекаться в процесс сбора и реализации пленки, поэтому многие продолжали сжигать ее на своих огородах, загрязняя атмосферу вредными веществами.

 **Комментарий юриста,
Анастасия Жирмонт**

Индивидуальные предприниматели и организации, развивающие бизнес в сельской местности, могут рассчитывать на существенную поддержку со стороны государства. Подробнее смотрите Приложение № 1.



После проведенной масштабной информационной кампании о деятельности УП «Сельская Столинщина» заготовка пошла активнее. С каждым днем желающих реализовать бывшую в употреблении плёнку становилось всё больше. Причём теперь сдавали пленку жители не только деревни Белоуша, но и других близлежащих деревень. Постепенно эффективность предприятия повышалась. Жители других деревень района стали

просить, чтобы и в их населенных пунктах начали принимать пленку. Учредители «Сельской Столинщины» задумались, как можно удовлетворить растущий спрос на услуги предприятия. Разработали проект, направленный на расширение географии деятельности предприятия и увеличение объемов заготовки бывшей в употреблении пленки. Стали искать возможные варианты финансирования проекта. В 2015 году деньги на реализацию проекта появились благодаря поддержке Программы малых грантов Глобального экологического фонда ООН. В рамках проекта удалось приобрести три автомобиля, в том числе один за собственные средства предприятия, и погрузчик, что дало возможность увеличить объемы заготавливаемой пленки, а это, в свою очередь, способствовало повышению рентабельности предприятия. К примеру, если в 2013 году у населения закупили 2,7 тонны пленки, то в 2015 году – 30 тонн. Приобретение погрузчика позволило снизить затраты на доставку прессованной пленки на переработку за счет увеличения загрузки автомобилей. С 2015 года в унитарном предприятии стали работать на постоянной основе пять человек, в том числе три заготовителя.



Сфера деятельности и ключевое предложение

Так сложилось, что в Столинском районе очень хорошо развито тепличное производство. Общая площадь теплиц достигла 500 гектаров. Ежегодно для укрытия теплиц и рассадников используется около 500 тонн полиэтиленовой

пленки. Традиционно это однолетняя пленка. После окончания сельскохозяйственного сезона полиэтиленовая пленка снималась с теплиц и выбрасывалась. Из-за отсутствия налаженного сбора и утилизации окружающей среде наносился колоссальный ущерб. Чаще всего пленку сжигали, что приводило к выбросу в атмосферу токсичных веществ класса диоксинов и фуранов. Эти вещества являются глобальными экотоксикантами, обладающими мощным мутагенным, иммунодепрессантным, канцерогенным, тератогенным и эмбриотоксическим действием. Они слабо расщепляются и накапливаются как в организме человека, так и в биосфере планеты, включая воздух, воду, пищу.

На сегодняшний день у предприятия два вида деятельности, которые позволяют стабильно чувствовать себя на рынке:

- 1) сбор, прессование и отгрузка на переработку бывшей в употреблении тепличной полиэтиленовой пленки;
- 2) розничная и оптовая торговля новой тепличной пленкой, семенами и сельскохозяйственными удобрениями.

Основная проблема, которую решает предприятие, – снижение уровня загрязнения окружающей среды полиэтиленовыми отходами.

Деятельность предприятия позволила вовлечь местных жителей в процесс сбора и сдачи бывшей в употреблении плёнки на заготовительные пункты.



Покупатели услуг, сегменты и целевые аудитории

За время работы вокруг предприятия сложилось собственное сообщество постоянных клиентов: это сельские жители Столинщины, которые активно занимаются агробизнесом. В хорошем смысле слова это «сообщество трудоголиков».

Основными поставщиками вторичной пленки являются частные сельхозпроизводители Столинского района.

Основными потребителями заготовленной пленки являются предприятия, осуществляющие переработку полиэтилена.

Для организации стабильной работы предприятия идет постоянный поиск, с одной стороны, людей, желающих продать вторичную пленку, а с другой стороны, предприятий, нуждающихся в данном виде сырья, или посредников, готовых ее купить для дальнейшей перепродажи.



Устойчивость и конкурентоспособность

Для предприятия «Сельская Столинщина» важен любой клиент и любой объем, именно поэтому дело развивается поступательно. В отрасли есть здоровая конкуренция, и это подстегивает руководителей предприятия искать способы достижения устойчивых позиций. Есть четкое понимание, где можно и необходимо усилить конкурентоспособность. На

устойчивость деятельности предприятия часто негативно влияет падение рыночных цен на вторичные полимеры, что вынуждает продавать вторсырье по ценам ниже себестоимости или ждать восстановления рынка цен.

Заготовка тепличной пленки происходит в период с сентября по апрель, пик приходится на ноябрь. В период с марта по сентябрь общий ритм работы сбивается. Но у предприятия есть другие направления деятельности: торговля новой тепличной пленкой, сельскохозяйственными удобрениями, семенами. Это позволяет поддерживать эффективность работы на хорошем уровне.

КСО, благотворительность, социальные проекты

Одним из эффектов деятельности предприятия «Сельская Столинщина» является снижение негативных последствий для экологии от опасных отходов тепличного производства, возникающих в личных подсобных и фермерских хозяйствах.

Предприятие ежегодно участвует в благотворительной акции «Подари мечту». Акция проводится общественной организацией «Центр поддержки молодых инвалидов». Как правило, предприятие закупает подарки к Новому году и Рождеству для детей с ограниченными возможностями.

В 2016 году Столинский центр сельского развития участвовал в реализации проекта «Социальное предпринимательство – повышение качества жизни местного сообщества». Этот проект был реализован одновременно в трех странах. Инициатором проекта стала латышская организация «Цветущая земля». Партнерами в его реализации выступали две белорусские организации: Столинский центр сельского развития и общественное объединение «Центр поддержки юношеского предпринимательства» (г. Минск), а также общественное объединение «Платформа социального предпринимательства» из Швеции.



Социальное предприятие «Сельская Столинщина» имеет ярко выраженный внешний эффект, направленный на сокращение вредного воздействия хозяйственной деятельности человека на окружающую среду в Столинском районе Брестской области. Всего с 2011 г. по 2018 г. **предприятием было собрано и сдано на переработку почти 255 тонн** (254 тонны 800 кг) использованной пленки. Кроме того, все заработанные средства предприятие реинвестирует, а также использует для поддержки общественной организации «Центр поддержки сельского развития и предпринимательства Столинского района». Именно благодаря деятельности предприятия удалось реализовать проект по развитию сети овощеводов Столинщины в 2013–2016 гг. Масштабный трехлетний проект осуществлялся при финансовой поддержке Европейского союза, но по условиям конкурса **необходимый собственный вклад составил 10 000 евро, который смогли внести благодаря перераспределению прибыли предприятия**. С середины 2017 г. проектов у общественной организации пока нет, поэтому деятельность на 70% поддерживается «Сельской Столинщиной». Так что справедливо будет говорить о том, что достижения Центра также являются ее положительным внешним воздействием. Центр поддержки сельского развития и предпринимательства работает на устойчивое развитие сельских территорий, основу деятельности фонда составляет сопровождение и поддержка сельских жителей и предпринимателей. Приоритетом же является поддержка инновационных экономических инициатив, а благополучателями – жители района.

Интервью с Виктором Велесниким, директором организации-учредителя УП «Сельская Столинщина»

– Виктор, почему было создано предприятие «Сельская Столинщина»?

– Когда мы создавали свое предприятие, мы вообще ничего не знали о «социальном предпринимательстве». Для нас основными целями было:

- 1) снизить объемы выбрасываемой и сжигаемой тепличной полиэтиленовой пленки через организацию сбора и отгрузки её на переработку;
- 2) получить прибыль от этой деятельности;
- 3) использовать прибыль на развитие предприятия и поддержку некоммерческой организации.

Мы были и в какой-то степени остались «мечтателями». Реалии жизни – я имею в виду экономиче-

Комментарий юриста, Анастасия Жирмонт

Постановка цели "получить прибыль" даже при ее последующем использовании для поддержки некоммерческой организации, как правило, исключает ведение хозяйственной деятельности через такие формы как "фонд" и "учреждение". Анализируя задачи, которые стояли перед учредителями, можно сделать вывод, что они приняли правильное решение, создав унитарное предприятие. Подробнее о выборе организационно-правовой формы юридического лица для ведения социального бизнеса читайте в Приложении № 1.



скую ситуацию, конкурентную борьбу, условия рынка – заставляют нас быть реалистами, но все равно двигаться к поставленным целям.

– С чего начался ваш социальный бизнес?

– Все началось с вопроса наших клиентов, частных сельхозпроизводителей, о том, почему никто не заготавливает пленку, которая скапливается вокруг в огромных количествах, как отходы для дальнейшей переработки. Это были горы пленки, которые или вывозились за деревню в леса, канавы, поля или, что еще хуже, сжигались. Реализация инициативы началась благодаря поддержке со стороны Программы малых грантов Глобального экологического фонда (ПМГ/ГЭФ). Проект, как стартер, запустил процесс. Мы создали инфраструктуру и начали заготавливать тепличную плёнку в д. Белоуша. Для рентабельной работы необходимо было выходить на значительные объемы, что мы и сделали с помощью проекта, поддержанного ПМГ/ГЭФ.

– Как вы думаете, почему важно развивать социальный бизнес?

– Для таких районов, как наш, где есть большие проблемы с трудоустройством местного населения, развитие любого бизнеса очень актуально. Чем больше будет появляться бизнесов, тем больше будет возможностей предоставить рабочее место безработным.

– Ваши рекомендации начинающим социальным предпринимателям?

– Не бойтесь быть «ледоколами». Надо ставить амбициозные цели, которые иногда кажутся труднодостижимыми, и двигаться к ним шаг за шагом, несмотря на возникающие трудности, тогда будет успех. Кроме этого, важно помнить, что чем масштабнее будет бизнес, тем больше выиграет твой регион или страна. Поэтому необходимо любой бизнес, социальный в том числе, масштабировать.

Контактная информация:

rural-stolin@tut.by

+375333743434

«Социальный предприниматель – человек с «горящими» глазами, который видит проблему и может ее решить, имеет идею и может ее реализовать».
«Социальный бизнес начинается с идеи».

Юрий Супринович, исполнительный директор



Юрий – энергичный, позитивный и дальновидный человек. Однажды взявшись за дело, он никогда не бросит его на полпути и дойдет до самого конца. Им постоянно движет желание идти вперед, социальные проблемы, с которыми Юрий сталкивается каждый день, стимулируют его на активные действия. Он искренне верит в своих коллег и сотрудников, ценит качественно и с энтузиазмом выполненную работу, поддерживает инициативность и креативность в команде. Со своей

стороны, всегда обеспечивает сотрудникам достойный уровень оплаты труда, предоставляет возможность постоянно повышать квалификацию и делает все от него зависящее, чтобы гарантировать достойные условия труда. Утверждает, что готов ходить на работу без выходных ради новых интересных проектов и активных людей.

Совет Юрия начинающим социальным предпринимателям:

«Развивайте в себе коммуникабельность, трудолюбие – это первое, что пригодится вам на старте».



Краткая справка о Производственном унитарном предприятии «ЭкоДомСтрой»

• Местонахождение:	Мядельский район, д. Стаховцы, Беларусь
• Дата основания:	2006 год
• Количество сотрудников:	12 человек
• Размер начальных инвестиций:	
• Источник стартового капитала:	партнер по проекту
• Грантовая поддержка:	используется
• Преференции и льготы:	используются



Бизнес-модель унитарного предприятия «ЭкоДомСтрой»

Инфраструктура:

Ключевые каналы сбыта:

- местное население,
- строительные компании

Ключевые партнёры:

- местное население,
- органы местного управления и власти

Основные ресурсы:

- производственные технологии
- ветроэнергетические установки
- мастерские
- инфраструктура

«ЭкоСтроитель» «ЭкоДомСтрой»

Организационно-правовая форма: МБОО «ЭкоСтроитель»
+ производственное унитарное предприятие «ЭкоДомСтрой»

Предложение:

Сфера деятельности:

строительство и создание инфраструктуры

Ключевое предложение:

- энергоэффективные дома
- электроэнергия из возобновляемых источников
- экоутеплитель из тростника

Покупатель:

Сегменты потребителей:

- молодые семьи с одним и более детей, проживающие в экодеревнях
- строительные компании

Каналы коммуникации:

социальные сети, публикации в СМИ

Взаимоотношения с клиентами:

сложилось активное и сплоченное сообщество из местного населения

Социальная проблема:

- отсутствие вариантов бюджетного жилья для переселенцев из загрязненных аварийей на ЧАЭС территорий
- плохая инфраструктура для жизни на селе
- мало возможностей трудоустроится на селе
- отсутствие возможностей социальной адаптации и трудовой реабилитации людей с инвалидностью в регионе

Социальный эффект:

- построено социальное жилье, и создаются объекты инфраструктуры
- создаются рабочие места на селе
- проводятся международные волонтерские смены по решению социальных проблем села
- построен центр социально-трудовой реабилитации инвалидов в г. Лепель

Финансы и устойчивость

Распределение прибыли:

прибыль перераспределяется на создание объектов инфраструктуры и организацию новых рабочих мест

Стабильность и ритмичность:

основные доходные месяцы — июнь, июль, август, в целом производство ритмично и стабильно

История производственного унитарного предприятия «ЭкоДомСтрой» началась в 1999 году с деятельности международного благотворительного общественно-го объединения «ЭкоСтроитель». И началось все с возведения домов для переселенцев в деревне Дружная Мядельского района. Это была первая построенная собственными силами деревня для выходцев с чернобыльских территорий. Идея

состояла в том, чтобы помочь отселиться семьям с загрязненных аварийей на Чернобыльской АЭС территорий в чистый район. Сегодня в нем построено 24 дома, где обустроили свой быт и начали новую жизнь 30 семей. Местные власти с радостью приняли у себя на земле молодые семьи, потому что вместе с ними в жизнь деревни Дружная вливались молодая энергия и динамика. В 1994 году сюда стали приезжать первые немецкие волонтеры и белорусские семьи, готовые на предложенных условиях переселяться, начинать новую жизнь и осваивать предоставленные территории. Условия для участия в проекте были простыми: семьи должны были быть из категории молодых и иметь одного или нескольких детей, они в обязательном порядке должны были до этого проживать на загрязненной территории, но главное условие – семьи должны были быть готовы построить свой дом и помогать строить дома другим участникам программы.

Немного позже по такому же сценарию построили вторую деревню – новым поселением стала д. Старый Лепель. Здесь общими усилиями возвели 28 домов и создали всю необходимую инфраструктуру.

Стоит отметить, что все проекты осуществлялись при тесном взаимодействии с представителями райисполкома и облисполкома. Силами местных властей были построены дороги, проложен водопровод, сделана канализация и возведены очистные сооружения.



На данный момент основная стадия строительства завершена: дома построены и семьи благоустроены. И в момент, когда дома были готовы, руководители проекта поняли, что просто жилья недостаточно для полноценной жизни. Поэтому стали активно запускать проекты по социальной и профессиональной интеграции в новых условиях.

Первое, что стали делать, – создали производства, на которых организовыва-



лись новые рабочие места. Например, был создан цех по производству тростниковых строительных плит. Тростник заготавливается в зимний период, складывается, а затем при помощи специальных станков изготавливаются тростниковые строительные плиты, которыми жители утепляют собственные дома, а также продают другим строительным органи-

зациям как теплоизоляционный материал.

Чтобы обеспечить небольшое поселение источником альтернативной энергии, было принято решение строить ветроэнергетические установки. На сегод-

няшний день возведено три ветряка, которые вырабатывают электроэнергию для жителей не только деревни, но и Мядельского района в целом.

Созданы мастерские по деревообработке и ремонту велосипедов. Сегодня все производства работают на удовлетворение нужд местного населения, а также нужд других потребителей.

Сфера деятельности и ключевое предложение

Главными сферами деятельности, в которых фокусирует свою работу унитарное предприятие «ЭкоДомСтрой»:

- строительство энергоэффективных экологически чистых жилых домов и общественных зданий из возобновляемых экологически чистых материалов местного региона: дерево, щепа, тростник, глина;
- производство изделий из тростника: строительный и декоративный материал из тростника;
- создание инфраструктуры для построенных поселков;
- внедрение и развитие в Беларуси возобновляемых источников энергии, производство электрической энергии.



В работе применяются новые технологии, новое оборудование, в том числе и ветроэнергетические установки, солнечные коллекторы. Постоянно обновляются методы и способы обслуживания внедренной инфраструктуры. Создаются новые конструктивные решения ограждающих конструкций зданий и сооружений.

Покупатели услуг, сегменты и целевые аудитории

Потребителями производимой продукции и оказываемых услуг предприятия «ЭкоДомСтрой» являются как сами жители экодеревок, так и другие участники строительного рынка района и республики. Например, тростниковые строительные плиты охотно приобретают строительные компании и семьи, строящие собственное жилье.

Потребителями ветряной энергии являются жители экодеревок и Мядельского района.

В процессе строительства деревень сложилось собственное сообщество, которое за время участия в общем проекте стало сплоченным и очень

активным. Это стало возможным благодаря условиям, заложенным в программе проекта. Они создали среду, в которой активно развивались и до сих пор культивируются взаимопомощь и взаимовыручка между участниками.

КСО, благотворительность, социальные проекты



Вся деятельность организации «ЭкоДом-Строй» построена на решении социальных проблем сельского населения. Для сельчан строят социальное жилье, а также создают объекты инфраструктуры: медицинские, культурно-образовательные, социальные учреждения. Все постройки возводятся из экологически чистых материалов, произведенных на месте и силами местных жителей.

Для комфортного и полноценного проживания представителей местного сообщества создаются новые рабочие места.

Регулярно проводятся международные волонтерские смены (кэмпы), задачей которых является решение социальных проблем местного сообщества (как пример, помощь пожилым одиноким людям, строительство клуба для местного населения и т.д.).

В сентябре 2018 г. построили новый центр социально-трудовой реабилитации инвалидов в г. Лепель, где будут размещаться и проходить трудовую реабилитацию люди с особенностями в развитии.

Устойчивость и конкурентоспособность

Предприятие строит энергоэффективные экологически чистые жилые дома и общественные здания из возобновляемых экологически чистых материалов местного региона. Поэтому можно обозначить деятельность «ЭкоДомСтроя» как деятельность, основанную на принципах устойчивого производства.

Финансовое состояние производственного унитарного предприятия «ЭкоДом-Строй» в настоящее время устойчивое и самокупаемое. Вместе с тем стоит отметить ярко выраженную сезонность, которая существенно влияет на стабильность работы. Например, особенность производства строительных экоплит в том, что заготовка тростника происходит зимой, а производство и реализация – летом. Поэтому основные доходные месяцы приходятся на июнь–август, а остальное время используется для подготовки к активному сезону.



Комментарий эксперта Алены Лис о социальном эффекте

Сочетание деятельности общественной организации и учрежденного ею коммерческого предприятия позволяет «ЭкоДомСтрою» оказывать стабильное позитивное внешнее воздействие, как социальное, так и экологическое, и содействовать общей финансовой устойчивости всей модели. На предприятии было создано 10 рабочих мест и за весь период существования было возведено:

- 33 дома для переселенцев из загрязненных катастрофой на Чернобыльской АЭС территорий в деревне Стаховцы (Дружная) Мядельского района Минской области;
- медицинская амбулатория с дневным стационаром в д. Занарочь и двухквартирный жилой дом для сотрудников амбулатории;
- административно-хозяйственное здание в д. Стаховцы;
- 28 экологических домов для семей чернобыльских переселенцев (д. Старый Лепель Лепельского района Витебской области);
- культурно-образовательный центр в д. Старый Лепель;
- медицинская амбулатория со служебным жильем для врача в д. Старый Лепель;
- произведена модернизация жилого дома в д. Юрковщина Лепельского района Витебской области;
- наконец, центр трудовой и социально-бытовой реабилитации инвалидов в г. Лепель.

Для всех построек использовались экологически чистые материалы местного происхождения – дерево, щепа, тростник, глина. Все здания сконструированы таким образом, что предполагают низкий уровень энергопотребления и при этом – высокий уровень комфорта. Важным моментом является то, что в Беларусь была перенесена немецкая технология строительства экологически чистых и высокоэнергоэффективных домов, адаптирована к белорусским условиям и сертифицирована. В 2017 г. предприятие стало победителем в номинации «Энергоэффективная технология года» общенационального конкурса Беларуси.

С помощью строительства домов **удалось помочь 59 семьям**. Амбулатория в д. Старый Лепель в среднем принимает 25 человек в день и 3 вызова на дом. **За амбулаторией закреплено 2700 человек** сельского населения.

Центр трудовой и социально-бытовой реабилитации инвалидов Лепеля **на постоянной основе посещают 48 человек. На крупные мероприятия приезжает до 100 людей с инвалидностью**, в том числе дети с инвалидностью и те, кто не посещает центр на постоянной основе.

Также следует обратить внимание на то, что благодаря использованию энергии из возобновляемых источников предприятие сокращает свое воздействие на окружающую среду и помогает это делать местным жителям.

Так, годовая выработка электроэнергии ветряными мельницами составляет 2 млн кВт.ч, чего хватает на 1200 домашних хозяйств. К слову, именно благодаря «ЭкоДомСтрою» – предприятию, учрежденному общественной организацией, – в Беларуси были возведены первые ветряки. Еще одним социальным эффектом связки «ЭкоДомСтрой»+«ЭкоСтроитель» является привлечение волонтеров: ежегодно начиная с 1991 г., к деятельности организации привлекается больше 30 волонтеров из Беларуси и Германии, что содействует развитию взаимопонимания и укрепления сотрудничества между нашими странами.

**Интервью с Юрием Суприновичем,
исполнительным директором унитарного предприятия «ЭкоДомСтрой»**

– Юрий, почему вы решили зарегистрировать и общественную организацию «ЭкоСтроитель» и унитарное предприятие «ЭкоДомСтрой»?

– Общественную организацию «Экостроитель» мы зарегистрировали в тот момент, когда задумались, как помочь людям из Чернобыльской зоны создать условия для жизни, потому что увидели, что есть возможность и необходимость реализации совместного проекта строительства недорогого жилья для переселенцев из загрязненных зон ЧАЭС. Когда встала необходимость осуществлять коммерческую деятельность, появилось унитарное предприятие «ЭкоДомСтрой».

– С чего начался ваш социальный бизнес?

– Все началось со строительства первого поселка для переселенцев с загрязненных Чернобылем территорий и создание для них постоянных рабочих мест.

– Кто и что помогло вам в начале становления бизнеса?

– Организация «Дома вместо Чернобыля».

– Ваши рекомендации начинающим социальным предпринимателям?

– Если хотите что-то сделать – начинайте.

Контактная информация:

<https://oekodomstroj.by/>

oekodom@gmail.com

+375296384856

Производственно-торговое унитарное предприятие «Прометей-ИНВО» www.invagomel.by

«Социальный предприниматель – это юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, который ведет свой бизнес на принципах социальной ответственности перед своими работниками, контрагентами, государством».

«Социальный бизнес начинается с ответственности».



Геннадий Золотарев, учредитель

Жизнь Геннадия сложилась так, что, добившись высокого положения в обществе и сделав карьеру начальника управления в 40 лет, он неожиданно для себя, своих родных и коллег оказался в инвалидной коляске. В один трагический день его жизнь перевернулась с ног на голову, и все изменилось до неузнаваемости. Вторая половина жизни Геннадия началась с отчаяния, бедности и забвения.

Всегда принципиальный и требовательный, он не дал себе возможности расслабиться, поэтому, чтобы жить дальше, начал действовать. После трагедии, из-за которой он оказался в инвалидной коляске, Геннадий организовал первое в стране Общественное объединение инвалидов-колясочников. В Гомеле благодаря его активной позиции стали строиться пандусы, а в местном госпитале появилось первое реабилитационное отделение для инвалидов-колясочников.

В социальном бизнесе Геннадий Золотарев с 2000 года. Он был одним из первых, кто понял, что социальный бизнес – это отличная возможность создавать рабочие места, обеспечивать людей достойной заработной платой и давать им уверенность в завтрашнем дне.



Краткая справка о ПТУП «Прометей-ИНВО»

• Местонахождение:

Гомель, Беларусь

• Дата основания:

2000 год

• Количество сотрудников:

17 сотрудников, в технологическом процессе задействованы 100% людей с инвалидностью

• Размер начальных инвестиций:

2 инвалидные коляски и 1 функциональная кровать

• Источник стартового капитала:

материальный фонд учредителя общественной организации

• Грантовая поддержка:

используется возможность писать и подавать конкурсные заявки от общественной организации

• Преференции и льготы:

освобождение от НДС и налога на прибыль

Совет Геннадия начинающим социальным предпринимателям:
«Цените больше жизнь. Используйте годы, отпущенные вам Богом, для благих дел».

В 2000 году учредителем унитарного предприятия «Прометей-ИНВО» стало Гомельское областное общественное объединение инвалидов с нарушением



Бизнес-модель ПТУП «Прометей-ИНВО»

Инфраструктура:

Ключевые каналы сбыта:

- прямые каналы сбыта
- оптово-розничные сети

Ключевые партнёры:

- поставщики сырья
- логистические компании
- общественные организации

Основные ресурсы:

- производственные мощности
- технологии производства
- профессиональная команда
- производственные помещения

ПТУП «Прометей-ИНВО»

Организационно-правовая
форма: унитарное предприятие

Предложение:

Сфера деятельности:

- производство гигиенической и ритуальной продукции,
- оптово-розничная торговля

Ключевое предложение:

Салфетки, туалетная бумага,
еловая ветвь, ритуальные
корзины и венки

Покупатель:

Сегменты потребителей:

- гостиницы, отели, hostels
- организации общепита
- оптово-розничные компании

Каналы коммуникации:

- личные продажи и контакты
- интернет
- тендеры и госзакупки

Сообщество клиентов:

70% клиентов – предприятия
государственной формы
собственности

Социальная проблема:

- проблема трудоустройства людей с ограниченными возможностями
- проблема социализации людей, получивших травмы, повлекших за собой инвалидность
- проблема отсутствия спортивной активности у людей с ограниченными возможностями

Социальный эффект:

- создаются рабочие места для людей с разными формами инвалидности
- в ходе работы с людьми, оказывается помощь в первые часы и дни их жизни после травмы.
- организуется насыщенная спортивная жизнь для людей с ограниченными возможностями

Финансы и устойчивость

Распределение прибыли:

прибыль перераспределяется и направляется на создание рабочих мест для людей с ограниченными возможностями

Стабильность и ритмичность:

предприятие стабильно и конкуренцию выдерживает успешно благодаря приверженности постоянных клиентов, налаженным каналам сбыта и ритмичности производственных процессов

функций опорно-двигательной системы «Инвалиды-спинальники». Поэтому совсем неудивительно, что уставным фондом предприятия стали две инвалидные коляски и одна функциональная кровать, которые в свое время общественное объединение получило по линии гуманитарной помощи.



имеет четко прослеживаемый социальный эффект – трудоустройство людей с инвалидностью.

На сегодняшний день на предприятии работает 17 человек, причем в технологическом процессе задействовано 100% людей с различными формами инвалидности. Причем стоит отметить, что это не только люди, имеющие проблемы с опорно-двигательным аппаратом, но также слабослышащие и имеющие инвалидность по общим заболеваниям. Из полностью трудоспособных сотрудников на предприятии заняты 3 человека – директор, бухгалтер и водитель. Под одной крышей взаимодействуют и помогают друг другу в работе общественное объединение, цех для производства ритуальной атрибутики, ритуальный магазин и два цеха, где размещено производство туалетной бумаги и салфеток.

Сфера деятельности и ключевое предложение

В рамках деятельности унитарного предприятия «Прометей-ИНВО» сложилось несколько направлений деятельности:



1) *Производство гигиенических бумажных салфеток и туалетной бумаги.* В рамках государственной программы по созданию рабочих мест для людей с инвалидностью 7 лет назад предприятие получило оборудование и изготавливает на нем сегодня туалетную бумагу и бумажные салфетки. На производстве туалетной бумаги занято 3 человека, на произ-

водстве бумажных салфеток – 2 человека.

2) *Производство ритуальной продукции.* В цехе по производству венков и другой ритуальной атрибутики предприятие производит ритуальную ель для декора венков и корзин. В процессе производства используется два станка, трудоустроено 3 человека.

3) *Магазин ритуальных принадлежностей.* Здесь осуществляется розничная торговля ритуальной продукцией. Магазин оказывает полный спектр услуг

по захоронению и тем самым обеспечивает себе самоокупаемость и хорошую рентабельность, несмотря на очень высокую конкуренцию в этом секторе рынка.

Покупатели продукции, сегменты и целевые аудитории

УП «Прометей-ИНВО» является одним из крупнейших производителей изделий санитарно-гигиенического назначения и ритуальной продукции в Гомельской области. Предприятия доверяют и охотно с ним

сотрудничают многие государственные и частные торговые организации.



Покупателей изделий санитарно-гигиенического назначения унитарного предприятия «Прометей-ИНВО» условно можно разделить на следующие сегменты:

- 1) Крупные производственные организации: «Белоруснефть», «Мозырский нефтеперерабатывающий завод», «Спартак», «АСБ Беларусбанк», гостиницы «Турист», «Гомель», «Сож», «Национальная библиотека Беларуси», высшие учебные заведения Гомеля и Минска.
- 2) Санатории, кафе, бары, гостиницы.
- 3) Оптово-розничные предприятия и организации, индивидуальные предприниматели, имеющие собственные розничные точки и магазины.

Ключевыми покупателями продукции из ритуального ассортимента являются:

- 1) Ритуальные розничные магазины.
- 2) Крупные оптовые фирмы.
- 3) Индивидуальные предприниматели из смежной сферы.

Клиентами ритуального магазина являются розничные потребители, ориентированные на покупку полного комплекса ритуальных услуг. Из крупных партнеров по этому направлению можно отметить Гомельский филиал РУП «Белпочта», который активно реализует всю ритуальную продукцию предприятия в сельской местности.

Предприятие принимает активное участие в тендерах и часто выигрывает их за счет преференциальной поправки к цене, которую дает возможность иметь статус предприятия, где работает более 70% инвалидов.

Комментарий юриста, Анастасия Жирмонт

Обороты по реализации ритуальных предметов, связанных с погребением, а также работ по их изготовлению освобождается от НДС.



Комментарий юриста, Анастасия Жирмонт

Подробнее об условиях применения преференциальной поправки читайте в п.п. 2.4. Приложения № 2.



КСО, благотворительность, социальные проекты

Трудоустройство людей с инвалидностью

Поскольку учредителем ПТУП «Прометей-ИНВО» является Гомельское областное общественное объединение инвалидов с нарушением функций опорно-двигательной системы «Инвалиды-спинальники», то и социальная деятельность предприятия является логическим продолжением деятельности общественной организации.

Все социальные проекты преследуют цель решать главную триединую задачу:

- 1) создание условий безбарьерной среды для физически ослабленных лиц Гомеля и Гомельской области;
- 2) реабилитация (медицинская, социальная, психологическая, трудовая и физическая) людей с ограниченными возможностями и их адаптация к жизни в обществе;
- 3) формирование в обществе положительного имиджа людей с инвалидностью.

Все социальные проекты, в которых участвуют и общественная организация, и частное предприятие, нацелены на решение конкретных задач по этим трем направлениям.

Особенно значимые проекты, которыми гордится Геннадий Золотарев, – это проекты, проведенные в рамках Программы поддержки Беларуси Федеральным правительством Германии. Вся программа имеет четкую этапную структуру, которая позволила выстроить целую инфраструктуру по поддержке людей с проблемами опорно-двигательного аппарата.

Первый этап Программы был нацелен на социальную реабилитацию инвалидов-колясочников на базе областного госпиталя инвалидов войны и областной больницы. Благодаря деятельности участников проекта открылось отделение нейрохирургии №2, где специализируются на операциях на спинном мозге и на позвоночнике. Первоначально были созданы условия безбарьерной среды в этом отделении. Затем удалось выстроить цепочку комплекса мер по социальной реабилитации людей, получивших травму позвоночника на ранних стадиях. Собственные инструкторы-колясочники проводят там так называемую систему первого контакта и в раннем послеоперационном периоде консультируют как самих пациентов, так и их родственников. Инструкторы рассказывают о трудностях, с которыми пострадавшие могут столкнуться в первые дни или недели после травмы, и подсказывают, как избежать сопутствующих заболеваний и проблем, могущих возникнуть из-за недостатка знаний.

Второй этап программы – медицинская реабилитация. На этом этапе в госпитале были перепрофилированы 10 койко-мест для инвалидов-колясочников. Теперь все люди с проблемами опорно-двигательной системы один раз в год имеют возможность пройти здесь обследование, получить услуги по медицинской реабилитации. Здесь же для этой категории пациентов проводятся курсы по социальной и физической реабилитации.



Третий этап – физическая реабилитация через включение людей на инвалидных колясках в физическую культуру и спорт. Как оказалось, это самый короткий путь реабилитации и адаптации. Поэтому сегодня это направление развивается через создание команд по различным видам спорта: баскетбол, настольный теннис, легкая атлетика, дартс и т.д. Развиваются новые виды спорта – бочча и спортивные

танцы в инвалидных колясках.

Четвертый этап – трудовая адаптация. Это вершина реабилитации и возможность полного возвращения в социум. Имея работу, человек может сам зарабатывать, быть самодостаточным и ни от кого не зависеть ни в физическом, ни в моральном плане. Создавая рабочие места для таких людей, социальное предприятие пошло двумя путями:

1-й путь: создано собственное предприятие ПТУП «Прометей-ИНВО», на котором для людей с инвалидностью от 18 лет и старше организовывались трудовые места.



2-й путь: участие в государственных программах по трудовой адаптации совместно с городским управлением по труду и социальной защите. Здесь общественное объединение помогало находить потенциальных работодателей, готовых брать на работу людей с инвалидностью.

Устойчивость и конкурентоспособность

Предприятие стабильно работает в рамках своего сегмента постоянных клиентов и успешно выдерживает конкуренцию благодаря приверженности собственного сообщества партнеров, налаженным каналам сбыта и ритмичности производственных процессов.

 **Комментарий юриста,
Анастасия Жирмонт**

Подробнее об адаптации людей с инвалидов к трудовой деятельности читайте в Приложении № 2.

Вместе с тем в настоящее время появились большие заводы производителей бумаги, которую «Прометей-ИНВО» использует как сырье. Эти же заводы производят и конечный продукт – туалетную бумагу, тем самым составляя серьезную конкуренцию предприятию на этом рынке. А конкурировать в данной ситуации с лидерами рынка очень сложно, так как они контролируют цены на сырье и за счет объемов получают эффект экономии издержек на масштабе производства.

Однако несмотря на жесткие конкурентные условия, в которых приходится работать предприятию, есть и явные конкурентные преимущества, помогающие держаться на плаву и быть устойчивыми:

- 1) имидж и годами создаваемая положительная репутация;
- 2) безупречное качество продукции;
- 3) доставка продукции собственными силами в любую точку Беларуси;
- 4) ценообразование.



С опытом пришло понимание, что в бизнесе сложно работать только в одном направлении. Эта позиция всегда чревата сезонными провалами в рентабельности и стабильности бизнеса, а это, в свою очередь, ведет к неприятным экономическим последствиям.

Сегодня вопрос стоит не о расширении предприятия, а о сохранении тех объемов, которые есть. Если раньше на предприятии работало 25 человек и заработная плата была минимальной, то на сегодняшний день предприятие пошло по пути оптимизации. Здесь работает 15 человек, но люди задействованы полностью, у всех 8-часовой рабочий день, а значит у всех достойная заработная плата.



Комментарий эксперта Алены Лис о социальном эффекте

Социальное предприятие «Прометей-ИНВО» имеет ярко выраженный внутренний социальный эффект, направленный на улучшение качества жизни сотрудников. **Сегодня соотношение людей с инвалидностью составляет 83% (15+3), раньше цифра доходила до 89% (25+3).** Всего за время существования предприятия трудовую реабилитацию на нем прошли около **50 человек**, многие потом трудоустроивались на незащищенном рынке труда, например, в IT-секторе. Предприятие создавалась еще до появления государственной программы реабилитации инвалидов именно с целью дать молодым людям, которые стали инвалидами до 18 лет или сразу после, возможность получить трудовой стаж и рассчитывать на трудовую, а не социальную пенсию.

Поскольку предприятие является частью системы по реабилитации людей с инвалидностью, то и помощь, которая оказывается здесь сотрудникам, максимально полная и всесторонняя. «Очень часто, – отмечает основатель предприятия Геннадий Григорьевич Золотарев, – человек, получивший инвалидность и не работающий какое-то время, развивает в себе привычку к иждивенчеству, но есть и много субъективных факторов, препятствующих трудоустройству. Наиболее распространенный из них – отсутствие безбарьерной среды, когда добраться на работу попросту невозможно». Предприятие «Прометей-ИНВО» решает такие вопросы в индивидуальном порядке. Например, поскольку один из его сотрудников, передвигается на инвалидной коляске и не имеет личного

транспорта, руководство предприятия договаривается с местными властями о том, чтобы по рабочему маршруту утром и вечером курсировали низкопольные автобусы. Также предприятие поддерживает саму общественную организацию-учредителя «Гомельское областное общественное объединение инвалидов с нарушением функций опорно-двигательной системы "Инвалиды-спинальники"» материально, а также предоставляя транспорт участникам мероприятий, проводимых организацией. Таким образом социальное предприятие помогает обеспечить устойчивость и эффективность программы реабилитации людей с инвалидностью.

Интервью с Геннадием

Золотаревым, учредителем ПТУП «Прометей-ИНВО»

– Почему вы решили открыть собственный бизнес и заняться производством?

– В 2000 году не было никаких государственных программ, которые могли дать возможность найти работу человеку с инвалидностью. Поэтому я решил вместе с моими коллегами и соратниками создать собственную территорию, где было бы все свое. Для физической реабилитации мы создали спортивный клуб, где занимались спортом. Для трудовой реабилитации было создано коммерческое предприятие, а для привлечения средств в организацию мы создали областной фонд. То есть мы создали свою инфраструктуру, не зависящую от внешних факторов, где каждый мог найти себе занятие и решить проблемы нашего сообщества.



– Что вас мотивирует заниматься социальным бизнесом?

– Бизнес – это такое дело, в которое если один раз окунулся, то бросать уже нельзя. Любой перерыв в работе уже может быть необратимым процессом, поэтому тут или заниматься и мотивироваться каждый день этой мыслью, или бросать и не ныть. Этот процесс, как ремонт, каждодневный и требует большого

внимания, сил, в нем надо просто жить, иначе ни бизнес не протянет долго, ни сам человек в бизнесе не выдержит.

– Кто и что помогло вам в начале становления бизнеса?

– Просто создать предприятие – это еще совсем не коммерческий успех. Чтобы стать успешными, нам пришлось много и долго работать, поначалу даже без прибыли. Административный ресурс в начале пути нам очень помог, так как финансовых средств было недостаточно, а точнее, их вообще практически не было. Но зато у меня был опыт работы в госструктурах, и эта жизненная школа, через которую я прошел, дала мне возможность грамотно управлять производственным процессом. Когда знаешь, куда обратиться и как правильно задать вопрос, это большое дело, ведь не зря говорят, что правильно поставленный вопрос – половина ответа.

– **Ваши рекомендации начинающим социальным предпринимателям?**

– Не ставьте во главу угла финансовую составляющую своего бизнеса, научитесь понимать людей и принимать обстоятельства. Думайте о том, какими ресурсами вы владеете, и стройте свою работу исходя из этого.

Контактная информация:

<http://invagomel.by>

prometey-invo@tut.by

+375296676601



Частное унитарное предприятие по оказанию услуг
«Креативный парк», тайм-клуб «1387»
www.1387.by

«Социальный предприниматель – это человек, который делает мир лучше и дает возможность участвовать в этой активности всем желающим!»

«Социальный бизнес начинается с фантастических и нереальных идей».



Наталья Халанская, директор и учредитель

Наталья – целеустремленная, настойчивая, креативная активистка с богатым опытом работы в общественных организациях. С образованием журфака и дипломом бизнес-школы по специальности «Маркетинг» в 2014 году Наталья вернулась в родной город Бобруйск и рискнула открыть антикафе. Сегодня перед ней и ее командой стоит непростая, но важная задача: сделать тайм-клуб «1387» стабильным и устойчивым предприятием, чтобы у всех в Бобруйске была

возможность постоянного развития и самообразования. В участниках своей команды Наталья ценит стремление брать на себя ответственность и желание развиваться. Наталья говорит, что верит в огромный потенциал антикафе «Тайм-клуб 1387», а главное – видит потребность горожан в подобном пространстве. Она мечтает, чтобы ее ребенок и гордился своим городом, и хотел здесь жить или возвращаться сюда, чтобы у бобруйчан были те же возможности в сфере культурного досуга и образования, что и у жителей других городов.

Совет Натальи начинающим социальным

предпринимателям:

«Не бойтесь рисковать. Самый важный опыт – это не то, что получилось, а то, что не получилось».



Краткая справка о ЧУ «Креативный парк», тайм-клуб 1387»

• Местонахождение:	Бобруйск, Беларусь
• Дата основания:	2014 год
• Количество сотрудников:	4 сотрудника и команда волонтеров
• Размер начальных инвестиций:	15 000 руб.
• Источник стартового капитала:	личные средства
• Грантовая поддержка:	заявки на грантовую поддержку подаются в партнерстве с общественными организациями
• Преференции и льготы:	не используются



Бизнес-модель ЧП «Креативный парк» (тайм-клуб «1387»)

Инфраструктура:

Ключевые каналы сбыта:

- прямые каналы сбыта

Ключевые партнёры:

- общественные организации
- клубы по интересам
- СМИ Бобруйска
- ключевые клиенты

Основные ресурсы:

- комплекс услуг под ключ (классы, арт-студия, зона кафе)
- связи с журналистским сообществом
- ресурсы бизнес-образования

ЧУ «Креативный парк» (Тайм-клуб «1387»)

Организационно-правовая
форма: учреждение

Предложение:

Сфера деятельности:

- услуги по организации отдыха и развлечений;
- образовательные услуги для взрослых

Ключевое предложение:

- услуги организации полезного пространства:
- кинопоказы, настольные игры
- студия ART-line;
- услуги Центра «Старт»

Покупатель:

Сегменты потребителей:

Активные люди 25-40 лет, которые уже определились с профессией, но в поиске развития

Каналы коммуникации:

сайт, e-mail рассылки, социальные сети, СМИ, регулярные культурно- массовые мероприятия, прямые трансляции, PR-компании

Клиенты:

Сообщество активных граждан Бобруйска, стремящихся развивать городское пространство собственными силами

Социальная проблема:

- отсутствие условий для развития гражданской активности у городского сообщества активных людей в Бобруйске
- проблема трудоустройства молодых специалистов
- проблема доступности информации о возможностях развития и участия в образовательных международных компаниях

Социальный эффект:

- создание условий для коммуникации между представителями НКО, местным сообществом, органами власти и бизнесом для реализации совместных проектов
- информирование молодых специалистов об образовательных программах и возможностях карьерного роста

Финансы и устойчивость

Распределение прибыли:

Прибыль организации распределяется на организацию и развитие городского активного сообщества

Стабильность и ритмичность:

Устойчивость достигается за счет расширения и обновления стратегии развития

История создания тайм-клуба «1387» началась в 2014 году, когда Наталья решила переехать жить из Минска в Бобруйск. Главное, что её огорчало в родном городе, – это отсутствие культурного пространства для развития, отдыха и реализации креативных планов по формированию гражданской активности вокруг себя. Имея очень активную позицию в общественной сфере и жизни города, Наталья приняла решение создать так необходимое всем креативное и полезное

арт-пространство. После небольшого исследования выбор пал на пространство в формате антикафе.



К вопросу открытия Наталья подошла очень серьезно: прошла курс бизнес-образования по маркетингу, провела маркетинговые исследования, написала бизнес-план и решила действовать. Когда картинка сложилась в разработанную бизнес-стратегию и был продуман до мельчайших подробностей тактический план, Наталья не задумываясь продала машину. Эти деньги стали ее началь-

ным капиталом, с которым она вошла в мир социального бизнеса. Выстраивать бизнес шаг за шагом начали с мамой, которая стала активным помощником во всех вопросах создания тайм-клуба в его физическом воплощении.

Еще задолго до открытия тайм-клуба Наталья начала PR-компанию по формированию имени и имиджа нового и пока не понятного городу пространства антикафе среди жителей Бобруйска. Поэтому к открытию был создан активный спрос на услуги тайм-клуба, и клиенты в буквальном смысле слова повалили. Дело было за малым: наполнить пространство образовательными услугами, заполнить график активными и полезными мероприятиями и предложить услуги по организации отдыха.

Покупатели услуг, сегменты и целевые аудитории



У тайм-кафе «1387» за время работы сложилось несколько целевых сегментов, составляющих сообщество активных клиентов пространства.

Основная целевая аудитория клиентов находится в диапазоне от 25 до 40 лет. Это активные люди, которые уже определились с профессией и даже уже работают, но все равно находят-

ся в поиске себя и дополнительного развития:

- Мамы с детьми, как правило, в декретном отпуске. Им тайм-кафе «1387» предлагает целый пакет услуг, где есть чем заняться и детям их мамам.
- Сообщество активных граждан Бобруйска, стремящихся развивать городское пространство собственными силами.
- Клубы по интересам: клуб любителей игры «Мафия», клуб киноманов.
- Корпоративные клиенты.
- Волонтеры тайм-кафе.

Главные точки коммуникации сосредоточены в социальных сетях. Основным источником оперативной информации о мероприятиях тайм-клуба служит

удобный и актуальный сайт. Грамотно построенная работа со СМИ дает возможность своевременно доносить информацию до целевой аудитории.

Своих основных постоянных клиентов здесь удерживают качеством, постоянством и гибкостью услуг.

Сфера деятельности и ключевое предложение



В общем смысле слова тайм-кафе «1387» – это пространство для создания и организации активности городского сообщества.

В конкретном виде это услуги организации отдыха, услуги по проведению развлекательных мероприятий, образовательные услуги для взрослых, кинопоказы, концерты.

Студия ART-line предлагает мастер-классы по рисованию для взрослых, выставки картин, встречи с художниками.

Центр «Старт» – занятия по робототехнике, программированию, инновационная лаборатория, лекции о технологиях, хакатоны.

КСО, благотворительность, социальные проекты

Команда тайм-кафе «1387» ставит в приоритет своей деятельности организацию и развитие городских сообществ и гражданских инициатив. Своими главными задачами здесь считают:

- налаживание связей между жителями города для решения совместных проблем;
- обеспечение возможностей обмена опытом между представителями общественных организаций и гражданских инициатив;
- объединение интересов местного сообщества, органов власти и бизнеса;
- выстраивание взаимоотношений между активными гражданами для реализации совместных проектов.

На территории тайм-кафе постоянно проводятся бесплатные городские мероприятия, которые обеспечивают взаимодействие и активность гражданского общества Бобруйска.

В антикафе работают молодые специалисты, которым очень трудно найти работу без опыта, многие из них ищут варианты для распределения, и мы помогаем им начать успешную карьеру. В тайм-кафе молодежь имеет возможность попробовать свои силы в разных сферах. Всем желающим здесь подбирают различные образовательные программы для поиска себя и возможностей карьерного роста.

Уже давно стало традицией поддерживать общественные организации Бобруйска, предусмотрена бесплатная площадка, где они проводят свои мероприятия, собирают клубы по интересам и организуют коммуникацию своих команд.

Устойчивость и конкурентоспособность

В целом тайм-кафе «1387» работает ритмично и стабильно, за исключением нескольких месяцев, связанных с сезонностью спроса.

Устойчивость чаще всего достигается за счет постоянного расширения пространства, спектра услуг, сфер присутствия, целевых сегментов и т.д.

Что касается конкуренции, в Бобруйске аналогичных пространств нет, поэтому прямой конкуренции антикафе на данный момент никто не составляет. Вместе с тем непрямыми конкурентами являются все учреждения, предоставляющие альтернативные услуги по организации досуга, услуг дополнительного образования, кафе и рестораны.

Самый активный сезон, когда антикафе забито до отказа, длится с октября по март. В остальное время команда ищет дополнительные источники дохода для поддержания рентабельности. Как правило, это организация мероприятий вне собственных территорий, организация детских летних инновационных и творческих лагерей.

На данный момент тестируется новая бизнес-модель «Клубная карта», которая позволит обеспечивать финансовую устойчивость круглый год, без привязки к сезонам активности клиентов.



Комментарий эксперта Алены Лис о социальном эффекте

Частное унитарное предприятие по оказанию услуг «Креативный парк», тайм-клуб «1387» – социальное предприятие с четко выраженным внешним воздействием, направленным на развитие сообщества и общественных инициатив в г. Бобруйск. Вся прибыль предприятия реинвестируется в реализацию его миссии: ее команда видит в создании сообщества активных горожан, которые в будущем смогли бы реализовывать полезные проекты для города. Сюда входят такие мероприятия, как:

- 1) Барахолки (фримаркеты), направленные на знакомство и сближение горожан.*
- 2) «Живые библиотеки», которые проводятся совместно с организацией из Минска уже не первый год, где люди учатся принимать друг друга с разных сторон, такими, какими есть, с особенностями.*
- 3) Клуб инициатив – тех, кто готов уже что-то делать (например, Академия для женщин «45+», клуб «58 петель», объединяющий людей, которые совместно вяжут вещи для недоношенных детей).*

4) Наконец, дискуссионные встречи, которые собираются, когда в городе есть проблема. На таких встречах участники учатся слышать друг друга и совместно находить решение для новых вызовов.

Такие мероприятия спланируют людей, готовых работать для города, а тайм-клуб «1387» предоставляет им свою площадку бесплатно, а также помогает выработать нужный формат, собрать аудиторию, проводит модерацию встреч и предоставляет дополнительную экспертную поддержку.

Предприятие помогает самым разным целевым группам через инициативы и профильные общественные объединения. В итоге благополучателями становятся многодетные семьи, дети с аутизмом и их семьи, активисты общественных организаций и инициатив, люди с инвалидностью, онкопациенты.

Количество таких бесплатных событий, организуемых клубом в партнерстве с местными организациями, в месяц в среднем составляет 4 мероприятия, за 2018 было проведено **53 такие встречи**. Количество уникальных участников в 2018 г. **превысило 200 человек**. Среди организаций, которым была оказана поддержка, – Центр развития особого ребенка «Включайся», работающий с детьми с аутизмом, «Надежда» – организация, помогающая детям-инвалидам и молодым инвалидам, организация помощи многодетным семьям, ассоциация инвалидов-колясочников, БООЗЖ «Пять свобод», оказывающее помощь бездомным животным, Белорусский детский хоспис, «Матери против наркотиков» и не только.

Также благодаря пространству «1387» горожане могут получать дополнительное образование независимо от возраста, пола и статуса. Это, к примеру, занятия по правовой грамотности, маркетингу, бизнес-планированию, целенолаганию и активизму. Также проходят мастер-классы по рукоделию и другие воркшопы. Команде клуба удастся приглашать не только местных преподавателей, но и специалистов из других городов. Большинство этих занятий также бесплатно, но главное – предприятие предоставляет бобруйчанам возможность быть активными, сообща справляться с трудностями, улучшать городское пространство и развивать свои лучшие качества.

Интервью с Натальей Халанской, учредителем и директором тайм-клуба «1387»

– Нравится ли вам быть социальным предпринимателем?

– Очень нравится, у меня появилась масса дополнительных возможностей – от стажировок до образовательных встреч, где я могу расти в сфере социального предпринимательства, становлюсь экспертом и помогаю другим встать на этот путь. Сегодня я живу в кругу единомышленников, для меня это самое важное. Меня мотивирует то, чем я занимаюсь, и это имеет для меня смысл, а когда у меня опускаются руки, я точно знаю, что есть люди, которым нужно то, что мы делаем для них.



– **Наталья, почему вы решили открыть тайм-клуб «1387»?**

– После окончания школы я уехала учиться в Минск и не жила в Бобруйске около 10 лет. Когда по семейным обстоятельствам мы вернулись в Бобруйск, встал вопрос, чем заниматься. В Бобруйске мне не хватало культурного пространства для отдыха, для реализации каких-то своих задумок, для общения с единомышленниками, и я решила создать его сама. Я изучила несколько моделей и остановилась на формате антикафе.

– **С чего начался ваш социальный бизнес?**

– Когда я начинала бизнес, я не задумывалась о том, что он будет социальным, я даже понятия такого не знала. Но когда пространство было готово, ко мне стали приходить люди с какими-то проблемами, они искали единомышленников и смогли их найти в пространстве. Тогда мы стали проводить некоммерческие встречи для достижения их целей.

До старта бизнеса у меня был большой опыт участия в некоммерческих организациях. Можно сказать, я выросла в Белорусской организации трудящихся женщин. Отсюда понимание важности развития местного сообщества, важности инициативы от самих людей и их активного участия в решении городских проблем.

– **Кто и что помогло вам в начале становления бизнеса?**

– Мне очень много кто помогал в самом начале! Например, моя мама Нелли Халанская создала тайм-клуб в его физическом воплощении, она большая мастерица, и много всего в клубе сделано ее руками. Мои коллеги по предыдущим местам работы, мой первый учитель в журналистике, бизнес-тренеры, мой сын и моя лучшая подруга – все стали моими незаменимыми помощниками в самом начале, и они же продолжают активно участвовать в жизни тайм-кафе и сейчас.

– **Ваши рекомендации начинающим социальным предпринимателям?**

– Действуйте. Анализируйте и снова действуйте. На многие вопросы просто нет ответов, и тот выбор, который сделаете вы, будет единственно верным. Не бойтесь рисковать.

Контактная информация:

<http://1387.by/>

anticafe1387@gmail.com

+375297825115



Трапезная «На Рождественской» при религиозной общине прихода храма Рождества Пресвятой Богородицы

https://vk.com/trapeznaya_by

«Социальный предприниматель – Человек с большой буквы».

«Социальный бизнес начинается с оказания помощи нуждающимся».



Юрий Грек, директор

Юрий Грек с первых дней основания трапезной является ее директором и руководителем. Он не раздумывая пожертвовал своим статусом и именем на предыдущем месте работы ради создания места, где прихожане и местные жители смогут вместе проводить праздники, церковные мероприятия, собираться за одним столом и в горе и радости и помогать нуждающимся людям. Юрий очень гордится

тем, что причастен к созданию столь уникального места при храме, где можно накормить и обогреть людей, оказавшихся в трудной жизненной ситуации. Удовлетворение от деятельности, которую ведет Юрий, мотивирует его каждый день. Особую роль в его мотивации, несомненно, играет христианская вера, в традициях которой строится вся работа трапезной. Больше всего Юрий любит, когда работа, выполненная им и его коллективом, приносит хорошие результаты. В своих сотрудниках ценит профессионализм и аккуратность.

Совет Юрия начинающим социальным предпринимателям:

«Сочетайте любовь к делу и к людям».



Краткая справка о трапезной «На Рождественской»

• Местонахождение:	Минский р-н, деревня Тарасово, Беларусь
• Дата основания:	2015 год
• Количество сотрудников:	6 человек
• Размер начальных инвестиций:	
• Источник стартового капитала:	инвестиции и пожертвования прихожан
• Грантовая поддержка:	пишутся заявки на конкурсы и получают гранты на осуществление проектов
• Преференции и льготы:	используются



Бизнес-модель трапезной «На Рождественской»

Инфраструктура:

Ключевые каналы сбыта:

- прямой канал сбыта

Ключевые партнёры:

- поставщики свежих продуктов
- праздничные агентства
- местные органы самоуправления
- СМИ

Основные ресурсы:

- инфраструктура трапезной
- производственные ресурсы
- людские ресурсы
- финансовые ресурсы

Трапезная «На Рождественской»

Организационно-правовая
форма: религиозная община

Предложение:

Сфера деятельности:

Предприятие общественного
питания

Ключевое предложение:

Организация общественного
питания, в т.ч. кейтеринг

Покупатель:

Сегменты потребителей:

- прихожане
- местные жители
- сотрудники местных компаний

Каналы коммуникации:

- социальные сети
- сарафанное радио
- СМИ

Взаимоотношения с клиентами:

Сообщество сплочено единой
христианской верой и общими
целями

Социальная проблема:

- очень много людей, оказавшихся в трудной жизненной ситуации, приходят в храм за помощью
- сложно трудоустроить людей с инвалидностью на работу

Социальный эффект:

- на территории Храма оказывается помощь нуждающимся
- организуются бесплатные обеды для уязвимых групп населения
- трудоустраиваются люди с ограниченными возможностями

Финансы и устойчивость

Распределение прибыли:

Прибыль распределяется на укрепление материально-технической базы прихода, на создание рабочих мест и организацию бесплатных обедов для нуждающихся

Стабильность и ритмичность:

Сезонности в работе трапезной нет и предприятие круглый год устойчиво и конкурентоспособно на рынке

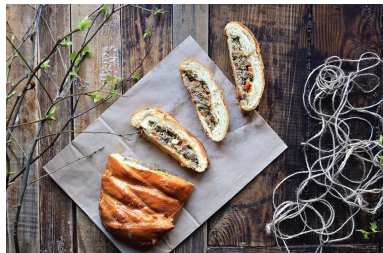
Под одной крышей религиозной общины разместилось много подразделений: храм, трапезная «На Рождественской», приют для людей с ограниченными возможностями, церковные хозяйственные постройки и подворье. Трапезная в хозяйстве церковной общины появилась в 2015 году как необходимость, продиктованная потребностями прихожан и гостей церковной общины в месте, где можно собраться и перекусить после долгих церковных служб и молений, поздравить друг друга после обрядов крестин и венчаний, побыть в кругу своих



родных и близких в горе и радости. Идейным вдохновителем строительства трапезной стал батюшка.

Реализация проекта и строительство трапезной были поручены директору Юрию Греку. Примерно год ушел на оформление идеи и формирование общей стратегии. А потом начались активные действия по реализации

задуманного, стартовало строительство, а потом и обустройство трапезной. Для привлечения клиентов были проведены масштабные PR-кампании: через СМИ привлекали местное сообщество, через социальные сети («Вконтакте» и в Фейсбуке) создавалось и создается до сих пор сообщество постоянных клиентов трапезной. На протяжении всего времени существования трапезной чувствуется четкая и надежная поддержка со стороны местных властей, и это очень помогает в работе заведения, привлекая сюда много высокопоставленных гостей из разных городов и стран. Главной изюминкой трапезной стало месторасположение и отсутствие в деревне других подобных заведений. Дополнительными преимуществами трапезной можно смело считать домашнюю кухню, за качеством которой следит сам Юрий Грек. Действительно, здесь всегда вкусная и свежая еда по сравнительно невысоким ценам.



На сегодняшний день, когда о трапезной знают уже все в округе, рекламой заведение больше не пользуется, осталась только растяжка около дороги, напоминающая о том, что здесь всех ждут и вкусно накормят.

Трапезная развивается согласно четкому бизнес-плану, который был разработан и корректируется согласно новым изменениям на рынке и в экономике. Ценообразование ориентировано на среднерыночные цены подобных заведений. Согласно бизнес-плану предприятие планомерно растет и развивается, увеличивается количество сотрудников, клиентов всегда в достатке.

Сфера деятельности и ключевое предложение

Главное и ключевое предложение трапезной – это организация общественного питания в различных вариантах и форматах: обеды, банкеты, мероприятия, выездное обслуживание, уличная торговля, кофе-брейк, фуршет, свадьба, барбекю, детские праздники, официальные обеды – все под силу организовать команде трапезной «На Рождественской».

Меню заведения имеет некоторые особенности, связанные с церковными традициями. Например, всегда присутствуют постные блюда. Есть блюда, присущие только церковной кухне: кутья, сыта, куличи пасхальные, жаворонки, колядки и

т.п. Еще одной особенностью трапезной является ориентация на традиции белорусской кухни.

Ключевыми направлениями в работе трапезной на сегодняшний день являются:

- обеды для офисных работников близлежащих кварталов;
- доставка обедов в офисы или на дом;
- кейтеринг (обслуживание банкетов, свадеб, семейных праздников);
- аренда зала для конференций, презентаций, семинаров;
- свежая выпечка каждые выходные.

Ставку в работе руководство делает на изысканный вкус блюд, профессиональное обслуживание, индивидуальный и гибкий подход к каждому клиенту.

Покупатели услуг, сегменты и целевые аудитории

Тарасово – это деревня с населением около 1300 человек, находится она недалеко от Минска, в 2 км. Основными клиентами услуг трапезной «На Рождественской» являются местные жители, местные фирмы. Учитывая место нахождения трапезной, естественен тот факт, что это основное место проведения мероприятий внутри прихода: православные праздники, обряды, церковные собрания и встречи гостей прихода. Кроме того, трапезная стала местом проведения мероприятий «Социального дома»: конференций, круглых столов, семинаров.

Принадлежность трапезной к православной церкви создает вокруг заведения ауру доверия и надежности и сплачивает вокруг себя единое сообщество верующих: людей, которых объединяет вера и общие религиозные взгляды.

КСО, благотворительность, социальные проекты



Есть в приходе особенное место – «Социальный дом». Здесь вот уже 15 лет проходят социальную реабилитацию и интеграцию люди с особенностями в развитии. «Социальный дом» тесно сотрудничает с центрами социального обслуживания и интернатами: именно они чаще всего направляют людей с особенностями для получения помощи в социальной адаптации. «Социальный дом» имеет места для

проживания людей с инвалидностью на весь период адаптации и подготовки к самостоятельной жизни, мастерские для трудовой реабилитации и подготовке к выходу на открытый рынок труда. Постояльцев «Социального дома» учат самостоятельно зарабатывать на питание и на одежду. Задача «Социального дома» – развить навыки профессии, в которой у жителей социального приюта есть потенциал, приучить к трудовой дисциплине, оказать помощь в трудоустройстве. Как показал опыт, из жителей «Социального дома» получаются очень благодарные и исполнительные сотрудники. Они не врут, всегда тщательно выполняют поставленные задачи. Здесь учат важным жизненным навыкам, которые

помогают социализироваться в обществе, и для многих это совершенно новые знания. Плюс ко всему, осознание того, что они кому-то нужны и от их работы зависит общее дело, очень сильно мотивирует людей.

После открытия у трапезной с «Социальным домом» выстроилось своего рода домашнее партнерство. Оно выражается в том, что ресторан кормит постояльцев приюта, а приют, обучая своих воспитанников работе в ресторанном бизнесе, частично закрывает потребность в найме дополнительного персонала. Ресторан берет к себе на трудовую адаптацию постояльцев приюта, а сотрудники приюта проводят их трудовую адаптацию.

Таким образом, на территории храма на данный момент параллельно существуют несколько социально-ориентированных проектов в которых принимают активное участие и трапезная «На рождественской», и «Социальный дом», и все члены религиозной общины. Прежде всего это:

- услуги по социальной передышке;
- безвозмездная помощь нуждающимся;
- бесплатные обеды для граждан из уязвимых групп населения;
- благотворительные обеды и помощь в организации

церковных праздников.

Устойчивость и конкурентоспособность

В 2017 году трапезная прихода храма Рождества Пресвятой Богородицы в Тарасово получила статус «Бренд года». В первую очередь это признание высокого качества и уровня обслуживания, свидетельство того, что предприятие состоялось как бизнес.

Трапезная устойчиво работает, и это заслуга директора Юрия Грека, потому что именно он находится в постоянном поиске дополнительных направлений деятельности. Например, сегодня активно развиваются служба кейтеринга и сервис обслуживания мероприятий: конференций, круглых столов и т.д. На данный момент в развитие трапезной вкладывается больше, чем извлекается прибыли, но зато предприятие развивается, производственные мощности растут, у сотрудников есть достойная зарплата, покрываются затраты на обслуживание трапезной. Время суперприбылей еще не пришло, так как 3 года для выхода в точку безубыточности – очень мало для предприятия общественного питания. Чтобы получить возвратные инвестиции от вложенных средств, необходимо гораздо больше времени, и главные достижения еще впереди. Руководство рассчитывает, что должно пройти не менее 5 лет, прежде чем предприятие выйдет на хорошую прибыльность.

В целом трапезная работает стабильно и движется в сторону развития собственного потенциала и ресурсов.



Перед нами интересная форма социального предприятия – предприятие, учрежденной религиозным объединением. Таких предприятий в Беларуси несколько, и учреждаются они обычно православной или католической церковью для того, чтобы создать дополнительный финансовый источник для осуществления социальных проектов, реабилитации людей из уязвимых групп, как в случае с Трапезной, которая помогает сразу нескольким социальным проектам, даже не выйдя на 100% рентабельность, так как видят в помощи прихожанам свою основную миссию.



Интервью с Юрием Греком, директором трапезной «На Рождественской»

– С чего началась трапезная «На Рождественской»?

– Все началось с желания заниматься тем, что мне нравится, и помогать людям, нуждающимся в помощи и поддержке.

– Кто и что помогло вам в начале становления бизнеса?

– Самая большая помощь пришла от настоятеля прихода отца Сергия.

– Ваши рекомендации начинающим социальным предпринимателям?

– Ресторанный бизнес не сложнее, чем любой другой. Рекомендую ничего не бояться и начинать делать.

Контактная информация:

vk.com/trapeznaua_by

6831645@tut.by

+375445453333

Потребительский кооператив – эффективный инструмент развития социального предпринимательства

«В последнее время значение кооперации в сфере социального предпринимательства в экономике и в обществе постепенно возрастает, и все чаще эту форму совместной деятельности стали выбирать фермеры, ремесленники, индивидуальные предприниматели и др. Стоит отметить, что преимущество кооперативов в том, что они, объединяя единомышленников подобно общественному объединению, вместе с тем могут вести совместную хозяйственную деятельность. При этом в соответствии с Гражданским кодексом Республики Беларусь (Глава 4, «Юридические лица», статья 46) потребительский кооператив относится к некоммерческим организациям. Соответственно, его учредители не могут извлекать и распределять прибыль, а потребительские кооперативы по своей природе играют важную роль в развитии местного сообщества и благодаря некоммерческому статусу могут участвовать в международных программах поддержки.

Объединение усилий социальных предпринимателей в рамках деятельности одного кооператива дает участникам возможность через совместные усилия добиться повышения эффективности и производительности каждого из членов кооператива. Кооперирование дает возможность сочетать деятельность отдельных его участников в рамках совместных мероприятий, событий и проектов. Объединение человеческих усилий, соединение живых и овеществленных форм человеческого опыта дает возможность получить синергический эффект и дополнительные бонусы в развитии всем участникам кооператива одновременно.

В Республике Беларусь на сегодня сложилось несколько удачных примеров потребительских кооперативов, которые своей работой показывают и доказывают, что кооперация является эффективным инструментом для развития социального предпринимательства:

1. Потребительский кооператив по развитию агроэкотуризма и пчеловодства «Медослав плюс»

2. Потребительский кооператив «Экотоп 21»

3. Животноводческий кооператив «Вилкопрост»

4. Потребительский кооператив «Валожынскія гасцінцы»

Эти кооперативы были созданы при юридической, методической и организационной поддержке Местного информационно-просветительского фонда «Новая Евразия» в рамках проекта «Расширение экономических возможностей в сельской Беларуси», который осуществлялся в 2015–2017 годах при финансовой поддержке Европейского союза и Агентства США по международному развитию. Некоторые детали – в интервью, размещенном в конце этой статьи.

Потребительский кооператив по развитию агротуризма и пчеловодства «Медослав плюс», www.facebook.com/medaslaymail.ru



Одними из пионеров кооперативного движения стали **Юлия и Евгений Грудинины из города Мстиславль**. Они разработали стратегию развития своего бизнеса и территории, что в целом привело семью Грудининых к идее создать кооператив. Идея появилась в тот момент, когда возникли планы довести количество пчелиных ульев до 300 штук, что привело к мысли о кооперации не только на территории района, но и в масштабах Могилевской области. Юлия

и Евгений Грудинины объединили местных пчеловодов и создали Потребительский кооператив по развитию агротуризма и пчеловодства «Медослав плюс».

Стратегия развития потребительского кооператива «Медослав плюс» привела к разработке маркетинговой стратегии для целой экодеревни, что дает возможность создавать рабочие места для местного населения. Значительное увеличение на территории количества пчелосемей существенно повышает урожайность культурных растений и способствует сохранению биоразнообразия дикорастущей флоры.

Потребительский кооператив «Экотоп 21»

www.ecotop21.by

Потребительский кооператив «Экотоп 21» объединил людей, которые занимались разными видами деятельности – выращиванием зерновых, картофеля, декоративных растений, животноводством и др.

Инициаторами создания кооператива «Экотоп 21» стали Орлевский сельский исполнительный комитет Щучинского района и местная инициативная группа владельцев личных подсобных хозяйств района. Потребность в кооперации здесь назрела из-за необходимости наладить бесперебойный сбыт продукции, производимой личными подсобными хозяйствами. Кроме этого члены кооператива смогли:

- наладить совместные оптовые закупки сырья и материалов, необходимые для ведения личных подсобных хозяйств;
- организовать коллективное обучение;
- наладить кооперирование для эффективного использования техники и оборудования.

В потребительский сельскохозяйственный кооператив «Экотоп 21» вошли 8 семей в количестве 28 местных жителей. За время деятельности члены коопера-



тива укрепили свои знания благодаря образовательным мероприятиям и улучшили свои умения по различным аспектам ведения деятельности, совместному владению и пользованию имуществом, приняли участие в мастер-классах по органическому сельскому хозяйству, содержанию овец. Кроме этого материально-техническая база потребительского кооператива значительно укрепилась современным и высокотехнологичным оборудованием.

Потребительский сельскохозяйственный кооператив «Экотоп 21» формально объединяет только взрослых, но в действительности – разные поколения

Стоит отметить, что если изначально целью создания кооператива были производство и сбыт сельхозпродукции, то постепенно горизонты значительно расширились. Со временем было решено сделать акцент на экологическом сельском хозяйстве: начато испытание ЭМ-препаратов (эффективных микроорганизмов) в экологическом земледелии и освоена новая технология возделывания озимой пшеницы.

Главная цель кооператива «Экотоп 21» – устойчивое развитие сельских территорий. Именно поэтому в планах участников кооператива – начать оказывать услуги в сфере агроэкотуризма. Для этого ведутся работы по восстановлению пустующего хутора и организации на его базе агроусадьбы-музея-прядильни «Зялёная воўна». Для местного сообщества кооператив стал центром энтузиазма, энергии и генерирования новых идей.

Животноводческий кооператив «Вилкопрост»

Инициаторами создания животноводческого кооператива «Вилкопрост» стали жители д. Кривое Село Вилейского района. Слоган, который себе выбрали участники, звучит эмоционально, но по существу дела: «Один для всех и все для одного». Главная цель кооператива – использовать совместные действия для достижения устойчивого развития территорий. Объединившись в кооператив «Вилкопрост», владельцы приобрели и ввели в совместное пользование



оборудование, племенной молодняк и расходные материалы для разведения овец, птиц и кроликов.

Кооператив стал базой обучения не только для учредителей, но и для жителей Кривосельского сельсовета, которые охотно участвуют в образовательных семинарах по различным темам: особенности экологического земледелия, производство органической продукции,

создание крестьянских фермерских хозяйств и кооперативов, успешные практики продажи продукции земледелия и животноводства.

Петр Викторович Терех – член потребительского животноводческого кооператива «Вилкопрост» – занимается разведением кроликов

Потребительский кооператив «Валожынскія гасцінцы», www.hascincy.by
Потребительский кооператив «Валожынскія гасцінцы» в Воложинском районе – один из пионеров кооперативного движения. Члены кооператива развивают агроэкотуризм и сельское хозяйство, ремесленничество и различные услуги. Зарегистрированный кооператив стал самым первым, кто стал развивать в кооперативе сферу сельского туризма. Кооперация малого и среднего бизнеса и агротуризма здесь имеет существенную основу: на территории Воложинского района работает много агроусадьб, фермерских хозяйств, туристических объектов, ремесленников.



Здесь имеет место кооперация для совместного продвижения товаров и услуг под единым локальным брендом, что позволяет членам кооператива в разы увеличивать эффективность ведения бизнеса, повышать узнаваемость территории и уникальных товаров и услуг, которые предлагают в Воложинском районе. Агроусадьбы

и туристические объекты стали местами активной продажи продукции ремесленников, пчеловодов, хлебопеков, сыроваров, цветоводов, резчиков по дереву, гончаров.

Среди визитных карточек «Валожынскіх гасцінцаў» – веломаршруты и рукотворные сувениры.

Формально кооператив «Валожынскія гасцінцы» существует два с половиной года. Но за плечами основных инициаторов и участников – более 10 лет творческой работы, интенсивного труда и тесной кооперации. За это время проделана огромная осязаемая работа:

- проложено несколько сотен километров маркированных веломаршрутов, объединённых в сеть «Валожынскія гасцінцы»;
- созданы путеводители по веломаршрутам по Налибокской пуще и нарисовано несколько красочных муралов (расписанных стен зданий) в Воложине и Ивенце;
- установлено более десяти информационных стендов в примечательных местах района;
- создано несколько экомузеев в агроусадебках;
- разработаны образцы и успешно продаются региональные сувениры, выполненные в различных техниках: гончарные изделия, традиционные тканевые куклы, резьба по дереву, эксклюзивный хрусталь и др.

Участники кооператива продолжают работать и создавать вокруг себя дружественное пространство родной земли, чтобы жители района лучше знали и больше любили землю, на которой живут. И в этом смысле кооператив – своеобразный акселератор индивидуальной и коллективной социальной активности жителей территории.

Кооперация сегодня рассматривается как третий самостоятельный и самодостаточный сектор экономики наряду с частным и государственным секторами. В рыночной экономике кооперация выступает в качестве третьей силы или третьей альтернативы частному и государственному производству.



Интервью с Всеволодом Рагойшей, менеджером проектов Фонда «Новая Евразия»

– Фонд «Новая Евразия» активно способствовал развитию кооперативов как формы самоорганизации граждан в Беларуси. Как и почему?

– Фонд «Новая Евразия» с 2006 года планомерно работает в сфере продвижения устойчивого развития на сельских территориях, это одно из стратегических направлений нашей

деятельности. Традиционно основными партнерами Фонда «Новая Евразия» в программной области местного устойчивого развития были некоммерческие организации – общественные объединения и местные фонды. В последнее время этот список действительно дополнили объединения граждан новой организационно-правовой формы – потребительские кооперативы. В опыте Фонда «Новая Евразия» это четыре упомянутых выше сельских кооператива, которые собрали под одним названием, в одном сообществе и с одной

целью развития сельских жителей, семьи активных людей, проживающих на определенной территории. Им была предоставлена консультационная, правовая, методическая, техническая помощь. Мы уверены, что разнообразие форм сотрудничества и взаимодействия между людьми, разными субъектами – залог успешного и устойчивого развития сообществ, повышения человеческого потенциала.

– Чем может помочь Фонд «Новая Евразия» вновь организующимся потребительским кооперативам?

– Фонд «Новая Евразия» активно работал с инициативными группами на местах, предоставляя обучение и консультации. Во всех случаях люди сами выбирали, какая форма является для них оптимальной. Некоторые остановили свой выбор на потребительском кооперативе. В настоящее время можно получить консультацию в Фонде, заказав ее через наш сайт www.eurasia.by.

– Почему важно развивать кооперативный сектор экономики?

– Это не только и не столько об экономике. Вышеприведенные примеры – это лишь несколько локальных историй о том, как, объединившись, люди делают свою жизнь, жизнь своих соседей, всего сообщества интереснее, полнее, богаче – в разных смыслах этого слова. Кооперация – это не только дополнительный заработок, но и забота о ближнем, более высокое качество жизни, развитие семейного бизнеса и традиций... Это уверенный взгляд в завтра. Это один из реально работающих инструментов устойчивого развития сельских территорий.

Как выбрать организационную форму ведения социального бизнеса?

Принимая решение о выборе организационно-правовой формы для своего будущего социального бизнеса, важно не прогадать. Ведь от выбора формы ведения бизнеса на этом этапе зависит то, насколько эффективно вы и ваша компания сможете развиваться. Вариантов в законодательстве на данный момент много, но стоит помнить, что у каждой формы есть как свои возможности, так и свои ограничения. Чтобы с самого начала сделать правильный выбор, стоит четко знать ответы на многие вопросы, которые приведены в сводной таблице «Анализ организационно-правовых форм ведения хозяйственной деятельности»:

 Анализ организационно-правовых форм ведения хозяйственной деятельности					
	Ремесленник	Физическое лицо	Индивидуальный предприниматель	Коммерческая организация (УП, ООО)	Учреждение
Требуется ли регистрация	Требуется встать на учет в налоговой инспекции	Требуется встать на учет в налоговой инспекции	Да, предоставив в исполком следующие документы: заявление, фотографию, оригинал либо копию платежного документа, подтверждающего уплату государственной пошлины + паспорт	Да, предоставив в исполком следующие документы: заявление, устав, оригинал либо копию платежного документа, подтверждающего уплату государственной пошлины	Да, предоставив в исполком следующие документы: заявление, устав, оригинал либо копию платежного документа, подтверждающего уплату государственной пошлины
Регистрационные расходы	I базовая величина (ставка сбора за осуществление ремесленной деятельности)	Единый налог (зависит от места осуществления деятельности и вида деятельности)	0,5 базовой величины (госпошлина)	I базовая величина (госпошлина)	0,5 базовой величины (госпошлина)
Доступ к государственным заемным средствам, субсидиям ^[1]	Да, в частности, к субсидиям, кредитам	Нет	Да, в частности к субсидиям, кредитам	Да, включая кредиты, субсидии, инвестиции	Нет

	Ремесленник	Физ.лицо	ИП	Коммерческая организация (УП, ООО)	Учреждение
Налого-обложение	Сбор за осуществление ремесленной деятельности	Единый налог	Единый налог УСН ОСН	ОСН УСН [2]	ОСН УСН
Наемный труд	Нет	Нет	Не более 3 человек	-Не более 50 человек при применении УСН без уплаты НДС -Не более 100 человек при применении УСН с уплатой НДС -ОСН – без ограничений	-Не более 50 человек при применении УСН без уплаты НДС -Не более 100 человек при применении УСН с уплатой НДС -ОСН – без ограничений
Необходимость наличия бухгалтера	Нет	Нет	Необязателен	Обязателен (в микроорганизациях при наличии соответствующего образования функции бухгалтера может исполнять руководитель)	Обязателен
Использование прибыли	Личное усмотрение	Личное усмотрение	Личное усмотрение	На деятельность организации, часть прибыли может выплачиваться участникам (собственнику имущества)	На цели, для которых создавалось учреждение
Ответственность	Личным имуществом	Личным имуществом	Личным имуществом	Имуществом организации + субсидиарная ответственность собственника, участников, руководителя в ряде случаев	Денежные средства учреждения + субсидиарная ответственность собственника имущества
Принятие решений	Самостоятельно	Самостоятельно	Самостоятельно	Согласование некоторых решений с участниками (собственниками)	Согласование хозяйственных операций с собственником имущества

[1] В частности, в рамках программ поддержки малого и среднего предпринимательства и содействия безработным в организации предпринимательской деятельности.

[2] УСН не могут применять унитарные предприятия (за исключением унитарных предприятий некоммерческих организаций Республики Беларусь), собственником имущества которых являются юридическое лицо.

Предпринимательство во благо

Бизнес-кейсы, описанные в нашей публикации, – это истории о мечтах и стремлениях, идеях и достижениях, целях и победах. Это истории о социальных предприятиях, созданных с нуля простыми людьми, в руках у которых были обычные ресурсы, а в голове – необычные мечты. Их истории – это истории душевного подъема, преодоления и развития. Они дают нам возможность найти ответы на многие вопросы:

- Кто вдохновляет первопроходцев на работу в сфере социального бизнеса?
- Что мотивирует упорно следовать социальной миссии?
- Какой он, путь социального предпринимателя?
- Какие перспективы и возможности ждут на этом пути?
- С какими сложностями сталкиваются социальные предприниматели?

Каждый, кто держит в руках эту брошюру, найдет ответы на эти и другие вопросы, относящиеся к социальному предпринимательству. Впечатления от брошюры могут быть разными, но в одном мнении должно совпасть: путь социального предпринимателя – это путь человека, небезразличного к будущему. Каждый, кто однажды понял, что является частью этого пути, начинает менять мир и изменения начинает прежде всего с себя.

Отличия социальных предпринимателей

Социальных предпринимателей отличает от классических бизнесменов несколько важных моментов, и именно эти отличия приводят к социальному эффекту, ради которого они трудятся:

1. Социальная идея и миссия: социальные предприниматели сознательно создают предприятия для решения тех или иных проблем своего окружения, сообщества, города, страны, региона, мира.
2. Желание создавать и поддерживать социальные эффекты.
3. Перераспределение полученной прибыли и ресурсов на решение социальных проблем.
4. Поиск новых знаний, инноваций и ноу-хау для увеличения эффективности и устойчивости компании.
5. Высокий уровень вовлеченности в жизнь сообщества и клиентов.
6. Максимальное использование местных ресурсов и местного потенциала, будь то сырье или человеческий капитал.
7. Стремление минимизировать свое негативное воздействие на окружающую среду.
8. Стремление организовать управление предприятием максимально

инклюзивно, часто привлекая представителей целевых групп, для которых работают, к управлению.

Сферы деятельности социальных предпринимателей

Мировой опыт показывает, что любой бизнес может стать социальным или как минимум социально-ориентированным. Для этого при разработке стратегии компании достаточно сфокусировать внимание на решении одной или нескольких социальных проблем. Примерами таких проблем могут быть:

- Инклюзия, создание рабочих мест для людей с инвалидностью
- Развитие сельских регионов и территорий, устойчивое сельское хозяйство и экотуризм
- Инновационное и качественное образование
- Здоровый образ жизни и питание
- Гендерное равенство и равенство в целом
- Экология и защита окружающей среды
- Устойчивое производство и переработка отходов
- Ответственное потребление и производство
- Доступ к образованию и здравоохранению
- Борьба с бедностью
- Помощь людям в трудных жизненных ситуациях (матери-одиночки, подростки и молодые люди, имеющие проблемы с законом)
- Интеграция мигрантов
- Возрождение и сохранение культурного наследия
- Расширение возможностей для людей старшего возраста

Главное условие устойчивого развития социального бизнеса в условиях конкуренции и рынка – его безусловная эффективность и стабильность. Стоит отметить, что статус социального предпринимателя хоть, в некоторых странах, и дает определенные льготы и преференции со стороны государства, но все же не предоставляет никаких поблажек на рынке. Все предприниматели перед законами экономики равны. Не важно, участником рынка является маленькая фирма или большая, социальный предприниматель или классический бизнесмен, динамично развивающаяся компания или поступательно. Главное условие, благодаря которому можно остаться в этой игре, – прибыльность и рентабельность.

В нашей брошюре собрана часть белорусского опыта социального предпринимательства. Этот опыт небольшой и немаленький, непростой и несложный – но он достаточный, чтобы делать выводы, исправлять ошибки, развиваться и идти дальше, справляясь с трудностями.

В Республике Беларусь сообщество социальных предпринимателей активно растет, и с каждым годом оно становится крепче и увереннее. Действующие социальные предприниматели готовы преодолевать, объединяться, создавать и развиваться, чтобы укреплять новую концепцию воспитания социального бизнес-сознания. Уже сейчас создаются условия для активных перемен в системе бизнес образования, вносятся корректировки в нормы морали и этики предпринимательства, формируются новые бизнес-ценности, которые в скором времени заменят устаревшие принципы ведения бизнеса, основанные на материальных приоритетах.

Быстрое развитие социального предпринимательства в Беларуси радует, вдохновляет и дает надежду. Коллектив авторов также верит, что с каждым днем активных участников этих перемен в нашей стране будет становиться больше. Благодаря социальным преобразованиям в сознании людей в сочетании с качественными изменениями в экономических процессах очень скоро станет возможным четко следовать принципам устойчивого развития и достигать баланса в социальных, экономических и экологических сферах общества.



Приложение I. Правовое регулирование деятельности социальных предпринимателей

- 1. Есть ли различия в правовом регулировании деятельности социальных предпринимателей и иных коммерческих организаций? Какие льготы и преференции для социальных предпринимателей существуют?*
- 2. Какую организационно-правовую форму юридического лица выбрать для ведения социального бизнеса?*
- 3. Деятельность, не требующая регистрации в качестве индивидуального предпринимателя или создания юридического лица.*
- 4. Порядок государственной регистрации субъектов хозяйствования.*

Есть ли различия в правовом регулировании деятельности социальных предпринимателей и иных коммерческих организаций? Какие льготы и преференции для «социальных предпринимателей» существуют?

В настоящий момент в Республике Беларусь отсутствует как легальное определение «социального предпринимательства», так и отдельное правовое регулирование деятельности социальных предприятий/предпринимателей. Таким образом, коммерческие структуры, которые наряду с получением прибыли преследуют решение социальных проблем, вынуждены функционировать в рамках общего правового поля.

Несмотря на данное обстоятельство, развитие бизнеса в сельской местности, трудоустройство лиц из числа некоторых уязвимых групп (лиц, освобожденных из мест лишения свободы, людей с инвалидностью) может привести к получению ряда государственных льгот и преференций. Наиболее широкий их перечень предоставляется нанимателям работников с инвалидностью. Более подробно данный вопрос освещается в Приложении №2 «Инклюзивные предприятия».

Организации, трудоустраивающие лиц, освобожденных из исправительных учреждений, также могут рассчитывать на определенную компенсацию. В частности, за счет средств бюджета компенсируются:

- затраты нанимателей на выплату заработной платы гражданам, освобожденным из исправительных учреждений, с учетом отработанного времени в **размере, не превышающем минимальную заработную плату;**
- сумма обязательных страховых взносов в бюджет государственного внебюджетного фонда социальной защиты населения Республики Беларусь^[1].

Следует обратить внимание на то, что наниматели имеют право на частичное возмещение затрат по оплате труда в **течение 12 месяцев** с даты трудоу-

стройства граждан, освобожденных из мест лишения свободы, и только при условии, если последние:

- 1) приняты на работу по направлению органов по труду, занятости и социальной защите;
- 2) отбывали в исправительных учреждениях наказание, назначенное по приговору суда, **не менее трех лет подряд**;
- 3) зарегистрировались в органе по труду, занятости и социальной защите в качестве безработных **в течение шести месяцев с даты освобождения**;
- 4) не смогли трудоустроиться на подходящую работу по не зависящим от них причинам в течение трех месяцев с даты их регистрации в качестве безработных или зарегистрировались в качестве безработных после прохождения профессиональной подготовки, переподготовки, повышения квалификации по направлению органов по труду, занятости и социальной защите.

Иных гарантий для организаций, преследующих цель социализации бывших заключенных и предотвращения совершения ими новых преступлений, в том числе в связи с невостребованностью на рынке труда и недостаточностью средств к существованию, законодательством не предусмотрено.

В сравнении с данным видом «социальных предприятий» на значительно большую поддержку могут рассчитывать индивидуальные предприниматели и организации, развивающие бизнес в сельской местности. Так, Декрет Президента Республики Беларусь от 07.05.2012 №6^[2] гарантирует, что **коммерческие организации и индивидуальные предприниматели**, зарегистрированные и осуществляющие деятельность на территории средних, малых городских поселений, сельской местности, **в течение семи календарных лет** со дня их государственной регистрации вправе:

- **не исчислять и не уплачивать налог на прибыль** (коммерческие организации) и подоходный налог с физических лиц (индивидуальные предприниматели) соответственно в отношении прибыли и доходов, полученных от реализации товаров (работ, услуг) собственного производства;

- **не исчислять и не уплачивать иные налоги, сборы (пошлины)**, за исключением налога на добавленную стоимость, акцизов, гербового и оффшорного сборов, государственной пошлины, патентной пошлины, утилизационного сбора, таможенных пошлин и сборов, земельного налога, экологического налога, налога за добычу (изъятие) природных ресурсов и иных налогов, исчисляемых, удерживаемых и (или) перечисляемых при исполнении обязанностей налогового агента, если Декретом не предусмотрено иное;

а также освобождаются:

- от уплаты государственной **пошлины за выдачу специального разрешения (лицензии)** на осуществление отдельных видов деятельности, внесение в такое специальное разрешение (лицензию) изменений и (или) дополнений, продление срока его (ее) действия;

Обратите внимание, что освобождением от обложения налогом на прибыль (подходным налогом для физических лиц), иных налогов, сборов и пошлин^[3] не могут воспользоваться, в частности:

1) индивидуальные предприниматели в части деятельности, по которой уплачивается единый налог с индивидуальных предпринимателей и иных физических лиц;

2) организации и индивидуальные предприниматели, применяющие **упрощенную систему налогообложения**;

3) организации, осуществляющие деятельность по оказанию услуг в сфере агроэкотуризма;

Рассмотренные льготы и преференции в сравнении с зарубежным опытом стимулирования социального бизнеса являются довольно ограниченными и избирательными. Целый ряд коммерческих организаций, преследующих решение экологических и социальных проблем (например, трудоустройство бывших и настоящих наркопотребителей, алкозависимых лиц и т.д.), остаются без государственной поддержки и должного признания в качестве субъектов, наделенных особым статусом в глазах потребителей.

Вместе с тем возможность дальнейшего расширения преференций для «социальных предпринимателей» не исчерпывается Декретом Президента Республики Беларусь №7 от 23 ноября 2017 года. Так, предлагается внести на рассмотрение Президента Республики Беларусь предложения о снижении налоговой нагрузки на субъекты хозяйствования в связи с созданием ими новых рабочих мест, **осуществлением экономической деятельности на территории малых городских поселений и сельской местности, реинвестированием прибыли в развитие производства**, а также об упрощении налогового администрирования^[4].

Какую организационно-правовую форму юридического лица выбрать для ведения социального бизнеса?

Рассмотренные выше меры поддержки редко зависят от выбранной учредителем организационно-правовой формы юридического лица, а потому, регистрируя свой бизнес, плюсы и минусы того или иного вида коммерческой структуры следует оценивать исходя из общих критериев.

«Плюсы и минусы» унитарного предприятия/общества с ограниченной ответственностью

В Республике Беларусь наибольшее распространение получили субъекты малого и среднего предпринимательства, учрежденные в форме унитарных предприятий и обществ с ограниченной ответственностью. До недавнего

времени, если вы являлись единственным желающим открыть собственное дело, выбора перед вами не стояло: реализовать свое намерение и учредить коммерческую организацию без привлечения бизнес-партнеров возможно было только путем регистрации юридического лица в форме унитарного предприятия.

Однако с 26 января 2016 г. хозяйственные общества всех организационно-правовых форм: акционерное общество (открытое и закрытое), общество с ограниченной ответственностью (ООО), общество с дополнительной ответственностью (ОДО) – могут создаваться и одним участником (акционером)^[5]. Это приводит к закономерному вопросу: следует ли воспользоваться предоставленной возможностью выступить единоличным учредителем ООО или зарегистрировать УП, как предлагалось и ранее?

На этапе принятия решения важно учесть следующие моменты:

- Располагаете ли вы достаточными денежными средствами для формирования уставного фонда юридического лица?
- Есть ли у вас в собственности помещение для регистрации юридического адреса организации или возможность арендовать нежилое помещение?
- Допускаете ли вы вероятность продажи бизнеса в будущем?

Если вы ответили утвердительно на все вопросы, то регистрация общества с ограниченной ответственностью может стать для вас наиболее подходящим вариантом. В противном случае вы сможете оценить преимущества учреждения унитарного предприятия:



Одним из главных достоинств унитарного предприятия является возможность использования жилого помещения для размещения постоянно действующего исполнительного органа. Жилое помещение может быть зарегистрировано в качестве юридического адреса унитарного предприятия, если:

- учредителем УП является физическое лицо;
- жилое помещение принадлежит учредителю на праве собственности (находится в долевой или совместной собственности). В этом случае требуется согласие иного собственника (всех собственников), а также всех совершеннолетних членов семьи учредителя (членов семьи всех собственников), проживающих в этом помещении,

- учредитель постоянно проживает в жилом помещении (за исключением жилого помещения государственного жилищного фонда), о чем свидетельствуют отметка в документе, удостоверяющем личность, либо сведения в карточке регистрации.

Необходимо учесть, что использование жилого помещения для расположения офиса повлечет для вас соразмерное увеличение стоимости коммунальных услуг, в частности: услуг водоснабжения, водоотведения (канализации), пользования лифтом, обращения твердых коммунальных отходов. Более того, осуществление производственной деятельности (выполнение работ, оказание услуг) в жилом помещении, являющемся местом нахождения ЧУП, не допускается без перевода этого помещения в нежилое^[6].

Выгодно отличает УП от иных организационно-правовых форм и возможность формирования уставного фонда УП исключительно из неденежного вклада. Несмотря на то, что в настоящий момент законодательно не установлен минимальный размер уставного фонда УП или ООО, в отношении хозяйственных обществ, в том числе обществ с ограниченной ответственностью, все еще предусмотрено ограничение, согласно которому объем имущественных прав, вносимых в качестве вклада в уставный фонд, не может превышать 50 процентов уставного фонда хозяйственного общества (часть 3 ст. 29 Закона о хозобществах).

Вместе с тем создание УП имеет и ряд недостатков:



Приведенные выше «минусы» унитарного предприятия как организационно-правовой формы полностью соответствуют преимуществам ООО. В частности, совместное осуществление хозяйственной деятельности несколькими физическими или юридическими лицами предполагает, что принадлежащую ему долю участник может в любой момент продать иным участникам хозяйственного общества или третьим лицам.

Выход из бизнеса учредителя унитарного предприятия более сложный, дорогостоящий и, как правило, длительный, так как ведет либо к регистрации УП в качестве имущественного комплекса, либо к реорганизации унитарного предприятия в хозяйственное общество с последующим выходом учредителя предприятия из состава участников общества.

Вместе с тем учреждение ООО имеет и ряд недостатков:



Особенности создания и деятельности учреждений

Исследование социальных предпринимателей Республики Беларусь демонстрирует, что они выбирают и иные формы юридического лица для осуществления деятельности. В частности, распространение получили организации, созданные в форме учреждений.

Вместе с тем согласно нормам Гражданского кодекса учреждения являются **некоммерческими** организациями, следовательно, их основные функции – функции некоммерческого характера, в том числе социально-культурные, образовательные, научные, управленческие. Учреждения не могут рассматриваться учредителем как средство достижения прибыли, а потому они могут осуществлять предпринимательскую деятельность лишь постольку, поскольку она необходима для их уставных целей.

С таким положением учреждения как некоммерческой организации связаны как достоинства, так и недостатки организационно-правовой формы. Так, ввиду того, что учреждения создаются для выполнения некоммерческих функций, рассматриваемая организационно-правовая форма в определенной мере сигнализирует о социальной направленности деятельности организации.

С другой стороны, учреждение не может ставить своей основной задачей извлечение прибыли. Такая деятельность осуществляется лишь постольку, поскольку она необходима для соответствующих некоммерческих уставных целей, ради которых учреждение было создано, соответствует таким целям и отвечает предмету деятельности. Стоит отметить, что упомянутые квалификационные характеристики на данный момент являются оценочными, и не представляется возможным определить четкие критерии, в соответствии с которыми предпринимательскую деятельность учреждения можно обозначить как «соответствующую некоммерческим целям»: каждый случай должен рассматриваться отдельно с учетом существующих обстоятельств.

Вторым важным моментом является то, что учреждение не имеет права собственности в отношении закрепленного имущества. Так, имущество, кроме случаев, определяемых Президентом Республики Беларусь, принадлежит учреждению на правах оперативного управления: в отношении такого имущества право владения, пользования и распоряжения осуществляется в пределах, установленных законодательством, в соответствии с целями деятельности, задачами собственника имущества и назначением имущества. В таком случае собственник имущества вправе изъять излишнее, неиспользуемое либо используемое не по назначению имущество и распорядиться им по своему усмотрению. Если в соответствии с учредительными документами учреждению предоставлено право осуществлять приносящую доходы деятельность, то полученные от такой деятельности доходы и приобретенное за их счет имущество поступают в самостоятельное распоряжение учреждения

Учреждение не может отчуждать или иным способом распоряжаться закрепленным за ним имуществом без согласия собственника, вследствие чего у собственника имущества появляется дополнительный (по сравнению с иными формами) объем «бюрократической» процедуры с целью осуществления повседневных хозяйственных операций и совершения сделок: дача согласий и/или определение порядка распоряжения имуществом учреждения в учредительных документах.

В соответствии с действующим законодательством Республики Беларусь учреждение отвечает по своим обязательствам находящимися в его распоряжении денежными средствами. Таким образом, при рассмотрении вопроса о привлечении к субсидиарной ответственности в расчет будут браться не все активы учреждения, находящиеся в его распоряжении, а именно денежные средства, что может привести к сложной ситуации: денежных средств и соответствующего имущества на покрытие обязательства не хватает, в то время как весь массив активов, включая недвижимость, такое обязательство может «погасить» – формально сохраняется основание для привлечения собственника к субсидиарной ответственности. В таком случае на собственника будет возложена обязанность по удовлетворению возникших требований, в том числе за счет «неденежного», а, возможно, и неликвидного имущества учреждения, где такая процедура потребует дополнительных материальных и временных затрат. Стоит также отметить, что к субсидиарной ответственности привлекается именно собственник имущества.

Подводя промежуточный итог, можно сказать, что несмотря на сравнительно больший контроль за имуществом и деятельностью учреждения со стороны учредителя (собственника имущества), такая организационно-правовая форма все же видится не соответствующей целям социального предпринимательства ввиду некоммерческого характера учреждений, а также определенных особенностей правового регулирования.

Достоинства и недостатки ведения бизнеса в качестве индивидуального предпринимателя

Выбор организационно-правовой формы юридического лица, как и само решение учредить его, является непростым шагом для будущего социального предпринимателя. Оценивая достоинства и недостатки того или иного типа организации, нельзя исключать и наиболее простой способ ведения бизнеса: регистрацию в качестве индивидуального предпринимателя. Осуществление физическими лицами предпринимательской деятельности без создания юридического лица по-прежнему остается крайне популярным направлением.

Так, за восемь месяцев 2018 года в Республике Беларусь было зарегистрировано 31 555 субъектов хозяйствования: 7655 юридических лиц и **23 900** индивидуальных предпринимателей^[7].

Преимуществами получения прибыли в качестве ИП являются:

Единое владение и распоряжение доходами	Не нужно нанимать ни директора, ни бухгалтера	ИП не требуется юридический адрес	Экономия на расходах, связанных с регистрацией статуса ИП + нет уставного фонда	Возможность уплаты единого налога
---	---	-----------------------------------	---	-----------------------------------

Вместе с тем нельзя не отметить и определенные ограничения, с которыми вы столкнетесь, оставаясь индивидуальным предпринимателем. Одним из основных факторов, сдерживающим развитие бизнеса, станет наем не более 3 сотрудников^[8].

Следовательно, «социальные предприниматели», преследующие такие цели, как трудоустройство лиц из числа социально уязвимых групп, трудовая реабилитация людей с инвалидностью и иные, вряд ли предпочтут регистрацию ИП созданию юридического лица.

Возможно, именно этим обстоятельством объясняется тот факт, что индивидуальные предприниматели не воспринимаются белорусским законодателем в качестве субъектов, способных решить социальные проблемы и нуждающихся в дополнительных мерах поддержки. Если проанализировать весь перечень льгот и преференций, предоставляемый, в частности, нанимателям людей с инвалидностью (подробнее см. Приложение №2), можно сделать вывод, что большинство из них касается организаций, а не физических лиц. Таким образом, регистрируясь в качестве ИП, вы, как правило, не получаете поддержки со стороны государства в виде снижения налоговой нагрузки за несколькими небольшими исключениями^[9].

Еще одним минусом ведения бизнеса в качестве ИП является несение ответственности по обязательствам всем принадлежащим предпринимателю

имуществом, в то время как ответственность учредителя УП или участника ООО ограничена размерами их вклада или долей в уставном фонде.

И если ранее возможность привлечения к субсидиарной ответственности учредителей коммерческих структур несколько нивелировала данное различие, то принятие Декрета №7 и ограничение случаев наступления субсидиарной ответственности собственника имущества юридического лица, его учредителей (участников), руководителей юридического лица лишь ситуациями, когда экономическая несостоятельность (банкротство) вызвана виновными (умышленными) действиями таких лиц^[10], вновь подчеркнули рассматриваемый недостаток ИП.

Осуществляя предпринимательскую деятельность в качестве ИП, вы также не можете рассчитывать на возможность продажи своего дела, что не может свидетельствовать об устойчивости вашего «социального бизнеса».

Деятельность, не требующая регистрации в качестве индивидуального предпринимателя или создания юридического лица

Принятие в 2017 году целого ряда нормативно-правовых актов свидетельствует о «постепенном потеплении» бизнес-климата Беларуси. Наиболее значимые изменения в сфере осуществления предпринимательской деятельности предложил Декрет Президента Республики Беларусь от 23.11.2017 №7 «О развитии предпринимательства». Однако и иные нововведения позитивно сказались на возможностях «социальных предпринимателей». В частности, Указом Президента Республики Беларусь от 19 сентября 2017 г. №337 «О регулировании деятельности физических лиц» расширен перечень видов деятельности, которые физические лица могут осуществлять без регистрации в качестве индивидуального предпринимателя или создания юридического лица. Указ Президента Республики Беларусь от 09.10.2017 №364 «Об осуществлении физическими лицами ремесленной деятельности» уточнил способы реализации ремесленной продукции, а также предоставил ремесленнику право обучать своему ремеслу, в том числе на возмездной основе, нескольких учеников.

Ниже приводятся условия осуществления предпринимательской деятельности без регистрации юридического лица или «открытия» ИП в соответствии с последними изменениями.

Ремесленная деятельность

Условиями отнесения деятельности к ремесленной являются:

- осуществление ремесленной деятельности физическими лицами – гражданами Республики Беларусь;
- осуществление деятельности самостоятельно, то есть без привлечения иных физических лиц по трудовым и (или) гражданско-правовым договорам;
- осуществление деятельности с применением ручного труда и

инструмента, без использования которого осуществлять ее невозможно;

- осуществление деятельности после постановки на учет в налоговом органе и уплаты сбора за осуществление ремесленной деятельности.

Ремесленная деятельность хоть и не относится к предпринимательской исходя из норм Гражданского кодекса и Указа №364, все же может представлять интерес для «социальных предпринимателей». В частности, безвозмездное обучение ремеслу лиц из числа социально уязвимых групп служит достойным примером решения проблемы их низкой востребованности на рынке труда и организации занятости на период освоения новых навыков.

Как и ранее, срок обучения ремесленной деятельности не должен превышать двух лет, однако благодаря изменениям 2017 года количество учеников, одновременно обучающихся у ремесленника, увеличено с одного до трех. Важным условием организации обучения является предварительное заключение договора между ремесленником и учениками.

Более привлекательной ремесленную деятельность сделало и уточнение в Указе №364 способов реализации ремесленной продукции. Ремесленники получили продавать результаты своего труда:

- на торговых местах на рынках, ярмарках и (или) в иных установленных местными исполнительными и распорядительными органами местах;
- в помещениях, используемых для их изготовления;
- с применением рекламы в глобальной компьютерной сети Интернет (в том числе в социальных сетях);
- путем пересылки почтовым отправлением (в том числе международным);
- доставки по указанному потребителем адресу любым видом транспорта;
- на основании гражданско-правовых договоров, заключаемых с юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями.

Таким образом, ремесленная деятельность стала для граждан Республики Беларусь перспективным способом получения дохода, минусом которого в сравнении с регистрацией ИП является исключительно невозможность привлечения иных физических лиц по трудовым и (или) гражданско-правовым договорам и самостоятельного открытия интернет-магазина.

Деятельность физических лиц, уплативших единый налог

С полным перечнем видов деятельности, при осуществлении которых не требуется регистрация физического лица в качестве индивидуального предпринимателя, можно ознакомиться на сайте **www.nalog.gov.by**.

Однако с 22 октября 2017 г. введены дополнительные 12 видов деятельно-

сти, для осуществления которых необходимо подать в налоговый орган по месту жительства письменное уведомление и уплатить сумму единого налога без соблюдения иных формальных процедур регистрации^[1]. Многие из них являются крайне популярными среди населения направлениями ведения бизнеса, например:

- предоставление принадлежащих на праве собственности физическому лицу иным физическим лицам жилых помещений, садовых домиков, дач для краткосрочного проживания;
- выполнение работ, оказание услуг по дизайну интерьеров, графическому дизайну, оформлению (украшению) автомобилей, внутреннего пространства капитальных строений (зданий, сооружений), помещений, иных мест, а также моделирование предметов оформления интерьера, текстильных изделий, мебели, одежды и обуви, предметов личного пользования и бытовых изделий;
- оказание услуг по разработке веб-сайтов, установке (настройке) компьютеров и программного обеспечения, восстановлению компьютеров после сбоя, ремонт, техническое обслуживание компьютеров и периферийного оборудования, обучение работе на персональном компьютере;
- парикмахерские и косметические услуги, а также услуги по маникюру и педикюру.

Обращаем внимание, что все вышеуказанные виды деятельности должны осуществляться физическими лицами самостоятельно.

[1] Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 14.04.2014 №347 «Об утверждении Положения о порядке организации и финансирования мероприятий по трудоустройству граждан, освобожденных из исправительных учреждений, в том числе частичной компенсации затрат по оплате труда таких лиц».

[2] Декрет Президента Республики Беларусь от 07.05.2012 №6 (ред. от 20.06.2018) «О стимулировании предпринимательской деятельности на территории средних, малых городских поселений, сельской местности».

[3] П.1.6. Декрета Президента Республики Беларусь от 07.05.2012 №6 (ред. от 20.06.2018) «О стимулировании предпринимательской деятельности на территории средних, малых городских поселений, сельской местности».

[4] Подпункт 9.2. Декрета Президента Республики Беларусь от 23.11.2017 №7 «О развитии предпринимательства».

[5] Ч. 2 ст. 10 Закона Республики Беларусь от 09.12.1992 №2020-XII «О хозяйственных обществах».

[6] Ч. 3 п. 5 Положения о государственной регистрации субъектов хозяйствования, утвержд. Декретом Президента Республики Беларусь от 16.01.2009 №1 «О государственной регистрации и ликвидации (прекращении деятельности) субъектов хозяйствования».

[7] Данные взяты с информационного ресурса <http://egr.gov.by> [Онлайн]. [Просмотрено 3 октября 2018]. Доступ в Интернет: <<http://egr.gov.by/egrn/index.jsp?content=News61>>.

[8] П. 2 Указ Президента Республики Беларусь от 18.06.2005 № 285 «О некоторых

мерах по регулированию предпринимательской деятельности» (с изм. и доп., вступившими в силу с 01.03.2015).

[9] В частности, индивидуальные предприниматели могут рассчитывать на поддержку при развитии бизнеса в сельской местности.

[10] П. 5.6. Декрета Президента Республики Беларусь от 23.11.2017 №7 «О развитии предпринимательства».

[11] См. Указ Президента Республики Беларусь от 19.09.2017 №337 (ред. от 25.01.2018) «О регулировании деятельности физических лиц».



Приложение 2. Инклюзивные предприятия: льготы и преференции

Инклюзивными предприятиями принято считать организации, количество работников с инвалидностью в которых составляет 30 и более процентов от общей численности сотрудников.

Так, в Германии название «Inklusionsunternehmen» («инклюзивные фирмы») получили малые организации, функционирующие на открытом рынке труда, от 30 до 50% рабочих мест в которых заняты людьми с тяжелой формой инвалидности^[1], в том числе с интеллектуальными нарушениями.

Литовское законодательство^[2] также долгое время выделяло из категории социальных предприятий его особый подвид – «социальное предприятие для лиц с недугами». В таких организациях работники, относящиеся к целевой группе, должны были составлять не менее 50 процентов от среднегодовой списочной численности сотрудников. При этом 40 процентов рабочих мест в обязательном порядке занимались людьми с инвалидностью I и II группы. Социальное предприятие для лиц с недугами имело все права и обязанности социального предприятия, однако могло рассчитывать и на дополнительную государственную поддержку, предусмотренную иными нормативно-правовыми актами.

В отличие от вышеперечисленных европейских стран, в Республике Беларусь отсутствует легальное определение термина «инклюзивное предприятие». Однако ряд правовых норм и налоговых преференций позволяет сделать вывод о том, что белорусский законодатель все же ограничивает организации, трудоустраивающие людей с инвалидностью, от иных субъектов хозяйствования и признает их особую социальную направленность.

Количество льгот и мер поддержки, на которые может рассчитывать наниматель людей с инвалидностью, подчинено нескольким факторам. Объем государственной помощи может зависеть как от числа трудоустроенных людей с инвалидностью в процентном соотношении к иным сотрудникам, так и от того, кто является учредителем коммерческой структуры. В частности, организации, учрежденные общественными объединениями инвалидов, пользуются большим числом льгот и преференций в сравнении с иными субъектами.

В настоящей главе приводится перечень уже существующих в Республике Беларусь мер поддержки для так называемых «инклюзивных предприятий», а также условия ее получения. Для удобства читателя они разделены на три группы: 1) налоговые и иные льготы для организаций, учрежденных исключительно общественными объединениями инвалидов; 2) преференции для организаций, численность инвалидов в которых составляет не менее 50 процентов от

списочной численности в среднем за период; 3) иные предпочтения для субъектов хозяйствования, желающих трудоустроить людей с инвалидностью.

I. Налоговые и иные льготы для организаций, учрежденных общественными объединениями инвалидов

1.1. Налог на недвижимость

Согласно подпункту 1.5 пункта 1 статьи 228 Особенной части Налогового кодекса Республики Беларусь, освобождаются от налога на недвижимость капитальные строения (здания, сооружения), их части организаций общественного объединения «Белорусское общество инвалидов», общественного объединения «Белорусское общество глухих» и общественного объединения «Белорусское товарищество инвалидов по зрению», а также обособленных подразделений этих организаций при условии, если численность инвалидов в указанных организациях или их обособленных подразделениях составляет не менее 50 процентов от списочной численности в среднем за период.

Таким образом, организация может рассчитывать на освобождение от налога на недвижимость при одновременном соблюдении двух условий:

1) учредителем организации является ОО «Белорусское общество инвалидов», ОО «Белорусское общество глухих» или ОО «Белорусское товарищество инвалидов по зрению»;

2) численность работников с инвалидностью в организации составляет не менее 50% от общего количества сотрудников.

Очевидно, что предоставление рассматриваемой налоговой льготы исчерпывающему перечню общественных объединений инвалидов, поименно указанных в Налоговом кодексе, ущемляет интересы иных коммерческих структур, создающих рабочие места для людей с инвалидностью. Более того, статья 228 Особенной части Налогового кодекса упоминает лишь три общественных объединения инвалидов, в то время как иные, в том числе крупные некоммерческие организации, защищающие интересы людей с инвалидностью (ОО «Белорусская ассоциация помощи детям-инвалидам и молодым инвалидам», просветительское правозащитное учреждение «Офис по правам людей с инвалидностью» и др.), под действие указанной нормы не попадают.

Отсутствие системности и единообразия подходов в предоставлении налоговых льгот подчеркивает и тот факт, что, в отличие от вышеописанной преференции, освобождением от земельного налога может воспользоваться, значительно больший круг субъектов.

1.2. Земельный налог

Освобождаются от земельного налога земельные участки общественных объединений инвалидов, их унитарных предприятий и учреждений, занятые принадлежащими им объектами здравоохранения, туризма, физической культуры и спорта, социального обслуживания, образования, культуры и искусства^[3].

Таким образом, организация, осуществляющая предпринимательскую деятельность, может претендовать на освобождение от земельного налога в случаях, если:

- 1) учреждена **любым** общественным объединением инвалидов;
- 2) является **унитарным предприятием или учреждением**.

NB! Соответственно, льгота не распространяется на общества с ограниченной ответственностью, кооперативы и иные организационно-правовые формы юридических лиц.

3) использует объект, находящийся на земельном участке, для осуществления функций *здравоохранения, туризма, физической культуры и спорта, социального обслуживания, образования, культуры и искусства*.

Как можно заметить, указанная льгота применяется предприятиями и учреждениями общественных объединений инвалидов (ООИ) **независимо от численности работающих на них инвалидов**. Следовательно, даже при условии найма незначительного числа людей с инвалидностью данные субъекты хозяйствования, как правило, сохраняют право на освобождение от земельного налога, в то время как организации, осуществляющие наем до 80–90% работников с инвалидностью, но учрежденные иными юридическими лицами (не общественными объединениями инвалидов), вынуждены уплачивать указанный налог.

Несмотря на вышеобозначенное, факт найма человека с инвалидностью не всегда повлечет для унитарного предприятия (учреждения) ООИ стопроцентную вероятность освобождения от земельного налога.

Чтобы у налоговых органов не возникло сомнений в том, что на принадлежащем объекте выполняется функция социального обслуживания, например, трудовая или профессиональная реабилитация инвалидов, рекомендуем вам отражать данную деятельность в уставе в качестве основной задачи унитарного предприятия (учреждения).

Обратите внимание также, что указанная льгота не распространяется на земельные участки, занятые принадлежащими объединениям инвалидов производственными и административно-хозяйственными объектами.

1.3. Льготы при уплате страховых взносов в Белгосстрах

Размеры обязательных страховых взносов по страхованию на случай достижения пенсионного возраста, инвалидности и потери кормильца (пенсионное страхование) составляют для общественных объединений инвалидов (их законных представителей) и организаций, имущество которых находится в собственности этих общественных объединений – 5 процентов^[4].

Указанная льгота распространяется на **унитарные предприятия и учреждения** общественных объединений инвалидов. Общества с ограниченной ответствен-

ностью, акционерные общества, юридические лица других организационно-правовых форм, учрежденные ООИ, не могут воспользоваться данной преференцией в силу того, что закрепленное за ними имущество является собственностью самого юридического лица, а не общественного объединения инвалидов.

II. Преференции для организаций, численность инвалидов в которых составляет не менее 50 процентов от списочной численности в среднем за период

2.1. Налог на прибыль

В соответствии пунктом 4 статьи 181 Особенной части Налогового кодекса, от обложения налогом на прибыль освобождается валовая прибыль (кроме прибыли, полученной от торгово-закупочной и посреднической деятельности, а также доходов от сдачи имущества в аренду (передачи в финансовую аренду (лизинг)), иное возмездное или безвозмездное пользование имуществом) организаций, использующих труд инвалидов, если численность инвалидов в них в среднем за период составляет не менее 50 процентов численности работников в среднем за этот же период.

Таким образом, для правомерного применения освобождения численность работающих в организации инвалидов должна составлять более 50% от списочной численности в среднем за налоговый период. Иначе говоря, если доля инвалидов – 50% или менее, то условие численности не выполнено, и организация не вправе по итогам налогового периода использовать льготу.

Обратите внимание, что в списочную численность работников в среднем за период включаются также граждане, работающие по совместительству, и граждане, выполняющие работы, оказывающие услуги по договорам подряда, другим гражданско-правовым договорам.

В случае возникновения сложностей при определении численности работников рекомендуем руководствоваться **Письмом Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь от 09.03.2011 №2-2-14/10108 «О налогообложении»**.

Существенно ограничивает сферу применения преференции исключение, согласно которому на прибыль, полученную от *торгово-закупочной и посреднической деятельности*, льготный порядок налогообложения не распространяется.

Таким образом, если организация осуществляет продажу **приобретенных товаров, прибыль от их реализации** льготированию не подлежит.

Пример: организация, использующая труд людей с инвалидностью, продает через свой интернет-магазин товары, приобретенные исключительно у иных «инклюзивных предприятий».

В указанной ситуации, несмотря на явную социальную направленность деятельности коммерческой структуры (1 – трудоустройство людей с инвалидностью в качестве, например, менеджеров интернет-магазина, 2– закупка товаров, произведенных иными инклюзивными предприятиями), организация не сможет рассчитывать на рассматриваемую преференцию.

Примечательно, что зарубежный опыт распространения налоговых льгот для «социальных предприятий» демонстрирует, что, как правило, при освобождении от налога на прибыль учитывается не **вид деятельности** (торгово-закупочная, посредническая, производство), а **сферы такой деятельности**.

Так, согласно ст. 5 Закона Литовской Республики «О корпоративном налоге на прибыль», налог на прибыль социальных предприятий составляет 0% при условии неосуществления предприятием деятельности, включенной в перечень не получающей поддержки со стороны государства, либо получения от такой деятельности прибыли в размере более 20 процентов от всех доходов юридического лица^[5].

При этом к деятельности, не получающей поддержки со стороны государства, относят:

- 1) охоту;
- 2) добычу полезных ископаемых;
- 3) производство и продажу алкогольных напитков;
- 4) производство и продажу табака;
- 5) производство нефтепродуктов и ядерного топлива;
- 6) услуги хранения и перевозки;
- 7) юридическую деятельность;
- 8) организацию азартных игр;
- 9) др.^[6]

Изменения в налоговом законодательстве Республики Беларусь, позволяющие освободить от налога на прибыль **всю прибыль** организаций, использующих труд людей с инвалидностью, за исключением прибыли, полученной от **исчерпывающего перечня видов деятельности**, не поддерживаемых государством в качестве социально направленных, позволили бы существенно увеличить рентабельность существующих «инклюзивных предприятий».

2.2. Налог на добавленную стоимость (НДС)

Освобождаются от налога на добавленную стоимость обороты по реализации на территории Республики Беларусь: товаров (работ, услуг) плательщиками, использующими труд инвалидов, если численность инвалидов у них в среднем за период составляет не менее 50 процентов численности работников в среднем за этот же период^[7].

Таким образом, для освобождения от НДС коммерческой структуре необходимо:

- 1) поддерживать численность инвалидов в организации в размере не менее 50 процентов от списочной численности работников в среднем за период;
- 2) не получать прибыли от реализации *подакцизных товаров, осуществления брокерских и иных посреднических услуг, от сдачи имущества в аренду (финансовую аренду (лизинг))*;

Обратите внимание, что с 1 января 2019 года для того, чтобы воспользоваться указанной преференцией, организации более не требуется иметь **сертификат (копию сертификата), выдаваемый (выдаваемую) Белорусской торгово-промышленной палатой** или ее областными отделениями, об отнесении данных товаров (работ, услуг) к товарам (работам, услугам) собственного производства.

2.3. Применение понижающих коэффициентов к арендной плате

Понижающий коэффициент 0,1 за площади, арендуемые индивидуальными предпринимателями и организациями при числе работающих инвалидов на арендуемых площадях 50 и более процентов от списочной численности работающих на арендуемых площадях. Соответствие критерию подтверждается арендатором при заключении договора аренды, а также в период его действия по запросам арендодателя и может быть проверено арендодателем^[11].

Обратите внимание, что формулировка подпункта 1.1.1. п. 1 Приложения №2 к Указу №150 предполагает, что в случаях, когда организация или индивидуальный предприниматель арендует несколько площадей, право на понижающий коэффициент 0,1 сохраняется за каждым помещением только тогда, когда на всех арендуемых объектах численность работников с инвалидностью составляет не менее 50% от числа иных работающих в данном помещении лиц.

Таким образом, даже если численность инвалидов в организации составляет не менее 50 процентов от списочной численности работников в среднем за период, но рабочие места для людей с инвалидностью созданы лишь в одном арендуемом помещении, а площади другого отданы под иные нужды юридического лица (например, склад), указанной льготой организация будет пользоваться только в отношении первого недвижимого объекта.

2.4. Применение преференциальной поправки при участии в процедуре государственной закупки

При проведении конкурсов, электронных аукционов, процедур запроса ценовых предложений применяется преференциальная поправка в размере 25 процентов – в случае предложения участником товаров (работ, услуг) собственного производства организаций, в которых численность инвалидов составляет не менее 50 процентов от списочной численности работников^[12].

Суть преференциальной поправки заключается в том, что на этапе сравнения поступивших коммерческих предложений предложение «инклюзивного предприятия» оценивается исходя из допущения, что указанная в нем цена уменьшена на 25%, что, как правило, делает его наиболее выгодным.

Обратите внимание, что реальная цена производителя-участника не уменьшается. То есть если «инклюзивное предприятие» победит, в договоре по результатам процедур закупок пропишут цену, указанную в его изначальном предложении, без учета понижения на 25%, которое использовалось исключительно на этапе сравнения и оценки поступивших предложений (ч. 4 п. 1.7 постановления №778). Таким образом, при проведении государственных конкурсов и электронных аукционов применение преференциальной поправки значительно увеличивает шансы «инклюзивных предприятий» на победу в процедурах государственной закупки.

Исключение.

Есть случаи, когда префпоправка не применяется, например, если все участники имеют на нее право (ч. 3 п. 9 Положения №88, абз. 3 ч. 5 п. 1.7 постановления №778).

Если у производителя есть право на префпоправку, о нем следует сообщить организатору (заказчику) процедуры закупки. Более того, к коммерческому предложению необходимо приложить **документы**, подтверждающие право на указанную преференцию, а именно:

1) при поставке (закупке) товаров – **сертификат о происхождении товара формы СТ-1**, выдаваемый Белорусской торгово-промышленной палатой, унитарными предприятиями Белорусской торгово-промышленной палаты, их представительствами и филиалами, **или сертификат продукции собственного производства**, выдаваемый Белорусской торгово-промышленной палатой, унитарными предприятиями Белорусской торгово-промышленной палаты, их представительствами и филиалами;

2) при выполнении работ (оказании услуг) – **свидетельство о государственной регистрации** юридического лица или индивидуального предпринимателя и специальные разрешения на осуществление лицензируемого вида деятельности (в обязательном порядке, в случае, если деятельность лицензируема).

3) справку, подписанную руководителем организации, подтверждающую, что численность инвалидов в организации составляет не менее 50 процентов от списочной численности работников.

III. Иные преференции для субъектов хозяйствования, желающих трудоустроить людей с инвалидностью

3.1. Льготы при уплате страховых взносов в Фонд социальной защиты населения Республики Беларусь (ФСЗН)

Согласно статье 4 Закона Республики Беларусь от 29 февраля 1996 г. №138-ХIII «Об обязательных страховых взносах в бюджет государственного внебюд-

жетного фонда социальной защиты населения Республики Беларусь», от уплаты обязательных страховых взносов в бюджет фонда на пенсионное страхование освобождаются работодатели в части выплат, начисленных в пользу работающих граждан, являющихся инвалидами I и II группы.

Уплата обязательных страховых взносов в Фонд производится единым платежом в порядке и на условиях, предусмотренных ст. 3 Закона №138-XIII, в следующих размерах:

- обязательные страховые взносы на пенсионное страхование для работодателей – 28%;
- для работающих граждан – 1%;
- на социальное страхование – 6%.

Таким образом, размер уплачиваемых страховых взносов, как правило, составляет 35% (28+6+1).

Однако размер выплат, начисленных в пользу **работающих граждан, являющихся инвалидами I и II группы**, в силу вышеуказанной льготы составит только 7% (6+1).

Обратите внимание, что на людей с инвалидностью III группы указанные льготы по уплате взносов на пенсионное страхование не распространяются (ст. 4 Закона о взносах в бюджет ФСЗН). Начисления и удержания из заработной платы инвалидов III группы следует производить на общих основаниях.

3.2. Компенсация затрат по оплате труда инвалидов

При проведении мероприятий по адаптации инвалидов к трудовой деятельности организация любой организационно-правовой формы или индивидуальный предприниматель может рассчитывать на ежемесячную компенсацию затрат по оплате труда инвалидов, предоставляемую в течение 6 месяцев – 1 года органами по труду, занятости и социальной защите^[13].

Адаптация инвалидов к трудовой деятельности представляет собой комплекс мероприятий, направленных на:

- приобретение и совершенствование инвалидами профессиональных знаний, умений и навыков с учетом полученной или имеющейся у них специальности (профессии);
- приобретение, восстановление и развитие имеющихся у инвалидов трудовых способностей и закрепление их в процессе осуществления трудовой деятельности;
- повышение конкурентоспособности инвалидов на рынке труда;
- трудоустройство инвалидов в соответствии с полученной или имеющейся специальностью (профессией).

Наниматели, изъявившие желание организовать адаптацию инвалидов к трудовой деятельности, подают в органы по труду, занятости и социальной защите по месту создания рабочего места соответствующее заявление [14], к которому прикладывают расчеты финансовых затрат (приобретение оборудования, материалов [15], спецодежды, оплата труда инвалидов).

Обратите внимание, что денежные средства на приобретение оборудования для создания рабочих мест по адаптации инвалидов к трудовой деятельности выделяются нанимателям при условии организации ими адаптации инвалидов к трудовой деятельности на **данных рабочих местах в течение трех лет**.

Учитывая, что адаптация отдельного человека с инвалидностью не может превышать **одного года**^[16], при истребовании средств на приобретение оборудования наниматели должны согласиться, что на данном рабочем месте адаптацию в течение трех лет пройдут от 3 до 6 человек.

Заявление нанимателя перенаправляется из органов по труду, занятости и социальной защите в Комитет по труду, занятости и социальной защите облисполкома (Минского горисполкома). На основании его решения формируется перечень нанимателей, готовых к организации адаптации инвалидов к трудовой деятельности по конкретным специальностям (профессиям).

Обратите внимание, что в мероприятиях адаптации имеют право участвовать люди с инвалидностью, которые:

- 1) имеют специальность (профессию), кроме видов деятельности, не требующих профессиональной подготовки;
- 2) зарегистрированы в органах по труду, занятости и социальной защите в качестве безработных;
- 3) получили на основании ИПРИ (индивидуальной программы реабилитации инвалида) направление на адаптацию в органах по труду, занятости и социальной защите по месту регистрации их в качестве безработных.

Таким образом, если наниматель заинтересован в трудоустройстве конкретного человека с инвалидностью в рамках рассматриваемой процедуры, последний должен соблюсти все формальные требования, а именно: встать на учет в качестве безработного, получить соответствующее направление в органах по труду, занятости и социальной защите. При этом допускается возможность прохождения адаптации в организации, осуществляющей деятельность на территории административно-территориальной единицы, расположенной не по месту регистрации инвалида в качестве безработного, с обоюдного согласия инвалида и нанимателя^[17]. Финансирование мероприятий по адаптации инвалида будет осуществлено по непосредственному месту их проведения.

После направления инвалида на адаптацию к трудовой деятельности орган по труду, занятости и социальной защите заключает с нанимателем договор об организации адаптации инвалида к трудовой деятельности.

С инвалидом, направленным органом по труду, занятости и социальной защите на адаптацию к трудовой деятельности, наниматель, в свою очередь, заключает срочный трудовой договор на срок, определенный договором об организации адаптации инвалида к трудовой деятельности.

Таким образом, при проведении мероприятий адаптации заключаются два договора:

- 1) между организацией или ИП и органом по труду, занятости и социальной защите;
- 2) между организацией или ИП и человеком с инвалидностью.

После соблюдения всех вышеперечисленных условий наниматель может рассчитывать на компенсацию:

- затрат на оплату труда в размере начисленной заработной платы (с учетом выплат стимулирующего и компенсирующего характера) за фактически отработанное время и выполненную работу, но не ниже размера минимальной заработной платы (месячной, часовой), установленного в соответствии с законодательством, при условии отработки работником определенной ему нанимателем нормы продолжительности рабочего времени и выполнения месячной (часовой) нормы труда;
- сумм среднего заработка, сохраняемого за время трудового отпуска, денежной компенсации за неиспользованный трудовой отпуск;
- сумм обязательных страховых взносов в бюджет фонда и страховых взносов по обязательному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний.

Компенсация выплачивается **ежемесячно** в течение всего срока адаптации, определенного договором об организации адаптации инвалида к трудовой деятельности (6-12 месяцев).

Обратите внимание, что средства бюджета фонда на финансирование мероприятий по адаптации инвалидов к трудовой деятельности, **использованные нанимателем не по целевому назначению**, подлежат возврату на текущий (расчетный) счет органа по труду, занятости и социальной защите в соответствии с законодательством.

3.3. Компенсация расходов на создание рабочих мест для инвалидов

Наниматель может рассчитывать на компенсацию затрат на создание рабочих мест, в том числе специализированных, для трудоустройства инвалидов в соответствии с заданиями местных исполнительных и распорядительных

органов или специальными государственными программами свыше трех процентов от среднесписочной численности работников, а также за приобретенное специализированное оборудование для создания рабочих мест для инвалидов^[18].

Компенсации затрат на создание рабочих мест для инвалидов, в том числе специализированных, а также за приобретенное специализированное оборудование^[19] осуществляются при соблюдении одновременно всех нижеперечисленных условий (п. 12 Положения о создании рабочих мест для инвалидов):

- 1) выполнение нанимателем, организацией **задания по созданию рабочих мест для инвалидов**, установленного местным исполнительным и распорядительным органом или специальными государственными программами;
- 2) создание нанимателем рабочих мест для инвалидов свыше 3 процентов от среднесписочной численности работников либо создания рабочих мест для инвалидов за счет приобретенного специализированного оборудования;
- 3) трудоустройство на созданные рабочие места **инвалидов по направлениям органов по труду и (или) общественных организаций инвалидов**;
- 4) увеличение нанимателем численности работников на 1-е число месяца, следующего за месяцем создания рабочих мест, по отношению к численности работников на первое число месяца установления задания на создание рабочих мест не менее чем на количество созданных рабочих мест;
- 5) увеличение организацией списочной численности инвалидов на 1-е число месяца, следующего за месяцем создания рабочих мест, по отношению к списочной численности инвалидов на первое число месяца установления задания на создание рабочих мест не менее чем на количество созданных рабочих мест и сохранения такой численности в течение 12 месяцев с момента создания рабочих мест;
- 6) использование нанимателем, организацией данных рабочих мест для обеспечения занятости инвалидов **в течение трех лет со дня трудоустройства на них инвалидов**.

Для получения финансирования организации следует обратиться в комитет Минского горисполкома, управления (отделы) по труду, занятости и социальной защите горрайисполкомов с заявлением. В документе необходимо:

- указать установленное исполкомом задание;
- перечислить создаваемые специализированные рабочие места;
- подтвердить обязательство по использованию данных рабочих мест для обеспечения занятости инвалидов в течение трех лет со дня трудоустройства на них инвалидов.

3.4. Компенсация расходов на сохранение рабочих мест для инвалидов

Компенсации затрат организациям на сохранение рабочих мест для инвалидов также осуществляются при соблюдении комплекса условий (п. 13 Положения о создании рабочих мест для инвалидов), таких как:

- наличие решений местных исполнительных и распорядительных органов о сохранении рабочих мест;
- осуществление организациями комплекса мероприятий, направленных на обеспечение занятости инвалидов из числа работников, находящихся под угрозой увольнения, путем модернизации их рабочих мест, перевода инвалидов на созданные рабочие места;
- сохранение численности инвалидов, установленной на первое число месяца, в котором принято решение местного исполнительного или распорядительного органа о сохранении рабочих мест. Организация обязана использовать данные рабочие места для обеспечения занятости инвалидов в течение 3 лет с момента перечисления на ее текущий (расчетный) счет компенсации затрат.

Социальный эффект от деятельности инклюзивных предприятий

Инклюзивные предприятия, как правило, менее конкурентоспособны на открытом рынке, отличаются меньшей производительностью и, как следствие, приносят своим учредителям небольшие объемы прибыли. Учитывая данное обстоятельство, инвестирование в их деятельность, в том числе посредством предоставления широкого круга льгот и преференций, описанных выше, выглядит на первый взгляд неперспективным.

Однако если перевести социальный эффект от их деятельности в денежный эквивалент, выгоды от учреждения, развития и поддержки инклюзивных предприятий станут намного очевиднее.

Ниже приводится несколько примеров стоимостной оценки социального воздействия организаций, трудоустраивающих людей с инвалидностью:

1) Налоги

Трудоустроенные люди с инвалидностью становятся налогоплательщиками, которые уплачивают подоходный налог (13%) и делают обязательные отчисления в пенсионный фонд (1%), что превращает их из постоянных получателей средств из бюджета и ФСЗН в участников их формирования.

2) Потребительские расходы

Работающие люди с инвалидностью, получая дополнительный доход в виде заработной платы, имеют возможность покупать большее количество товаров и услуг. Увеличение потребительских расходов ведет к соразмерному увеличению налоговых поступлений в бюджет с тех косвенных налогов, которые заложены в цену (например, НДС).

3) Сокращение государственных расходов

Трудоустроенные люди с инвалидностью, как правило, нуждаются в меньшем

объеме социальных услуг. Так, в связи с занятостью в течение дня и возможностью общения и социализации в трудовом коллективе отпадает необходимость посещения ими отделений дневного пребывания инвалидов в территориальных центрах социального обслуживания населения. Соответственно, сокращаются расходы государства на организационное обеспечение данного вида социального обслуживания.

Так, в рамках проекта ENCON^[20] на основании данных показателей была проведена оценка социально-экономического эффекта трудоустройства молодых людей с инвалидностью посредством деятельности ОО «Белорусская ассоциация помощи детям-инвалидам и молодым инвалидам» (ОО «БелАПДИиМИ»)^[21].

Были сделаны следующие выводы:

1. В среднем каждый трудоустроенный «БелАПДИиМИ» человек с инвалидностью отчислял в бюджет и внебюджетные фонды **201,88 доллара США** в год в виде подоходного налога и страховых взносов в ФСЗН.

2. Средняя экономия государственных средств на оказание социальных услуг в расчете на одного трудоустроенного человека с инвалидностью, способного удержать свое рабочее место, составила **51,61 доллара США** в год.

3. В среднем потребительские расходы трудоустроенных людей с инвалидностью увеличились на **1440,45 доллара США** в год^[22].

Пример:

*Социальный эффект 4 унитарных предприятий, учрежденных ОО «БелАПДИиМИ», в которых трудоустроены 28 человек с инвалидностью, в настоящий момент составляет **47 430 долларов США в год** ((201,88+51,61+1 440,45) долларов * 28 человек).*

Следует также учитывать, что деятельность инклюзивных организаций всегда сопровождается социальным эффектом, не имеющим денежного выражения. Так, отмечается улучшение эмоционального и физического здоровья работников с инвалидностью, формирование у них самостоятельности и чувства причастности. Трудоустройство закономерно ведет к обучению и профессиональному росту, что в совокупности способствует социальной интеграции и разрушению стереотипов в обществе.

[1] Выраженность ограничений здоровья и жизнедеятельности (МКФ) составляет 50% и более.

[2] Закон Литовской Республики от 1 июня 2004 г. №IX-2251 «О социальных предприятиях» (утратил силу), ст. 3.

[3] Подпункт 1.18. пункта 1 ст. 239 Налогового кодекса Республики Беларусь (ОСОБЕННАЯ ЧАСТЬ) в редакции Закона Республики Беларусь от 30 декабря 2018 г. №159-З.

[4] Абзац 4 ст. 3 Указа Президента Республики Беларусь от 25 августа 2006 г. №530 «О страховой деятельности».

[5] Republic of Lithuania. Law on Corporate Income Tax. 20 December 2001 No. IX-675 (last amended on 12 December 2013 – No. IX-675); Article 5

[6] Government of the Republic of Lithuania. Decree of the No. 1501 of 29 November 2004 on the approval of a List of non-supported activities of the social enterprises.

- [7] Подпункт 1.16. пункта 1 ст. 118 Налогового кодекса Республики Беларусь (ОСОБЕННАЯ ЧАСТЬ) в редакции Закона Республики Беларусь от 30 декабря 2018 г. №159-3.
- [8] Порядок сертификации продукции собственного производства [Онлайн]. [Просмотрено 17 октября 2017]. Доступ в Интернет: <<http://www.rospromtest.ru/poryadok-sertifikacii-otchestvennoi-produkcii/>>.
- [9] Постановление Правительства Республики Казахстан от 22 октября 2009 года №1647. Утратило силу постановлением Правительства Республики Казахстан от 16 июля 2014 года №793 «Об утверждении Правил по определению страны происхождения товара, составлению и выдаче акта экспертизы о происхождении товара и оформлению, удостоверению и выдаче сертификата о происхождении товара», п.59.
- [10] Пункт 6 Положения о порядке выдачи сертификатов продукции (работ, услуг) собственного производства, утвержденного Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 20.10.2010 №1520.
- [11] Подпункт 1.1.1. п. 1 Приложения № 2 к Указу Президента Республики Беларусь от 29 марта 2012 г. №150 «О некоторых вопросах аренды и безвозмездного пользования имуществом».
- [12] Абзац 3 подпункта 1.7. Постановления Совета Министров Республики Беларусь от 22 августа 2012 г. № 778 «О некоторых мерах по реализации Закона Республики Беларусь «О государственных закупках товаров (работ, услуг)».
- [13] Положение о порядке организации и финансирования мероприятий по адаптации инвалидов к трудовой деятельности, утвержденному Постановлением Совета Министров Республики Беларусь 2 февраля 2009 г. №128.
- [14] Подробнее с требованиями к содержанию заявления вы можете ознакомиться в п. 7 Положения о порядке организации и финансирования мероприятий по адаптации инвалидов к трудовой деятельности.
- [15] Условия выделения денежных средств нанимателям на приобретение материалов определены п. 20 Положения о порядке организации и финансирования мероприятий по адаптации инвалидов к трудовой деятельности.
- [16] См. п. 4 Положения о порядке организации и финансирования мероприятий по адаптации инвалидов к трудовой деятельности
- [17] См. п. 8 Положения о порядке организации и финансирования мероприятий по адаптации инвалидов к трудовой деятельности
- [18] Положения о порядке финансирования и компенсации затрат на создание и сохранение рабочих мест для инвалидов, утвержденное Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 02.02.2009 №128.
- [19] Под специализированным оборудованием понимается оборудование, создающее безопасные условия выполнения работ с учетом норм и требований охраны труда, техники безопасности и производственной санитарии, применение которого на рабочем месте позволяет инвалиду выполнять работу и функциональные обязанности с учетом заключения медико-реабилитационной экспертной комиссии, не угрожает его здоровью, а также здоровью и безопасности труда других лиц (п. 3. Положения о порядке финансирования и компенсации затрат на создание и сохранение рабочих мест для инвалидов, утвержденное Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 02.02.2009 №128).
- [20] Проект Центра социальных и экономических исследований CASE Belarus «Повышение вклада организаций гражданского общества в принятие решений в интересах уязвимых групп населения» (ENCON – Enhancing COSs Contribution to Evidence-Based Policy Making for Vulnerable Groups).
- [21] В. Жураковский «Оценка социально-экономического эффекта программы сопровождаемого трудоустройства молодых инвалидов БелАПДИиМИ методом издержек и выгод», Аналитический отчет «Оценка эффективности социальных услуг. Практика некоммерческих организаций Беларуси», Минск, 2018.
- [22] См. выше.



Приложение 3. Полезные ресурсы для социальных предпринимателей.

Конкурсы, гранты, финансовая и экспертная поддержка

1. Программа поддержки Беларуси Федеральным правительством Германии администрируется Представительством Дортмундского Международного образовательного центра в Минске, предлагает возможности финансирования проектов социальной сферы и сферы устойчивого развития:

<http://ibb-d.by>

2. «Social Weekend» — национальный конкурс социальных проектов и стартапов: <http://www.socialweekend.by>

3. «Улей» — краудфандинговая площадка. Сервис по привлечению финансирования для реализации творческих идей в различных областях через краудфандинг: <https://ulej.by>

4. Краудсорсинговая онлайн-платформа социальных проектов дает возможность размещать проекты (образование, предпринимательство, национальная культура, социальная помощь и др.) и собирать средства для их реализации: <https://www.talaka.org>

5. Некоммерческая платформа с возможностью получения финансирования некоммерческих организаций: <https://imenamag.by>

Образование и развитие

1. Школа «Социальный предприниматель»: обучение, сопровождение, менторская и финансовая поддержка социальных предпринимателей (г.Гомель): <https://www.facebook.com/school.of.social.entrepreneur>

2. Брестский местный фонд регионального развития. Пособие «Социальное предприятие от идеи до старта»:

<http://brest-fond.by/socialnoe-predpriyatie-ot-idei-do-starta>

3. Образовательные и культурные программы посольства США в Беларуси: <https://by.usembassy.gov/be/education-culture-be>

4. Лаборатория социального предпринимательства: <http://lab-sp.ru>

5. Сайт о бизнесе, стартапах и инновациях: <https://bel.biz>

6. Платформа для общения предпринимателей, экспертов и инвесторов. Программы бизнес образования: <https://imaguru.by>

7. Бизнес образование, конкурс предпринимательских идей организован в рамках проекта Продвижения образования в регионах для предпринимательского успеха: <https://www.ipm.by>

8. Образовательная интернет платформа для предпринимателей:

<https://websarafan.ru>

9. Ресурс поддерживает девушек, содержит необходимые практические инструменты для запуска и развития собственного бизнеса, помогает наладить нужные бизнес-связи и рассказывает о реальных историях успеха:

<http://prowomen.by>

Информационная и консультационная поддержка

1. ОДБ Брюссель — информация о грантовых возможностях, стажировках, семинарах и других образовательных возможностях, информация о социальных предприятиях Беларуси, международные примеры социальных предприятий: <https://by.odb-office.eu>

2. Консалтинговое учреждение «Социальные технологии бизнеса», целью организации является содействие созданию и развитию социальных предприятий: <http://sbt-consult.by>

3. Просветительское учреждение «Офис европейской экспертизы и коммуникации», обеспечивает легкий доступ к информации и экспертизе людям и организациям, которые стремятся позитивно изменить свою жизнь, жизнь организаций, сообществ и Беларуси как части Европы: <https://oeec.by>

4. Фонд «Новая Евразия» является некоммерческой организацией и создан с целью осуществления социально-культурных, просветительских и благотворительных функций некоммерческого характера: <http://eurasia.by>

5. Перечень центров поддержки предпринимательства Республики Беларусь: <https://www.economy.gov.by/ru/center-predprin-ru>

Юридические вопросы и ответы

1. О финансировании субъектов малого предпринимательства облисполкомами и Мингорисполком: <https://economy.gov.by/ru/finmsbmingor-ru>

2. О видах деятельности, при осуществлении которых не требуется регистрация физического лица в качестве индивидуального предпринимателя: <http://www.nalog.gov.by/ru/vidy-deyatelnosti-osuschestvlenii-kotoryh-ne-trebuetsya-reg>

3. О налогообложении организаций:
<http://www.nalog.gov.by/ru/nalogooblazheniye-organizaciy>

4. Порядок создания юридического лица:
<http://egr.gov.by/egrn/index.jsp?content=cServiceUL>

5. Порядок регистрации ИП:
<http://egr.gov.by/egrn/index.jsp?content=cServiceIP>

6. Перечень видов деятельности, на осуществление которых требуются лицензии: https://economy.gov.by/uploads/files/002123_594001_vljennie.pdf

Фонды и инвестирование

1. Фонд региональных социальных программ «Наше будущее» – некоммерческая организация, способствует качественным социальным изменениям, вкладывая ресурсы и знания в развитие социального предпринимательства:

<http://www.nb-fund.ru>

2. Европейская ассоциация венчурных инвесторов-филантропов:

<https://evpa.eu.com>

3. Глобальная сеть импакт-инвестирования: <https://thegiin.org>

Сети социальных предпринимателей

1. Примеры социальных предприятий Беларуси:

https://by.oddb-office.eu/ekspertyza/_sacyjalnaje-pradprymalnictva

2. Эстонская сеть социальных предприятий: <https://sev.ee/ru>

3. Латвийская ассоциация социального предпринимательства:

<https://sua.lv/ru/lstva-ru>

4. Сеть социальных предприятий Балтийского региона:

<http://www.socialenterprisebsr.net>

5. Ассоциация социальных предприятий Великобритании:

<https://www.socialenterprise.org.uk/about-us>



Представленные примеры социальных предприятий

	Название социального предприятия	Сфера деятельности социальных предпринимателей	Социальный эффект
1	ЧУП «Метеорит Плюс»	Производство развивающих игрушек и спортивного оборудования для детей	– производится реабилитационное оборудование для ЦКРОиР; – женщины с полным или частичным отсутствием слуха обучаются профессии швеи; – создаются рабочие места для незлышащих и слыбослышащих женщин и девушек
2	ЧП «Ценный капитал»	Производство полиграфической продукции	– создаются рабочие места для людей с ограниченными возможностями и проводится адаптация их на рабочем месте; – внедрена философия «Зеленый офис»: использование бумаги с экологическим сертификатом FSC, использование черновиков для внутренней документации, энергосберегающие лампочки, сортировка мусора
3	СБУ «Центр активного долголетия»	Дополнительное образование для взрослых	– решаются вопросы социализации людей старшего возраста, создаются условия для максимальной реализации потенциала каждого человека на протяжении всей жизни; – трудоустраиваются люди с ограниченными возможностями
4	МБФ «Семейный инклюзив-театр»	Социально-культурный проект	– дети и их родители включаются в процесс театральной жизни и приобретают возможность социализироваться и развиваться
5	ЧУ «Центр досуга взрослых и детей «ЭкоЖизнь»	Образовательная и досуговая деятельность	– создано место для досуга детей с особенностями в развитии; – создан мини-детский сад
6	ТУП «Белпалм»	Производство елочных игрушек и сувениров	– создаются уникальные новогодние игрушки и сувениры ручной работы белорусского производства; – создаются рабочие места для лиц из уязвимых групп
7	ЧУП «Фридом-Центр» (IT-школа Myfreedom)	Образовательные курсы на рынке IT-образования	– обучаются специалисты для игровой индустрии; – проводится практическая адаптация людей с ограничениями слуха в вопросах поиска заказов и трудоустройства
8	БГ СООО «Детский реабилитационно-оздоровительный центр «Надежда»	Санаторно-курортное лечение и оздоровление	– сохранение и укрепление здоровья детей и взрослых; – организация жизнедеятельности в соответствии с принципами устойчивого развития



Представленные примеры социальных предприятий

	Название социального предприятия	Сфера деятельности социальных предпринимателей	Социальный эффект
9	УП «Сельская Столинщина»	Заготовка вторичного сырья	– снижение уровня загрязнения окружающей среды полиэтиленовыми отходами; – снижение объемов сжигания отходов полиэтиленовой пленки, уменьшение выделения вредных веществ в атмосферу
10	ЧУП «ЭкоДом-Строй»	Строительство и создание инфраструктуры для экодеревень	– строится социальное жилье, и создаются объекты инфраструктуры; – создаются рабочие места на селе; – проводятся международные волонтерские смены по решению социальных проблем села; – построен центр социально-трудовой реабилитации инвалидов в г. Лепеле; – использование местных природных возобновляемых ресурсов, включая энергию ветра
11	ПТУП «Прометей-ИНВО»	Производство гигиенической и ритуальной продукции	– создаются рабочие места для людей с разными формами инвалидности; – в ходе работы с людьми оказывается помощь в первые часы и дни их жизни после травмы; – организуется насыщенная спортивная жизнь для людей с ограниченными возможностями
12	ЧУ «Креативный парк» (тайм-клуб «1387»)	Услуги по организации отдыха и развлечений	– создание условий коммуникации между представителями НКО, местным сообществом, органами власти и бизнесом для реализации совместных проектов; – информирование молодых специалистов об образовательных программах и возможностях карьерного роста
13	Трапезная «На рождественской»	Предприятие общественного питания	– на территории Храма оказывается помощь нуждающимся; – организуются бесплатные обеды для уязвимых групп населения; – трудоустраиваются люди с ограниченными возможностями



Förderprogramm Belarus

Данная публикация напечатана на социальном предприятии «Ценный капитал», трудоустраивающем людей с инвалидностью.

