

ПОЛОЖЕНИЕ О КУРСЕ «СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО»

ПАО «ГМК «Норильский никель» (далее - Компания) реализует благотворительную программу «МИР НОВЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ», цель которой создание благоприятных условий и возможностей для устойчивого развития регионов присутствия: г. Норильска и Таймырского Долгано-Ненецкого муниципального района Красноярского края и г. Мончегорска и Печенгского района Мурманской области.

Развитие социального предпринимательства является одним из направлений благотворительной программы «МИР НОВЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ».

Администрирование осуществляют Управление благотворительных программ Департамента социальной политики Компании, Управление благотворительных программ Заполярного филиала Компании и Управление региональных проектов АО «Кольская горно-металлургическая компания».

ЦЕЛЬ

Поддержка предпринимательской деятельности, направленной на решение социальных проблем.

ГЕОГРАФИЯ РЕАЛИЗАЦИИ

Красноярский край – г. Норильск и Таймырский Долгано-Ненецкий муниципальный район.

Мурнская область – г. Мончегорск, Печенгский район.

ФИНАНСИРОВАНИЕ

Денежные средства на реализацию социальных бизнес-проектов предоставляются в виде беспроцентных возвратных кредитов (займов) сроком на два года.

УЧАСТНИКИ КУРСА

К участию приглашаются физические и юридические лица.

Физические лица, не зарегистрированные в качестве ИП и претендующие на получение беспроцентного займа обязаны зарегистрироваться как ИП или юридическое лицо до заключения договора займа.

МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ

Курс по социальному предпринимательству состоится из компонентов:

- Обучающий курс «Социальное предпринимательство».

- Институт наставничества.
- Инвестиционная сессия.
- Финансирование и консультационная поддержка проектов.
- Клубы социальных предпринимателей.

ОБУЧАЮЩИЙ КУРС

1. Набор участников.

Зачисление на обучающий курс происходит по предварительному отбору на основании заполненных анкет потенциальными участниками.

2. Формирование группы наставников.

Наставниками могут стать действующие предприниматели: прошедшие курс «Социальное предпринимательство», запустившие свой проект и имеющие опыт в ведении бизнеса.

Процедура формирования группы:

- Составление списка потенциальных наставников и переговоры с ними.
- Утверждение кандидатур.
- Установочный сбор наставников с обозначением вводных по курсу.
- Методическое сопровождение деятельности наставников.

3. Проведение обучающего курса.

Обучающий курс длится 4-6 месяцев. В него включены 4 сессии по 4 дня (16 дней). Каждая сессия является автономным курсом по разделам бизнес-проектирования, каждый день автономным модулем в теме сессии.

В ходе прохождения курса учащимся может быть присвоено несколько статусов:

Участник курса – прошел тестирование, зачислен на курс, последовательно посещает занятия, закрепляется за наставником, выполняет домашние задания, может получить допуск на инвестиционную сессию.

Слушатель – проходит интересующие его разделы бизнес-проектирования, домашние задания не выполняет, за наставником не закрепляется, не участвует в инвестиционной сессии.

Помимо учащихся курса, в нем принимают участие:

Руководитель курса – бизнес-тренер, проводящий ключевые блоки курса.

Эксперт – специалист, обладающий практическим опытом в конкретной предметной области (юрист, финансист и другие).

Наставник курса – человек, прошедший курс обучения и реализовавший свой проект. Осуществляет поддержку выполнения домашних заданий участниками курса и контроль качества проработки проекта.

Эксперт-наставник – человек, имеющий успешный опыт ведения бизнеса и оказывающий всестороннюю поддержку участникам курса.

Партнер курса – физическое или юридическое лицо, желающее оказать инвестиционную поддержку, защищающимся проектам.

Содержание курса:

1. Социальное предпринимательство: бизнес, ориентированный на потребности.
2. Бизнес идея: ключевой клиент, ключевой продукт, каналы сбыта (в том числе правовое поле проекта).
3. Цели бизнеса: собственника, деятельности, развития.
4. Линейка продукта, основные модификации. Системы стимулирования и бонусирования.
5. Модель бизнеса по системе сбалансированных показателей.
6. Карта процессов и показатели по процессам (основные измерители эффективности вашего бизнеса).
7. Карта потока создания ценности.
8. Карта персонала: идеальная и реальная.
9. Построение систем мотивации персонала.
10. Инструменты поиска и подбора персонала.
11. Управление рисками в проекте, исследование конкурентной среды.
12. Инструменты управления продажами.
13. Формирование предложения для инвестора и навыки взаимодействия с ним.
14. Инструменты по привлечению инвестиций.
15. Основы управления проектом.

По итогам прохождения обучения создаётся бизнес-план проекта, карточка проекта и презентация проекта.

На основании качества проработки проекта, существующей команды и социальной значимости, руководитель курса совместно с наставниками принимает решение о допуске проекта к инвестиционной сессии.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ СЕССИЯ

Проведение инвестиционной сессии состоит из нескольких процедур:

- Формирование экспертной комиссии.
- Предварительное ознакомление членов экспертной комиссии с допущенными к инвестиционной сессии проектами.
- Проведение инвестиционной сессии, защита проектов.
- Оглашение результатов инвестиционной сессии.

В состав Экспертной комиссии входят:

- эксперты из социальной сферы;
- эксперты в области ведения бизнеса;
- сотрудники компании «Норникель»;
- представители органов власти.

Все эксперты должны обладать профессиональными знаниями и опытом, знанием специфики территории, на которой предполагается запуск проекта или уже реализуется проект.

Формирование экспертной комиссии осуществляется за один месяц до проведения инвестиционной сессии.

За три недели до проведения инвестиционной сессии экспертам направляется для ознакомления бизнес-план проектов, допущенных до участия в инвестсессии. В течение недели эксперты могут представить замечания к бизнес-планам проектов для их устранения.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПОБЕДИТЕЛЕЙ

По результатам заседания Экспертной комиссии определяются победители на условиях доработки проектов. Заявители получают перечень рекомендаций по доработке проектов и в указанный срок предоставляют доработанные проекты на утверждение Экспертной комиссии. По итогам принимается окончательное решение о финансировании проектов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ ДОГОВОРОВ С ПОБЕДИТЕЛЯМИ

Заключение договора на финансирование проектов победителей происходит после официального объявления победителей на сайте Компании.

Заемные средства подлежат возврату на условиях и по графику в соответствии с утвержденным бизнес-планом и заключенным договором, но не позднее 24 месяцев с момента поступления заемных средств на счет получателя.

КОНСУЛЬТАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА

Один раз в месяц по желанию Заёмщика осуществляется консультационная поддержка победивших проектов в соответствии с заранее согласованным графиком. Для этого необходимо представить отчёт по прошедшему месяцу в соответствии со своей МБСПП (модель бизнеса по системе сбалансированных показателей) за одну неделю до даты встречи. Остальные материалы представляются по запросу.

В случае необходимости может быть проведена выездная консультационная поддержка.

Консультационную поддержку осуществляет руководитель курса или один из наставников курса.

КЛУБЫ СОЦИАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Клуб социальных предпринимателей – объединение потенциальных участников курса, наставников, действующих предпринимателей, экспертов в сфере социального предпринимательства и других заинтересованных лиц, созданное для обмена опытом, взаимопомощи, решения возникающих проблем.

Форматы, используемые для проведения заседаний Клуба:

- специализированные мастер-классы с предпринимательской тематикой;
- обсуждение бизнес литературы (формат книжных бизнес-клубов);
- семинары, деловые игры, разбор предпринимательских кейсов;
- дискуссионные площадки: круглые столы, форсайт-сессии и др.;
- консультации с экспертами.

На базе клубов формируются бизнес-библиотеки и база данных социальных предпринимателей с перечнем предоставляемых продуктов и услуг на территории.

КОНСУЛЬТАЦИИ И КОНТАКТЫ

Консультации и прием анкет осуществляется по следующим адресам:

Красноярский край –
г. Норильск и Таймырский
Долгано-Ненецкий район

Заполярный филиал Компании
Управление благотворительных программ
г. Норильск, ул. Севастопольская, д.2,

Семенкова Светлана Александровна, каб. 202
(3919) 25-40-57, sas@nk.nornik.ru

Мурманская область –
г. Мончегорск,
Печенгский район

АО «Кольская горно-металлургическая компания»
Управление региональных проектов
г. Мончегорск, пр. Металлургов, д. 1а, каб. 311

Медведева Татьяна Алефтиновна,
(815-36) 6-60-79, (8152) 68-68-38, MedvedevaTA@kolagmk.ru
Замятина Диана Владимировна,
(81536) 6-60-74, ZamyatinaDV@kolagmk.ru

г. Москва

Управление благотворительных программ
Департамента социальной политики Компании

Жуйкова Ирина Ярославовна ZhuykovaIYa@nornik.ru
Зорина Юлия Владимировна ZorinaYuV@nornik.ru

**Анкета участника обучающего курса
"Социальное предпринимательство"**

ЛИЧНЫЕ ДАННЫЕ

Фамилия, имя и отчество	
Адрес проживания	
Электронный адрес	
Контактный телефон	
Возраст (подчеркните)	<ul style="list-style-type: none"> • до 25 • <u>25-40</u> • 40 и выше
Образование (подчеркните)	<ul style="list-style-type: none"> • среднее (школа) • среднее специальное • <u>высшее</u> • кандидат наук
Социальный статус (подчеркните)	<ul style="list-style-type: none"> • учусь (студент, аспирант) • работаю _____ <small>(наименование организации)</small> • безработный • собственное дело (направление деятельности, стаж)
Перечислите какое обучение вы проходили за последние два года и где?	
1. Почему вы решили заняться предпринимательской деятельностью?	
2. Приведите пример бизнеса, который вас вдохновляет.	
3. Укажите, пожалуйста, что на Ваш взгляд отличает социальное предпринимательство от обычного бизнеса.	
4. Опишите, на Ваш взгляд, наиболее интересные области для социального предпринимательства в Вашем городе?	
5. Есть ли у Вас идея по развитию социального предпринимательства, если "Да", то	

кратко опишите ее.

6 . Объясните, почему вы считаете, что описанная вами бизнес-идея - это социальное предпринимательство?

7. Укажите несколько нетрадиционных каналов сбыта для различных продуктов и услуг?

7. Как вы полагаете, как измерить эффективность работы детской парикмахерской?

8. Напишите эффективное рекламное сообщение по продвижению в Вашем городе собачьих намордников для каждого рекламного источника?

a). в бегущую строку на ТВ

б). рекламный модуль в газете

в). пост в соц.сети (Контакт, Фейсбук...)

9. Опишите стандарты сервиса в ресторане или кафе. Как должен вести себя официант?

10. Как вы узнали о курсе «Социальное предпринимательство»?

Дата _____. _____.2016

Подпись _____