–ГУ «УПРАВЛЕНИЕ ВНУТРЕННЕЙ ПОЛИТИКИ ВОСТОЧНО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ»

Общественный фонд «Развития молодежного предпринимательства»

Согласовано с замечаниями:
не представлена брошюра на государственном языке
ИП Терехова Н.Я.

30 ноября 2018г.

«Утверждаю»
Исполнительный директор
ОФ «Развития молодежного предпринимательства»

_____ Кошкина А.Н.
«_29_» ноября_____ 2018 г.

ФИНАЛЬНЫЙ ТВОРЧЕСКИЙ ОТЧЕТ ПО РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

«Развитие молодежного предпринимательства»

Исполнитель: Общественный фонд «Развития молодежного предпринимательства»

Наименование проекта: «Развитие социального предпринимательства и повышение деловой активности среди молодежи»
Договор: №76 от 18.04.2018 года
Дата подачи отчета: «_29_» ноября_____ 2018 г.
Количество страниц __298_____

г. Семей, 2018 г.

Финальный творческий отчет

Наименование организации-получателя:
Общественный фонд «Развития молодежного предпринимательства»
Наименование проекта «Развитие социального предпринимательства и повышение деловой активности среди молодежи»
Договор: №76 от 18.04.2018 года
Отчетный период: апрель – ноябрь 2018

1. **Краткая обобщающая информация по всем мероприятиям проекта, с приведением количественных показателей**

1.1В таблице:

Номер приложения	**Наименование мероприятия, дата и место проведения** (населенный пункт, наименование учреждения, адрес)	**Охват целевой группы**		**Подтверждающие документы** (содержание приложения по пунктам)
		План	**Факт**	
Приложение 1	Создание и согласование с Заказчиком образовательного модуля и презентации по обучению молодежи основам социального предпринимательства и	--	--	письмо-согласование, согласованный модуль
Приложение 2	Разработка и тиражирования методического пособия по развитию социального предпринимательства в молодежной среде на государственном и русском языках	--	--	образец методического пособия
Приложение 3	Организация и проведение 1 семинара «Основы социального предпринимательства», ВКО, Катон-Карагайский район, с. Улкен Нарын 10 июня 2018	20	20	отчет по семинару, список участников, фотографии, анкеты обратной связи, отзывы
Приложение 4	Организация и проведение 2 семинара «Основы социального	20	30	отчет по семинару, список участников, фотографии, анкеты обратной связи, отзывы

	предпринимательства», ВКО, Бескарагайский район, 5 июня 2018			
Приложение 5	Организация и проведение 3 семинара «Основы социального предпринимательства», ВКО, Урджарский район, 7 июня 2018 год	20	29	отчет по семинару, список участников, фотографии, анкеты обратной связи, отзывы
Приложение 6	Организация и проведение в городе Семей образовательного семинара по теме Социального предпринимательства. Восточно-Казахстанская область, город Семей, 30 мая 2018 год	30	30	отчет по семинару, список участников, фотографии, анкеты обратной связи, отзывы
Приложение 7	Организация и проведение в городе Курчатов образовательного семинара по теме Социального предпринимательства, Восточно-Казахстанская область, город Курчатов, 4 июня 2018 год	20	21	отчет по семинару, список участников, фотографии, анкеты обратной связи, отзывы
Приложение 8	Организация и проведение 4 семинара «Основы социального предпринимательства», ВКО, Бородулихинский район, 13 июня 2018 год	20	20	отчет по семинару, список участников, фотографии, анкеты обратной связи, отзывы
Приложение 9	Консультационно-методической поддержкой процессы разработки и внедрения социально ориентированных молодежных бизнес проектов	60	60	журнал консультаций
Приложение 10	Проведение первого мастер-класса с успешным предпринимателем региона, на котором	30	30	отчет о проведении мастер-класса в г. Семей, список участников, фотографии, резюме тренера, презентация, отзыв участника

	участники смогут познакомиться с успешными предпринимателями и узнать нюансы создания и развития социального предпринимательства в регионе, Восточно-Казахстанская область, город Семей 23 июля 2018			
Приложение 11	Организация и проведение 5 семинара «Основы социального предпринимательства», ВКО, Урджарский район, 28 июля 2018	20	32	отчет по семинару, список участников, фотографии, анкеты обратной связи, отзывы
Приложение 12	Организация и проведение 6 семинара «Основы социального предпринимательства», ВКО, Аягузский район, 27 июля 2018 года	20	20	отчет по семинару, список участников, фотографии, анкеты обратной связи, отзывы
Приложение 13	Создание базы 5 социально-ориентированных молодежных бизнес проектов готовых для внедрения в Восточно-Казахстанской области и размещение их в общем доступе в сети интернет, Август 2018, Сайт rmp.kz	100	100	скриншоты размещенных бизнес-проектов
Приложение 14	Организация и проведение в городе Риддер образовательного семинаров по теме Социального предпринимательства, ВКО, г. Риддер 25 сентября	30	30	отчет о проведении, список участников, фотографии, отзывы
Приложение 15	Выявление и поддержка наиболее рентабельных и социально-ориентированных молодежных бизнес	10	10	выдержки из разработанных бизнес-планов участниками

	проектов, разработанных участниками образовательной программы, май-ноябрь 2018			
Приложение 16	Содействие финансированию из собственных средств фонда вне бюджетных источников реализации не менее 3 социального значимых бизнес проектов на территории Восточно-Казахстанской области на сумму не менее 1 млн. тенге, ВКО, август-ноябрь 2018	--	12	договоры, фотографии с реализации
Приложение 17	Размещение информационных постов в популярных социальных сетях (Facebook, vkontakte, instagram) о проводимой работе в рамках реализации проекта.	6000	6003	Скриншоты публикаций
Приложение 18	Организация и проведение 7 семинара «Основы социального предпринимательства» ВКО, Бородулихинский район, 17 сентября 2018	20	20	отчет по семинару, список участников, фотографии, анкеты обратной связи, отзывы
Приложение 19	Организация и проведение 8 семинара «Основы социального предпринимательства» ВКО, Жарминский район 20 сентября 2018	20	24	отчет по семинару, список участников, фотографии, анкеты обратной связи, отзыв
Приложение 20	Организация и проведение в городе Усть-Каменогорск образовательного семинара по теме Социального предпринимательства ВКО, город Усть-Каменогорск, 25 сентября 2018	30	39	отчет по семинару, список участников, фотографии, отзывы

Приложение 21	Обеспечение выхода в печатных (газеты), электронных (ТВ, радио) средствах массовой информации, а также на республиканских и региональных интернет ресурсах-сайтах ВКО, май- ноябрь 2018	9000	14 000	Скриншоты публикаций, эфирные справки, копии статей
Приложение 22	Проведение второго мастер-класса с успешными предпринимателем региона, на которых участники проекта смогут познакомиться с успешными предпринимателями и узнать нюансы создания и развития социального предпринимательства в регионе. ВКО, г Усть-Каменогорск 10 октября 2018	30	30	отчет о проведении, список участников, фотографии, отзывы
Приложение 23	Проведение второго мастер-класса с успешными предпринимателем региона, ВКО, г Семей 29 ноября 2018	30	30	отчет о проведении, список участников, фотографии, отзывы

1.2 Описание проделанной работы по шагам (начиная с первого этапа и заканчивая третьим этапом).

Шаг 1. *Создание и согласование с Заказчиком образовательного модуля и презентации по обучению молодежи основам социального предпринимательства* (приложение №1)

Для проведения образовательных семинаров специалисты Фонда провели небольшой опрос молодежи сельских районов. В нем приняло участие 26 человек из 3 районов – Бородулихинский, Шемонаихинский, Бескарагайский. Сотрудники задавали вопросы о том, знает ли молодежь, что такое социальное предпринимательство, чем оно отличается от социально-ответственного бизнеса и некоммерческих организаций, а также, о перспективах развития данного направления в районе. По результатам выяснилось, что молодежь не знает или,

зачастую путается в информации о социальном предпринимательстве.

Далее тренер, основываясь на ответах опрошенных, составил модуль, который включает в себя следующие пункты:

- Знакомство с участниками;
- Актуальность, принципы социального предпринимательства;
- Отличие от некоммерческих организаций, благотворительности;
- Как найти проблему – изучение потребностей сообщества;
- Бизнес-идея – социальная идея
- Оценка бизнес-идеи – критерии
- Пути реализации социальной бизнес-идеи

На основании этого модуля подготовлена презентация, раскрывающая основные разделы модуля в виде картинок, таблиц и упражнений.

Основные цели модуля и презентации - дать представление о социальном предпринимательстве, объяснить, как социальную идею можно превратить в бизнес.

Предполагается достичь следующего результата: научить находить идеи через анализ потребностей сообщества, практическое осмысление возможностей запуска бизнес-идеи, то есть, что для этого необходимо на старте.

Данный модуль и презентация были согласован с Заказчиком. Имеется письмо-подтверждение.

Шаг 2. *Разработка и тиражирования методического пособия по развитию социального предпринимательства в молодежной среде* (приложение №2)

Форма: брошюра о развитии социального предпринимательства

В январе 2018 года сотрудники Фонда опросили по средствам социальных сетей и месседжеров 50 предпринимателей и тех, кто только собирается открыть бизнес. Задача опроса была – определить среди данной целевой аудитории понимание необходимости социального предпринимательства. Выяснилось, что молодежь не имеет представления о данном направлении деятельности, а также путает со сферой некоммерческого сектора. На вопрос, «можете ли Вы привести пример успешных социальных предпринимателей» - 100% респондентов затруднились/ не смогли ответить.

Основываясь на вышеизложенном, при реализации данного проекта, решено было внести в пособие такие разделы:

- Понятие «социальное предпринимательство» и его классификация;
- Отличие НКО, осуществляющих доходную деятельность, от социальных предприятий;
- Примеры успешных социальных предприятий

- С чего начать?
- Шаблон бизнес-плана для социального предприятия
- Рекомендуемая литература

Информационно-методическое пособие, выпущено в количестве 500 штук и распределено следующим образом:

- 355 штук в распечатанном виде получили участники семинаров, мастер-классов.

А также: 145 штук выдано во время консультаций и на различных мероприятиях с участием Фонда.

Таким образом, распределено все количество выпущенной литературы.

В результате, Е. Смирнова приняла решение об открытии стартапа по выпечке сладостей. Ей было оказано содействие в планировании этапов развития бизнеса, поиске первых 5 клиентов.

Мне друг посоветовал обратиться в Фонд, на тот момент еще не было никакой бизнес-идеи, я получила книжку и нашла для себя очень интересную задумку. Я решила заниматься сладостями. Специалисты Фонда помогли разобраться, мне рассказали о социальном предпринимательстве, не думала, что так этим заинтересуюсь, в книжке нашла много полезного, ответы на свои вопросы, но когда только начинаешь работать, возникает еще 1001 вопрос, буду снова обращаться в Фонд за помощью и поддержкой

Смирнова Евгения, 8701 329 01 89

Подготовка к проведению семинаров

Подготовка к проведению семинаров началась с выбора тренера, был приглашен Кудияров Ерсын, так как он имеет большой опыт ведения бизнес-тренингов на двух языках. После подготовки модуля, презентации и утверждения их с заказчиками. Было проведено онлайн-собрание с директорами молодежных центров, где планировалось проводить обучение. Директора были оповещены о датах проведения и взяли на себя обязательство предоставить помещение и пригласить молодежь района.

Семинары планируется проводить с целью обучения основам социального предпринимательства и поиску бизнес-решений социальных проблем региона.

На семинары приглашались молодые люди, проживающие в районе, действующие молодые предприниматели, специалисты центров молодежных инициатив, которые в дальнейшем будут проводить разъяснительную политику в направлении реализуемого проекта. Отбор участников проводили специалисты центров молодежи и сотрудники Фонда.

Шаг 3. *Организация и проведение 1 семинара «Основы социального предпринимательства»* (приложение №3)

Дата проведения: 10 июня 2018

Место проведения: Катон-Карагайский район, с. Улкен Нарын

Количество участников: 20 человек

В ходе семинара молодые люди научились отличать социальное предпринимательство от некоммерческих организаций, благотворительности и социально-ответственного бизнеса, а также предложили свои бизнес-идеи социального характера:

- Асфальтирование дорог – социальная составляющая: трудоустройство слабослышащих
- Организация досуга молодежи – организация кружков по интересам молодыми мамами в декрете, а также пенсионерами, инвалидами.
- Проблема сбыта сельской продукции – трудоустройство молодежи на созданных ярмарках и интернет-порталах по продажам молока и мяса

Вывод: Никто из участников не имел представления о том, что такое социальное предпринимательство. Среди ребят есть кандидатуры, готовые для реализации бизнес-идей, озвученных при обучении.

Шаг 4. *Организация и проведение 2 семинара «Основы социального предпринимательства»* (приложение №4)

Дата проведения: 5 июня 2018

Место проведения: Бескарагайский район

Количество участников: 30 человек

Примеры предложенных участниками идей:

- организовать онлайн-магазин по продаже сделанных вручную сувениров, поделок, ковриков, одежды и других вещей. Такая Интернет-платформа дала бы многим талантливым надомникам возможность наладить каналы сбыта, получать стабильный доход и осваивать роль предпринимателя.
- закуп мясо-молочной продукции и переработка их для длительного хранения – трудоустройство людей пожилого возраста.
- изготовление колясок для инвалидов.

Выводы: Участники готовы к реализации социальных идей, но пока нет четкого понимания возможности распределения прибыли от социального проекта. Большая часть склоняется к благотворительности, чем к социальному предпринимательству.

Шаг 5. *Организация и проведение 3 семинара «Основы социального предпринимательства»* (приложение №5)

Дата проведения: 7 июня 2018 год

Место проведения: Урджарский район

Количество участников: 29 человек

Примеры предложенных участниками идей:

- альтернативное производство электроэнергии по низким ценам из навоза, отходов;
- приобщение молодежи к спорту. Идея – в том, чтобы сделать сами недорогое спортивное оборудование – как альтернативу дорогостоящему членству в фитнес-клубах;
- создание удобрения из переработанной травы – трудоустройство безработных мужчин.

Выводы: Молодежь видит социальные бизнес-идеи в развитии производства, однако для выбранных идей необходимо специальное оборудование, таким образом, на текущий момент, обсуждаемые идеи не представляют собой возможность к реализации, однако на семинаре были озвучены идеи по трудоустройству людей пожилого возраста и домохозяек, которые, на наш взгляд, имеют высокую вероятность к воплощению, для этого необходимо разработать бизнес-план. Тренер пообещал оказывать консультационную поддержку в данном направлении участникам.

Шаг 6. *Организация и проведение в городе Семей образовательного семинара по теме Социального предпринимательства* (приложение №6)

Дата проведения: 30 мая 2018

Место проведения: город Семей

Количество участников: 30 человек

Примеры предложенных участниками идей:

- кондитерская с трудоустройством мам в декрете;
- цветочный бизнес для девушек-студенток;
- библиотека – аренда книг на набережной с трудоустройством студентов.

Выводы: Молодежь больше предлагает социальные идеи, выдвигает много общественных проблем, но пока не готовы к выполнению действий по их решению. Много участников ждут помощи от государства, однако есть и те, кто готовы к действиям, не ожидая поддержки из вне.

Шаг 7. *Организация и проведение в городе Курчатов образовательного семинара по теме Социального предпринимательства* (приложение №7)

Дата проведения: 4 июня 2018

Место проведения: г. Курчатов

Количество участников: 21 человек

Примеры предложенных участниками идей:

- агентство переводов с трудоустройством студентов;

- аренда реквизитов для фотографий;
- сервис аренды вечерних и свадебных платьев

Выводы: От молодых людей поступает много идей, команда активно переводит любую социальную идею и в бизнес. Тренер оценивает готовность молодежи к реализации бизнес-проектов, как высокую.

Шаг 8. *Организация и проведение 4 семинара «Основы социального предпринимательства»* (приложение №8)

Дата проведения: 30 июля 2018

Место проведения: Бородулихинский район

Количество участников: 20 человек

Примеры предложенных участниками идей:

- Продажа замороженных полуфабрикатов домашнего производства;
- производство гранолы;
- создание слингобус, украшений, грызунков для детей.

Выводы: Участники предлагали много идей для домашнего бизнеса, а также связанного с овощеводством и скотоводством. Среди участников есть молодые люди, кто имеет дома домашних животных для продажи и готов при этом внедрить у себя социальную составляющий, в данный момент участник обдумывает, какую из представленных на семинаре социальных проблем, он может решить благодаря своему делу

№№

Шаг 9. *Консультационно-методическая поддержка процесса разработки и внедрения социально ориентированных молодежных бизнес проектов* (приложение №9)

Результаты оказываемых 60 консультационных услуг находятся в журнале консультаций.

Основные категории вопросов, по которым в Фонд обращаются молодые люди:

- Привлечение инвестиций (45%) – где, как и откуда привлечь инвестиции, проекты Фонда, государственные программы поддержки социального предпринимательства;
- Бизнес-планирование (23%) – как написать бизнес-план, с чего начать;
- Разное - (11%) – риски, онлайн бизнес, понятия и отличия социального предпринимательства;
- Первые шаги в социальном предпринимательстве (8%) – как зарегистрировать ИП;

Бизнес -идеи – 5%.

Результатом оказанных консультаций стало то, что Смирнова Евгения смогла найти финансирование на закуп оборудования для своей мини-фирмы по производству кондитерских изделий, на котором трудоустроены многодетные женщины.

Шаг 10. *Проведение мастер-класса с успешным предпринимателем региона, на котором участники проекта смогут узнать нюансы создания и развития социального предпринимательства в регионе* (приложение №10)

Дата проведения: 23 июля 2018

Место проведения: г. Семей

Количество участников: 30 человек

Цель: представление опыта успешного социального предпринимателя для мотивации молодежи к действию. Обучение поиску социальных бизнес-идей

Краткое описание проведения:

Перед началом семинара молодежи города Семей через различные некоммерческие организации была разослана информация о проведении мастер-класса. В фонд поступило 37 телефонных заявок от желающих. Таким образом, было приглашено 37 человек, из которых 30 стали участниками

На данный мастер-класс был приглашен успешный социальный предприниматель Эмин Аскеров. Создатель успешной социальной мастерской «Green Tal», в которой работают люди из социально-уязвимых категорий населения, рассказывал молодым людям о взлетах и падениях, ожидающих практически любого бизнесмена, о законах социального предпринимательства и принципах, на которые должен опираться тот, кто хочет достичь успеха.

Предприниматель рассказал, как появляются бизнес идеи, участники задавали вопросы о том, какие идеи Эмин считает наиболее актуальным, предлагали свои идеи, например, открытие социальной парикмахерской, и просили совета, с чего лучше начать. Также научил основных принципам и критериям социального предпринимательства, ответил на вопросы.

Тренер попросил озвучить волнующие участников социальные проблемы и найти к ним бизнес-решения. Было озвучено около 15 идей, таких как: озеленение города, служба доставки студентами продуктов/вещей, клининговые услуги, уход за домашними животным (выгул собак, лечение), студент на час, пошив одежды для домашних животных и так далее. На каждую бизнес-идею, тренер задавал вопрос: «в чем социальная составляющая», и очень многие меняли свои идеи, когда приходило осознание важности несения бизнесом максимальной пользы для общества. Некоторым сначала приходили в голову бизнес-идеи, и только 40% участников исходили из социально важной проблемы, озвучивая предпринимательское решение.

Выводы: Молодые люди научились видеть не только проблемы, но и находить в этом выгодное для себя и общества бизнес-решение.

Шаг 11. *Организация и проведение 5 семинара «Основы социального предпринимательства»* (приложение №11)

Дата проведения: 28 июля 2018

Место проведения: Урджарский район

Количество участников: 32 человека

Примеры предложенных участниками идей:

- услуги печати - футболки с оригинальными принтами;
- пчеловодство – трудоустройство слабослышащих;
- производство кожаной обуви;

Выводы: Сравнивая с аналогичным семинаром в этом же районе, проведенным ранее, если первая группа видела социальные бизнес-идеи в развитии производства, то эти участники больше ориентируются на услуги, при этом участники не готовы к реализации данных идей.

Шаг 12. *Организация и проведение 6 семинара «Основы социального предпринимательства»* (приложение №12)

Дата проведения: 27 июля 2018 года

Место проведения: г. Аягоз

Количество участников: 20 человек

Примеры предложенных участниками идей:

- производство вощины;
- производство сгущенки;
- предприятие по производству и фасовке специй, лаврового листа, приправ и пряностей

Выводы: у участников чувствуется предпринимательская хватка, но пока недостаточно знаний и мотивации к действию. Специалисты Фонда обещали оказывать консультационную поддержку во всех начинаниях молодых людей, связанных с темой проекта.

Шаг 13. *Создание базы не менее 5 социально-ориентированных молодежных бизнес проектов готовых для внедрения в Восточно-Казахстанской области и размещение их в общем доступе в сети интернет* (приложение №13)

Для реализации данной задачи сотрудники Фонда провели телефонный опрос молодежи и действующих предпринимателей ВКО. В опросе приняли участие 40 человек. Цель опроса – узнать, какие проблемы волнуют молодежь, какие бизнес-идеи они предлагают, насколько данные идеи реально воплотить с точки зрения бизнеса.

Среди проблем, как основную, молодежь выделяет проблему трудоустройства, при этом озвучивают возможность трудоустройства через организацию бизнеса. Однако тут выделяется новая трудность – отсутствие стартового капитала и необходимых предпринимательских знаний и навыков. Также молодежь, имеющая детей, сталкивается с таким удовлетворением потребностей, как временные детские материалы (манеж, ходунки и прочее), в связи с чем молодые мамы предложили ряд идей социального бизнеса. При этом по мнению большинства опрошенных бизнесменов такие идеи нуждаются в малом стартового капитале и вполне жизнеспособны.

Предложенные идеи для реализации социально-ориентированных молодежных бизнес проектов готовых для внедрения в нашей области:

Дорога в будущее

Идея заключается в проведении курсов (салонному делу, швейному, кондитерскому) для детей с ограниченными возможностями, детей из детских домов и малообеспеченных семей.

Прибыль будет извлекаться из оплаты по прохождению курсов, а также из предоставления новых рабочих мест в кружках. Потенциальные потребители-люди с ограниченными возможностями, выпускники из детских домов, малообеспеченные семьи и все желающие.

Цель: создание мастерской по организации курсов различной направленности.

Ресурсы для запуска

Материальные: столы, стулья, инвентарь, согласно требованиям курса (например, для швейного – швейные машины, нити, ткани, иглы, для столярного – дерево, резаки и прочее)

Финансовые: 700 000 тенге на закуп оборудования, материалов и инвентаря

Кадровые: менеджер по работе с кадрами, менеджер по продажам, бухгалтер, мастера на курсы

Описание: для реализации потребуется помещение более 100 кв метров, отделенные друг от друга боксы по тематическим секциям. Менеджер подбирает мастеров, организует рекламную кампанию по привлечению обучаемых, а далее изготовленная продукция продается в магазинах, ярмарках, индивидуально

Сбор и заготовка “лесных даров”.

Цель: 1. Обеспечение местных жителей работой, а значит доходом. 2.Заготовка для городских жителей экопродуктов

Ресурсы для запуска

Материальные: боксы для сбора и хранения. Перерабатывающее оборудования, исходя из желаемого конечного продукта (варенье, сухие пакетированные травы, настои из шишек, переработка хвои, засолы грибов и прочее)

Финансовые: до 800 000 тенге на закуп тары под сбор и для переработки

Кадровые: кадровый менеджер – для привлечения местных жителей на сбор и переработку, агент по продажам – организация сбыта.

Описание: На базе сельского населённого пункта создаётся кооператив, по сбору и заготовке "лесных даров" - грибы, ягоды, лечебные травы. В сборе лесных продуктов участвуют жители этого района. После сезонных работ – лето/осень на сбор идет переработка (осень-зима-весна) и продажи, таким образом, задействованные летом сборщики могут быть привлечены к переработке во вне сезонное время. Потенциальные потребители: жители больших городов, не имеющие возможности самостоятельно собирать и заготавливать "лесные дары", магазины, кафе и рестораны, в меню которых есть «домашние заготовки»

Услуги няни в торговых центрах

Цель: Создание сети детских клубов кратковременного пребывания детей при крупных торгово-развлекательных центрах

Уникальность: позволит родителям спокойно отправиться за покупками или, например, в кино, оставляя на некоторое время детей в игровой под присмотром няни и воспитателей. Почасовая оплата сделает услугу относительно гибкой и более доступной. На базе клубов можно также устраивать тематические мероприятия, мастер-классы, дни рождения и сезонные детские праздники, которые дополнительно привлекут клиентов в ТЦ, порадуют малышей и дадут передышку родителям.

Ресурсы для запуска

Финансовые: до 300 000 на закуп материалов для проведения тематических праздников, до 100 000 на рекламную кампанию

Кадровые: 2 няни-воспитательницы, владеющие государственным и русским языком, менеджер по рекламе и связям

Базовые условия/требования для старта проекта: После того, как найдены 2 няни идет информационно-рекламная кампания. С одной стороны, в развлекательных центрах должны пройти переговоры на организацию рекламы в местах мероприятий, с другой стороны – среди родителей, которые вне зависимости от развлекательного центра могут нанимать воспитателей.

Выпечка и роспись имбирных пряников

Производство пряников ручной работы. Отличительная особенность социального предприятия состоит в том, что его сотрудниками являются молодые мамы, большинство из которых находятся в отпуске по уходу за ребенком. Проект решает проблему трудоустройства женщин с маленькими детьми, помогает молодым мамам, находящимся в трудной жизненной ситуации.

Цель: создание домашнего цеха по производству расписных пряников

Ресурсы для запуска

Инвентарь для выпечки: электрическая или газовая духовка, листы для выпечки, тефлоновые коврики, резак для мастики или вырубки

Для росписи: одноразовые кондитерские мешки, зажимы, гелевые красители, кисти, ножницы, столы, стулья, разносы для просушивания готового изделия

Финансовые: до 50 000 – на закуп продуктов для теста (мука, сахар, яйца, специи, масло), до 50 000 на закуп инвентаря (красители, вырубки, шпажки, тефлоновые листы для выпечки), 65 000 тенге на получение сертификата качества

Кадровые: мастер по росписи и выпечки пряников или тот, кто будет обучать, пекарь, от 2 до 15 мастеров на росписи, бухгалтер, 1-2 менеджера по продажам

Описание: сначала происходит обучение молодых мам выпечке и росписи имбирных пряников, параллельно менеджер проводит рекламную компанию с целью сбора первых заказов. Можно поделать по желанию обучаемых направления (свадебное, детское, мульт персонажи, подарки для мужчин, для женщин и так далее) это позволит усовершенствовать свои навыки в одном направлении, и как следствие, работать качественно и быстро.

Базовые условия/требования для старта проекта: для старта понадобится комната в 30 кв м и кухня, оборудованные мебелью (столы, стулья, печь – подойдет обычна электрическая плита с духовкой), стартовые материалы для росписи (красный, белый, черный, зеленый, желтый гель красители), кондитерские мешки и мастер, который обучит.

Прибыль может быть из двух источников – 1 платное обучение желающих, различные мастер-классы для детей. 2. Продажа расписных пряников

Парикмахерская

Эта парикмахерская обслуживает ветеранов и льготные категории граждан, а также имеет доход от обычных граждан

Цель: с оказание услуг гражданам пожилого возраста, инвалидам и малоимущим семьям

Ресурсы для запуска

Материальные: водонагреватель, стулья на газовом патроне, мойка, стерилизатор, стол для парикмахера, скамейка, зеркала, бритвенные машинки, расчески, парикмахерский инвентарь

Финансовые: до 500 000 на закуп оборудования

Кадровые: рекламный менеджер, мастера широкого профиля,

Описание: небольшая парикмахерская может со скидкой до 50% обслуживать льготные категории в определенные дни, а в остальные работать с обычными посетителями

Эти идеи были опубликованы на сайте поставщика. Данный пост просмотрели 307 человека

В результате Щербань А.Н и Щербань С.Ю. организовали домашний цех по

производству имбирных пряников и получили сертификат качества на изготовление и продажу.

Шаг 14. *Организация и проведение в городе Риддер образовательного семинаров по теме Социального предпринимательства* (приложение №14)

Дата проведения: 25 сентября 2018

Место проведения: г. Риддер

Количество участников: 30 человек

- производство пенобетона;
- мини ателье;
- магазин рукоделия;
- шелкография.

В отличие от семинаров «Основы социального предпринимательства» на данных семинарах был сделан акцент на развитие и переориентацию бизнес-идей в социальные. Среди участников были те, кто активно помогал реализации бизнес-проектов действующих предпринимателей, однако кроме финансовой устойчивости хотел приносить прибыль обществу.

Следует отметить, что по проведенным опросам (анкета обратной связи) выявлено, что большинство участников повысили свои знания, а также большая часть материала усвоена, трудности возникли с изучение потребностей сообщества

Таким образом, считаем, что проведенный семинар был успешен, так как среди ребят есть кандидатуры, готовые для реализации бизнес-идей, озвученных при обучении, в частности, готовы открыть магазин рукоделия.

В результате, обучено 30 человек, из которых один готов продвигать идею социального предпринимательства в бизнес-среде своего региона, рассказывать действующим предпринимателям о возможной пользе от поддержки подобных идей.

Шаг 15. *Выявление и поддержка наиболее рентабельных и социально-ориентированных молодежных бизнес проектов, разработанных участниками образовательной программы, май-ноябрь 2018 (приложение №15)*

На обучающих мероприятиях молодые люди предлагали следующие бизнес-идеи:

Катон-Карагайский район

- Асфальтирование дорог – социальная составляющая: трудоустройство слабослышащих
- Организация досуга молодежи – организация кружков по интересам молодыми мамами в декрете, а также пенсионерами, инвалидами.
- Проблема сбыта сельской продукции – трудоустройство молодежи на

созданных ярмарках и интернет-порталах по продажам молока и мяса

Бескарагайский район

- организовать онлайн-магазин по продаже сделанных вручную сувениров, поделок, ковриков, одежды и других вещей. Такая Интернет-платформа дала бы многим талантливым надомникам возможность наладить каналы сбыта, получать стабильный доход и осваивать роль предпринимателя.
- закуп мясо-молочной продукции и переработка их для длительного хранения – трудоустройство людей пожилого возраста.
- изготовление колясок для инвалидов.

Урджарский район

- альтернативное производство электроэнергии по низким ценам из навоза, отходов;
- приобщение молодежи к спорту. Идея – в том, чтобы сделать самим недорогое спортивное оборудование – как альтернативу дорогостоящему членству в фитнес-клубах;
- создание удобрения из переработанной травы – трудоустройство безработных мужчин.

г. Курчатов

- агентство переводов с трудоустройством студентов;
- аренда реквизитов для фотографий;
- сервис аренды вечерних и свадебных платьев

Бородулихинский район

- Продажа замороженных полуфабрикатов домашнего производства;
- производство гранолы;
- создание слингобус, украшений, грызунков для детей.
- пошив детских игрушек;
- органическое земледелие;
- магазин сладостей.

г. Аягоз

- производство вощины;
- производство сгущенки;
- предприятие по производству и фасовке специй, лаврового листа, приправ и пряностей

Жарминский район

- производство сплитерных блоков;
- производство молочных продуктов;
- продажа саженцев и деревьев.

г. Усть-Каменогорск

- автомойка;
- ремонт ноутбуков слабослышащими;
- детский сад для аутистов и детей с ДЦП.

Среди наиболее актуальных и вероятных для реализации было выбрано 2 проекта и на основании готовности самой молодежи к действию:

- производство замороженных полуфабрикатов в Бородулихинском районе.
- создание удобрения из переработанной травы и хвои в Урджарском районе.

Сотрудники Фонда помогли организовать 2 группы молодых людей по 5 человек. Поддержка Фондом заключается в следующем: было оказано содействие в разработке бизнес-планов – для команды, где отражены последующие действия для реализации проекта, также специалисты Фонда нашли поставщиков, готовых предоставить оборудование со скидкой. На период – ноябрь 2018 года идет поиск инвестиций и помещений. Запуск проектов запланированы на вторую половину 2019 года.

Шаг 16. *Содействие финансированию из собственных средств фонда вне бюджетных источников реализации не менее 3 социального значимых бизнес проектов на территории Восточно-Казахстанской области*

В апреле 2018 года в Фонд обратились 3 молодых человека со своими бизнес-идеями. Сотрудники нашей организации принялись за поиск возможных источников финансирования. В этот момент начала реализацию проект развития молодёжного корпуса ZhasProject – совместный проект Международного банка реконструкции и развития и Министерства образования и науки РК. Который в рамках своей деятельности предоставлял на конкурсной основе гранты на социальные проекты с уклоном в социальное предпринимательство. ОФ «Развития молодежного предпринимательства» подал заявку на участие в качестве принимающей организации, от имени которой специалисты нашего фонда помогли молодым людям разработать проектные заявки, подготовить пакет документов, собрать группу единомышленников.

В результате подготовлено 3 социально-значимых проекта, собраны 3 команды из 12 человек

После того, как конкурс был проведен, все четыре проекта стали победителями

и получили гранты по 1 миллиону тенге.

Наименование проекта	**Место реализации**	**Цель проекта**	**Лидер команды исполнителей**
Золотая пчелка	Бородулихинский район	Развитие пчеловодства	Аверина Людмила +77764447644
Праздник для всех	Бородулихинский район	Организация праздников для малообеспеченных семей, молодежи сельских округов	Рашид Нұрсултан +77071020611
Квест-студия активного игрового обучения и социализация подростков из неблаго-получных семей «Твой город»	г. Семей	Решить проблему социализации 150-ти подростков из неблагополучных семей путем создания устойчивого самоподдерживающегося волонтерского центра, предлагающего им на постоянной основе обучение, общение, новые знания и навыки (социальные и физические)	Бутенин Дмитрий +77776689006

Таким образом, из внебюджетных источников было привлечено около 3 миллионов, эти деньги были перечислены на счет фонда (как принимающей организации), который, в свою очередь, занимается содействием реализации бизнес-проектов, кроме того, наша организаций оказала софинансирование в размере 400 000 из собственных средств на проведение рекламных кампаний.

В результате, создано и запущено 3 новых социальных бизнес-проекта.

Шаг 17. *Размещение информационных постов в популярных социальных сетях* (приложение №17)

№	**Информацион-ный пост**	**Ссылка на социальную сеть**	**охват**

1.	Мастер-класс в городе Семей	https://www.facebook.com/of.rmp?hc_ref=ARQS0DkA3iP5tcqn2h5R4XoqGcOzo4LNZEFOfLsAM-HJK1Vxp27R7IgPZUmxmtUK3EQ&fref=nf	2876
2.	Мастер-класс в городе Семей	https://www.facebook.com/alexandra.koshkina?hc_ref=ART4C4gM12e7vBero4RDltoicnXAKlujKMp4LjY96-T7E6UR5JtlJPxJW2dcGyPvp5o	373
3.	Как общественную проблему превратить в бизнес	https://www.instagram.com/p/Bn56lpynDoPtxMeZjXxhl8vejeNku2QJQ1215U0/?utm_source=ig_share_sheet&igshid=1ocnljnue3kru	301
4.	Как общественную проблему превратить в бизнес	https://my.mail.ru/mail/shulenina.91/multipost/6f1a0000a9b64801.html?type=EVENT&threadId=2032ea1e6f1a0000a9b648010c000000	113
5.	Как общественную проблему превратить в бизнес	https://www.facebook.com/100004663172612/posts/1131482683683827/	314
6.	Недавно задумалась	https://www.ok.ru/profile/516521158834/statuses/68996827212722	131
7.	Недавно задумалась	https://vk.com/alexandra_koshkina?w=wall23962688_513	46
8.	Практика успешных стран	https://www.facebook.com/alexandra.koshkina?hc_ref=ARRE_5_i-JYudq7K-5qQ7ZvqU59U2b7hn3RoD1YPiCjIXzenci9oNOm5f1fyhQJJecU&fref=nf&__xts__[0]=68.ARDnoJNR8zDEmRI51haV80O3YVs6xRRKyKYoJ7sjc7k2SsCuNEyiW-wWHhFxsOIHC0bnDJBTBiGbbBI8ZkYxmz1BU1N8J68zbUvZVbgy_og_E1PmCQConKSSL4SoEnXVnJT2pljqbly2PL-UYsaZxUJzX9oaLQ0rQTDB-bFO-AFeYyIiWTUjAjQlUY3tu3LH6rb_mHEuCHWu17Fv9Ky6v0JS4Mgiiz-bQFF7EI3K&__tn__=C-R	62
9.	Практика успешных стран	https://vk.com/club68802966	61
10.	Практика успешных стран	https://www.facebook.com/of.rmp	54
11.	Практика успешных стран	https://ok.ru/profile/516521158834/statuses/69003595377586	62
12.	Идеи социального бизнеса	https://vk.com/club68802966?w=wall-68802966_17%2Fall	63

13.	Нас постоянно спрашивают	https://ok.ru/profile/516521158834/statuses/69004988541874	41
14.	В Италии запустили проект	https://vk.com/club68802966?w=wall-68802966_18%2Fall	47
15.	Вторая идея	https://www.facebook.com/of.rmp?hc_ref=ARSauGOPhsdV3ZhaNsDtJr5IEJHcwdWuXg1JfVIJ4iqrRKYtP2MnHfN5s2OttsVBuUw&fref=nf&__tn__=C-R	34
16.	Прокат детских вещей	https://www.facebook.com/of.rmp?sk=wall&hc_ref=ARQNhiI2KzGbh6jMNyRQxV9PXwosuh9MFiFe_uto8FKxkKom2Y-BY9tvfEhkLfpgaHk&fref=nf&__xts__[0]=68.ARARREzo1B_6CDrae4IHCz_jww8gWX0YwthppWGnRbvnCWH5NkVtoayy-3z8dIFwgNRbI9A2qEaGR2pTWQDa3Rrhm37cY8acZ1wt4T8oA9bHg4eumbPqa5BonqCOfo1-BPkOW6-yxq66EtpeIpdVLJTqcyAXFujv61PLpKEDGqV8HIrumShAIA&__tn__=C-R	58
17.	Еще одна интересная идея	https://vk.com/club68802966?w=wall-68802966_19%2Fall	19
18.	Для Казахстана развитие предпринимательства это одно из приоритетных направлений	https://vk.com/pryanikialexangreta?w=wall441226459_272%2Fall	12
19.	В результате опроса среди населения РК по теме социального предпринимательства выявили следующее:	https://vk.com/pryanikialexangreta?w=wall441226459_273%2Fall	24
20.	А что мотивирует вас?	https://ok.ru/profile/573218316643/statuses/68738186117219	60
21.	А теперь поговорим о предпринимателях Казахстана	https://ok.ru/profile/573218316643/statuses/68738193850467	66
22.	В чем основные проблемы социальных предпринимателей? Что приводит к неудаче в бизнесе?	https://vk.com/s173658392?w=wall173658392_1109%2Fall	47

23.	Самый известный в Европе социальный предприниматель — Джейми Оливер	https://vk.com/s173658392?w=wall173658392_1110%2Fall	25
24.	Социальное предпринимательство появляется там, где существует не одна, а множество социальных проблем.	https://ok.ru/profile/569502491010/statuses/68639607769986	36
25.	Хочется поделиться с вами мотивирующим видео!	https://ok.ru/profile/569502491010/statuses/68639689362306	25
26.	Предпринимательство – движущая сила экономического развития общества	https://www.instagram.com/p/BqsJDCzF5r6/?utm_source=ig_share_sheet&igshid=y9m6zx5vjglr	34
27.	Сегодня социальное предпринимательство очень популярно в Казахстане	https://www.instagram.com/p/BqsIp3yl6VZ/?utm_source=ig_share_sheet&igshid=in5zbgicca2d	37
28.	Каждый раз, когда я размышляю о том, как начать бизнес с нуля, вспоминаю книгу: «Бойся…но действуй!».	https://vk.com/wall500381333_40	13
29.	Социальное предпринимательство	https://www.instagram.com/p/BqsNFg4FdPedMp3QJ0RklWjAo8_-YcReolrebs0/?utm_source=ig_share_sheet&igshid=1bml11j101789	72
30.	Не бойтесь нового....Но не всегда принимай	https://ok.ru/profile/555093423617/statuses/68211388025601	38

	новое в свою жизнь		
31.	Деньги для социального бизнеса	https://www.facebook.com/alexandra.koshkina	75
32.	Сегодня хотим вам рассказать об одном классном проекте	https://vk.com/feed?w=wall23962688_517	46
33.	Краундфандинг для социального предпринимателя	https://my.mail.ru/mail/kosandra_89/multipost/390b00004ab2d803.html	44
34.	Если вы решили заняться производством социальной рекламы на условиях социального предпринимательства	https://my.mail.ru/mail/kosandra_89/multipost/3a0b00004ab2d803.html	57
35.	Брать ли в свой бизнес людей с ограниченными возможностями – мнение действующего социального предпринимателя	https://my.mail.ru/mail/kosandra_89/multipost/3b0b00004ab2d803.html	29
36.	Семь важнейших качеств настоящего социального предпринимателя	https://my.mail.ru/mail/kosandra_89/multipost/3d0b00004ab2d803.html	54
37.	Провайдеры здоровья	https://ok.ru/profile/516521158834/statuses/69331666365362	21
38.	Сельский туризм	https://ok.ru/profile/516521158834/statuses/69331682683826	35
39.	Agile	https://ok.ru/profile/516521158834/statuses/69331702868914	55
40.	Как строить социальный бизнес в интернете	https://ok.ru/profile/516521158834/statuses/69331734129586	66
41.	Микроприюты для ликвидации ЧС	https://my.mail.ru/mail/kosandra_89/multipost/3e0b00004ab2d803.html	54

42.	Обувь из автомобильных покрышек	https://my.mail.ru/mail/kosandra_89/multipost/3f0b00004ab2d803.html	37
43.	Короткие рассказы для чтения через Whatsapp	https://ok.ru/profile/516521158834/statuses/69331778038706	29
44.	Солёный асфальт против замерзания дорожного покрытия	https://my.mail.ru/mail/kosandra_89/multipost/400b00004ab2d803.html	34
45.	6 бизнес-моделей социального предпринимательства	https://my.mail.ru/mail/kosandra_89/multipost/410b00004ab2d803.html	14
46.	Социальное предпринимательство - это новаторская деятельность	https://my.mail.ru/mail/kosandra_89/multipost/430B00004AB2D803.html	29
47.	Критерии социального предпринимательства	https://my.mail.ru/mail/kosandra_89/micropost/440B00004AB2D803.html	65
48.	Социальные предприниматели существовали всегда	https://my.mail.ru/mail/kosandra_89/multipost/460b00004ab2d803.html	65
49.	Самое простое	https://my.mail.ru/mail/kosandra_89/multipost/470b00004ab2d803.html	50
50.	Вот и подошел к концу проект	https://my.mail.ru/mail/kosandra_89/multipost/480b00004ab2d803.html	48

Таким образом, опубликовано 50 статей, которых прочитали 6003 человека.

В результате в Фонд обратился предприниматель – Семушкина Анастасия с идеей открытия социальной пекарни, где ежедневно будут изготавливаться 100 булок хлеба для малоимущих. Специалисты Фонда помогли разработать совместно бизнес-план, просчитать риски, предоставили контакты поставщиков сырья и оборудования. На период ноябрь 2018 года идет поиск помещения для открытия данного бизнеса.

Шаг 18. *Организация и проведение 7 семинара «Основы социального предпринимательства»* (приложение №18)

Дата проведения: 17 сентября 2018

Место проведения: Бородулихинский район
Количество участников: 20 человек
Примеры предложенных участниками идей:
- пошив детских игрушек;
- органическое земледелие;
- магазин сладостей.

Выводы: Если сравнивать с семинаром, проведенным в этом районе в 1 этапе реализации проекта, можно отметить, что участники предлагали меньше идей для домашнего бизнеса. Однако больше молодежи знали о социальном предпринимательстве.

По завершению мероприятия, была проведена анонимная оценка семинара, в ходе которой стало ясно, что 94% участников остались довольны результатом, 75% готовы использовать полученные знания. В ходе обучения участники изъявили желание участвовать и в дальнейших семинарах, но более длительных по времени.

Таким образом, оценивая анкеты обратной связи, можно сделать вывод, что цель семинара – дать основы социального предпринимательства, достигнута

В результате, 20 человек из числа молодежи прошли обучение на семинаре. Они получили знания об основных отличиях деятельности некоммерческих организаций от социальных бизнес предприятий, приобрели навыки оценивания бизнес-идей, получили информацию о том, как социальную идею перевести в предпринимательскую и, тем самым, решая общественную проблему, зарабатывать.

Шаг 19. *Организация и проведение 8 семинара «Основы социального предпринимательства»* (приложение №19)
Дата проведения: 20 сентября 2018
Место проведения: Жарминский район
Количество участников: 24 человека
Примеры предложенных участниками идей:
- производство сплитерных блоков;
- производство молочных продуктов;
- продажа саженцев и деревьев.

Выводы: Идеи участников были непроработанные с экономической точки зрения. Почти все предложенное было направлено на организацию продаж в городе Семей или Усть-Каменогорск, не было озвучено ни одного предложения для реализации в своем районе.

Анализируя анкеты обратной связи, можно отметить, что положительные отзывы о проведении мероприятия оставили 80%, остальные 20% на большинство

вопросов затруднились ответить. Также можно сделать вывод о продуктивность обучения, потому молодые люди описывали то, что узнали нового, что было эффективным, из чего следует, что большая часть пройденного материала была продуктивно донесена.

Таким образом, благодаря обучению у большинства участников был изменен стереотип, что социальный бизнес – это исключительно благотворительность

В результате, обучено 24 человека узнали о таком понятии как «Социальное предпринимательство», был преодолен (по результатам анкет обратной связи) стереотип, что социальный бизнес – это исключительно благотворительность, научились формулировать свои социальные бизнес-цели по критериям SMART.

Шаг 20. *Организация и проведение в городе Усть-Каменогорск, образовательного семинара по теме Социального предпринимательства (приложение №20)*

Дата проведения: 25 сентября 2018
Место проведения: г. Усть-Каменогорск
Количество участников: 39 человек
Примеры предложенных участниками идей:
- автомойка;
- ремонт ноутбуков слабослышащими;
- детский сад для аутистов и детей с ДЦП.

Молодежь наслышана о социальном предпринимательстве, активно предлагает бизнес-идеи. Многие в теории умеют переводить социальную проблему в бизнес или перестраивать бизнес на удовлетворение социальных нужд. Это одна из самых активных и информированных групп обучения. Имеет высокий потенциал к реализации бизнес-проектов.

Согласно результатам анализа анкет обратной связи, участники остались довольны обучением (95%), однако возникает ряд вопросов по привлечению инвестиций на реализацию социальных бизнес-проектов от сторонних инвесторов, не от государства.

Таким образом, целесообразно дополнить модуль или ввести дополнительную сессию вне семинара о внебюджетном фандрейзинге.

В результате, 39 человек прошли обучение на семинаре. Они получили знания об основных отличиях деятельности благотворительных, некоммерческих организаций от социальных бизнес предприятий, как сформулировать, самостоятельно оценить и предложить идею аудитории – потенциальным инвесторам и покупателям.

<u>Шаг 21</u> Обеспечение выхода в печатных (газеты), электронных (ТВ, радио) средствах массовой информации и региональных интернет приложение №21)

В рамках проекта осуществлялись публикации в СМИ, которые подразумевали под собой решение 2 задач:

1. Привлечение интереса молодежи и организация их участия в проекте
2. Информирование общественности и Заказчика о ходе реализации проекта для организации прозрачности проведения мероприятий.

№	Информационные материалы	Публикация/распространение	Период	Охват аудитории
1.	Мы запустили проект	https://www.rmp.kz/single-post/2018/05/02/%D0%9C%D1%8B-%D0%B7%D0%B0%D0%BF%D1%83%D1%81%D1%82%D0%B8%D0%BB%D0%B8-%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B5%D0%BA%D1%82	2 мая	75
2.	Семинар в г. Курчатов	https://www.rmp.kz/single-post/2018/05/23/%D0%A1%D0%B5%D0%BC%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D1%80-%D0%B2-%D0%B3-%D0%9A%D1%83%D1%80%D1%87%D0%B0%D1%82%D0%BE%D0%B2	23 мая	12
3.	Социальное предпринима-тельство в молодежной среде	Эфирная справка Радио 7	24 мая	2000
4.	Семинар в Бескарагайском районе	https://www.rmp.kz/single-post/2018/05/25/%D0%A1%D0%B5%D0%BC%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D1%80-%D0%B2-%D0%91%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%80%D0%B0%D0%B3%D0%B0%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%BC-	25 мая	18

		%D1%80%D0%B0%D0%B9%D0%BE%D0%BD%D0%B5		
5.	Семинар в Катон-Карагайском районе, с. Улкен Нарын	https://www.rmp.kz/single-post/2018/05/28/%D0%A1%D0%B5%D0%BC%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D1%80-%D0%B2-%D0%9A%D0%B0%D1%82%D0%BE%D0%BD-%D0%9A%D0%B0%D1%80%D0%B0%D0%B3%D0%B0%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%BC-%D1%80%D0%B0%D0%B9%D0%BE%D0%BD%D0%B5-%D1%81-%D0%A3%D0%BB%D0%BA%D0%B5%D0%BD-%D0%9D%D0%B0%D1%80%D1%8B%D0%BD	28 мая	24
6.	Семинар в Урджарском районе	https://www.rmp.kz/single-post/2018/05/29/%D0%A1%D0%B5%D0%BC%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D1%80-%D0%B2-%D0%A3%D1%80%D0%B4%D0%B6%D0%B0%D1%80%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%BC-%D1%80%D0%B0%D0%B9%D0%BE%D0%BD%D0%B5	29 мая	16
7.	Семинары в районах по социальному предпринимательству среди молодежи	Эфирная справка Радио 7	3 июня	2000
8.	Улкен Нарын узнал о социальном предпринимательстве	https://www.rmp.kz/single-post/2018/06/10/%D0%A3%D0%BB%D0%BA%D0%B5%D0%BD-%D0%9D%D0%B0%D1%80%D1%8B%D0%BD-%D1%83%D0%B7%D0%BD%D0	10 июня	19

		%B0%D0%BB-%D0%BE-%D1%81%D0%BE%D1%86%D0%B8%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D0%BC-%D0%BF%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BF%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%B8%D0%BC%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B5		
9.	Проведение мастер-класса с успешным предпринимателем региона	https://www.rmp.kz/single-post/2018/07/16/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%B5%D0%B4%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5-%D0%BF%D0%B5%D1%80%D0%B2%D0%BE%D0%B3%D0%BE-%D0%BC%D0%B0%D1%81%D1%82%D0%B5%D1%80-%D0%BA%D0%BB%D0%B0%D1%81%D1%81%D0%BE%D0%B2-%D1%81-%D1%83%D1%81%D0%BF%D0%B5%D1%88%D0%BD%D1%8B%D0%BC-%D0%BF%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BF%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%B8%D0%BC%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D0%B5%D0%BC-%D1%80%D0%B5%D0%B3%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%B0	16 июля	32
10.	Эмин Аскеров: “Бизнесте неғұрлым қатты сүрінсеңіз, соғұрлым	https://kaz.altaynews.kz/archives/36916	27 июля	300

	биікке көтерілесіз”			
11.	Молодые предпринимате ли Семея узнали о взлетах и падениях бизнеса в Казахстане	http://semeyainasy.kz/%D0%BC%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B4%D1%8B%D0%B5-%D0%BF%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BF%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%B8%D0%BC%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D0%B8-%D1%81%D0%B5%D0%BC%D0%B5%D1%8F-%D1%83%D0%B7%D0%BD%D0%B0%D0%BB/	8 августа	29
12.	обучающие семинары в сельских районах	https://www.rmp.kz/single-post/2018/08/14/%D0%BE%D0%B1%D1%83%D1%87%D0%B0%D1%8E%D1%89%D0%B8%D0%B5-%D1%81%D0%B5%D0%BC%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D1%80%D1%8B-%D0%B2-%D1%81%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D1%81%D0%BA%D0%B8%D1%85-%D1%80%D0%B0%D0%B9%D0%BE%D0%BD%D0%B0%D1%85	14 августа	102
13.	Семинар в Бородулихинс-ком районе	https://www.rmp.kz/single-post/2018/09/11/%D0%A1%D0%B5%D0%BC%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D1%80-%D0%B2-%D0%91%D0%BE%D1%80%D0%BE%D0%B4%D1%83%D0%BB%D0%B8%D1%85%D0%B8%D0%BD%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%BC-%D1%80%D0%B0%D0%B9%D0%BE%D0%BD%D0%B5	11 сентября	72
14.	Бородулихинс-кая молодежь	Эфирная справка Радио 7	12 сентября	2000

	узнала о социальном предпринимательстве			
15.	что такое социальное предпринимательство?	https://www.rmp.kz/single-post/2018/09/13/%D1%87%D1%82%D0%BE-%D1%82%D0%B0%D0%BA%D0%BE%D0%B5-%D1%81%D0%BE%D1%86%D0%B8%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D0%B5-%D0%BF%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BF%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%B8%D0%BC%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE	13 сентября	104
16.	Хотим знать больше	https://www.rmp.kz/single-post/2018/09/17/%D0%A5%D0%BE%D1%82%D0%B8%D0%BC-%D0%B7%D0%BD%D0%B0%D1%82%D1%8C-%D0%B1%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D1%88%D0%B5	17 сентября	62
17.	Примеры социального предпринимательства	https://www.rmp.kz/single-post/2018/09/21/%D0%9F%D1%80%D0%B8%D0%BC%D0%B5%D1%80%D1%8B-%D1%81%D0%BE%D1%86%D0%B8%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D0%B3%D0%BE-%D0%B1%D0%B8%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%81%D0%B0	21 сентября	109
18.	Мастерская добрых дел	Газета Уланские зори	28 сентября	100
19.	Мастерская добрых дел	https://vk.com/public150426803	28 сентября	99

20.	Социальное предпринимательство набирает обороты	Эфирная справка Радио 7	28 сентября	2000
21.	Жастар кәсіпкерлігін дамыту басты бағыт	Аудан Тынысы № 39 (762)	28 сентября	200
22.	обучающие семинары в сельских районах	https://www.rmp.kz/single-post/2018/08/14/%D0%BE%D0%B1%D1%83%D1%87%D0%B0%D1%8E%D1%89%D0%B8%D0%B5-%D1%81%D0%B5%D0%BC%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D1%80%D1%8B-%D0%B2-%D1%81%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D1%81%D0%BA%D0%B8%D1%85-%D1%80%D0%B0%D0%B9%D0%BE%D0%BD%D0%B0%D1%85	14 августа	102
23.	Семинар в Бородулихинском районе	https://www.rmp.kz/single-post/2018/09/11/%D0%A1%D0%B5%D0%BC%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D1%80-%D0%B2-%D0%91%D0%BE%D1%80%D0%BE%D0%B4%D1%83%D0%BB%D0%B8%D1%85%D0%B8%D0%BD%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%BC-%D1%80%D0%B0%D0%B9%D0%BE%D0%BD%D0%B5	11 сентября	72
24.	Бородулихинская молодежь узнала о социальном предпринимательстве	Эфирная справка Радио 7	12 сентября	2000

25.	что такое социальное предпринимательство?	https://www.rmp.kz/single-post/2018/09/13/%D1%87%D1%82%D0%BE-%D1%82%D0%B0%D0%BA%D0%BE%D0%B5-%D1%81%D0%BE%D1%86%D0%B8%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D0%B5-%D0%BF%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BF%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%B8%D0%BC%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE	13 сентября	104
26.	Хотим знать больше	https://www.rmp.kz/single-post/2018/09/17/%D0%A5%D0%BE%D1%82%D0%B8%D0%BC-%D0%B7%D0%BD%D0%B0%D1%82%D1%8C-%D0%B1%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D1%88%D0%B5	17 сентября	62
27.	Примеры социального предпринимательства	https://www.rmp.kz/single-post/2018/09/21/%D0%9F%D1%80%D0%B8%D0%BC%D0%B5%D1%80%D1%8B-%D1%81%D0%BE%D1%86%D0%B8%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D0%B3%D0%BE-%D0%B1%D0%B8%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%81%D0%B0	21 сентября	109
28.	Мастерская добрых дел	Газета Уланские зори	28 сентября	100
29.	Мастерская добрых дел	https://vk.com/public150426803	28 сентября	99
30.	Социальное предпринимательство набирает	Эфирная справка Радио 7	28 сентября	2000

	обороты			
31.	Жастар кәсіпкерлігін дамыту басты бағыт	Аудан Тынысы № 39 (762)	28 сентября	200
32.	Завершая проект	https://www.rmp.kz/single-post/2018/11/20/%D0%97%D0%B0%D0%B2%D0%B5%D1%80%D1%88%D0%B0%D1%8F-%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B5%D0%BA%D1%82	20 ноября	172

Таким образом, опубликовано 32 материала. На основе представленных счетчиками просмотров данных, мы сделали вывод, что статьи посмотрели более 14 тысяч человек.

В результате на семинары в разных районах записалось 12 человек, целевая группа стала обращаться за помощью в консультировании, прочитав инфо на сайте, а также один человек изъявил желание стать волонтером организации и содействовать реализации проекта.

Шаг 22. *Организация и проведение 2 мастер-класса (приложение №22)*

Дата проведения: 10 октября 2018

Место проведения: г. Усть-Каменогорск

Количество участников: 30 человек

Тренер: Кудияров Ерсын.

Мастер-класс начался с приветствия тренерами участников, озвучивания информации о том, что данный семинар проводится в рамках проекта «Развитие социального предпринимательства и повышение деловой активности среди молодежи» по заказу ГУ «Управление внутренней политики ВКО».

Далее тренер рассказал о том, что такое социальное предпринимательство, отличие от некоммерческих организаций.

После этого был рассказ о собственного бизнесе – ТОО «Семь инноваций» - социальный бизнес-проект «Питьевая вода - Жура». Участники задавали вопросы о том, как правильно набирать сотрудников, как преобразовать действующий бизнес в социальный.

Далее перешли к теме – финансирование, лектор рассказал о существующих программах поддержки, возможных льготах и условиях помощи от различных организаций.

Выводы: Молодые люди узнали о возможности преобразования коммерческого предприятия в социальный бизнес-проект.

Шаг 23. *Организация и проведение 3 мастер-класса (приложение №23)*

Дата проведения: 29 ноября 2018

Место проведения: г. Семей

Количество участников: 30 человек

Тренер: Нұржан Төлеубеков.

Вывод: Участники узнали о том, как найти средства на социальный бизнес-проект и как можно организовать стартап без вложений

2. Достижение цели проекта и полученные результаты - описательно:

- **насколько достигнута цель**

Социальное предпринимательство уверенно развивается в последние годы во многих странах, а социальные предприниматели становятся полноценными субъектами экономики. В Казахстане общество не до конца понимает как терминологию, так и саму идею социального предпринимательства. Тем временем главная черта этой деятельности проста и логична: она обязательно влечет за собой какие-либо социальные преобразования. Если предприниматель вкладывает деньги, знания, ресурсы в определенное предприятие и ожидает прибыли, то социальный предприниматель – это тот, кто в состоянии увидеть проблему в социальной сфере и решить ее предпринимательским путем. Это не благотворитель в классическом понимании.

Казахстанцам не хватает информации о концепции социального предпринимательства. Об этом говорят результаты опроса, проведенного в июне-августе текущего года British Council (Британский Совет). Исследование проводилось в рамках проекта «I-SEED: Социальное предпринимательство и образование», реализуемого Британским Советом совместно с компанией «Шеврон». В опросе приняли участие более 200 человек: социальные предприниматели; сотрудники организаций, поддерживающих социальное предпринимательство; активисты, которые интересуются этим направлением бизнеса.

Большинство респондентов (70%) сошлись на том, что наиболее точное определение социального предпринимательства состоит в следующем: «Социальное предпринимательство — это вид бизнеса, где нужно мыслить, как предприниматель, и просчитывать потенциальные риски и возможности, и все расходы и прибыль необходимо оценивать с точки зрения этики и решения той социальной задачи, которую вы для себя выбрали». В то же время 69% респондентов считают, что социальное предпринимательство — это очень сложная

концепция, у которой не может быть одного определения. На вопрос о том, что необходимо на данный момент для развития социального предпринимательства в Казахстане, самыми распространенными вариантов ответов были:

— Повышение осведомленности о социальном предпринимательстве (58%)

— Соответствующая законодательная база (55%)

— Учебные курсы и тренинги по социальному предпринимательству (51%)

— Финансирование со стороны государства (40%)

— Создание единого информационного ресурса о социальном предпринимательстве в Казахстане (40%)

Самыми актуальными направлениями для социальных предприятий в Казахстане участники опроса назвали следующие: создание рабочих мест для уязвимых слоев населения (78%), защита окружающей среды (54%), образовательные услуги (54%) и услуги в области здравоохранения (45%). Респонденты считают, что необходимо повышать общую гражданскую культуру общества и прививать социальную ответственность школьникам и молодежи. Также рекомендуют распространять истории успехов социальных предпринимателей Казахстана, создавших устойчивый бизнес и активно освещать вопросы социального предпринимательства.

Проект «Развитие социального предпринимательства и повышение деловой активности среди молодежи» ставил перед собой цель - способствовать пониманию населения необходимости социального предпринимательства, а также обучению его основных принципов, развитию бизнеса, создания в имеющимся бизнесе социальной ориентированности.

В ходе реализации проекта мы провели ряд образовательных мероприятий, на которых дали молодежи основы социального предпринимательства – принципы, виды.

- **как действия, предпринятые в ходе проекта, повлияли на ситуацию (сравнить ситуацию на начало проекта и момент его завершения);**

В апреле 2018 года за 2 недели до начала проекта сотрудники фонда провели опрос 30 молодых людей из сельских районов по средствам месседжеров- ватсап, вайбер и телеграмм с целью выяснения, насколько они владеют информацией о социальном бизнесе, интервью показало, что молодежь путает понимание социального предпринимательства и благотворительности – около 65%. В ноябре 2018 года были проведены телефонные опросы молодежи ВКО, следует отметить, что только 30% определяли данный вид бизнеса как благотворительность. Мы считаем, что удалось дать информацию большему числу сельской молодежи основы социального бизнеса. Также опрос показал, что около 25% стремятся или хотят заниматься данным видом предпринимательской деятельности.

Предполагаем, что именно мастер-классы, на которых действующие бизнесмены рассказывали о своих проектах смогли мотивировать молодежь на подобное решение.

- **в чем выражаются достигнутые результаты;**

- Запущены 3 бизнес-проекта: пчеловодство, квест-студия, «праздник для всех»
- Привлечено 3 миллиона на реализацию бизнес-проектов молодых предпринимателей ВКО из внебюджетных источников;
- создано 2 новых бизнес-проекта, запуск которых запланирован на 2019 год.

- **как организация оценивает степень их достижения, какими фактами это подтверждается;**

Мы оцениваем степень достижения как выше среднего, так как имеются еще 1 проект – организация мобильной парикмахерской «Раяна», однако по техническим причинам нет возможности представить договор, таким образом, данный проект активно реализуется, на него привлечено более 1 миллиона тенге из внебюджетных средств (средства Фонда и Всемирного банка). Все достигнутые результаты – запущенные бизнес-проекты подтверждаются фотографиями о реализации, подписанными договорами.

- **какие из ожидаемых результатов не были достигнуты и почему.**

Все запланированные результаты были достигнуты

- в чем выражаются достигнутые результаты – индикаторы результативности:

Индикатор качественного исполнения проекта	**Достигнутый результат**
Консультационно-методической поддержка процесса разработки и внедрения социально ориентированных молодежных бизнес проектов не менее 20 человек	Проконсультировано 60 человек ***выполнено***
Основам социально предпринимательства обучено как минимум 280 человек	Обучено 315 человек и 90 человек прошли мастер-классы ***выполнено***
Разработка и тиражирования методического пособия по развитию социального предпринимательства в молодежной среде на государственном и русском языках в количестве 500 штук	Выпущено и распространено 200 пособий ***выполнено***

3. Статистическая информация в разрезе получателей услуг:

А) Гендерный показатель

Количество получателей услуг всего	Мужчин	Женщин
Обучение – 405	169	236
Консультирование - 60	17	43

Б) Социальный статус по категориям

Количество получателей услуг всего	Государственные служащие	Работники бюджетных организаций	Представители общественных организаций	Представители бизнес-сектора	Другие категории
Обучение – 405	0	18	0	34	353
Консутирование - 60	0	0	0	12	48

В) Возрастной показатель

Количество получателей услуг всего	До 29 лет	30-35 лет	36-45 лет	45-60 лет	60 лет и старше
Обучение – 405	403	2	0	0	0
Консутирование - 60	60	0	0	0	0

4. Социальный эффект проекта:

- **конкретные результаты, полученные в ходе реализации проекта указанными целевыми группами (на основании подтвержденных фактических данных с указанием количественных показателей, описанием качественных сдвигов, возможно, историй успеха);**

Если говорить о предпринимателях и молодежи, которые получили консультационные услуги, можно сказать, что около 5% воспользовались полученной информацией, мы делаем этот вывод на основе того, что ребята приходят повторно с другими проблемами, которые возникли в ходе бизнеса или планирования.

Рассматривая бизнес-проекты, созданные на семинарах, можно сказать, что 20% из них жизнеспособны. Однако могут возникнуть трудности в запуске, например, недостаточное количество стартовых инвестиций или неправильная ориентация на целевую аудиторию бизнес-проекта.

Говоря об обученных участниках, надо отметить, что многие из них, понимая нехватку знаний, были вовлечены в изучение социального бизнеса. Они стали посещать и другие обучающие мероприятия, но уже с целью не просто получить знания, а научиться их применять на деле.

Наш Фонд оценивает результаты проекта на 70%, так как все задачи реализованы, цель проекта достигнута. В целом, бенефициары, поучаствовавшие в реализации проекта, создают новое сообщество. Так как удалось переориентировать начинающих предпринимателей на организацию социального бизнеса. На основе чего можно сделать вывод об эффективности консультационно-разъяснительной работы Фонда в 2018 году.

*История успеха «*Пряность в радость»

«До декрета я работала учителем английского языка. Но постоянное заполнение бумаг – бюрократия не давали мне свободно развиваться. Привыкнув постоянно быть в обществе, мне было очень тяжело постоянно находиться дома, сидя в декрете, я пыталась преподавать английский язык через интернет, но попытки не увенчались успехом. Тогда я стала искать бизнес-идеи. Нашла сайт – rmp.kz, где была выставлена база возможных проектов. Так началась моя новая жизнь. Я очень заинтересовалась идей выпечки и росписи имбирных пряников. Специализироваться решила на расписных архангельских козулях. За счет состава это поморское лакомство может храниться целый год без потери качества. Благодаря букету специй козули имеют выраженный вкус, да и вообще – «свои, родные». Себестоимость их невелика, но роспись требует времени, старательности и навыка. Рынок расписных пряников в ВКО не достаточно насыщен, мастера есть, но каждый работает со своим сегментом, поэтому, решив, чтобы и для новых мастеров место есть, я начала работать. В данный момент мечтаю открыть свою мини-пекарню, но проблема остается в подходящем помещении и уже получила сертификат качества»

Щербань А.Н.

- **долговременное влияние проекта на решаемую в ходе его реализацию проблему (обоснование прогнозируемых позитивных/негативных изменений в той или иной сфере, вызванных проектом).**

В долгосрочной перспективе мы предполагаем, что ежегодно будет расти количество молодых людей, которые хотят заниматься бизнесом, так как в ходе обучения, консультирования и пропаганды молодежного социального предпринимательства удалось разъяснить молодым людям, что не стоит ждать, что кто-то за них все сделает – обучит, найдет им работу, необходимо самостоятельно создавать условия для развития своего государства.

Предполагаем, что в 2019 году молодыми предпринимателями, которые были проконсультированы, обучены, смогут трудоустроить минимум 20 человек, а также прошедшими обучение в рамках проекта будет запущено 5 социальных бизнес-проектов (два уже запланированы).

5. **Общее описание проблем и трудностей, с которыми организация столкнулась во время реализации проекта, анализ причин, возможные предложения и рекомендации для Заказчика.**

Все возникающие трудности носили технический характер и были устранены организацией в ходе реализации проекта.

6. **Анализ вклада партнеров (если есть), органов власти, структур, оказывавших поддержку в реализации проекта: насколько необходимым было их привлечение, каким образом это усилило проект, какие уроки извлечены, каким образом планируется продолжить взаимодействие?**

Представители Центра молодежных инициатив сельских районов занимались распространением информации о семинарах, сборе участников, а также предоставлении помещения для проведения.

Инициативная группа студентов «Синяя птица» содействовали в распространении плакатов – размещении их в учебных заведениях городов Усть-Каменогорск и Семей

Мы считаем, что для реализации любого проекта и более эффективного достижения цели всегда должны привлекаться партнеры. Анализируя результаты сотрудничества в рамках данного проекта, следует отметить, что взаимопомощь усилила проект, тем самым расширив спектр услуг для бенефициаров (не только обучение, консультированное, но и поиск дополнительных инвестиций).

В дальнейшем планируется продолжить взаимодействие, привлекая всех партнеров в новые проекты, созданные Фондом. А также участвовать в мероприятиях партнеров.

7. **Описание степени влияния реализованного проекта на развитие организации (квалификация персонала, расширение контактов, запуск новой услуги и т.д.).**

Благодаря реализации данного проекта удалось следующее:

- привлечены 2 молодых человека в качестве сотрудников, а также появились 2 волонтера, готовых оказывать консультации и проводить презентации.

8. **Перспективы развития данного направления деятельности для организации по результатам проекта (будет ли развиваться, за счет каких ресурсов).**

Мы считаем, что направление в консультировании, обучении и привлечении финансирования для молодых предпринимателей всегда будет актуально. Фонд будет продолжать вне зависимости от проектной деятельности, консультировать. Однако планируется привлечение новых инвестиций на проведение обучающих мероприятий.

9. Информация по темам будущих проектов, которые могут явиться продолжением настоящего проекта (предложить тему или проблематику, на которую НПО может направить свою деятельность)

Рекомендуем внедрение такого лота в рамках государственного социального заказа, как «менторство» - наставничество. Проект будет создавать условия, где начинающие и уже практикующие социальные предприниматели могли бы находить друг друга по сферам интереса и деятельности работы и обучать молодежь, исходя из своего опыта.

10. Практические рекомендации по итогам реализации проекта для государственных органов.

Проводить профильное обучение с целью привития молодым людям навыков ведения бизнеса. К обучению необходимо привлекать не только сертифицированных бизнес-тренеров, силами которых будут проводиться мастер-классы, устраиваться экспертные сессии с успешными предпринимателями, но и со специалистами разных сфер деятельности, связанных с бизнесом (работники налоговых органов, специалисты по трудовому законодательству, сотрудники санэпидемстанций, пожарные, экологи, бухгалтеры).

Список приложений:

Приложение 1 – письмо-согласование, согласованный модуль

Приложение 2 – образец методического пособия

Приложение 3 – отчет по семинару №1, список участников, фотографии, анкеты обратной связи, отзывы

Приложение 4 – отчет по семинару №2, список участников, фотографии, анкеты обратной связи, отзывы

Приложение 5 – отчет по семинару №3, список участников, фотографии, анкеты обратной связи, отзывы

Приложение 6 – отчет по семинару в г. Семей, список участников, фотографии, анкеты обратной связи, отзывы

Приложение 7 – отчет по семинару в г. Курчатов, список участников, фотографии, анкеты обратной связи, отзывы

Приложение 8 – отчет по семинару №4, список участников, фотографии, анкеты обратной связи, отзывы

Приложение 9 – журнал консультаций

Приложение 10 – отчет о проведении мастер-класса в г. Семей, список участников, фотографии, анкеты обратной связи, отзывы

Приложение 11 – отчет по семинару №5, список участников, фотографии, анкеты обратной связи, отзывы

Приложение 12 – отчет по семинару №6, список участников, фотографии, анкеты обратной связи, отзывы

Приложение 13 – скриншоты размещенных бизнес-проектов

Приложение 14 – отчет по семинару в г. Риддер, список участников, фотографии, анкеты обратной связи, отзывы

Приложение 15 – выдержки из разработанных бизнес-планов участниками

Приложение 16 – подписанные договоры, краткое описание проектов, фотографии с реализации

Приложение 17 – скриншоты публикаций

Приложение 18 – отчет по семинару №7, список участников, фотографии, анкеты обратной связи, отзывы

Приложение 19 – отчет по семинару №8, список участников, фотографии, анкеты обратной связи, отзывы

Приложение 20 – отчет по семинару в г. Усть-Каменогорск, список участников, фотографии, анкеты обратной связи, отзывы

Приложение 21 – скриншоты публикаций, эфирные справки, копии статей

Приложение 22 – отчет о проведении мастер-класса №2, список участников, фотографии, анкеты обратной связи, отзывы

Приложение 23 – отчет о проведении мастер-класса «3, список участников, фотографии, анкеты обратной связи, отзывы

Отчет подготовил исполнительный директор А. Кошкина
ОФ «Развития молодежного предпринимательства»

Контактные данные: ВКО, г. Семей, улица Герцена, 13, 2 этаж,
Тел: 8 (7222) 52-05-08, e-mail: of.rmp@yandex.ru

Приложение №1

«Жастардыңкәсіпкерлігіндамыту» ҚоғамдықҚоры

Общественный Фонд «Развития молодежного предпринимательства»

БСН110740003021
АҚ «Казкоммерцбанк»
ННК KZ899260301159908000
БИК KZKOKZKX, КБЕ 18
ҚазақстанРеспубликасы, 071400
ШҚО, Семей к.Герцен көш., 13
тел/факс: 8 (7222) 52-05-08

БИН110740003021
АО «Казкоммерцбанк»
ИИК KZ899260301159908000
БИК KZKOKZKX, КБЕ 18
Республика Казахстан, 071400
ВКО, г.Семейул.Герцена, 13
тел/факс: 8 (7222) 52-05-08

«4» мая 2018ж. №41

Руководителю ГУ «Управление внутренней политики Восточно-Казахстанской области»
госпоже Краснобаевой

Уважаемая Нелли Леонидовна!

Общественный фонд «Развития молодежного предпринимательства» в рамках государственного социального заказа ГУ «Управление внутренней политики ВКО» реализует проект «Реализация мероприятий, направленных на развитие социального предпринимательства и повышение деловой активности среди молодежи» в соответствии договором №76 от 18.04.2018 года.

В рамках проекта запланировано проведение семинаров по основам социального предпринимательства в городах и районах Восточно-Казахстанской области.

В связи с выше изложенным, направляем Вам на согласованиемодуль и презентацию для использования в рамках проведения Семинаров по теме «Социальное предпринимательство».

Приложение к письму Модуль семинара и Презентация на 14 листах.

С уважением,
исполнительный директор
ОФ «Развития молодежного предпринимательства» А. Кошкина

ШЫҒЫС ҚАЗАҚСТАН ОБЛЫСЫНЫҢ ІШКІ САЯСАТ БАСҚАРМАСЫ» МЕМЛЕКЕТТІК МЕКЕМЕСІ
ІСҚІС № 48
04 ж. 05 2018

Модуль семинара «Основы социального предпринимательства»

№	Занятие	Форма работы	Цель занятия/Ход занятия	Необходимые реквизиты
1.	Приветствие и введение: 1. Приветствие и представления 2. Знакомство с участниками	Интерактивная, о себе	1.Поприветствовать участников 2. Познакомиться. Сделать введение о бизнесе	Бейджи Листы А4 Распечатанная программа
2.	1. Актуальность, принципы социального предпринимательства 2. отличие от некоммерческих организаций, благотворительности. 3. Как найти проблему – изучение потребностей сообщества.	Мнии-лекции	Дать представление о социального предпринимательстве, научить находить идеи через анализ потребностей сообщества	Листы А4
4.	Бизнес-идея – социальная идея Оценка бизнес-идеи - критерии	Работа в группах	Объяснить, как социальную идею можно превратить в бизнес. Определение критериев по выбору бизнес-идеи	Проектор, презентация
5.	«Пути реализации социальной бизнес-идеи»	Работа в группах	Практическое осмысление возможностей запуска бизнес-идеи: проработка деталей (привлечение инвестиции, оборудование)	Листы А4, флипы, маркеры

Упражнение «Пути реализации социальной бизнес-идеи»

ОЦЕНКА ИДЕИ

- наличие навыков для реализации идеи (какие практические навыки необходимы, какой дефицит навыков имеет место);
- наличие необходимой материально-технической базы (помещения, оборудование, сырьё, транспортные связи, оценка потенциальных поставщиков);
- оценка актуальности идеи для данной местности;
- удовлетворяет ли идея потребности клиентов (изучение экономической ситуации, клиентов – социальные, половозрастные, культурные и др. характеристики, оценка покупательской способности: сколько они смогут и будут платить);
- справится ли команда с реализацией идеи;
- найдется ли место на рынке (оценка конкурентов, объема и географии рынка, изучение спроса и предложения);
- возможность получения финансов (оценка потенциальных инвесторов и партнёров, возможности получения инвестиций - кредитования);
- оценка экономического эффекта (расчёт рентабельности предприятия и планируемой прибыли)
- оценка масштабности предприятия;
- оценка возможностей расширения деятельности.

- По материалам СКФ «Зубр»

* Понятие социального предпринимательства

1. Выявление несправедливой ситуации
2. Выявление возможностей в этой несправедливой ситуации
3. Создание долговременного решения для этой несправедливой ситуации и создание новой, более справедливой и устойчивой реальности.
4. Расширение или копирование решения для создания широкомасштабных изменений.

Изучение потребностей и проблем сообщества предполагает

* Сбор,
* Анализ,
* Интерпретирование информации, полученной от представителей сообщества.

* Изучение потребностей и проблем сообщества

*Каковы ее корни, симптомы, масштабы? Для кого именно она является проблемой? Нужда в данном случае - это чувство ощущаемой человеком нехватки чего-либо. Потребность - это нужда, принявшая специфическую форму в соответствии с культурным уровнем и личностью индивида.

*Проблема

Определяясь с целевой группой, важно помнить, что деятельность по формированию позитивных изменений в сообществе осуществляется:

*для представителей сообщества

*с представителями сообщества

*силами представителей сообщества

* Изучение потребностей и проблем сообщества

Пять классических вопросов, ответы на которые помогают прояснить ситуацию.

*Почему?

*Для чего?

*Кто?

*Где?

*Когда?

* Изучение потребностей и проблем сообщества

С чего начать изучение потребностей и проблем сообщества?

*Перед началом деятельности по решению проблем сообщества представителям инициативной группы необходимо изучить потребности и проблемы людей, живущих на территории, которую планируется охватить деятельностью группы.

* Изучение потребностей и проблем сообщества

* Определение потребностей

Потребности сообществ,

Социальные проблемы

Применение бизнес принципов к решению социальных проблем сообществ

* Социальная деятельность начинается с оригинальной и хорошо проработанной идеи создаваемой организации.
* Социальная идея - основной замысел предполагаемых действий, будущей деятельности, которая должна приносить пользу сообществу и решать проблему в регионе.

* Процесс генерирования социальной идеи

* Предпринимательство первично, а решение социальной проблемы вторично, так как если не будет средств и устойчивого бизнеса, то не будет долговременного и устойчивого решения социальных проблем.

* Бизнес или социальная миссия

Семинар Социальное предпринимательство в молодежной среде

В рамках проекта «Развитие социального предпринимательства и повышение деловой активности среди молодежи» по заказу ГУ «Управление внутренней политики ВКО»

Приложение №2

«Жастар кәсіпкерлігін дамыту»
Қоғамдық қоры

Ақпараттық құрал

Әлеуметтік кәсіпкерлік

Семей, 2018 жыл

Общественный фонд
«Развития молодежного предпринимательства»

Информационное пособие

Социальное предпринимательство

Приложение №3

Отчет о проведении 1 семинара «Основы социального предпринимательства»

Дата проведения: 10 июня 2018

Место проведения: Катон-Карагайский район, с. Улкен Нарын

Количество участников: 20 человек

Семинар начался с приветствия тренерами участников, озвучивания информации о том, что данный семинар проводится в рамках проекта «Развитие социального предпринимательства и повышение деловой активности среди молодежи» по заказу ГУ «Управление внутренней политики ВКО».

После этого началась первая сессия – короткая мини-лекция об актуальности, принципах социального предпринимательства, отличие от некоммерческих организаций, благотворительности. Как найти проблему – изучение потребностей сообщества.

Вторая сессия – бизнес-идея. Участники озвучивали текущие социальные проблемы и предлагали их решения. А затем тренера направляли эти идеи в бизнес-русло.

Примеры предложенных участниками идей:

- Асфальтирование дорог – социальная составляющая: трудоустройство слабослышащих

- Организация досуга молодежи – организация кружков по интересам молодыми мамами в декрете, а также пенсионерами, инвалидами.

- Проблема сбыта сельской продукции – трудоустройство молодежи на созданных ярмарках и интернет-порталах по продажам молока и мяса

Далее тренер предлагает научиться оценивать свою бизнес-идею.

ОЦЕНКА ИДЕИ

Каждую идею следует оценить относительно следующих факторов:

- наличие навыков для реализации идеи (какие практические навыки необходимы, какой дефицит навыков имеет место);
- наличие необходимой материально-технической базы (помещения, оборудование, сырьё, транспортные связи, оценка потенциальных поставщиков);
- оценка актуальности идеи для данной местности;
- удовлетворяет ли идея потребности клиентов (изучение экономической ситуации, клиентов – социальные, половозрастные, культурные и др. характеристики, оценка покупательской способности: сколько они смогут и будут платить);
- справится ли команда с реализацией идеи;
- найдется ли место на рынке (оценка конкурентов, объема и географии рынка, изучение спроса и предложения);

- возможность получения финансов (оценка потенциальных инвесторов и партнёров, возможности получения инвестиций - кредитования);
- оценка экономического эффекта (расчёт рентабельности предприятия и планируемой прибыли);
- оценка масштабности предприятия;
- оценка возможностей расширения деятельности.

Каждый из критериев был озвучен с примерами и разъяснениями, было дано задание «прогнать» все свои идеи по этим критериям и выбрать те, которые набирают максимальное количество баллов по 5 бальной системе (где 0 – совсем нет и 5 - максимально)

Благодаря данному упражнению удалось отсеять около 30% нереальных для реализации в данный момент бизнес-идей.

Далее перешли к последней сессии «Пути реализации социальной бизнес-идеи», разделив на команды всех участников, каждая из которых получила по одной из озвученных ими идей в ходе проведения семинара, молодые люди придумывали пути решения, где найти стартовый капитал, среди трех команд, одна смогла подготовить четкую презентацию, на основе которой можно создать бизнес-план и запустить проект по организации досуга через создание кружков по интересам.

Выводы: Никто из участников не имел представления о том, что такое социальное предпринимательство. Среди ребят есть кандидатуры, готовые для реализации бизнес-идей, озвученных при обучении.

НАПРАВЛЕНИЯ И ПРИМЕРЫ ПРОЕКТОВ

Казақстан - көпұлтты
мемлекет

Қатысушылардың тізімі / Список участников _____

Өткен орны/ Место проведения: ВКО, Катон-Карагайский р-н, с. Улкен-Норгон
Күні/Дата проведения: 10.08.2018
Уақыты/ Время проведения: 11:00ч.

№	Аты-жөні Ф.И.О.	Оқу/ жұмыс орны Место работы/ учебы	Байланыс мәліметтері (телефоны, e-mail) Контакты (телефон, e-mail)	Қолы Подпись
1.	Куанышбаев Айбек Алтайбекулы	не работаю, не учусь	87234128594 aibekrdk@gmail.com	
2.	Арыстанбаев Ермек Досжанович	не работаю, не учусь	87768081710, ermek96kz@mail.ru	
3.	Байжумин Амир Оңірбекулы	РДК	87028455774 Se-1995.95@mail.ru	
4.	Сатыбалдыев Медет Кенесбекович	Аттыбел	87779958889	
5.	Кайдолдин Жидос Ермекович	не работаю	87023533700	
6.	Дурмуханбетов Жарболат Журланович	не работаю	87055211212	
7.	Аманболтан нарас Аманжолы	работаю Вет отдел	87054181702	
8.	Кенжеламиев Асхат Алтынжанович	не работаю	87764999692	
9.	Зарпыханов Аян Бейбітұлы	стороні	87059138555	
10.	Берикболсынулы Толеген	Водитель	87779973934	
11.	Оженов Есболат Бауржанович	студент	8-705-206-97-52, esbolat_7@mail.ru	
12.	Сандинова Махабат Б.	воспитан	87764539000	
13.	Куанышбаева Умит Ермекызы	Не работаю, не учусь	87751170036	
14.	Баубеков Самат Баубекович	не работаю	87766445544	
15.	Баубекова Аружан Ермекжановна	не работаю	87719595950	
16.	Отанова Айдана Бакыжановна	не работающий	87025865805	
17.	Абдарғалиев Равиль Ермекулы	Работаю	87783000266	

№	Аты-жөні Ф.И.О.	Оқу/ жұмыс орны Место работы/ учебы	Байланыс мәліметтері (телефоны, e-mail) Контакты (телефон, e-mail)	Қолы Подпись
18.	Аубакиров Аркат Мусилимович	МРЦ	87718170405	А. Аубак
19.	Мырзаханов Еркінбек	Сельский акимат	8747 635 9405	Мырзаханов
20.	Дүйсенбек Бауыржан	Дом творчества	87074707255	Дүйсенбек
21.				
22.				
23.				
24.				
25.				
26.				
27.				
28.				
29.				
30.				

АНКЕТА

Пожалуйста, уделите несколько минут заполнению этой анкеты.

Ваше мнение – это возможность для улучшения эффективности обучающих мероприятий

1. **Насколько сбылись Ваши ожидания от Школы?** (Нужное подчеркнуть).

   100% 90-80% 70-50.% Менее 50%

2. **Укажите на сколько Школа соответствовала Вашим личным целям**

   100% 90-80% 70-50.% Менее 50%

3. **Что из услышанного Вам показалось полезным? Почему?**

   Оценка актуальности

4. **Что из услышанного вызвало затруднения? Почему?**

   спрос = предложение

5. **Насколько Вы уверены в применении Ваших новых знаний?**

   уверен (а) возможно применю вряд ли

6. **Укажите те вопросы, которые Вы хотели бы рассмотреть на следующем семинаре.**

   Как организовать сбыт бижутерии

7. **Оцените организацию семинара. (не более 5 баллов):** информация в раздаточном материале - 5 ; работа тренеров - 5.

8. **Ваши пожелания**

Большое спасибо!

АНКЕТА

Сізден бірнеше минут уақытыңызды бөлуінізді өтінеміз.

Сіздің пікіріңіз – оқыту іс-шараларының тиімділігін арттыруға мүмкіндік береді

1. **Семинардан күткеніңіз қаншалықты шықталды?** (Керегін сызыңыз).

   100% 90-80% 70-50 % 50% төмен

2. **Аталған семинар Сіздің жеке бас мақсатыңызға қаншалықты сәйкес болды?**

   100% 90-80% 70-50 % 50% төмен

3. **Семинардан білгеніңіздің қайсысы Сіз үшін пайдалы? Неге деп ойлайсыз?**

   Мен үшін өз тұлғамарымды, сұрақтар қойуға толық мүмкіндік болды.

4. **Семинардан білгеніңіздің қайсысы Сізге қиындық тудырады? Не себептен?**

   Шығын, кірісті есептеу

5. **Алған жаңа білімдеріңізді пайдалануға қаншалықты сенімдісіз?**

   сенімдімін мүмкін қолданармын қолданбайтын шығармын

   мүмкін қолданармын

6. **Келесі семинарға қарастыруға қандай сұрақтар ұсынар едіңіз.**

   Басқа тақырып сатылым орны сұрастыру

7. **Семинардың ұйымдастырылу жағын бағалаңыз** (5 балдан жоғары емес): қосекші құралдарындағы ақпарат - __ ; тренердің жұмысы - __. 5

8. **Талап-тілектеріңіз**

   Осындай ұйымдастыру жұмыстары көптен болып тұрса

Алғыс білдіреміз!

Отзывы

Спасибо большое тренеру. Узнал очень много новой информации. Все было внятно и понятно донесено до аудитории. Очень много планов на будущее

Баубеков Самат

Очень интересно было послушать критерии бизнес-идеи, не думал, что так просто можно определить, возможно ли реализовать бизнес задумку или нет

Мырзаханов Еркинбек

«Я всегда думал, что социальное предпринимательство – это когда ты просто часть денег жертвуешь на детские дома или другим, на семинаре меня научили основным идеям, принципа такого вида бизнеса»

Адильбек Куаныш

Приложение №4

Отчет о проведении 2 семинара «Основы социального предпринимательства»

Дата проведения: 5 июня 2018

Место проведения: Бескарагайский район

Количество участников: 30 человек

Семинар начался с приветствия тренерами участников, озвучивания информации о том, что данный семинар проводится в рамках проекта «Развитие социального предпринимательства и повышение деловой активности среди молодежи» по заказу ГУ «Управление внутренней политики ВКО».

После этого началась первая сессия – короткая мини-лекция об актуальности, принципах социального предпринимательства, отличие от некоммерческих организаций, благотворительности. Как найти проблему – изучение потребностей сообщества.

Вторая сессия – бизнес-идея. Участники озвучивали текущие социальные проблемы и предлагали их решения. А затем тренера направляли эти идеи в бизнес-русло.

Примеры предложенных участниками идей:

Примеры предложенных участниками идей:

- организовать онлайн-магазин по продаже сделанных вручную сувениров, поделок, ковриков, одежды и других вещей. Такая Интернет-платформа дала бы многим талантливым надомникам возможность наладить каналы сбыта, получать стабильный доход и осваивать роль предпринимателя.
- закуп мясо-молочной продукции и переработка их для длительного хранения – трудоустройство людей пожилого возраста.
- изготовление колясок для инвалидов.

ОЦЕНКА ИДЕИ

Каждую идею следует оценить относительно следующих факторов:

- наличие навыков для реализации идеи (какие практические навыки необходимы, какой дефицит навыков имеет место);
- наличие необходимой материально-технической базы (помещения, оборудование, сырьё, транспортные связи, оценка потенциальных поставщиков);
- оценка актуальности идеи для данной местности;
- удовлетворяет ли идея потребности клиентов (изучение экономической ситуации, клиентов – социальные, половозрастные, культурные и др. характеристики, оценка покупательской способности: сколько они смогут и будут платить);
- справится ли команда с реализацией идеи;
- найдется ли место на рынке (оценка конкурентов, объема и географии рынка, изучение спроса и предложения);

- возможность получения финансов (оценка потенциальных инвесторов и партнёров, возможности получения инвестиций - кредитования);
- оценка экономического эффекта (расчёт рентабельности предприятия и планируемой прибыли);
- оценка масштабности предприятия;
- оценка возможностей расширения деятельности.

Каждый из критериев был озвучен с примерами и разъяснениями, было дано задание «прогнать» все свои идеи по этим критериям и выбрать те, которые набирают максимальное количество баллов по 5 бальной системе (где 0 – совсем нет и 5 - максимально)

Благодаря данному упражнению удалось отсеять около 30% нереальных для реализации в данный момент бизнес-идей.

Далее перешли к последней сессии «Пути реализации социальной бизнес-идеи», разделив на команды всех участников, каждая из которых получила по одной из озвученных ими идей в ходе проведения семинара, молодые люди придумывали пути решения, где найти стартовый капитал, среди трех команд, одна смогла подготовить четкую презентацию, на основе которой можно создать бизнес-план и запустить проект по организации досуга через создание кружков по интересам.

Выводы: Участники готовы к реализации социальных идей, но пока нет четкого понимания возможности распределения прибыли от социального проекта. Большая часть склоняется к благотворительности, чем к социальному предпринимательству.

ОБЩЕСТВЕННЫЙ ФОНД
«РАЗВИТИЕ МОЛОДЕЖНОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

Қатысушылардың тізімі / Список участников семинара

„Социально предпринимательство"

Өткен орны/ Место проведения: Бескарагайский район

Күні/Дата проведения: 05.06.2018 г.

Уақыты/ Время проведения: 11:00

№	Аты-жөні Ф.И.О.	Оқу/ жұмыс орны Место работы/ учебы	Байланыс мәліметтері (телефоны, e-mail) Контакты (телефон, e-mail)	Қолы Подпись
1.	Мамадалиев Данияр Берикович	не работаю	8 747 194 97 08	
2.	Бикорбаева Диана Рустемовна	ДОСШ Тулар	8 775 289 9367	
3.	Кадыров Ринат Кенжеевич	не работаю	8 708 187 57 81	
4.	Жумабаев Шолес Кенжебулы	не работаю	8 777 331 20 32	
5.	Сарсенова Айгерим Сабитжановна	не работаю декрет	8 775 887 83 93	
6.	Арсеев Данияр Сапарбекович	не работаю	8 705 381 90 96	
7.	Шинкеева Дарига Сериковна	НК	8 707 189 88 94	
8.	Мамытова Алина Аскаровна	КГУ „Бирлестік мектеп"	8 777 9374361	
9.	Тауекелова Айдос Нурлыбекович	КГУ „Дауылбайлы орта"	8 707 189 56 60	
10.	Ергешов Ильяс Серикович	не работаю	8 707 805 39 89	
11.	Тенгизбаева Жанна Кенесовна	КГУ „Воскресенская средняя школа"	8 708 89 90 889	
12.	Рыбалкин Алмат Талгатович	Участковый полиции	8 747 849 53 13	
13.	Ахметов Шакир	не работаю	8 705 100 47 35	
14.	Ергешов Нурлыбек	не работаю	8 708 479 7864	
15.	Шынбек Бауржан	не работаю	8 747 393 3678	
16.	Бурбаев Султан Алмасович	КГУ „Бескарагайский колледж"	8 705 504 4145	
17.	Бозжанов Ерлан	КГУ „Тонкерисская школа"	8 777 949 2537	

№	Аты-жөні Ф.И.О.	Оқу/ жұмыс орны Место работы/ учебы	Байланыс мәліметтері (телефоны, e-mail) Контакты (телефон, e-mail)	Қолы Подпись
18.	Жуматаев Ойт Ермекович	КГУ Костанайский филиал	8775[illegible]	
19.	Бекзатова Рыскул Кудайбергеновна	КГУ Костанайский филиал	8705350[illegible]	
20.	Чердинцев Юрий Викторович	не работаю	1478[illegible]	
21.	Оразбаева Нурбек Кыдыкович	учитель в Елизаветинской сш	8[illegible]	
22.	Ботанова Роза Ермековна	старшая Сарыколской школы	8705156 1157	
23.	Михайленко Лілия	безработная	8747449 1805	
24.	Тлеубаева Рауан	главный специалист	8777799 00716	
25.	Телегова Елизавета	безработная	8707 508 2997	
26.	Мусова Алина	безработная	8747 609 1423	
27.	Табылдиев Алмас	акім Сарыколского с/о	8705 529 5509	
28.	Мусинова Жанболат Е.	[illegible]	87[illegible]	
29.	Кудайбергенов Ержан Серикович	не работаю	8[illegible]	
30.	Шитов Талгат Тимурович	[illegible]	8377281 4300	

АНКЕТА

Пожалуйста, уделите несколько минут заполнению этой анкеты.

Ваше мнение – это возможность для улучшения эффективности обучающих мероприятий

1. **Насколько сбылись Ваши ожидания от Школы?** (Нужное подчеркнуть).

   ✓100% 90-80% 70-50.% Менее 50%

2. **Укажите на сколько Школа соответствовала Вашим личным целям**

   ✓100% 90-80% 70-50.% Менее 50%

3. **Что из услышанного Вам показалось полезным? Почему?**

   ОЦЕНКА ИНВЕСТОРОВ

4. **Что из услышанного вызвало затруднения? Почему?**

   ФИНАНСЫ

5. **Насколько Вы уверены в применении Ваших новых знаний?**

   уверен (а) возможно применю вряд ли

6. **Укажите те вопросы, которые Вы хотели бы рассмотреть на следующем семинаре.**

   ГДЕ ВЗЯТЬ ДЕНЬГИ

7. **Оцените организацию семинара. (не более 5 баллов):** информация в раздаточном материале - 5 ; работа тренеров - 5.

8. **Ваши пожелания**

Большое спасибо!

АНКЕТА

Сізден бірнеше минут уақытыңызды бөлуіңізді өтінемін.

Сіздің пікіріңіз – оқыту іс-шараларының тиімділігін арттыруға мүмкіндік береді

1. **Семинардан күткеніңіз қаншалықты шықталды?** (Керегін сызыңыз).

   100% 90-80% 70-50 % 50% төмен

2. **Аталған семинар Сіздің жеке бас мақсатыңызға қаншалықты сәйкес болды?**

   100% 90-80% 70-50 % 50% төмен

3. **Семинардан білгеніңіздің қайсысы Сіз үшін пайдалы? Неге деп ойлайсыз?**

   Мен үшін өз жұмыстарымда сұрақтар қоюға толық мүмкіндік болды.

4. **Семинардан білгеніңіздің қайсысы Сізге қиындық тудырады? Не себептен?**

   Шығыс құрметі сөзтеу

5. **Алған жаңа білімдеріңізді пайдалануға қаншалықты сенімдісіз?**

   сенімдімін мумкін қолданармын қолданбайтын шығармын

   Мүмкіндікті қолданармын

6. **Келесі семинарға қарастыруға қандай сұрақтар ұсынар едіңіз.**

   Басқа жерден сатып орнын сұрастыру

7. **Семинардың ұымдастырылу жағын бағалаңыз** (5 балдан жоғары емес): көсекші құралдарындағы ақпарат - __ ; тренердің жұмысы - __5.

8. **Талап-тілектеріңіз**

   Осындай ұйымдастыру жұмыстары көптеп болып тұрса

Алғыс білдіреміз!

Отзывы

Хотелось бы поблагодарить организаторов семинара за очень и продуктивный день. Надеюсь, в дальнейшим вся информация пригодится мне, и я направлю ее в нужном направлении

Кауманов Жанболат

Тренер отвечал на все вопросы, даже неудобные про его собственные доходы, доступно, интересно, хочется продолжения. Теперь я знаю, что такое социальное предпринимательство и мне это стало любопытным благодаря такому обучению.

Тастинбеков Алмас

Замечательная подача информации, очень много полезного, тренер компетентно и открыто отвечает на все вопросы, доступно и понятно»

Гордиенко Юлия

Приложение №5

Отчет о проведении 3 семинара «Основы социального предпринимательства»

Дата проведения: 7 июня 2018 год

Место проведения: Урджарский район

Количество участников: 29 человек

Семинар начался с приветствия тренерами участников, озвучивания информации о том, что данный семинар проводится в рамках проекта «Развитие социального предпринимательства и повышение деловой активности среди молодежи» по заказу ГУ «Управление внутренней политики ВКО».

После этого началась первая сессия – короткая мини-лекция об актуальности, принципах социального предпринимательства, отличие от некоммерческих организаций, благотворительности. Как найти проблему – изучение потребностей сообщества.

Вторая сессия – **бизнес-идея.** Участники озвучивали текущие социальные проблемы и предлагали их решения. А затем тренера направляли эти идеи в бизнес-русло.

Примеры предложенных участниками идей:

- альтернативное производство электроэнергии по низким ценам из навоза, отходов;

- приобщение молодежи к спорту. Идея – в том, чтобы сделать сами недорогое спортивное оборудование – как альтернативу дорогостоящему членству в фитнес-клубах;

- создание удобрения из переработанной травы – трудоустройство безработных мужчин.

Далее тренер предлагает научиться оценивать свою бизнес-идею.

ОЦЕНКА ИДЕИ

Каждую идею следует оценить относительно следующих факторов:

- наличие навыков для реализации идеи (какие практические навыки необходимы, какой дефицит навыков имеет место);
- наличие необходимой материально-технической базы (помещения, оборудование, сырьё, транспортные связи, оценка потенциальных поставщиков);
- оценка актуальности идеи для данной местности;
- удовлетворяет ли идея потребности клиентов (изучение экономической ситуации, клиентов – социальные, половозрастные, культурные и др. характеристики, оценка покупательской способности: сколько они смогут и будут платить);
- справится ли команда с реализацией идеи;

- найдется ли место на рынке (оценка конкурентов, объема и географии рынка, изучение спроса и предложения);
- возможность получения финансов (оценка потенциальных инвесторов и партнёров, возможности получения инвестиций - кредитования);
- оценка экономического эффекта (расчёт рентабельности предприятия и планируемой прибыли);
- оценка масштабности предприятия;
- оценка возможностей расширения деятельности.

Каждый из критериев был озвучен с примерами и разъяснениями, было дано задание «прогнать» все свои идеи по этим критериям и выбрать те, которые набирают максимальное количество баллов по 5 бальной системе (где 0 – совсем нет и 5 - максимально)

Благодаря данному упражнению удалось отсеять нереальные для реализации в данный момент бизнес-идей.

Далее перешли к последней сессии «Пути реализации социальной бизнес-идеи», разделив на команды всех участников, каждая из которых получила по одной из озвученных ими идей в ходе проведения семинара, молодые люди придумывали пути решения, где найти стартовый капитал.

Выводы: Молодежь видит социальные бизнес-идеи в развитии производства, однако для выбранных идей необходимо специальное оборудование, таким образом, на текущий момент, обсуждаемые идеи не представляют собой возможность к реализации, однако на семинаре были озвучены идеи по трудоустройству людей пожилого возраста и домохозяек, которые, на наш взгляд, имеют высокую вероятность к воплощению, для этого необходимо разработать бизнес-план. Тренер пообещал оказывать консультационную поддержку в данном направлении участникам.

Нур Отан

ДЕПУТАТАР
BENETTON

Қатысушылардың тізімі / Список участников Семинара „Основы социального предпринимательства"

Өткен орны/ Место проведения: ВКО Урджарский район
Күні/Дата проведения: 7 июня 2018 года
Уақыты/ Время проведения: 11.00

№	Аты-жөні Ф.И.О.	Оқу/ жұмыс орны Место работы/ учебы	Байланыс мәліметтері (телефоны, e-mail) Контакты (телефон, e-mail)	Қолы Подпись
1.	Сапарназарова Т. Р	ТОО СК. „Транс Ойл"	87023357987	
2.	Мамирбаева Б. Ж	ИП „Мамирбаева"	87754183208	
3.	Часв Коркем		87767567777	
4.	Жакупов Шынтас		8778809096	
5.	Камалкарова Назерке		87475333805	
6.	Кусенбаева Аигуль	бас маман	87781242487	
7.	Тлеубаева Аигуль	бас маман	8701106 1733	
8.	Ермекбасова Сауле	бас маман	87017812906	
9.	Самиерева А.А	бас маман	87764177789	
10.	Рахимбеков Фазобек	бас маман	87753279553	
11.	Бадамова Бөлі	жұмысыз	8778 358 7515	
12.	Рамаев Ерік	жұмысыз	87027582353	
13.	Абылкалов Дархан	жұмысыз	8778 9464516	
14.	Байратұлы Ерлан	жұмысыз	87176993598	
15.	Мачикова Аружан Серікқызы	жұмысыз	8747 201 0131	
16.	Кайрканова Фрунзе Каленовна	жұмысыз	87782750898	
17.	Болатова Інжірім Нұрмаңызқызы	жұмысыз	87475941233	

№	Аты-жөні Ф.И.О.	Оқу/ жұмыс орны Место работы/ учебы	Байланыс мәліметтері (телефоны, e-mail) Контакты (телефон, e-mail)	Қолы Подпись
18.	Елеуханов Нұрдаулет	журналист	8701 499 9119	
19.	Сеитов Нұрсултан Нұрсеитұлы	журналист "Сәулет тыны"	8702 140 4803	
20.	Имашев Бидос	журналист	8775 270 5594	
21.	Тулеев Ерлан	журналист	8702 755 0747	
22.	Базарбаев Ұлан	журналист	8775 507 4610	
23.	Сабырбаев Аян Әділгазыұлы	журналист	8707 905 6156	
24.	Жидасонов Әли	жеке меншік тілші	8775 815 4676	
25.	Зайнабеков Ерғазы	журналистсоз	8777 722 9893	
26.	Райымханов Сұлтан	журналистсоз	8747 361 9897	
27.	Тәжібек Әбітөре	журналистсоз	8707 302 6540	
28.	Ахметжанов Сәйдолат	журналистсоз	8707 251 3966	
29.	Самигерева Ақбота	„Сәулет тыны" бас маманы	8776 417 7787	
30.				

АНКЕТА

Пожалуйста, уделите несколько минут заполнению этой анкеты.

Ваше мнение – это возможность для улучшения эффективности обучающих мероприятий

1. **Насколько сбылись Ваши ожидания от Школы?** (Нужное подчеркнуть).

   √100% 90-80% 70-50.% Менее 50%

2. **Укажите на сколько Школа соответствовала Вашим личным целям**

   100% √90-80% 70-50.% Менее 50%

3. **Что из услышанного Вам показалось полезным? Почему?**

   все на уроке

4. **Что из услышанного вызвало затруднения? Почему?**

   мы собрали более семинар

5. **Насколько Вы уверены в применении Ваших новых знаний?**

   уверен (а) возможно применю вряд ли

6. **Укажите те вопросы, которые Вы хотели бы рассмотреть на следующем семинаре.**

   на уроке

7. **Оцените организацию семинара. (не более 5 баллов):** информация в раздаточном материале - 5 ; работа тренеров - 5.

8. **Ваши пожелания**

Большое спасибо!

АНКЕТА

Сіздан бірнеше минут уақытыңызды бөлуіңізді өтінеміз.

Сіздің пікіріңіз – оқыту іс-шараларының тиімділігін арттыруға мүмкіндік береді

1. **Семинардан күткеніңіз қаншалықты шыңдалды?** (Керегін сызыңыз).

   100% 90-80% 70-50 % 50% төмен

2. **Аталған семинар Сіздің жеке бас мақсатыңызға қаншалықты сәйкес болды?**

   100% 90-80% 70-50 % 50% төмен

3. **Семинардан білгеніңіздің қайсысы Сіз үшін пайдалы? Неге деп ойлайсыз**

   Бізге Білдар Берді.

4. **Семинардан білгеніңіздің қайсысы Сізге қиындық тудырады? Не себептен?**

   Семинарда көп ойын болмаса тым назбай тұрып қалдық.

5. **Алған жаңа білімдеріңізді пайдалануға қаншалықты сенімдісіз?**

   сенімдімін мүмкін қолданармын қолданбайтын шығармын

   Ауылда уақытта өз жобамды ұйымдастыра аламын деп ойлаймын

6. **Келесі семинарға қарастыруға қандай сұрақтар ұсынар едіңіз.**

   Жол сұрағын жоқ. Нұсқа алмаса мүмкін тестер барлығына бере мүмкін

7. **Семинардың ұйымдастырылу жағын бағалаңыз** (5 балдан жоғары емес): қосекі құралдарындағы ақпарат - 5 ; тренердің жұмысы - 5.

8. **Талап-тілектеріңіз**

   Осындай семинарлар көп болып тұрса Халықтың білімін жетілдіреді, бизнес ашуға көмек береді.

Алғыс білдіреміз!

Отзывы

Огромное спасибо организаторам семинара. Все было интересно, а, главное, семинар и вся полученная информация помогли мне и направили, как в дальнейшем нужно работать для достижения своих целей.

Елеханов Куаныш

Для меня было открытием само понятие социального предпринимательства, раньше я думал, что любой бизнес по своей сути – социален, так как кроме продукта/услуги дает людям еще и работу. Но, оказывается можно работать иначе. Я хочу в будущем открыть социальное предприятие, но пока нахожусь в поиске идеи, надеюсь, смогу всегда обратиться в Фонд за поддержкой.

Сабырбаев Аян

Общее впечатление от семинара я бы сформулировала так — семинар понравился, прежде всего, своей многоплановостью. Там были как конкретные практические советы, которые можно применять сразу, так и информация «на вырост», с которой пока не знаешь, что делать, но чувствуешь ее ценность и полезность. В общем, после семинара горизонт моих знаний заметно расширился!»

Болатова Айгерим

Приложение №6

Отчет о проведении в городе Семей образовательного семинара по теме Социального предпринимательства

Дата проведения: 24 июля 2018 год

Место проведения: город Семей

Количество участников: 30 человек

Семинар начался с приветствия тренерами участников, озвучивания информации о том, что данный семинар проводится в рамках проекта «Развитие социального предпринимательства и повышение деловой активности среди молодежи» по заказу ГУ «Управление внутренней политики ВКО».

После этого началась первая сессия – короткая мини-лекция об актуальности, принципах социального предпринимательства, отличие от некоммерческих организаций, благотворительности. Как найти проблему – изучение потребностей сообщества.

Вторая сессия – **бизнес-идея.** Участники озвучивали текущие социальные проблемы и предлагали их решения. А затем тренера направляли эти идеи в бизнес-русло.

Примеры предложенных участниками идей:

- кондитерская с трудоустройством мам в декрете;
- цветочный бизнес для девушек-студенток;
- библиотека – аренда книг на набережной с трудоустройством студентов.

Далее тренер предлагает научиться оценивать свою бизнес-идею.

ОЦЕНКА ИДЕИ

Каждую идею следует оценить относительно следующих факторов:

- наличие навыков для реализации идеи (какие практические навыки необходимы, какой дефицит навыков имеет место);
- наличие необходимой материально-технической базы (помещения, оборудование, сырьё, транспортные связи, оценка потенциальных поставщиков);
- оценка актуальности идеи для данной местности;
- удовлетворяет ли идея потребности клиентов (изучение экономической ситуации, клиентов – социальные, половозрастные, культурные и др. характеристики, оценка покупательской способности: сколько они смогут и будут платить);
- справится ли команда с реализацией идеи;
- найдется ли место на рынке (оценка конкурентов, объема и географии рынка, изучение спроса и предложения);
- возможность получения финансов (оценка потенциальных инвесторов и партнёров, возможности получения инвестиций - кредитования);

- оценка экономического эффекта (расчёт рентабельности предприятия и планируемой прибыли);
- оценка масштабности предприятия;
- оценка возможностей расширения деятельности.

Каждый из критериев был озвучен с примерами и разъяснениями, было дано задание «прогнать» все свои идеи по этим критериям и выбрать те, которые набирают максимальное количество баллов по 5 бальной системе (где 0 – совсем нет и 5 - максимально)

Благодаря данному упражнению удалось отсеять нереальные для реализации в данный момент бизнес-идей.

Далее перешли к последней сессии «Пути реализации социальной бизнес-идеи», разделив на команды всех участников, каждая из которых получила по одной из озвученных ими идей в ходе проведения семинара, молодые люди придумывали пути решения, где найти стартовый капитал.

Выводы: Молодежь больше предлагает социальные идеи, выдвигает много общественных проблем, но пока не готовы к выполнению действий по их решению. Много участников ждут помощи от государства, однако есть и те, кто готовы к действиям, не ожидая поддержки из вне.

Қатысушылардың тізімі / Список участников Семинара „Социальное предпринимательство"

Өткен орны/ Место проведения: ВКО г. Семей
Күні/Дата проведения: 30 мая 2018 г
Уақыты/ Время проведения: 11.00

№	Аты-жөні Ф.И.О.	Оқу/ жұмыс орны Место работы/ учебы	Байланыс мәліметтері (телефоны, e-mail) Контакты (телефон, e-mail)	Қолы Подпись
1.	Галзаева Бика	школа №1	8777 99 77 455	
2.	Толабаева Ясеми	"Явщенко" шк.	87754501760	
3.	Мухатаева Назерке	СМУ им. Шакарима	87774773614	
4.	Нәсілбекова Назерке	школа №13	87754715015	
5.	Жилдызбеков Елдар	Евразийский колледж	87002184702	
6.	Ибрабеков Дулат	ЕТТК	87002184707	
7.	Есболатова Балнур	КИУ	87474203206	
8.	Рахымжанова Дана	СМУ им Шакарима	87751722098	
9.	Мухамеджанов Армен	Пед колледж	87778826598	
10.	Адаева Мактуп	—	87765585485	
11.	Токанова Аймира	СМУ им. Шакарима	87078550649	
12.	Сарсаков Исмаил	КРиС	87472123609	
13.	Муканов Кусбек	Транспорт колледж	87753729 08	
14.	Нургазы Куат	Колледж транспорта	+77762797976	
15.	Есболатова Балнур	КИУ	87474203206	
16.	Галзаева Бика	СОШ №1	87779977455	
17.	Комисова Ая	Апилонов	87073582885.	

№	Аты-жөні Ф.И.О.	Оқу/жұмыс орны Место работы/учебы	Байланыс мәліметтері (телефоны, e-mail) Контакты (телефон, e-mail)	Қолы Подпись
18.	Арнай Асхат	Каз ГЮЮУ	8 777 827 0398	
19.	Мусайев Жасулан	Каз ГЮЮУ	8 707 639 89 67	
20.	Идрышева Зауре	колледж транспорта	8 707 372 708 2988	
21.	Сарсеков Нурлан	КРиС	8 747 212 36 09	
22.	Муратов А	КРиС	8 708 160 11 07	
23.	[illegible]	[illegible]	8 775 878 7605	
24.	Жаңаалдыұлы Серікжан	Каз Инновационный	8 702 755 0816	
25.	Кастаубаев Нурсултан	колледж Автомех СКК	8 707 708 3683	
26.	Кадырбаева Гульжан	ГУ им. Шокана ш.	8 777 912 0709	
27.	Кравцова Светлана	СКК	8 747 627 77 56	
28	Серікханова Мадина	СКК	8 747 111 1309	
29.	Тоқтағазиев Сұлтан	СКК	8 707 371 3198	
30.	Аланбаев Фидан	СКК	8 707 382 0028	

АНКЕТА

Пожалуйста, уделите несколько минут заполнению этой анкеты.

Ваше мнение – это возможность для улучшения эффективности обучающих мероприятий

1. **Насколько сбылись Ваши ожидания от Школы?** (Нужное подчеркнуть).

   100% 90-80% 70-50.% Менее 50%

2. **Укажите на сколько Школа соответствовала Вашим личным целям**

   100% 90-80% 70-50.% Менее 50%

3. **Что из услышанного Вам показалось полезным? Почему?**

   Для меня был открытием, что все (почти все) участники ждут только помощи от государства а как бизнес идеи!

4. **Что из услышанного вызвало затруднения? Почему?**

   оценка экономического эффекта

5. **Насколько Вы уверены в применении Ваших новых знаний?**

   уверен (а) — возможно применю вряд ли

6. **Укажите те вопросы, которые Вы хотели бы рассмотреть на следующем семинаре.**

   Бизнес идеи

7. **Оцените организацию семинара. (не более 5 баллов):** информация в раздаточном материале - 5 ; работа тренеров - 5

8. **Ваши пожелания**

   Все классно, открыто и доступно

Большое спасибо!

АНКЕТА

Сізден бірнеше минут уақытыңызды бөлуіңізді өтінеміз.

Сіздің пікіріңіз – оқыту іс-шараларының тиімділігін арттыруға мүмкіндік береді

1. **Семинардан күткеніңіз қаншалықты шығыдалды?** (Керегін сызыңыз).

   100% 90-80% 70-50 % 50% төмен

2. **Аталған семинар Сіздің жеке бас мақсатыңызға қаншалықты сәйкес болды?**

   100% 90-80% 70-50 % 50% төмен

3. **Семинардан білгеніңіздің қайсысы Сіз үшін пайдалы? Неге деп ойлайсыз?**

   Бизнес жоспарды құру, білікті ліктілікті арттыру, жоспарға сай өз идеяларды жүзеге асыру.

4. **Семинардан білгеніңіздің қайсысы Сізге қиындық тудырады? Не себептен?**

   Бизнесті жоспарлаудан есеп шығару.

5. **Алған жаңа білімдеріңізді пайдалануға қаншалықты сенімдісіз?**

   сенімдімін мүмкін қолданармын қолданбайтын шығармын

   Алған жаңа білімімізді мүмкін қолданармын

6. **Келесі семинарға қарастыруға қандай сұрақтар ұсынар едіңіз.**

   Инвестициялар тарту

7. **Семинардың ұымдастырылу жағын бағалаңыз** (5 баллдан жоғары емес): көсекші құралдарындағы ақпарат - 5 ; тренердің жұмысы - 5.

8. **Талап-тілектеріңіз**

   Ұйымдастырушыларға рахмет! Өз идеяларымызды іске асыруға себепкер болғандарыңызға.

Алғыс білдіреміз!

Отзывы

Спасибо тренеру и всем участникам семинара за интересный и продуктивный день. Надеюсь, что еще встретимся, на похожих встречах и будем делиться опытом. Спасибо

Мусабаев Жасулан

Было интересно, что давали не только теорию, но и практику, всех делили на группы для выполнения задания. Мне показалось, что наша группа отлично справилась, мы выбрали хорошую идею, теперь главный вопрос- смогу ли я перебороть свой страх и начать действовать, потому что открытие бизнеса, пусть даже социального предприятия – это выход из зоны комфорта.

Идрышева Зауре

«Семинар для меня лично стал стимулом для нового этапа в моей жизни»

Мусабаев Жасулан

Приложение №7

Отчет о проведении в городе Курчатов образовательного семинара по теме Социального предпринимательства

Дата проведения: 4 июня 2018 год

Место проведения: город Курчатов

Количество участников: 21 человек

Семинар начался с приветствия тренерами участников, озвучивания информации о том, что данный семинар проводится в рамках проекта «Развитие социального предпринимательства и повышение деловой активности среди молодежи» по заказу ГУ «Управление внутренней политики ВКО».

После этого началась первая сессия – короткая мини-лекция об актуальности, принципах социального предпринимательства, отличие от некоммерческих организаций, благотворительности. Как найти проблему – изучение потребностей сообщества.

Вторая сессия – бизнес-идея. Участники озвучивали текущие социальные проблемы и предлагали их решения. А затем тренера направляли эти идеи в бизнес-русло.

Примеры предложенных участниками идей:

- агентство переводов с трудоустройством студентов;
- аренда реквизитов для фотографий;
- сервис аренды вечерних и свадебных платьев

ОЦЕНКА ИДЕИ

Каждую идею следует оценить относительно следующих факторов:

- наличие навыков для реализации идеи (какие практические навыки необходимы, какой дефицит навыков имеет место);
- наличие необходимой материально-технической базы (помещения, оборудование, сырьё, транспортные связи, оценка потенциальных поставщиков);
- оценка актуальности идеи для данной местности;
- удовлетворяет ли идея потребности клиентов (изучение экономической ситуации, клиентов – социальные, половозрастные, культурные и др. характеристики, оценка покупательской способности: сколько они смогут и будут платить);
- справится ли команда с реализацией идеи;
- найдется ли место на рынке (оценка конкурентов, объема и географии рынка, изучение спроса и предложения);
- возможность получения финансов (оценка потенциальных инвесторов и партнёров, возможности получения инвестиций - кредитования);
- оценка экономического эффекта (расчёт рентабельности предприятия и планируемой прибыли);
- оценка масштабности предприятия;

- оценка возможностей расширения деятельности.

Каждый из критериев был озвучен с примерами и разъяснениями, было дано задание «прогнать» все свои идеи по этим критериям и выбрать те, которые набирают максимальное количество баллов по 5 бальной системе (где 0 – совсем нет и 5 - максимально)

Благодаря данному упражнению удалось отсеять нереальные для реализации в данный момент бизнес-идеи.

Далее перешли к последней сессии «Пути реализации социальной бизнес-идеи», разделив на команды всех участников, каждая из которых получила по одной из озвученных ими идей в ходе проведения семинара, молодые люди придумывали пути решения, где найти стартовый капитал, среди трех команд, одна смогла подготовить четкую презентацию, на основе которой можно создать бизнес-план и запустить проект по организации досуга через создание кружков по интересам.

Выводы: От молодых людей поступает много идей, команда активно переводит любую социальную идею и в бизнес. Тренер оценивает готовность молодежи к реализации бизнес-проектов, как высокую

Социальное
предпринимательство

Қатысушылардың тізімі / Список участников Семинаро „Социальное предпринимательство"

Өткен орны/ Место проведения: ВКО г. Курчатов
Күні/Дата проведения: 4 июня 2018 г.
Уақыты/ Время проведения: 10.00

№	Аты-жөні Ф.И.О.	Оқу/ жұмыс орны Место работы/ учебы	Байланыс мәліметтері (телефоны, e-mail) Контакты (телефон, e-mail)	Қолы Подпись
1.	Оразхан Шынай	„Кунсулу" бөлімшесі	8778 750-32-03	
2.	Калошева Динара Бауыржановна	"Кунсулу" о/б	8778 408 27 05	
3.	Тайбаева Жанаргул Жумагалиевна	"Кунсулу" балабақша	8(7454)595469	
4.	Мухамбетжанова Аружан Оразхановна	„Сәлем саяхаты" бух. есеп	8707 687 2993	
5.	Досмагамбетова Гульжан Сериковна	КГУ „Центр обуч. здоров." бух.	8775394 7665	
6.	Хобдусахитова Алмагул Кузаевна	КГУ „Центр обуч. здоров.	8705 242 89 01	
7.	Дуйсенбаева Гулим Мухамеджановна	„Курчатов қ. № 4 ЖББО" ММ	8705 201 35 58	
8.	Ахмедова Мергул Орасхановна	„М жебем" КММ	8777 742 1421	
9.	Ардаева Гаухар	„М жебем" КММ	8-707-649-87-25	
10.	Мурзешова А.Р.	„М жебем" КММ	8-775 922 35 83	
11.	Тлеубердинова М.А	„М жебем" КММ	8-775 277 39 94	
12.	Темірханов Шынай Дәуіржанұлы	ИАЭ	8705 270 24 26	
13.	Исанов Ержан Ерболулы	без работы	8747 291 36 14	
14.	Ахмедова Гаухар Рахатовна	без работы	8747 803 03 38	
15.	Ниязбекова Анара Серикбаевна	МРЦ	8705-276 49 86	
16.	Ермаханбетова Аружан Руслановна	КГУ „Молодежный ресурсный центр"	8777 264 54 82	
17.	Темирханова Анар Шорикқызы	КГУ "Молодежный ресурсный центр"	8778 247 83 02	

№	Аты-жөні Ф.И.О.	Оқу/ жұмыс орны Место работы/ учебы	Байланыс мәліметтері (телефоны, e-mail) Контакты (телефон, e-mail)	Қолы Подпись
18.	Жумагулова Айдана Тастемировна	Молодежный ресурсный центр	87479198308/aidana_[illegible]	
19.	Казербеков Бек Бауржанович	Колледж музыки им.	87028632523/[illegible]	
20.	~~Жумагулова Ас~~	Жумыс сағ	87720865497	
21.	Абрумазимов Ансат			
22.				
23.				
24.				
25.				
26.				
27.				

АНКЕТА

Пожалуйста, уделите несколько минут заполнению этой анкеты.

Ваше мнение – это возможность для улучшения эффективности обучающих мероприятий

1. **Насколько сбылись Ваши ожидания от Школы?** (Нужное подчеркнуть).

   100% 90-80% 70-50.% Менее 50%

2. **Укажите на сколько Школа соответствовала Вашим личным целям**

   100% 90-80% 70-50.% Менее 50%

3. **Что из услышанного Вам показалось полезным? Почему?**

   Бизнес идеи, приоритет

4. **Что из услышанного вызвало затруднения? Почему?**

   расчеты и цены

5. **Насколько Вы уверены в применении Ваших новых знаний?**

   уверен (а) возможно применю вряд ли

6. **Укажите те вопросы, которые Вы хотели бы рассмотреть на следующем семинаре.**

   подробнее про приоритет слайдов

7. **Оцените организацию семинара. (не более 5 баллов):** информация в раздаточном материале - 5 ; работа тренеров - 5+

8. **Ваши пожелания**

   больше информации о предпринимательстве

Большое спасибо!

АНКЕТА

Сізден бірнеше минут уақытыңызды бөлуінізді өтінеміз.

Сіздің пікіріңіз – оқыту іс-шараларының тиімділігін арттыруға мүмкіндік береді

1. **Семинардан күткеніңіз қаншалықты шықталды?** (Керегін сызыңыз).

   100% 90-80% 70-50 % 50% төмен

2. **Аталған семинар Сіздің жеке бас мақсатыңызға қаншалықты сәйкес болды?**

   100% 90-80% 70-50 % 50% төмен

3. **Семинардан білгеніңіздің қайсысы Сіз үшін пайдалы? Неге деп ойлайсыз?**

   Мен көп нәрсе білдім. Түрлі-түстар мен маркерлік түрлері және рефлексия тарту жолында мағлұмат алдым.

4. **Семинардан білгеніңіздің қайсысы Сізге қиындық тудырады? Не себептен?**

   Ешқандай

5. **Алған жаңа білімдеріңізді пайдалануға қаншалықты сенімдісіз?**

   сенімдімін мүмкін қолданармын қолданбайтын шығармын

6. **Келесі семинарға қарастыруға қандай сұрақтар ұсынар едіңіз.**

   Мен осындай семинарды кеңейтіп тәжірибем ұсынар еді.

7. **Семинардың ұйымдастырылу жағын бағалаңыз** (5 балдан жоғары емес): қосекші құралдарындағы ақпарат - 5 ; тренердің жұмысы - 5.

8. **Талап-тілектеріңіз**

   Осындай семинарлар көп болсын!

   Тренерге рахмет!

Алғыс білдіреміз!

Отзывы

Семинар про основы социального предпринимательства - это очень интересная, а, главное, полезная тема. У многих есть идея, но как реализовать ее -проблема. Полученная информация является новой для меня. Поскорее бы хотелось заняться своим делом. Все, что узнала хочется поскорее вложить в свой бизнес и начать работать, чтобы дело приносило не только прибыль, но и развивалось. Спасибо большое организаторам семинара.

Жумагулова Айдана

Это было интенсивно, активно, интересно, все участники были задействованы, а когда мы уставали от получаемой информации и мозг начинал «кипеть», тренер проводил веселые зарядки-игры, где мы быстро, но эффективно отвлекались и отдыхали. Чаще бы такие мероприятия.

Темерханова Анар

Общее впечатление о семинаре — крайне положительное. Огромное спасибо Вам и Вашим коллегам — было действительно интересно и познавательно, узнала кое-что новенькое, а кое-что уже знакомое увидела в новом свете

Капышева Динара

Приложение №8

Отчет о проведении 4 семинара «Основы социального предпринимательства»

Дата проведения: 30 мая 2018 год
Место проведения: Бородулихинский район, с. Бородулиха
Количество участников: 20 человек

Семинар начался с приветствия тренерами участников, озвучивания информации о том, что данный семинар проводится в рамках проекта «Развитие социального предпринимательства и повышение деловой активности среди молодежи» по заказу ГУ «Управление внутренней политики ВКО».

После этого началась первая сессия – короткая мини-лекция об актуальности, принципах социального предпринимательства, отличие от некоммерческих организаций, благотворительности. Как найти проблему – изучение потребностей сообщества.

Вторая сессия – бизнес-идея. Участники озвучивали текущие социальные проблемы и предлагали их решения. А затем тренера направляли эти идеи в бизнес-русло.

Примеры предложенных участниками идей:
- Продажа замороженных полуфабрикатов домашнего производства;
- производство гранолы;
- создание слингобус, украшений, грызунков для детей.

ОЦЕНКА ИДЕИ

Каждую идею следует оценить относительно следующих факторов:

- наличие навыков для реализации идеи (какие практические навыки необходимы, какой дефицит навыков имеет место);
- наличие необходимой материально-технической базы (помещения, оборудование, сырьё, транспортные связи, оценка потенциальных поставщиков);
- оценка актуальности идеи для данной местности;
- удовлетворяет ли идея потребности клиентов (изучение экономической ситуации, клиентов – социальные, половозрастные, культурные и др. характеристики, оценка покупательской способности: сколько они смогут и будут платить);
- справится ли команда с реализацией идеи;
- найдется ли место на рынке (оценка конкурентов, объема и географии рынка, изучение спроса и предложения);
- возможность получения финансов (оценка потенциальных инвесторов и партнёров, возможности получения инвестиций - кредитования);

- оценка экономического эффекта (расчёт рентабельности предприятия и планируемой прибыли);
- оценка масштабности предприятия;
- оценка возможностей расширения деятельности.

Каждый из критериев был озвучен с примерами и разъяснениями, было дано задание «прогнать» все свои идеи по этим критериям и выбрать те, которые набирают максимальное количество баллов по 5 бальной системе (где 0 – совсем нет и 5 - максимально)

Благодаря данному упражнению удалось отсеять около 30% нереальных для реализации в данный момент бизнес-идей.

Далее перешли к последней сессии «Пути реализации социальной бизнес-идеи», разделив на команды всех участников, каждая из которых получила по одной из озвученных ими идей в ходе проведения семинара, молодые люди придумывали пути решения, где найти стартовый капитал, среди трех команд, одна смогла подготовить четкую презентацию, на основе которой можно создать бизнес-план и запустить проект по организации досуга через создание кружков по интересам.

Выводы: Участники предлагали много идей для домашнего бизнеса, а также связанного с овощеводством и скотоводством. Среди участников есть молодые люди, кто имеет дома домашних животных для продажи и готов при этом внедрить у себя социальную составляющий, в данный момент участник обдумывает, какую из представленных на семинаре социальных проблем, он может решить благодаря своему делу

Қатысушылардың тізімі / Список участников Семинара „Социальное предпринимательство"

Өткен орны/ Место проведения: ВКО Бородулихинский район
Күні/Дата проведения: 13 июня 2018г.
Уақыты/ Время проведения: 11.00

№	Аты-жөні Ф.И.О.	Оқу/ жұмыс орны Место работы/ учебы	Байланыс мәліметтері (телефоны, e-mail) Контакты (телефон, e-mail)	Қолы Подпись
1.	Достжанов Ринат Ордогаевич	не работаю	87079053699	
2.	Сафранов Ислам	КРиС	87472123609	
3.	Мукушев Бахитжан	ГУ „Аппарат акима Новопокровки"	87022951346	
4.	Сандыбаев Айдын Дулатович	не работаю	87471489795	
5.	Абонова Асгерим Ермановна	не работает.	87775758478.	
6.	Бельгибаева Асем Тлеугельдиевна	не работаю	87472067033	
7.	Маурсинова Дакара	ТОО Кож анкорт. ред.	87076955605	
8.	Байтемирова Асем Мухартуевна	КГУ „центр занятости Бородулих-о района".	8701 3289035	
9.	Фоминых Дарья Сергеевна	КГУ СШ учитель	8705 831 35 80	
10.	Рамир Нурсултан	ГУ „Аппарат Бородулихинского сельского	8 707 102-06-11	
11.	Вильгельм Кирилл Владимирович		87083508270	
12.	Асанов Ерасыл Ермекович	Евразийско-техн. колледж	8 707 826 88 51	
13.	Камиева Элина Еркінқызы	жұмыссыз	87779862438	
14.	Кусеванов Николай	колледж	87079920710	
15.	Антонов Александр	безработный	8705 499-47-62	
16.	Касенов Руслан Жанатович	КПП Атомкен	87070917161	
17.	Жолмев Ермек Ермонулы	ТОО „Восток Цемент"	87470634750	

№	Аты-жөні Ф.И.О.	Оқу/ жұмыс орны Место работы/ учебы	Байланыс мәліметтері (телефоны, e-mail) Контакты (телефон, e-mail)	Қолы Подпись
18.	Серікқазы Мерудерин	СФЭК	87788387305	
19.	Жаңакелдіқызы Серіккелді	Инновационный	87027550815	
20.	Иванова Людмила	КГУ Водоудмих. бассейн	8776 444 76 44	
21.				
22.				
23.				
24.				
25.				
26.				
27.				
28.				
29.				
30.				

АНКЕТА

Пожалуйста, уделите несколько минут заполнению этой анкеты.

Ваше мнение – это возможность для улучшения эффективности обучающих мероприятий

1. **Насколько сбылись Ваши ожидания от Школы?** (Нужное подчеркнуть).

   100% 90-80% 70-50.% Менее 50%

2. **Укажите на сколько Школа соответствовала Вашим личным целям**

   100% 90-80% 70-50.% Менее 50%

3. **Что из услышанного Вам показалось полезным? Почему?**

   ответы бизнес игры

4. **Что из услышанного вызвало затруднения? Почему?**

   отсутствие контакта

5. **Насколько Вы уверены в применении Ваших новых знаний?**

   уверен (а) возможно применю вряд ли

6. **Укажите те вопросы, которые Вы хотели бы рассмотреть на следующем семинаре.**

   бизнес моделирование

7. **Оцените организацию семинара. (не более 5 баллов):** информация в раздаточном материале - 5; работа тренеров - 5.

8. **Ваши пожелания**

   Хотели больше дополнительного материала - видео, картинки

Большое спасибо!

АНКЕТА

Пожалуйста, уделите несколько минут заполнению этой анкеты.

Ваше мнение – это возможность для улучшения эффективности обучающих мероприятий

1. **Насколько сбылись Ваши ожидания от Школы?** (Нужное подчеркнуть).

   100% 90-80% 70-50.% Менее 50%

2. **Укажите на сколько Школа соответствовала Вашим личным целям**

   100% 90-80% 70-50.% Менее 50%

3. **Что из услышанного Вам показалось полезным? Почему?**

   [illegible]

4. **Что из услышанного вызвало затруднения? Почему?**

   [illegible]

5. **Насколько Вы уверены в применении Ваших новых знаний?**

   уверен (а) возможно применю вряд ли

6. **Укажите те вопросы, которые Вы хотели бы рассмотреть на следующем семинаре.**

7. **Оцените организацию семинара. (не более 5 баллов):** информация в раздаточном материале - 5 ; работа тренеров 5 .

8. **Ваши пожелания**

Большое спасибо!

Отзывы

Семинар действительно полезный - раньше мне все казалось так легко и просто, теперь я поняла, что к созданию своего бизнеса надо отнестись намного серьезнее. Хорошо, что все объяснили и рассказали.

Калиева Амина

Больше всего мне понравилось то, что даются конкретные приёмы и навыки, а не просто теоретические знания. Теперь я знаю, какие именно навыки мне нужны для создания социального предприятия.

Вильгельм Кирилл

Прежде всего, порадовала тёплая, демократичная обстановка, высокий уровень организации и профессионализма тренера, ещё хотелось бы отметить то интеллектуальное удовольствие, которое, несомненно, испытали все участники семинара

Касенов Руслан

Приложение №9

№п	Дата	Тема консультации	Контактные данные	ФИО	Подпись
1.	10.06	Первые шаги	8776433 89692	Кенжигалиев Аскар	
2.	10.06	Инвестиции	8705 571 61 12	Нурпеисова Нурбол	
3.	10.06	бизнес-идея	8778 453 3000	Сурнова Назгайдак	
4.	11.06	бизнес	8707 505 3333	Тоганов Арман	
5.	11.06	Бизнес-проекты	8775 077 8333	Сарсенова Айгерим	
6.	11.06	поиск денег	8778 244 4070	Нурлы Ерик	
7.	12.06	кредит, программы соц. п-ки	8701 106 1733	Жаубаев Данияр	
8.	13.06	Открытие ип	8702 358 2503	Ералиев Ерлан	
9.	13.06	соц бизнес	8775 315 4676	Сарсенов Ален	
10.	13.06	Финансирование	8705 242 1301	Кабдрахманов Аманжол	
11.	16.06	соц пр-во	8702 132 8315	Бауржан Ибрагим	
12.	16.06	бизнес	8705 280 2416	Жумирбаев Жомарт	
13.	3.07	еще идея нет на бизнес	8747 635 8405	Мадрахимов Ержан	
14.	10.07	выбор бизнес-идеи	8 (767) 631 4281	Дюсенова Юлия	
15.	23.07	соц. пр-во, фин-е	8702 208 21 37	Тойжанова Елизавета	
16.	23.07	тяжелое пр-во	8702 516 53 05	Оспанова Айдана	
17.	23.07	открытие ~~пр.~~ фирмы	8771 117 04 05	Арбенцев Ержан	
18.	23.07	фин-е	8775 756 93 54	Кошкарбаев Ашир	
19.	23.07	учебы в крупных городах	8705 505 40 13	Курочкина Сидоренко	
20.	23.07	инвестиции	8707 313 27 010	Бурмуратов Айжан	

№	Дата	Тема консультации	Контактные данные	ФИО	Подпись
1.	10.09	Привлечение инвестиций	87052804773	Исакова Юлия	[illegible]
2.	17.09	Опрос	87058313580	Рашникова Дарья	[illegible]
3.	17.09	БП для работы	87778245857	Зайнабекова	[illegible]
4.	19.09	Инвестиции	87477193137	Расторгуева Саша	[illegible]
5.	20.09	БП	87029978684	Бакирова Т.	[illegible]
6.	20.09	Работает ли сетевой	521585	Чурбанов В	[illegible]
7.	20.09	Б-идея	87476536645	Нурали Гриша	[illegible]
8.	20.09	Дизайн в бизнес	87473951048	Шумина Р	[illegible]
9.	20.09	Соц. предп-во	87782300615	Дюсенгулова Адель	[illegible]
10.	22.09	Франчайзинг, БП	87051135136	Аникеева О	[illegible]
11.	25.09	Бизнес-инвестиции	87774143063	Гобатова Лиза	[illegible]
12.	25.09	Фин. программа	87056784059	Иванова Саша	[illegible]
13.	25.09	Программа поддержки	87773125300	Зубова А.А	[illegible]
14.	25.09	Бизнес в интернете	87771515456	Потапов Вадим	[illegible]
15.	27.09	Соц. пр-во	8707 952 13 50	[illegible]	[illegible]
16.	25.09	Фин-е в соц. пр-ве	87714587186	Калинина	[illegible]
17.	25.09	Привлеч. инв-ций	773520	Вилк Юлия Викторовна	[illegible]
18.	25.09	БП	87714914080	Гордунова Виталина	[illegible]
19.	25.09	Привл. инвест-й	87762017530	Хусенова Саша	[illegible]
20.	25.09	Инв. в соц. предп-во	87762645313	Фересова Валерия	[illegible]

№	Дата	Тема консультации	Контактные данные	ФИО	Подпись
1.	1.10.11	Консультация кафедры. Гафнер Светлана	87075119273	Гафнер Светлана	
2.	1.10.11	БП	87022593265	Дементьева Софья	
3.	1.10	разработка бизнес-плана	8747 763 5137	Ходжаева	
4.	9 окт	3 Пом	87473551348	Шуленин Сан	
5.	10.10	БП	87079521560	Шоноева	
6.	15.10	оплата бизнес	87056480458		
7.	16.10	молод бизнес	87479201111	Кенжебулатова Г.	
8.	19.10	бизнес планирование	87013200189	Сыдыкова Нина	
9.	19.10	соц. пр-во	87479843235	Сартаев Ерлан	
10.	22.10	кредит в соц сфере	87714355241	Мусабай Бірлан	
11.	25.10	соц. сфера	87075413158	Мурат Сауле	
12.	27.10	БП	87071200104	Сейіт Рабиг	
13.	29.10	идеи соц пр-ва	32015	Приходько Сергей	
14.	1.11	соц п-во	8747 7604791	Кенжек Айгерим	
15.	1.11	бизнес идеи	87079815356	Кенжехан Р.	
16.	13.11	БП	8776 7739776	Нурлан Нурлан	
17.	16.11	соц пр-во	87071350645	Тонкова Бибигуль	
18.	13.11	БП	8747 7103206	Ерболатова Балнур	
19.	20.11	как открыть бизнес	87474743614	Мухатова Назерке	
20.	22.11	БП	87076353367	Мусаева Назерке	

Приложение №10

Отчет о проведении 1 мастер-класса с успешным предпринимателем региона

Дата проведения: 23 июля 2018
Место проведения: г. Семей
Количество участников: 30 человек

Мастер-класс начался с приветствия тренерами участников, озвучивания информации о том, что данный семинар проводится в рамках проекта «Развитие социального предпринимательства и повышение деловой активности среди молодежи» по заказу ГУ «Управление внутренней политики ВКО».

На данный мастер-класс был приглашен успешный социальный предприниматель Эмин Аскеров. Создатель успешной социальной мастерской «Green Tal», в которой работают люди из социально-уязвимых категорий населения, рассказывал молодым людям о взлетах и падениях, ожидающих практически любого бизнесмена, о законах социального предпринимательства и принципах, на которые должен опираться тот, кто хочет достичь успеха.

Сотрудники фонда представили предпринимателя участникам: Эмин Аскеров - социальный работник во втором поколении, человек, желающий помочь ближнему, пришел в бизнес, практически не умея управлять деньгами. Он мечтал зарабатывать деньги и помогать людям. Поэтому молодой парень, уроженец Восточно-Казахстанской области, которому сейчас всего 34 года, открыл в Астане небольшую мастерскую по производству плетенных корзинок, ваз, а затем и мебели, работать на которую он нанял людей с ограниченными возможностями. Несмотря на упорную работу, великолепного мастера, обучившего плетению работников, бизнес прогорел.

Эмин рассказал: в общем, работали мы целый год, пока не ушли в минус на 5,5 миллионов тенге. 2016 год. И когда мы достигли дна в минус 5,5 миллионов тенге, я понял, что что-то здесь не так. И явно это не с другими людьми, явно это связано со мной. И я пошел обучаться. 4 месяца я обучался на всевозможных курсах, обучился всем азам бизнеса, вернулся обратно, и после этого мы закрыли мастерскую по плетению изделий, потому что поняли, что это безрезультатный вариант. Мы открыли сразу швейный цех, столярный и услуги IT, - рассказал Эмин. - Теперь мы уже начали создавать беседки, перешли на новый уровень после того, как сильно провалились. Тропа от успеха идет через призму неудач. Чем сильнее вы будете падать и ошибаться, тем больше вы сможете лично вырасти. В социальном предпринимательстве жизнь начнет проверять вас на прочность. На моих глазах закрывалось столько классных социальных проектов все из-за того, что у этих инициаторов не хватало мотивации двигаться дальше. Они встречались с трудностями, и даже не пытались встать с колен, чтобы идти дальше.

Далее предприниматель рассказал о том, как появляются бизнес идеи, участники задавали вопросы о том, какие идеи Эмин считает наиболее актуальным, предлагали свои идеи, например, открытие социальной парикмахерской, и просили совета, с чего лучше начать.

Затем он рассказал, как основывая на ключевых вопросах, правильно сформулировать свою идею, чтобы можно было четко, понятно и лаконично донести ее до окружающих.

Один из участников спросил, чем отличаются некоммерческие организации, ведущие коммерческую деятельность от социального предпринимательства, на что тренер представил таблицу и разобрал детально все отличия.

После этого прошла мини-лекция о принципах и критериях социального предпринимательства. И участники сделали вывод, что человек должен «гореть» не только бизнес-идеей, но и обладать большим желанием сделать что-то полезное для общества – решить проблему.

Эмин попросил озвучить волнующие участников социальные проблемы и найти к ним бизнес-решения. Было озвучено около 15 идей, таких как: озеленение города, служба доставки студентами продуктов/вещей, клининговые услуги, уход за домашними животным (выгул собак, лечение), студент на час, пошив одежды для домашних животных. На каждую бизнес-идею, тренер задавал вопрос: «в чем социальная составляющая», и очень многие меняли свое мнение. Потому что некоторым сначала приходили в голову бизнес-идеи, и только 40% участников исходили из социально важной проблемы, предлагая предпринимательское решение.

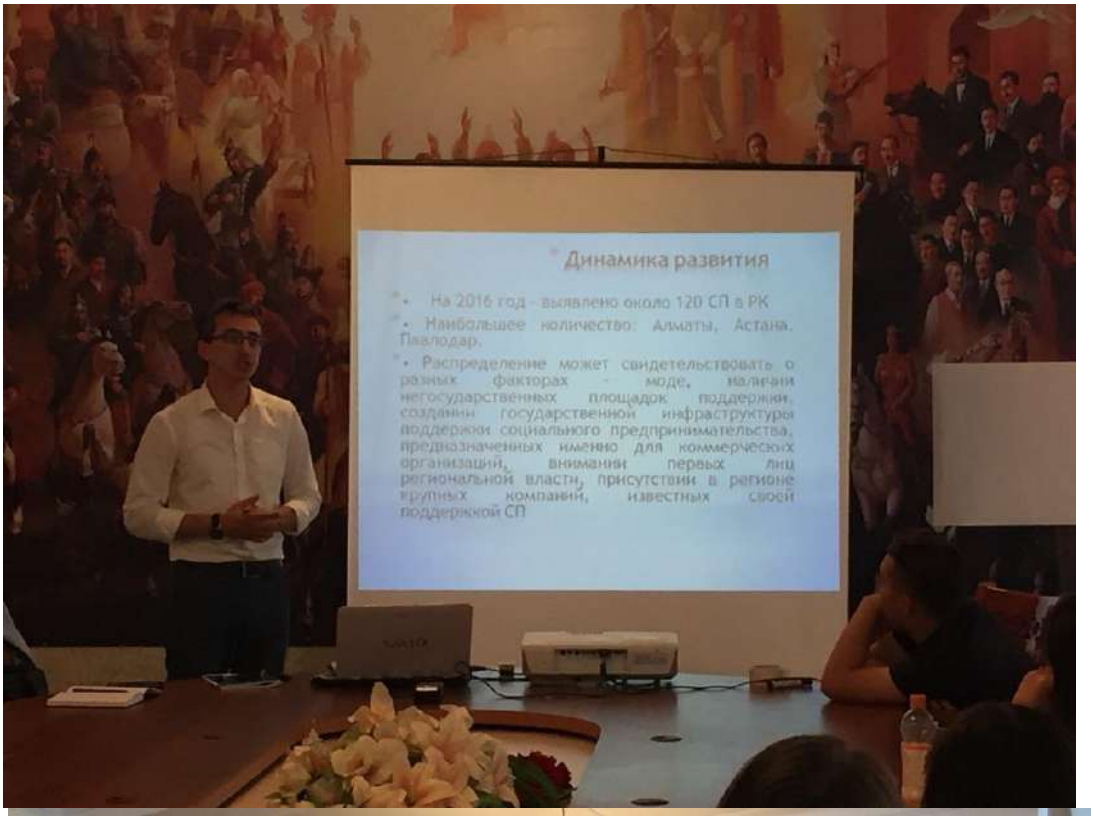
Выводы: Молодые люди научились видеть не только проблемы, но и находить в этом выгодное для себя и общества бизнес-решение.

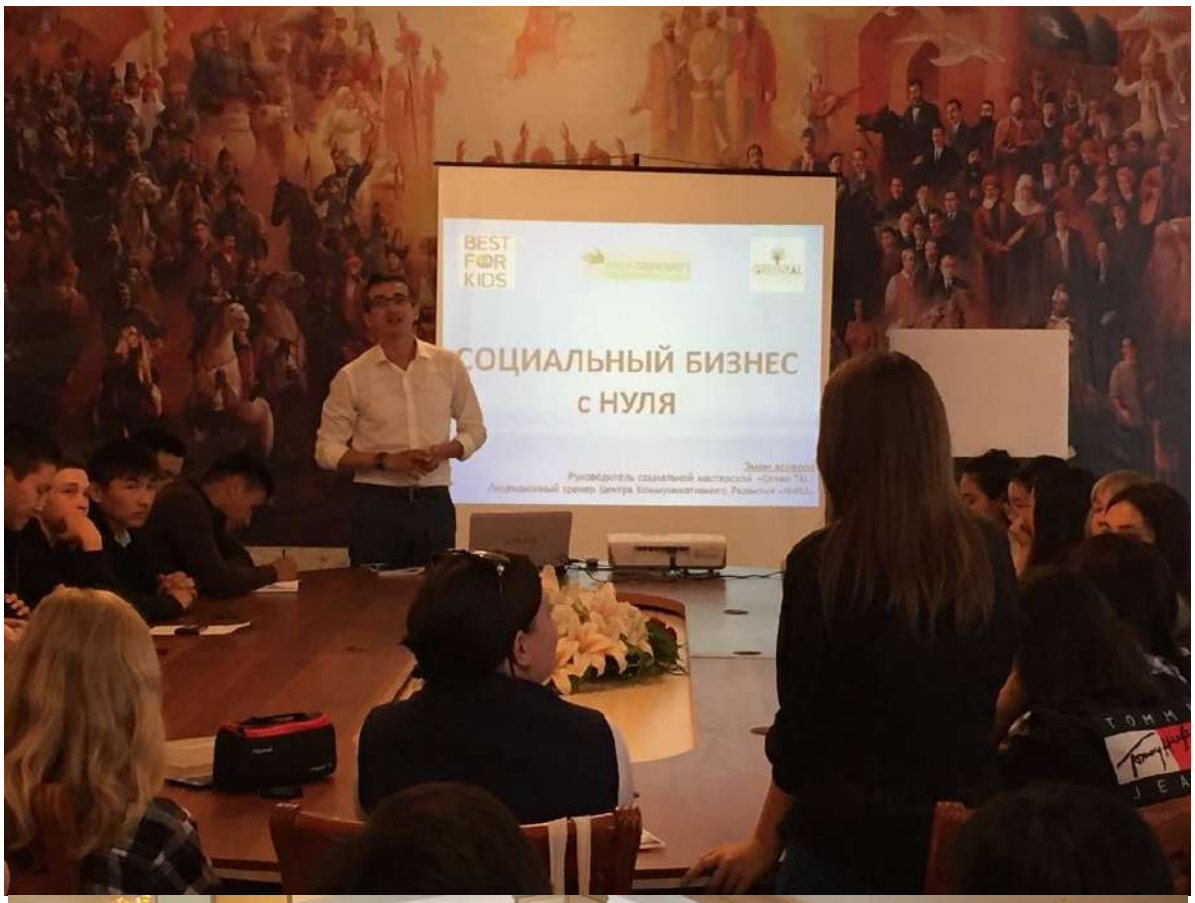
Қатысушылардың тізімі / Список участников Мастер-класса Социальное предпринимательство

Өткен орны/ Место проведения: г. Семей
Күні/Дата проведения: 23 июля 2018 г.
Уақыты/ Время проведения: 14.00

№	Аты-жөні Ф.И.О.	Оқу/ жұмыс орны Место работы/ учебы	Байланыс мәліметтері (телефоны, e-mail) Контакты (телефон, e-mail)	Қолы Подпись
1.	Омарканова Наргиза Ахмедбековна	ГУ им. Шакарима	+7708 168 37 92, nargiza1336@mail.ru	
2.	Жуктушева Айнаш Ондасынкызы	ГУ им. Шакарима	87073124220, Ainash_97.VKO@mail.ru	
3.	Жумаубаева Адема Ерланатовна	СФЭК	87071879453	
4.	Рахимжанова Дильназ Ермановна	СФЭК	87478700651	
5.	Семененко Инна Борисовна	Дворец тв. д. и м.	87772434618	
6.	Тусунканова Лаура Дауреновна	Дворец тв. д. и м.	87474176964	
7.	Рошбекова Аружан Ертайкызы	СФЭК	87026651255	
8.	Шуанбаев Мухит Камозанович	—	87011061607	
9.	Муратов Ермекей Жанарбекович	КРИС	87051250 1107	
10.	Рашицевич Ян Александрович	—	87073582885	
11.	Сарсаев Ислам Мухтарович	ЮРИС	87472123609	
12.	Кожогулов Алишер Болотович	МИСК	87757568354	
13.	Солонина Наталья Сергеевна	МИСК	87771354219	
14.	Евтеев Дмитрий Михайлович	МИСК	87776685006	
15.	Кусанова Мария Сергеевна	ОО „Исток"	87055054013	
16.	Бадырбаева Гульназ Кунашкызы	ГУ им. Шакарима	87479190709	
17.	Жексембаева Аяз	ГУ им. Шакарима	87477766790	

№	Аты-жөні Ф.И.О.	Оқу/ жұмыс орны Место работы/ учебы	Байланыс мәліметтері (телефоны, e-mail) Контакты (телефон, e-mail)	Қолы Подпись
18.	Кадышев Мерей Байгазиулы	Бакалавр	747 997 8207	
19.	Кадышева Аружан Атанбызы	Бакалавр	8701 3042840	
20.	Абаматова Балнур Абаматулы	КГУ. Ресурсный центр	8747 4203206	
21.	Дюсебаев Жасын Ерлінұлы	КГУ	8707 824 22 74	
22.	Ханшинова Айман Кайратовна	КарГЮИУ центр молод. пол.	8 707 610 0571	
23.	Бобко Екатерина Васильевна	ГУ им. Чокан Чингисулы	8777 852 0092	
24.	Акаева Карина Ондасыновна	ОР. МИСК	8702 113 5264	
25.	Барохавская Л.С.		77-44-55	
26.	Надрозбаев С.С.	Центр Семьи	8747 903 06 08	
27.	Ералиев Ж.М		8775-176-0464	
28.	Барохавский И.В	ИА „Semey Ainasy"	8775163 6240	
29.	Каримтаев Е.М.	КГУ. Ресурсный цен	8 778 662 62 66	
30.	Согымбай Олжас	Молодежный центр	8 775 369 2403	


Динамика развития
На 2016 год - выявлено около 120 СП в РК
Наибольшее количество: Алматы, Астана, Павлодар.
Распределение может свидетельствовать о разных факторах - моде, наличии негосударственных площадок поддержки, создании государственной инфраструктуры поддержки социального предпринимательства, предназначенных именно для коммерческих организаций, внимании первых лиц региональной власти, присутствии в регионе крупных компаний, известных своей поддержкой СП


BEST
FOR
KIDS
СОЦИАЛЬНЫЙ БИЗНЕС
с НУЛЯ

РУХАНИ
ЖАҢҒЫРУ

Презентация тренера

*Чего бы вы хотите добиться?
*На сколько для вас важно желание заработать?
* Понимают ли ваше стремление близкие?
* Какие социальные проблемы вызывают у вас отклик и желание действовать?
* Как наилучшим образом вы сможете использовать свои знания и опыт?

С чего начинается социальный проект???

* Динамика развития

*• На 2016 год – выявлено около 120 СП в РК

*• Наибольшее количество: Алматы, Астана, Павлодар.

*• Распределение может свидетельствовать о разных факторах – моде, наличии негосударственных площадок поддержки, создании государственной инфраструктуры поддержки социального предпринимательства, предназначенных именно для коммерческих организаций, внимании первых лиц региональной власти, присутствии в регионе крупных компаний, известных своей поддержкой СП

Сравнительные характеристики СП, НПО и традиционных предприятий

	НПО	Социальные предприятия	Традиционные предприятия
Правовой статус	ОО, фонды, ассоциации юридических лиц	Организации или предприятия	АО, СП, ТОО, ИП
Миссия	Исключительно для общественной пользы	**Социальная миссия - стержень/ядро СП**	Максимизация экономической выгоды
Решения/инструменты	Благотворительная/волонтерская деятельность	Бизнес деятельность	Бизнес стратегии
Влияние	Создание социальных ценностей	**Создание социальных и экономических ценностей**	Создание экономических ценностей
Финансовые ресурсы	Спонсорство/пожертвования	**Комбинация спонсорских и бизнес доходов**	Бизнес доходы
Обязательства	Спонсоры, бенефициары и общественность	Социальные инвесторы, клиенты, бенефициары, сообщества	Акционеры, владельцы, клиенты, сообщества
Использование прибыли/финансирования	Реализация социальной деятельности	Реинвестирование в организацию для масштабирования деятельности и вклад в сообщества	Прибыли и дивиденды для собственников и акционеров

Источник: "Social enterprise in Vietnam: concept, context and policies", Hanoi 2012

* Принципы СП

* Цель бизнеса — **не сверхприбыль.** Его цель в том, чтобы **преодолеть одну из проблем,** угрожающих обществу. Например, повысить уровень жизни, образования, здравоохранения, обеспечить доступ к технологиям, защитить окружающую среду.
* Инвесторы в социальный бизнес возвращают **только сумму своих инвестиций,** без каких-либо дивидендов.
* После возврата инвестору суммы инвестиций, основная прибыль компании вкладывается в её **развитие и улучшение качества продукта.**
* Финансовая и экономическая устойчивость.
* Экологическая ответственность.
* Обеспечение рабочих достойной заработной платой и оптимальными условиями работы.
* И последний принцип — социальным бизнесом следует **заниматься с удовольствием!**

Критерии социального предприятия

1

- Предприятие рассматривает себя как социальное предприятие.
- Предприятие не должно выплачивать **больше 50%** своего дохода собственникам или акционерам.

2

- Предприятие не должно генерировать больше **чем 75%** своей прибыли от грантов и пожертвований.
- Поэтому предприятие не должно генерировать меньше **чем 25%** своего дохода от своей коммерческой деятельности.

3

- Предприятие должно чувствовать себя комфортно используя следующее заявление: *«Социальное предприятие это - бизнес в основном с социальными/экологическими задачами, чьи излишки принципиально реинвестируются в развитие бизнеса или общества, а не выплачиваются акционерам или собственникам».*

Источник: Cabinet Office «Social Enterprise: market trends», BMG Research , May 2013

* Тиражируемость (увеличение масштаба деятельности социального предприятия и распространение опыта (модели) с целью увеличения социального воздействия)

* Предпринимательский подход (способность видеть пустые рыночные ниши, находить возможности, разрабатывать новые решения, оказывающие долгосрочное позитивное влияние на общество в целом)

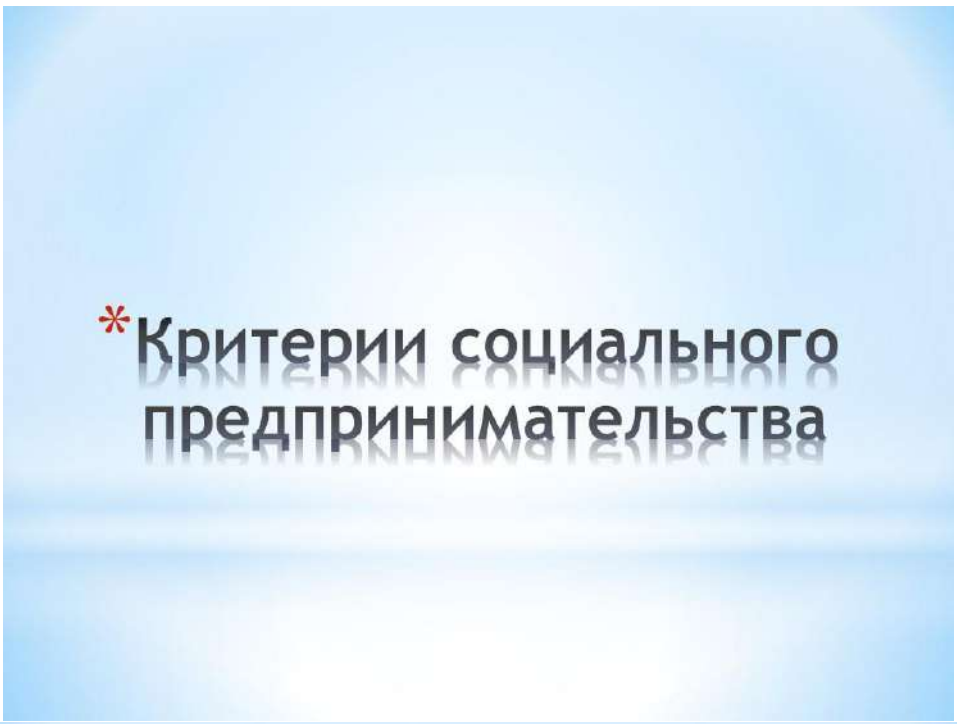
* Инновационность (применение новых подходов, новых способов решения давно существующей социальной проблемы)

* Самоокупаемость и финансовая устойчивость (независимость от внешнего постоянного финансирования)

*

Критерии СП

* Социальное воздействие (направленность на решение или смягчение конкретной осязаемой социальной проблемы)


*Критерии социального предпринимательства

Определение Социального Предпринимательства
"Бизнес который имеет четкое представление о своей «социальной миссии»... и имеет четкие правила о том, что делать с прибылью, которая реинвестируется в достижение «социальной миссии» Social Enterprise, Великобритания
«Любая инновация, которая помогает людям может быть определена как социальное предпринимательство. Инициатива может коммерческой или некоммерческой, экономически выгодной или нет« Профессор Юнус, Grameen Bank
"Организации, которые могут функционировать в различных правовых статусах используя предпринимательский дух для достижения одновременно социальных и экономических целей" Организация Экономического Сотрудничества и Развития (ОЭСР)
направленная на решение или смягчение социальных проблем. Что работать социальные предприниматели могут в любой сфере, ведь у всех у нас есть социальные проблемы, будь ты топ-менеджер или фермер. При этом мотивация социального предпринимателя - это однозначно желание решить социальную проблему, а деньги - лишь средство быть независимым и устойчивым, а не цель, как в традиционном бизнесе» Фонд «Наше
«СП - это деятельность малого бизнеса, направленная на решение или смягчение социальных проблем. Что работать социальные предприниматели могут в любой сфере, ведь у всех у нас есть социальные проблемы, будь ты топ-менеджер или фермер. При этом мотивация социального предпринимателя - это однозначно желание решить социальную проблему, а деньги - лишь средство быть независимым и устойчивым, а не цель, как в традиционном бизнесе» Фонд «Наше будущее», Россия

Социальное предпринимательство

-это новаторская деятельность, изначально направленная на решение или смягчение социальных проблем общества на условиях самоокупаемости и устойчивости.

Сочетает в себе *социальную направленность деятельности и предпринимательский подход*, то есть находится на стыке предпринимательства и благотворительности.

*Определение и принципы СП

BEST FOR KIDS

ШКОЛА СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

GREENTAL
SOCIAL PROJECT

СОЦИАЛЬНЫЙ БИЗНЕС с НУЛЯ

Эмин Аскеров
Руководитель социальной мастерской «Green TAL»
Лицензионный тренер Центра Коммуникативного Развития «НИКА»

Аскеров Эмин Халилович

Адрес: г. Астана, пр. Республики 1- 14 Сот. тел: 8-777-062-63-62

Дата рождения: 24.11.1983 сайт: greental.kz

Семейное положение: женат e-mail: emin.mir@gmail.com

Опыт работы:

ТОО "Green TAL" 2015 по настоящее время

Основатель. Руководитель социальной мастерской.

- Трудоустройство социально уязвимых слоев населения, обучение ремеслу.

Центр Коммуникативного Развития «Ника» 2015 по настоящее время

Лицензионный тренер Университета Риторики и Ораторского Мастерства

- Проведение тренингов по ораторскому искусству и лидерским навыкам.
- Тренинги по развитию социального предпринимательства и бизнесу в Казахстане.
- Тренинги для сектора НПО.

Назарбаев Университет

Менеджер. Астана 2012- 2015

Департамент по студенческим делам.

- Организация мероприятий, воспитательная работа со студентами.

Пресс-служба Департамент Внутренних Дел ВКО

Журналист 2008-2009

- Подготовка статей в журналах и газетах, видеосюжетов для телевидения

Управление Внутренних Дел Усть-Каменогорск

Оперативный-уполномоченный уголовного розыска 2006-2008

- Отдел по борьбе с наркобизнесом.

Служба в Армии МЧС РК Алматы 2005-2006

Средняя школа п. Молодежное Жарминский район ВКО

Психолог 2004-2005

- Работа с проблемными детьми, поиск путей решения конфликтных ситуаций, организация их досуга, выезды в детские лагеря отдыха

Акимат Жарминского района

ВКО 2004-2005

Ведуший специалист

- Организация встреч, вопросы по транспортировке, бронированию билетов и сопровождению высокопоставленных гостей, обеспечение быта и досуга
- Организация и проведение общественных мероприятий, а так же взаимодействие со СМИ
- Проведение благотворительных мероприятий для малоимущих

Образование:

- *Metropolitan Business School* Астана
MBA (master of business administration) 2017-2019
- *Восточный Гуманитарный Институт* Усть-Каменогорск

Специальность: Социальная работа 2000-2004

- *Академия МВД РК* Усть-Каменогорск

Специальная учебная подготовка 2006

- *Университет Индиана* штат Индиана, США

Интенсивный курс английского-языка 2010-2011

- *Международная языковая школа* Вашингтон ДС,США

Интенсивный курс английского-языка 2011-2012

- *Проект "I-SEED*. Обучение в проекте British Council в партнерстве с компанией "Шеврон"
Инновации - социальное предпринимательство и образование. Лондон 2016
- *Бизнес Академия "Икигай"*
Обучение основам и навыкам создания бизнеса и маркетинга. Астана 2016

- *Школа Социального Предпринимательства при «Ассоциации Социальных Предпринимателей»*

Обучение социальному предпринимательству. Бишкек 2017

Награды:

- Медаль “За особые заслуги” ДВД ВКО
  2009
- Вошел в состав книги “Золотая молодежь ВКО” Усть-Каменогорск
  2009
- Первое место в Чемпионате «Лучший Оратор Года» Астана
  2015
- Премией "Легенда BFK" Астана
  2016
- Республиканская премия «Жан Шуак» Астана
  2016
- Награда «Лучший тренер 2017 года» ЦКР «НИКА» Астана
  2017

Волонтерская деятельность:

- Со-учредитель благотворительного фонда «Best for kids» (www.bestforkids.kz)
  2012
- Основатель клуба «Психолог и Я» «Астанинская Ассоциация Выпускников»
  2013
- Со-основатель Консорциума Социальных Предпринимателей.
  2016
- Основатель первой Школы Социального Предпринимательства в г. Астана.
  2018

Участие в международных конференциях по социальному предпринимательству:

- Программа «Open World» при поддержке Посольства США в Казахстане
  США, 2015
- Центр Инноваций Социальной Сферы
  Россия, 2016
- British Council
  Великобритания, 2016
- Центр социального предпринимательства, Институт им. Таты
  Индия, 2017

Отзывы об участии на мастер-классе

Подробно рассказали самые важные моменты в создании социального бизнеса - про бизнес идею, бизнес-план, инвестиции, рекламу и т.п. Еще здорово, что научили, как самому зарегистрировать фирму или индивидуального предпринимателя. Спасибо за ответы на все мои вопросы!

Сафаров Ислам, 8 474 212 36 09

Было интересно послушать, теперь я поняла, с чего мне надо начинать, спасибо, что рассказали, где взять средства на открытие.

Акаева Хадиша, 8 702 113 52 64

Полезный мастер-класс, мне понравилось! Правда, очень много информации - все и не запомнишь, хорошо, что дали методическое пособие.

Кожагулов Алишер 8 775 756 73 54

Приложение №11

Отчет о проведении 5 семинара «Основы социального предпринимательства»

Дата проведения: 28 июля 2018
Место проведения: Урджарский район
Количество участников: 32 человека

Семинар начался с приветствия тренерами участников, озвучивания информации о том, что данный семинар проводится в рамках проекта «Развитие социального предпринимательства и повышение деловой активности среди молодежи» по заказу ГУ «Управление внутренней политики ВКО».

После этого началась первая сессия – короткая мини-лекция об актуальности, принципах социального предпринимательства, отличие от некоммерческих организаций, благотворительности. Как найти проблему – изучение потребностей сообщества.

Вторая сессия – бизнес-идея. Участники озвучивали текущие социальные проблемы и предлагали их решения. А затем тренера направляли эти идеи в бизнес-русло.

Примеры предложенных участниками идей:
- услуги печати - футболки с оригинальными принтами;
- пчеловодство – арнеда – трудоустройство слабослышащих;
- производство кожаной обуви;

ОЦЕНКА ИДЕИ

Каждую идею следует оценить относительно следующих факторов:

- наличие навыков для реализации идеи (какие практические навыки необходимы, какой дефицит навыков имеет место);
- наличие необходимой материально-технической базы (помещения, оборудование, сырьё, транспортные связи, оценка потенциальных поставщиков);
- оценка актуальности идеи для данной местности;
- удовлетворяет ли идея потребности клиентов (изучение экономической ситуации, клиентов – социальные, половозрастные, культурные и др. характеристики, оценка покупательской способности: сколько они смогут и будут платить);
- справится ли команда с реализацией идеи;
- найдется ли место на рынке (оценка конкурентов, объема и географии рынка, изучение спроса и предложения);
- возможность получения финансов (оценка потенциальных инвесторов и партнёров, возможности получения инвестиций - кредитования);

- оценка экономического эффекта (расчёт рентабельности предприятия и планируемой прибыли);
- оценка масштабности предприятия;
- оценка возможностей расширения деятельности.

Каждый из критериев был озвучен с примерами и разъяснениями, было дано задание «прогнать» все свои идеи по этим критериям и выбрать те, которые набирают максимальное количество баллов по 5 бальной системе (где 0 – совсем нет и 5 - максимально)

Благодаря данному упражнению удалось отсеять около 30% нереальных для реализации в данный момент бизнес-идей.

Далее перешли к последней сессии «Пути реализации социальной бизнес-идеи», разделив на команды всех участников, каждая из которых получила по одной из озвученных ими идей в ходе проведения семинара, молодые люди придумывали пути решения, где найти стартовый капитал, среди трех команд, одна смогла подготовить четкую презентацию, на основе которой можно создать бизнес-план и запустить проект по организации досуга через создание кружков по интересам.

Выводы: Сравнивая с аналогичным семинаром в этом же районе, проведенным ранее, если первая группа видела социальные бизнес-идеи в развитии производства, то эти участники больше ориентируются на услуги, при этом участники не готовы к реализации данных идей.

Нур Отан

ДЕПУТАТТАР
BENETTON

Қатысушылардың тізімі / Список участников Семинара „Социальное предпринимательство"

Өткен орны/ Место проведения: ВКО, Уйдинский район

Күні/Дата проведения: 28.07.2018г.

Уақыты/ Время проведения: 14.00

№	Аты-жөні Ф.И.О.	Оқу/ жұмыс орны Место работы/ учебы	Байланыс мәліметтері (телефоны, e-mail) Контакты (телефон, e-mail)	Қолы Подпись
1.	Бексеитова Зарина Рабаевна	жұмыссыз	87751541114 Raman818@mail.ru	
2.	Демокенова Айдана Рабаевна	жұмыссыз	87023383375	
3.	Жексембаева Ботагоз	жұмыссыз	87758771192	
4.	Есмуратов Нурдаулет	~~жұм~~ "Ақжол такси" сауда	87021404303	
5.	Ахмедова Назия Қайырбекқызы	жұмыссыз	87021404313	
6.	Досмуратов Жеңіс Ерболатұлы	жұмысыз	8775 3984733	
7.	Ахмадиева Айгүл Галиевна	жұмыссыз	87025858534	
8.	Канапкеров Азат Бауатович	жұмысыз	87027015058	
9.	Бапезова Гүлжан	жұмысыз	87022609192	
10.	Сабырбаев Аян Әділгазыұлы	жұмыссыз	87079056156	
11.	Канибеков Айбол Әділгазиевич	жұмысыз	87473718575	
12.	Шембай Қарлығаш Оразмұратқызы	жұмыссыз	87078180293	
13.	Исмаилов Сунгат Раутұлы	Студент	87023363393	
14.	Абылханова Нұрлан Аманжолы	жұмыссыз	8778 9464515	
15.	Болдасов Рустем Ержанұлы	жұмыссыз	8775120 9332	
16.	Мурзеева Галгатова Дина Сагимбаевна	жұмысыз	87007410083	
17.	Женис Таукарұлы	жұмыссыз	87478290230	

№	Аты-жөні Ф.И.О.	Оқу/ жұмыс орны Место работы/ учебы	Байланыс мәліметтері (телефоны, e-mail) Контакты (телефон, e-mail)	Қолы Подпись
18.	Камланова Назым Байшуюлбаевна	жумысшы	8702760150	
19.	Кусаинов Канибек Кусанбекович	жумысшы	8702444 15 19	
20.	Байсенова Ботагоз Жапарбаевна	жумысшы	8778 405 16 76	
21.	Маматбекова Аружан Мухтаровна	жумысшы	8702 543 36 13	
22.	Аббасова Гульнара Аманжановна	жумысшы	8778 7436369	
23.	Сейсенова Сая Советхановна	жумысшы	8 775 477 57 98	
24.	Акжолтаева Гульнара Акжолтаевна	тәрбиеші	8778 271 8052	
25.	Жаныбекова Дилназ Кайратовна	Мұғалім	8 707 596 59 72	
26.	Сатыбалдиева Альмира	Мұғалім	8705 491 933	
27.	Ленгашев Ермек	жұмысшы	8776 444 4394	
28.	Ленгашев Бауыржан	жұмысшы	707 189 1872	
29.	Тесембекова Нурсултан	рефрежиратор	747 149 16 90	
30.	Тлекенова Айдана	жұмысшы	7764646555	
31.	Турдиева Асем	жұмысшы	7715757972	
32.	Жаксылыков Фуат	ю "Казпочта"	8702 3128929	

АНКЕТА

Пожалуйста, уделите несколько минут заполнению этой анкеты.

Ваше мнение – это возможность для улучшения эффективности обучающих мероприятий

1. **Насколько сбылись Ваши ожидания от Школы?** (Нужное подчеркнуть).

   100% 90-80% 70-50.% Менее 50%

2. **Укажите на сколько Школа соответствовала Вашим личным целям**

   100% 90-80% 70-50.% Менее 50%

3. **Что из услышанного Вам показалось полезным? Почему?**

   Бизнес-планирование

4. **Что из услышанного вызвало затруднения? Почему?**

   ничего

5. **Насколько Вы уверены в применении Ваших новых знаний?**

   уверен (а) возможно применю вряд ли

6. **Укажите те вопросы, которые Вы хотели бы рассмотреть на следующем семинаре.**

   еще подробнее про маркетинг слушать, что это

7. **Оцените организацию семинара. (не более 5 баллов):** информация в раздаточном материале - 5+; работа тренеров - 5+

8. **Ваши пожелания**

   больше информации о предлагаемых кредитах

Большое спасибо!

АНКЕТА

Пожалуйста, уделите несколько минут заполнению этой анкеты.

Ваше мнение – это возможность для улучшения эффективности обучающих мероприятий

1. **Насколько сбылись Ваши ожидания от Школы?** (Нужное подчеркнуть).

   100% 90-80% 70-50.% Менее 50%

2. **Укажите на сколько Школа соответствовала Вашим личным целям**

   100% 90-80% 70-50.% Менее 50%

3. **Что из услышанного Вам показалось полезным? Почему?**

   Оценка Блиц

4. **Что из услышанного вызвало затруднения? Почему?**

   уверен

5. **Насколько Вы уверены в применении Ваших новых знаний?**

   уверен (а) возможно применю вряд ли

6. **Укажите те вопросы, которые Вы хотели бы рассмотреть на следующем семинаре.**

   нет

7. **Оцените организацию семинара. (не более 5 баллов):** информация в раздаточном материале - 4 ; работа тренеров - 5.

8. **Ваши пожелания**

Большое спасибо!

Отзывы

Очень хороший семинар, много интересных практических примеров. Всё проходит на одном дыхании. Огромное спасибо.

Менгалиев Ерлан

Хочется отметить очень высокий уровень компетентности ведущего с одновременно доступным изложением материала. Весь материал практика ориентирован и прост в применении. Информация актуальна и предельно полезна.

Акжолтаева Гульмира

Я думаю, что каждый получил на этом семинаре ответы на интересующие вопросы. Было очень много интересной и полезной информации. Так как в этой области мы были «чайниками», нам семинар открыл глаза на многие вещи. Материал занятий был достаточно грамотно и удобно структурирован. Ваш семинар хорош и тем, что такой информации в обобщенном виде нигде нельзя получить. Ее приходилось собирать по кусочкам»

Ыкыласов Сункар

Приложение №12

Отчет о проведении 6 семинара «Основы социального предпринимательства»

Дата проведения: 27 июля 2018 года
Место проведения: г. Аягоз
Количество участников: 20 человек

Семинар начался с приветствия тренерами участников, озвучивания информации о том, что данный семинар проводится в рамках проекта «Развитие социального предпринимательства и повышение деловой активности среди молодежи» по заказу ГУ «Управление внутренней политики ВКО».

После этого началась первая сессия – короткая мини-лекция об актуальности, принципах социального предпринимательства, отличие от некоммерческих организаций, благотворительности. Как найти проблему – изучение потребностей сообщества.

Вторая сессия – бизнес-идея. Участники озвучивали текущие социальные проблемы и предлагали их решения. А затем тренера направляли эти идеи в бизнес-русло.

Примеры предложенных участниками идей:

- производство вощины;
- производство сгущенки;
- предприятие по производству и фасовке специй, лаврового листа, приправ и пряностей

ОЦЕНКА ИДЕИ

Каждую идею следует оценить относительно следующих факторов:

- наличие навыков для реализации идеи (какие практические навыки необходимы, какой дефицит навыков имеет место);
- наличие необходимой материально-технической базы (помещения, оборудование, сырьё, транспортные связи, оценка потенциальных поставщиков);
- оценка актуальности идеи для данной местности;
- удовлетворяет ли идея потребности клиентов (изучение экономической ситуации, клиентов – социальные, половозрастные, культурные и др. характеристики, оценка покупательской способности: сколько они смогут и будут платить);
- справится ли команда с реализацией идеи;
- найдется ли место на рынке (оценка конкурентов, объема и географии рынка, изучение спроса и предложения);
- возможность получения финансов (оценка потенциальных инвесторов и партнёров, возможности получения инвестиций - кредитования);
- оценка экономического эффекта (расчёт рентабельности предприятия и планируемой прибыли);

- оценка масштабности предприятия;
- оценка возможностей расширения деятельности.

Каждый из критериев был озвучен с примерами и разъяснениями, было дано задание «прогнать» все свои идеи по этим критериям и выбрать те, которые набирают максимальное количество баллов по 5 бальной системе (где 0 – совсем нет и 5 - максимально)

Благодаря данному упражнению удалось отсеять около 30% нереальных для реализации в данный момент бизнес-идей.

Далее перешли к последней сессии «Пути реализации социальной бизнес-идеи», разделив на команды всех участников, каждая из которых получила по одной из озвученных ими идей в ходе проведения семинара, молодые люди придумывали пути решения, где найти стартовый капитал, среди трех команд, одна смогла подготовить четкую презентацию, на основе которой можно создать бизнес-план и запустить проект по организации досуга через создание кружков по интересам.

Выводы: у участников чувствуется предпринимательская хватка, но пока недостаточно знаний и мотивации к действию. Специалисты Фонда обещали оказывать консультационную поддержку во всех начинаниях молодых людей, связанных с темой проекта.

Қатысушылардың тізімі / Список участников Семинара „Социальное предпринимательство"

Өткен орны/ Место проведения: ВКО г. Алгуз
Күні/Дата проведения: 27.07.2018 г.
Уақыты/ Время проведения: 11.00

№	Аты-жөні Ф.И.О.	Оқу/ жұмыс орны Место работы/ учебы	Байланыс мәліметтері (телефоны, e-mail) Контакты (телефон, e-mail)	Қолы Подпись
1.	Жалел Бауыржан	безработный	8707 821 85 90	
2.	Садыкова Марал	Детский сад/воспитатель	87785201488	
3.	Бекфанова Самия	Ж. Бозтаев атындағы о.м	8705461614	
4.	Меннайқызы Жұмагүл	Ж. Бозтаев атындағы о.м	87476971618	
5.	Мұратов Ерасыл	Гимназия	87778925205	
6.	Тлевлес Жанас	Лицей	8707 905 52 87	
7.	Ахмадиев Медиу	ШИ Уалиханов атындағы орта мект	8778 3401956	
8.	Пернешанов Бауыр	Жаз бөлім	87473622376	
9.	Тлеуов Алмас	№ 2	8700651 9928	
10.	Хабишекова Гүлзат	Шакарим	8778 397 74 89	
11.	Нурмухаметова Аружан	М.О. Әуезов атындағы пед колледж	87782760859	
12.	Нұрғазина Ақерке	Семей қаласының ПНУ	87752060538	
13.	Серікханова Айдана	М.О. Әуезов атындағы педагогика-лық колледж	87784653035	
14.	Акылбекова Аружан	Аяз ауданының политехникалық колледж	87778496 3423	
15.	Калиев Жадыс		87759276115	
16.	Әзімханов Мақсат	политехникалық колледж Аяз	87024682735	
17.	Серікжанов Сарыш	политехникалық колледж	87759225354	

№	Аты-жөні Ф.И.О.	Оқу/ жұмыс орны Место работы/ учебы	Байланыс мәліметтері (телефоны, e-mail) Контакты (телефон, e-mail)	Қолы Подпись
18.	Тюлеген Талгат Советханулы	Мәжіліс мүшесінің депутаты.	8778833832 Talgat_93_semsk@mail.ru	
19.	Нуржан Мен Рахатулы	Жұмысшы	87413792399 serian.09.10.2001@mail.ru	
20.	Файзрахметов Нұрсұлтан Файзрахімұлы	Политехникалық колледж	8707733 1970	
21.				
22.				
23.				
24.				
25.				
26.				
27.				
28.				
29.				
30.				

АНКЕТА

Пожалуйста, уделите несколько минут заполнению этой анкеты.

Ваше мнение – это возможность для улучшения эффективности обучающих мероприятий

1. **Насколько сбылись Ваши ожидания от Школы?** (Нужное подчеркнуть).

   100% 90-80% 70-50.% Менее 50%

2. **Укажите на сколько Школа соответствовала Вашим личным целям**

   100% 90-80% 70-50.% Менее 50%

3. **Что из услышанного Вам показалось полезным? Почему?**

   соц пр-во, идеи бюджета

4. **Что из услышанного вызвало затруднения? Почему?**

   цена, расход

5. **Насколько Вы уверены в применении Ваших новых знаний?**

   уверен (а) возможно применю вряд ли

6. **Укажите те вопросы, которые Вы хотели бы рассмотреть на следующем семинаре.**

   ценообразование

7. **Оцените организацию семинара. (не более 5 баллов):** информация в раздаточном материале - 5; работа тренеров - 5

8. **Ваши пожелания**

   Спасибо

Большое спасибо!

АНКЕТА

Пожалуйста, уделите несколько минут заполнению этой анкеты.

Ваше мнение – это возможность для улучшения эффективности обучающих мероприятий

1. **Насколько сбылись Ваши ожидания от Школы?** (Нужное подчеркнуть).

   100% 90-80% 70-50.% Менее 50%

2. **Укажите на сколько Школа соответствовала Вашим личным целям**

   100% 90-80% 70-50.% Менее 50%

3. **Что из услышанного Вам показалось полезным? Почем**

   Вся информация очень доступна и понятна.

4. **Что из услышанного вызвало затруднения? Почему?**

   затруднений не возникало.

5. **Насколько Вы уверены в применении Ваших новых знаний?**

   уверен (а) возможно применю вряд ли

6. **Укажите те вопросы, которые Вы хотели бы рассмотреть на следующем семинаре.**

   новая информация такого не нужно

7. **Оцените организацию семинара. (не более 5 баллов):** информация в раздаточн материале - 5 ; работа тренеров - 5.

8. **Ваши пожелания**

   Продолжать в том же духе.

Большое спасибо!

Отзывы

Я довольна семинаром. Получила колоссальное удовольствие и продуктивно ознакомилась. В дальнейшем буду применять знания. Очень понравилась подача материала от тренера

Нургазина Акбота

Все вопросы были освещены в равной степени достаточно полно. Тренинг очень понравился! Получил огромный заряд положительных эмоций!

Адилханов Максат

Приложение №13

Создание базы не менее 5 социально-ориентированных молодежных бизнес проектов, готовых для внедрения в Восточно-Казахстанской области и размещение их в общем доступе в сети интернет

https://www.rmp.kz/single-post/2018/08/22/Социально-ориентированные-молодежные-бизнес-проекты-го

льная страница

Дизайн этого сайта создан в конструкторе WiX.com. Создайте ваш сайт сегодня. Создать сайт

Социально-ориентированные молодежные бизнес проекты, готовые для внедрения в Восточно-Казахстанской области

August 22, 2018

Дорога в будущее
Идея заключается в проведении курсов (салонному делу, швейному, кондитерскому) для детей с ограниченными возможностями, детей из детских домов и малообеспеченных семей.
Прибыль будет извлекаться из оплаты по прохождению курсов, а также из предоставления новых рабочих мест в кружках.
Потенциальные потребители-люди с ограниченными возможностями, выпускники из детских домов, малообеспеченные семьи и все желающие.
Цель: создание мастерской по организации курсов различной направленности.
Ресурсы для запуска
Материальные: столы, стулья, инвентарь, согласно требованиям курса (например, для швейного – швейные машины, нити, ткани, иглы, для столярного – дерево, резаки и прочее)
Финансовые: 700 000 тенге на закуп оборудования, материалов и инвентаря
Кадровые: менеджер по работе с кадрами, менеджер по продажам, бухгалтер, мастера на курсы
Описание: для реализации потребуется помещение более 100 кв метров, отделенные друг от друга боксы по тематическим секциям. Менеджер подбирает мастеров, организует рекламную кампанию по привлечению обучаемых, а далее изготовленная продукция продается в магазинах, ярмарках, индивидуально

Сбор и заготовка “лесных даров”.
Цель: 1. Обеспечение местных жителей работой, а значит доходом. 2.Заготовка для городских жителей экопродуктов
Ресурсы для запуска
Материальные: боксы для сбора и хранения. Перерабатывающее оборудования, исходя из желаемого конечного продукта (варенье, сухие пакетированные травы, настои из шишек, переработка хвои, засолы грибов и прочее)
Финансовые: до 800 000 тенге на закуп тары под сбор и для переработки
Кадровые: кадровый менеджер – для привлечения местных жителей на сбор и переработку, агент по продажам – организация сбыта.
Описание: На базе сельского населённого пункта создаётся кооператив, по сбору и заготовке "лесных даров" - грибы, ягоды, лечебные травы. В сборе лесных продуктов участвуют жители этого района. После сезонных работ – лето/осень на сбор идет переработка (осень-зима-весна) и продажи, таким образом, задействованные летом сборщики могут быть привлечены к

https://www.rmp.kz/single-post/2018/08/22/Социально-ориентированные-молодежные-бизнес-проекты-гот
ьная страница
Дизайн этого сайта создан в конструкторе WIX.com. Создайте ваш сайт сегодня. Создать сайт

переработка (осень-зима-весна) и продажи, таким образом, задействованные летом сборщики могут быть привлечены к переработке во вне сезонное время. Потенциальные потребители: жители больших городов, не имеющие возможности самостоятельно собирать и заготавливать "лесные дары", магазины, кафе и рестораны, в меню которых есть «домашние заготовки»

Услуги няни в торговых центрах
Цель: Создание сети детских клубов кратковременного пребывания детей при крупных торгово-развлекательных центрах
Уникальность: позволит родителям спокойно отправиться за покупками или, например, в кино, оставляя на некоторое время детей в игровой под присмотром няни и воспитателей. Почасовая оплата сделает услугу относительно гибкой и более доступной. На базе клубов можно также устраивать тематические мероприятия, мастер-классы, дни рождения и сезонные детские праздники, которые дополнительно привлекут клиентов в ТЦ, порадуют малышей и дадут передышку родителям.
Ресурсы для запуска
Финансовые: до 300 000 на закуп материалов для проведения тематических праздников, до 100 000 на рекламную кампанию
Кадровые: 2 няни-воспитательницы, владеющие государственным и русским языком, менеджер по рекламе и связям
Базовые условия/требования для старта проекта: После того, как найдены 2 няни идет информационно-рекламная кампания. С одной стороны, в развлекательных центрах должны пройти переговоры на организацию рекламы в местах мероприятий, с другой стороны – среди родителей, которые вне зависимости от развлекательного центра могут нанимать воспитателей.

Выпечка и роспись имбирных пряников
Производство пряников ручной работы. Отличительная особенность социального предприятия состоит в том, что его сотрудниками являются молодые мамы, большинство из которых находятся в отпуске по уходу за ребенком. Проект решает проблему трудоустройства женщин с маленькими детьми, помогает молодым мамам, находящимся в трудной жизненной ситуации.
Цель: создание домашнего цеха по производству расписных пряников
Ресурсы для запуска
Инвентарь для выпечки: электрическая или газовая духовка, листы для выпечки, тефлоновые коврики, резак для мастики или вырубки
Для росписи: одноразовые кондитерские мешки, зажимы, гелевые красители, кисти, ножницы, столы, стулья, разносы для просушивания готового изделия
Финансовые: до 50 000 – на закуп продуктов для теста (мука, сахар, яйца, специи, масло), до 50 000 на закуп инвентаря (красители, вырубки, шпажки, тефлоновые листы для выпечки), 65 000 тенге на получение сертификата качества
Кадровые: мастер по росписи и выпечки пряников или тот, кто будет обучать, пекарь, от 2 до 15 мастеров на росписи, бухгалтер, 1-2 менеджера по продажам

Дизайн этого сайта создан в конструкторе WiX.com. Создайте ваш сайт сегодня. Создать сайт

Инвентарь для выпечки: электрическая или газовая духовка, листы для выпечки, тефлоновые коврики, резак для мастики или вырубки
Для росписи: одноразовые кондитерские мешки, зажимы, гелевые красители, кисти, ножницы, столы, стулья, разносы для просушивания готового изделия
Финансовые: до 50 000 – на закуп продуктов для теста (мука, сахар, яйца, специи, масло), до 50 000 на закуп инвентаря (красители, вырубки, шпажки, тефлоновые листы для выпечки), 65 000 тенге на получение сертификата качества
Кадровые: мастер по росписи и выпечки пряников или тот, кто будет обучать, пекарь, от 2 до 15 мастеров на росписи, бухгалтер, 1-2 менеджера по продажам
Описание: сначала происходит обучение молодых мам выпечке и росписи имбирных пряников, параллельно менеджер проводит рекламную компанию с целью сбора первых заказов. Можно поделать по желанию обучаемых направления (свадебное, детское, мульт персонажи, подарки для мужчин, для женщин и так далее) это позволит усовершенствовать свои навыки в одном направлении, и как следствие, работать качественно и быстро.
Базовые условия/требования для старта проекта: для старта понадобится комната в 30 кв м и кухня, оборудованные мебелью (столы, стулья, печь – подойдет обычна электрическая плита с духовкой), стартовые материалы для росписи (красный, белый, черный, зеленый, желтый гель красители), кондитерские мешки и мастер, который обучит.
Прибыль может быть из двух источников – 1 платное обучение желающих, различные мастер-классы для детей. 2. Продажа расписных пряников

Парикмахерская
Эта парикмахерская обслуживает ветеранов и льготные категории граждан, а также имеет доход от обычных граждан
Цель: с оказание услуг гражданам пожилого возраста, инвалидам и малоимущим семьям
Ресурсы для запуска
Материальные: водонагреватель, стулья на газовом патроне, мойка, стерилизатор, стол для парикмахера, скамейка, зеркала, бритвенные машинки, расчески, парикмахерский инвентарь
Финансовые: до 500 000 на закуп оборудования
Кадровые: рекламный менеджер, мастера широкого профиля,
Описание: небольшая парикмахерская может со скидкой до 50% обслуживать льготные категории в определенные дни, а в остальные работать с обычными посетителями

Приложение №14

Отчет о проведении образовательного семинара по теме Социального предпринимательства в городе Риддер

Дата проведения: 25 сентября 2018

Место проведения: г. Риддер

Количество участников: 30 человек

Семинар начался с приветствия тренерами участников, озвучивания информации о том, что данный семинар проводится в рамках проекта «Развитие социального предпринимательства и повышение деловой активности среди молодежи» по заказу ГУ «Управление внутренней политики ВКО».

После этого началась первая сессия – короткая мини-лекция об актуальности, принципах социального предпринимательства, отличие от некоммерческих организаций, благотворительности. Как найти проблему – изучение потребностей сообщества.

Вторая сессия – бизнес-идея. Участники озвучивали текущие социальные проблемы и предлагали их решения. А затем тренера направляли эти идеи в бизнес-русло.

Примеры предложенных участниками идей:

- производство пенобетона;
- мини ателье;
- магазин рукоделия;
- шелкография.

Далее тренер предлагает научиться оценивать свою бизнес-идею (по материалам СКФ «Зубр»).

ОЦЕНКА ИДЕИ

Каждую идею следует оценить относительно следующих факторов:

- наличие навыков для реализации идеи (какие практические навыки необходимы, какой дефицит навыков имеет место);
- наличие необходимой материально-технической базы (помещения, оборудование, сырьё, транспортные связи, оценка потенциальных поставщиков);
- оценка актуальности идеи для данной местности;
- удовлетворяет ли идея потребности клиентов (изучение экономической ситуации, клиентов – социальные, половозрастные, культурные и др. характеристики, оценка покупательской способности: сколько они смогут и будут платить);
- справится ли команда с реализацией идеи;
- найдется ли место на рынке (оценка конкурентов, объема и географии рынка, изучение спроса и предложения);
- возможность получения финансов (оценка потенциальных инвесторов и партнёров, возможности получения инвестиций – кредитования);

- оценка экономического эффекта (расчёт рентабельности предприятия и планируемой прибыли);
- оценка масштабности предприятия;
- оценка возможностей расширения деятельности.

Каждый из критериев был озвучен с примерами и разъяснениями, было дано задание «прогнать» все свои идеи по этим критериям и выбрать те, которые набирают максимальное количество баллов по 5 бальной системе (где 0 – совсем нет и 5 – максимально)

Благодаря данному упражнению удалось отсеять около 20% нереальных для реализации в данный момент бизнес-идей.

Далее перешли к последней сессии «Пути реализации социальной бизнес-идеи», разделив на команды всех участников, каждая из которых получила по одной из озвученных ими идей в ходе проведения семинара, молодые люди придумывали пути решения, где найти стартовый капитал, среди трех команд, одна смогла подготовить четкую презентацию, на основе которой можно создать бизнес-план и запустить проект по организации досуга через создание кружков по интересам.

Выводы: Участники мало представляли себе, что такое социальное предпринимательство. Среди ребят есть кандидатуры, готовые для реализации бизнес-идей, озвученных при обучении, в частности, готовы открыть магазин рукоделия.

Қатысушылардың тізімі/ Список участников семинар "Основы социального предпринимательства"

Өткен орны/Место проведения: ВКО, г. Риддер
Күні/Дата проведения: г. Риддер, 25 сентября 2018 года
Уақыты/Время проведения: 14⁰⁰ – 17⁰⁰

№	Аты-жөні Ф.И.О.	Оқу/ жұмыс орны Место работы/ учебы	Байланыс мәліметтері(телефоны, e-mail) Контакты(телефон, e-mail)	Қолы Подпись
1.	Зубова А.А	КГУ „РМК"	84443825500	
2.	Шевченко Евгения Михайловна	КГУ „РМК"	~~8705~~ 87719590546	
3.	Гоппе Анна Александровна	КГУ „РМК"	87055012416	
4.	Хабдолжазинова Бағлан Нұрланқызы	КГУ „РМК"	17707399 3873	Х. Баеқа
5.	Потапов Вадим Алексеевич	КГУ „РМК"	+77785885986	
6.	Шматова Анастасия Радиковна	КГУ „РМК"	87947688213	
7.	Мусинова Анжела Мирзановна	КГУ „РМК"	8447-85664 40	
8.	Акуева О.А	КГУ „РМК"	87054995330	
9.	Рамазанов К.В	КГУ „РМК"	87471357186	
10.	Бриванова Любовь Алексеевна	КГУ „РЭК"	87055485416	
11.	Дахилов Николай Игоревич	ЖБУ г. Томск	87054275799 angel-888@mail	
12.	Чепурнова Анна Николаевна	КГУ „РМК"	87778514893	
13.	Поплова Евгения Николаевна	КГУ „РМК"	87715482438	
14.	Горбатова Елизавета Андреевна	РАТК	87774141019	
15.	Горбунова Ангелина Даниловна	РАТК	87719170580	
16.	Свечникова Анна Евгеньевна	РАТК	87774060948	
17.	Худякова Александра Борисовна	РАТК	87762017580	

№	Аты-жөні Ф.И.О.	Оқу/ жұмыс орны Место работы/ учебы	Байланыс мәліметтері (телефоны, e-mail) Контакты(телефон, e-mail)	Қолы Подпись
18.	Меркурьева Надежда Анатольевна	РАТК, психолог	87055722564 87085149053 (WA) psiholog.ratk@mail.ru	
19.	Павленко Владислав	РАТК 87058412474kuniri@mail.ru	87775170934	
20.	Хашин Владимир	РАТК	87757833650	
21.	Шнедр Анатолий	РАТК	87076511934	
22.	Крамалева Надежда	РАТК	8705182 09 06	
23.	Кушникова Дарья	РАТК	87774744560	
24.	Мухамбетова Дарья	РАТК dashkizo12@gmail.com	8771 355 91 67	
25.	Кочнева Анастасия	РАТК	8705400 8663	
26.	Байманакова Валерия	РАТК	87779964624	
27.	Крикова Екатерина	РАТК	87055202708	
28.	Мурейко Лена	РАТК	87477635910	
29.	Смирнова Татьяна	РАТК	87777157270	
30.	Вересмева Валерия	РАТК	87476264 5313	

ЛЮБОVЬ
в
БОЛЬШОМ ГОРОДЕ

ЛЮБОVЬ

Анкета

Пожалуйста, уделите несколько минут заполнению этой анкеты.

Ваше мнение - это возможность для улучшения эффективности обучающих мероприятий.

1. Насколько сбылись Ваши ожидания от Школа? (Нужное подчеркнуть).

100% 90-80% 70-50% Менее 50%

2. Укажите на сколько Школа соответствовала Вашим личным целям

100% 90-80% 70-50% Менее 50%

3. Что из услышанного Вам показалось полезным? Почему?

Как открыть бизнес. Как получить мотивацию.

4. Что из услышанного вызвало затруднения? Почему?

5. Насколько Вы уверенны в применении Ваших новых знаний?

Уверен (а) возможно применю вряд ли

99%

6. Укажите те вопросы, которые Вы хотели бы рассмотреть на следующем семинаре.

7. Оцените организацию семинара. (не более 5 баллов): информация в раздаточном материале - 5 ; работа тренеров - 5 .

8. Ваши пожелания

Удачи !!!

Большое спасибо!

АНКЕТА

Пожалуйста, уделите несколько минут заполнению этой анкеты.

Ваше мнение – это возможность для улучшения эффективности обучающих мероприятий

1. **Насколько сбылись Ваши ожидания от Школы?** (Нужное подчеркнуть).

   100% 90-80% 70-50.% Менее 50%

2. **Укажите на сколько Школа соответствовала Вашим личным целям**

   100% 90-80% 70-50.% Менее 50%

3. **Что из услышанного Вам показалось полезным? Почему**

   Много новой, полезной интересной информации и самое важное легко доступно изложено

4. **Что из услышанного вызвало затруднения? Почему?**

   —

5. **Насколько Вы уверены в применении Ваших новых знаний?**

   уверен (а) возможно применю вряд ли

6. **Укажите те вопросы, которые Вы хотели бы рассмотреть на следующем семинаре.**

7. **Оцените организацию семинара. (не более 5 баллов):** информация в раздаточном материале - 5; работа тренеров - 5

8. **Ваши пожелания**

   Супер ~~ну~~ очень понравилось

   Удачи в работе.

Большое спасибо!

Отзывы

Отличное преподнесение информации. Много практических примеров, способствующих лёгкому и логичному восприятию информации

Литвинова Дарья

Семинар полезен, прежде всего, своей направленностью на практическое использование полученных знаний. Особо стоит отметить: простую и доступную форму подачи материала, при этом, на высоком профессиональном уровне; большое количество практических примеров из разных отраслей бизнеса.

Береснева Валерия

Семинар организован на очень высоком уровне, преподаватели обладают высокой квалификацией. Полезно, понятно, главное очень доходчиво излагается материал, было дано много конкретных рекомендаций.

Павленко Владислав

Приложение №15

Производство замороженных полуфабрикатов

Представление компании

Сферой деятельности предприятия является производство продуктов питания. Цель проекта – открытие цеха по производству замороженных полуфабрикатов: пельменей и вареников. Предприятие будет привносить на рынок более качественную продукцию, производимую из натуральных продуктов, без добавок. Требуемый начальный капитал планируется взять в качестве займа на год в учреждении, занимающемся финансированием проектов и кредитованием под 12% годовых.

Описание продукции

Основной продукцией будут являться пельмени и вареники. Планируется производство замороженных полуфабрикатов в следующих упаковках: пельмени с говядиной и свининой – 0,5кг, 0,7кг, 1,0кг, пельмени с говядиной – 0,5кг, 0,7кг, 1,0кг; вареники с картофелем – 0,5кг, 0,7кг, вареники с капустой – 0,5кг, 0,7кг. Данная продукция широко представлена на рынке различными производителями и торговыми марками, однако она относиться к продуктам питания, т.е. является часто потребляемой.

Реализовывать продукцию планируется через торговых агентов в г. Семей и районы.

Пельмени и вареники будут производиться только из натуральных продуктов, без соевых и прочих добавок. Сырье, необходимое для производства, будет приобретаться в Восточно-Казахстанской области. Поставщиками являются крестьянское хозяйство «Куаныш», с которым заключен предварительный «Договор о поставке мяса». Остальные дополнительные компоненты для производства будут закупаться централизованно на оптовых рынках города и у производителей – мукомольном комбинате в городе Семей.

Особенностью данного производства является то, что оно использует ручной труд, следовательно, производственная мощность зависит от нескольких факторов: от количества лепщиков, от размеров помещения и от количества полуфабрикатов, производимых одним лепщиком за рабочий день. Планируется, что в первый год на предприятии будет занято 10 лепщиков. Производственная мощность в первый месяц работы рассчитывается как 12 кг (производимых одним лепщиком) * 25 дней * 10 лепщиков, что дает 3000 кг пельменей/вареников. Каждый следующий месяц количество полуфабрикатов, производимых одним лепщиком, будет возрастать на 2 кг, что даст производительность к пятому месяцу - 20 кг с лепщика. Итого в первый год работы будет произведено 55 000 кг полуфабрикатов. Во второй год производимое одним лепщиком количество полуфабрикатов увеличивается до 22 кг в месяц, следовательно, количество произведенной продукции

составит 66 000 кг. В третий год количество лепщиков планируется увеличить до 13 человек, что даст прибавку к производственной мощности в 30% и составит 136 500 кг. В год четвертый и пятый количество лепщиков составит 15 человек, а количество полуфабрикатов в четвертый год составит 25 кг в день, в пятый год – 30 кг в день.

Производственная мощность	Год 1	Год 2	Год 3	Год 4	Год 5
Количество произведенной продукции (кг)	55 000	66 000	85 800	112 500	135 000

Считается, что пельменей и вареников будет произведено равное количество. Стоимость 1 кг пельменей - 252 тенге, 1 кг вареников - 121 тенге.

Маркетинг

Потребителями пельменей и вареников являются одинокие люди, студенты, семейные пары, пенсионеры. Население г. Семей составляет около 370 000 человек. Целевой рынок очень велик, однако большая часть рынка уже занята. Для расширения географии продаж планируется возить продукцию в г.Усть-Каменогорск, так как потенциальный размер рынка в составляет около 500 000 человек. Особенно важно, в г.Семей много приезжих людей – рабочих, строителей, студентов, т.е. те прослойки населения, которые предпочитают продукты быстрого приготовления, к которым относятся полуфабрикаты. Продукция цеха полуфабрикатов «Ц» не является уникальной, так как на рынке представлены множество фирм и торговых марок. Незнание марки покупателем, отсутствие узнаваемости, отсутствие имиджа являются слабыми сторонами данного бизнеса.

Для дополнительного привлечения покупателей планируется проведение лотереи, купоны которой будут находиться в упаковках пельменей и вареников. Предполагается, что в первый год будет продано 55 000 кг продукции на общую сумму 10 257 500 тенге. В последующие годы объем произведенной продукции будет увеличиваться, соответственно будут возрастать и доходы от реализованной продукции.

Продажи	Год 1	Год 2	Год 3	Год 4	Год 5
Количество	55 000	66 000	85 800	112 500	135 000
Доходы	10 257 500	12 309 000	16 001 700	20 981 250	25 177 500

Технологический процесс состоит из следующих этапов:

1. Приготовление теста – 80 мин
2. Приготовление фарша/начинки – 2 часа
3. Раскатка теста – в течение дня
4. Выбивание лепешек – в течение дня

5. Лепка (ручная) – в течение дня
6. Замораживание – 2-3 часа
7. Фасовка готовых изделий – 100 кг – 1,5 часа

Так как сферой деятельности данного цеха является производство продуктов питания, особую роль играет соблюдение санитарно-гигиенических требований к производству и хранению продукции.

Требуемое оборудование:

1. Холодильная камера-ларец, поддоны, стеллажи с полками (для заморозки и хранения продукции)
2. Тестомес
3. Тестораскаточная машина
4. Мясорубка
5. Фаршемешалка
6. Электрическая сковорода (обжаривание компонентов начинки для вареников)
7. Распайщик (фасовочная машина)
8. Газовая плита

Приготовление теста – один из самых длительных этапов в производственном процессе, так как тесту необходимо время, чтобы выстояться. Ручной замес не позволяет постоянно соблюдать необходимую консистенцию, отчего пострадает качество продукции: она будет слипаться или развариваться при варке. Для того чтобы избежать этого, необходимо приобретение тестомеса емкостью в 200 л. На второй год планируется приобретение дополнительного тестомеса емкостью в 400 л, что позволит увеличить производительность. Для получения ровных лепешек одинаковой толщины приобретается тестораскаточная машина. Это позволит производить пельмени и вареники стандартного размера и одинаковой формы. Для приготовления фарша необходима промышленная электрическая мясорубка, производительность которой составляет около 60 кг фарша в час, и фаршемешалка, необходимая для однородного перемешивания всех компонентов фарша. Для приготовления начинки для вареников необходимы газовая плита (для варки картофеля) и электрическая сковорода. Использование электрической сковороды позволит обжаривать необходимые компоненты равномерно. Для глубокой заморозки продукции необходимо использовать качественное холодильное оборудование. Приобретаемые холодильники (6 шт.) позволяют соблюдать необходимые условия заморозки и хранения продукции, при температуре -18ºС.

Переработка травы и хвои

Цель данного проекта заключается в создании нового продукта, решающего целый пласт проблем не только витаминного голода, но и дефицита кормов вообще, также из практически бесплатного сырья, производить экспортную продукцию. При этом появится возможность с одной стороны ввести в энергетический баланс отходы, а с другой - улучшить экологическую обстановку

Сырье для производства

Сырье для хвойной или травяной муки: хвойная лапка (15-20 см), лиственная ветка. В качестве сырья также могут использоваться подвяленные травы, такие как клевер, люпин, козлятник (влажностью не более 45-50 %).

Преимущество проекта заключается в том, что сырье является воспроизводимым из года в год.

Хвоя - хороший источник каротина (140-320 мг/кг), причем его содержание в свежей хвое в течение года меняется незначительно. Она богата витамином С (до 300 мг/кг). Уровень витамина С в хвое в зимнее время нарастает, достигая 500-600 мг/кг, а летом снижается до 250-300 мг/кг в сухом веществе. Хранение еловой хвои в течение месяца при 8-10 градусах С приводит к потере 35% каротина, а при температуре ниже 5 градусов С этого не наблюдается. Свежая хвоя ели и сосны содержит 350-360 мг/кг витамина Е.

В 1 кг сухого вещества хвои ели и сосны содержатся следующие витамины в мг: К - до 20, Р –до 3800, В1 - 19, В2 - 7, В3 - 28, РР - 142 , В6 - 2, Н - 0,15, а также кобальт, железо, марганец и другие минеральные вещества. В еловой хвое содержатся многие аминокислоты, в том числе и незаменимые. Содержание хлорофилла достигает 1,4%. Технология производства **хвойной муки** позволяет сохранить большую часть витаминов и минеральных веществ.

Мука хвойная – это абсолютно натуральный растительный продукт, в котором содержится большое количество полезных веществ, необходимых растениям. Хвойный порошок для людей и животных безвреден. Его используют как ростовое вещество, как заменитель инсектецидов и для внесения в виде подкормок.

Технология производства хвойной муки:

Хвойная лапка или другое сырье попадает по конвейеру в ПК-2 (малогабаритный измельчитель растительного сырья) или в «Волгарь», а затем в вихревую сушилку-измельчитель. В вихревой сушилке зеленая масса в течение нескольких секунд измельчается и отдает влагу, при трении частиц в воздушном вихре и за счет теплогенератора температура зеленой массы поднимается до 100-150 градусов. Так как время воздействия температуры на частицу хвои мало, то

потери витаминов невелики и составляют не более 5-7%. Далее **произведенная** сухая **хвойная** или **травяная мука** попадает в охладительный бункер и на фасовку или в гранулятор, а затем в дозатор, в мешки и на склад.
Площадь основного производства 50-100 м2 без учёта площадей для хранения сырья и готового продукта. Помещение неотапливаемое. Высота помещения 3 - 4,5 метров.
Технология уникальна тем, что ее можно перестраивать на новый продукт за несколько минут и производить новый товар. Это нужно потому, что, например, гранула **хвойной** или **травяной муки** стоит в пять раз дороже, чем топливная гранула.

Готовый продукт: Гранула О 2-16 мм, плотность 0, 74- 1,1 кг/дм3, влажность 12%. Порошок буро-зеленого цвета, влажность 12 %.

Сбыт
Широко применяется в сельском хозяйстве: агрофирмы, КХ, частные лица.
Применение хвойной или травяной муки: корм, комбикорма, кормовая добавка, топливо, органическое удобрение, мульча, средство от колорадского жука, средство от картофельной и свекольной нематоды, кормовое средство по улучшению вкуса молока и мяса, яйца.

Бизнес-идеи:

1. Сегодня зерно стало экспортно-привлекательным товаром, зеленой добавкой можно заменять часть зерна, тем более что такие культуры, как козлятник, имеют в своем составе до 24,5% растительного протеина.
2. Кролиководство по методу Михайлова развивается слабо из-за того, что сложно купить гранулированные корма для кроликов. Имея различные зеленые добавки, можно производить корма для кроликов, непродуктивных (декоративных) животных, пушных зверьков, для лошадей, овец.
3. Гранула привлекательна как добавка к каминному топливу, дает запах горящей травы, напоминает лето. Структура энергии огня в этот момент меняется, таким огнем у камина можно лечиться.
4. Гранула переработанной травы может вноситься совместно с зерном через туковод сеялки, как органическое удобрение. Клевер, люпин, козлятник, люцерна – культуры, которые содержат достаточное количество азота для того, чтобы быть удобрениями-стимуляторами. Вы повышаете урожайность посевных культур и производите экологически чистые продукты. Точно так же можно порадовать и садоводов, поставив в супермаркетах экологические удобрения.
5. Гранулу можно продавать и использовать, как мульчу. А если гранула сделана из хвойной муки, то мульчу можно употреблять как экологическое средство против колорадского жука. Экологическая добавка в состав гранулы из природных средств дается при поставке технологической линии.
6. Гранулы из переработанной хвои можно использовать не только в борьбе с колорадским жуком, но и с нематодой картофельной или свекловичной.

Нематоды живут в определенных частотах энергии, когда вы сменяете энергию земли хвойной мульчой, то нематода резко снижает свою популяцию. Ученые-агрономы добиваются этого эффекта, меняя севооборот. Экологическую добавку против нематоды в составе хвойной гранулы покупатель получает при поставке технологической линии.

7. Смесь гранул из различных **переработанных трав** можно рекламировать и продавать, как средство для получения элитного вкуса мяса, молока, сливочного масла. Примером может служить курица деревенская и бройлер. Можно на птицефабрике добавить в корм хвойной муки и получить сразу яйцо по категории выше и ярко-желтый желток в яйце, да об этом знают почти все зоотехники. Хвойную муку им в данный момент брать негде.

8. При желании производителя на данной линии можно производить топливные гранулы (пеллеты) из опила.

План-график реализации проекта

1. Начало ремонтных работ и размещение заказа на основное оборудование;
2. Начало монтажных и пусконаладочных работ;
3. Размещение заказа на вспомогательное оборудование;
4. Получение необходимой разрешительной документации и лицензии;
5. Пуск в эксплуатацию – 50% мощности;
6. Выход на 80% мощности;
7. 100% мощности.

Расчет стоимости оборудования для комплекса с производительностью от 500 -800 кг/час

Необходимые условия для установки комплекса: площадь помещения от 100 м2, суммарное энергопотребление – 125 кВт/час. Для эксплуатации установки не требуется дополнительное оборудование: вентиляции, отопление , канализация. Стоимость оборудования такого помещения не превысит 500 тысяч тенге.

Инвестиции					
1.	**Стоимость оборудования для производства 500 кг/час**	**Ед. изм.**	**Кол-во**	**Цена (тенге)**	**Сумма (тенге)**
	Измельчитель хвои	шт.	1	225 000	225 000
	Дозирующее устройство	шт.	1	125 000	125 000
	Сместитель	шт.	1	100 000	100 000
	Дозатор-нагнетатель	шт.	1	200 000	200 000
	Пресс-экструдер ПЭМ-2УТ	шт.	1	240 000	240 000
	Охладитель	шт.	1	120 000	120 000
	Транспортер	шт.	1	110 000	110 000
	Дробилка-пневмотранспортер	шт.	1	215 000	215 000
	Циклон-накопитель	шт.	1	165 000	165 000
	Итого				**1 500 000**

ИТОГО запуск комплекса «под ключ» обойдется не более **1 500 000 тенге** со средней производительностью 500 кг/час!

Расходы на производство 1 тонны брикетов					
1.	**Себестоимость**	**Ед. изм.**	**Кол-во**	**Цена (тенге)**	**Сумма (тенге)**
	Сырьё	1 м3	4	1000	4000
	Электроэнергия (максимально)	1 КВт/час	125	30	3750
	Зарплата рабочим (2500 тенге/день на человека)	Чел/час	9	625	**9625**
2.	**Сопутствующие расходы (упаковка, транспорт, и т. д.)**				5125
	Итого за тонну				**22 500**

ИТОГО себестоимость производства хвойной или травяной муки (с учетом закупки сырья) – максимум **22 500 тенге/ тонна**

Расчет чистой прибыли при цене продукции – 45 000 тенге/тонна					
1.	**Валовый ежемесячный доход**	**Ед. изм.**	**Кол-во**	**Цена (тенге)**	**Сумма (тенге)**
	Производство в сутки (1 смена по 8 часов)	тонна	4	45 000	180 000
	Производство в месяц (1 смена по 8 часов)	сутки	24	180 000	**4 320 000**
2.	**Общая сумма ежемесячных расходов**				
	Траты на производство (1 смена по 8 часов)	тонна	4	22 500	90 000
	Траты на производство в месяц (2 смены по 8 часов)	сутки	24	90 000	**2 160 000**
	Итого (валовый доход в месяц)				4 320 000
	Итого (общий расход в месяц) Сырье Налоги Реклама				2 960 000 2 160 000 500 000 300 000
	Итого (чистой прибыли в месяц)				**1 360 000**

Окупаемость линии – менее 2 лет

Конкурентов пока не имеется , а продукт – хвойная или травяная мука , совершенно новый и нужно время для его продвижения на рынке РК, в частности на территории ВКО.

В связи с чем, привлеченные средства будут возвращены через 1,5 - 2 года
.

Почему выгодно производить хвойную или травяную муку:

- Чаще утилизация хвои в настоящее время в большинстве лесничеств, производится сжиганием, после которого неизбежно остаются выжженные участки леса. Хотя зта операция вредна и опасна, но не уничтожать хвою нельзя- высока вероятность самовозгорания. В итоге мы имеем парадоксальную ситуацию – древесная хвоя , являясь головной болью для лесничеств , необходима как воздух животноводам;
- Огромная потребность в витаминно-каротиновой муке;
- Невысокие для производственного предприятия инвестиции;
- Высокая рентабельность производства – до 60%.

Хвойная или травяная мука - это достаточно высокотехнологичный продукт. Производство биокормов очень популярно и всячески поощряется на государственном уровне

Приложение №16

Проект «Праздник для всех»

Проект «Золотая пчелка»

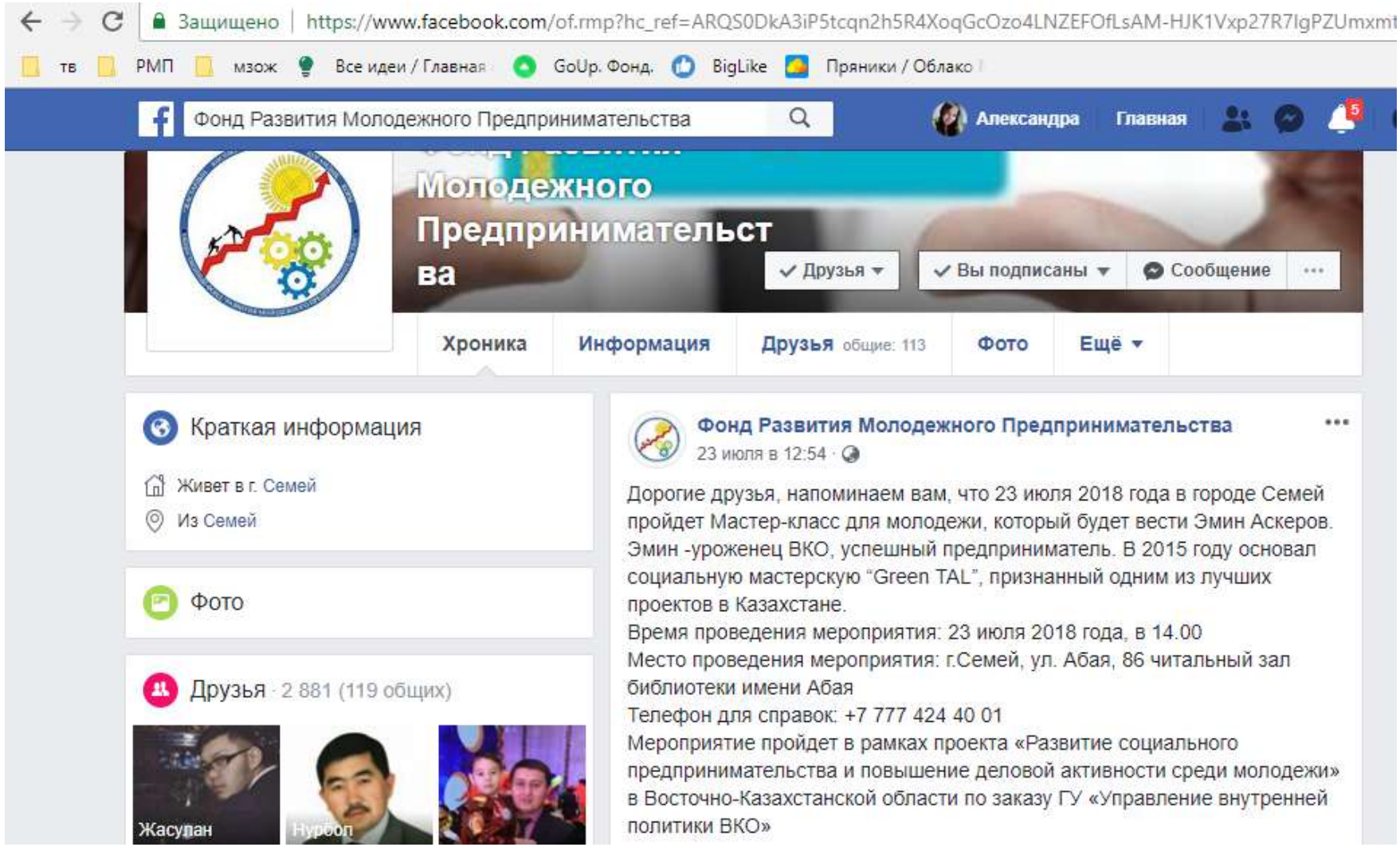
Проект «Квест-студия активного игрового обучения и социализация подростков из неблагополучных семей «Твой город»

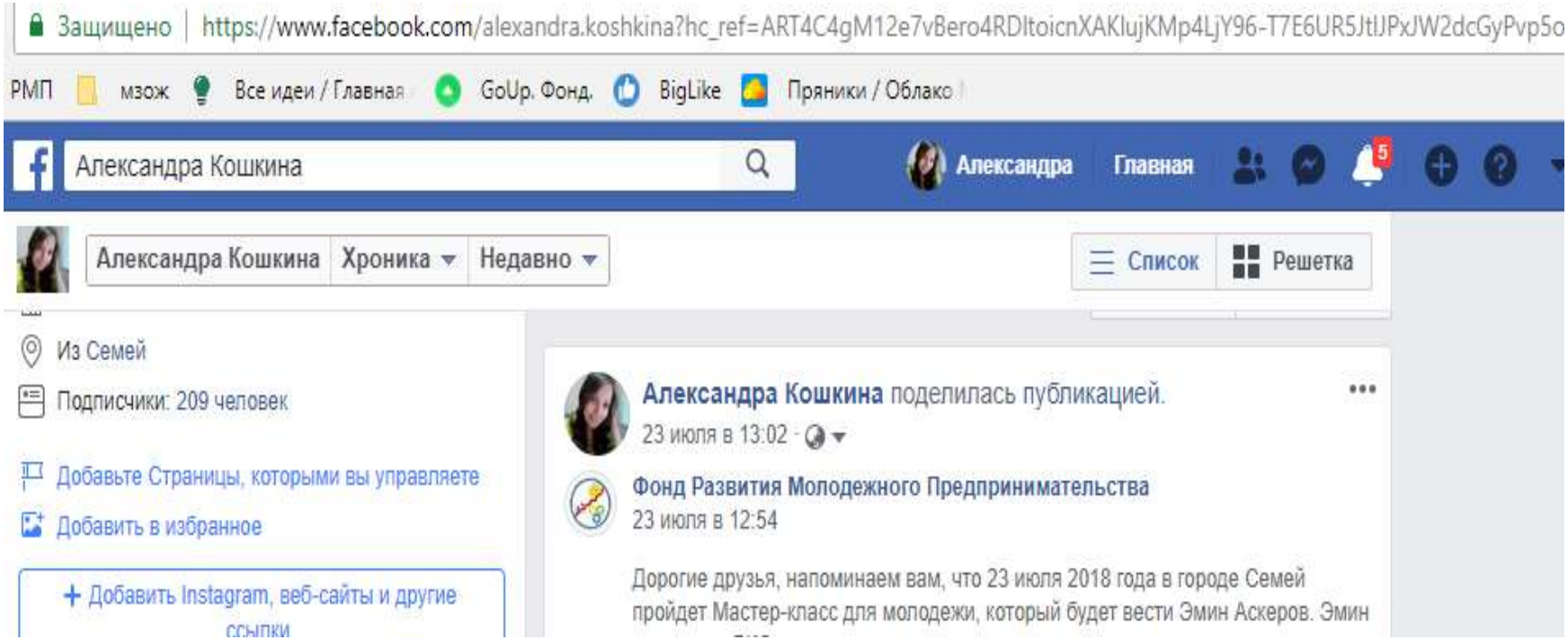
НЕТ ФОТО

Договоры о предоставлении гранта

#	Проект	Скачать	Подписать договор	Номер договора
1	Квест-студия активного игрового обучения и социализации подростков из неблагополучных семей "Твой город".	Скачать в PDF	Договор подписан	Vko-1016-HO
2	Праздник для всех	Скачать в PDF	Договор подписан	Vko-1216-HO
3	"Золотая Пчелка"	Скачать в PDF	Договор подписан	Vko-1259-HO

Приложение №17




Защищено | https://www.facebook.com/alexandra.koshkina?hc_ref=ART4C4gM12e7vBero4RDItoicnXAKlujKMp4LjY96-T7E6UR5JtIJPxJW2dcGyPvp5o
РМП
мзож
Все идеи / Главная
GoUp. Фонд.
BigLike
Пряники / Облако
Александра Кошкина
Александра
Главная
Александра Кошкина
Хроника
Недавно
Список
Решетка
Из Семей
Подписчики: 209 человек
Добавьте Страницы, которыми вы управляете
Добавить в избранное
+ Добавить Instagram, веб-сайты и другие ссылки
Александра Кошкина поделилась публикацией.
23 июля в 13:02
Фонд Развития Молодежного Предпринимательства
23 июля в 12:54
Дорогие друзья, напоминаем вам, что 23 июля 2018 года в городе Семей пройдет Мастер-класс для молодежи, который будет вести Эмин Аскеров. Эмин

Защищено | https://www.instagram.com/p/Bn56IpynDoPtxMeZjXxhI8vejeNku2QJQ1215U0/?utm_source=ig_share_sheet&igshid=1ocnljnue3kru

ИП мзож Все идеи / Главная GoUp. Фонд. BigLike Пряники / Облако

Instagram

Поиск

Войти Зарегистрироваться

shulenina.91 • Подписаться

shulenina.91 Недавно задумалась, а можно ли общественную проблему превратить в бизнес? Не заработать на проблеме общества, а именно помочь решить ее и еще заработать – оказывается, да. И для этого даже есть такое понятие, как «социальное предпринимательство». Как и что нужно сделать мне рассказали в Общественном Фонде «Развития молодежного предпринимательства», которые реализуют проект «Реализация мероприятий, направленных на развитие социального предпринимательства и повышение деловой активности среди молодежи». Сотрудники Фонда проводят семинары в городах и районах, недавно, например, прошло обучение для Бородулихинского района. А кому интересно узнать больше про проект, могут позвонить по

15 отметок "Нравится"

23 ЧАСОВ НАЗАД

Войдите, чтобы поставить «Нравится»

Защищено | https://my.mail.ru/mail/shulenina.91/multipost/6f1a0000a9b64801.html?type=EVENT&threadId=2032ea1e6f1a0000a9b648010c000000

мзож Все идеи / Главная GoUp. Фонд. BigLike Пряники / Облако

мир@mail.ru Искать в мире Люди

Александра Шул... Анкета Друзья Фото Видео Музыка Группы Игры

Александра Шуленина добавила запись
вчера в 13:56

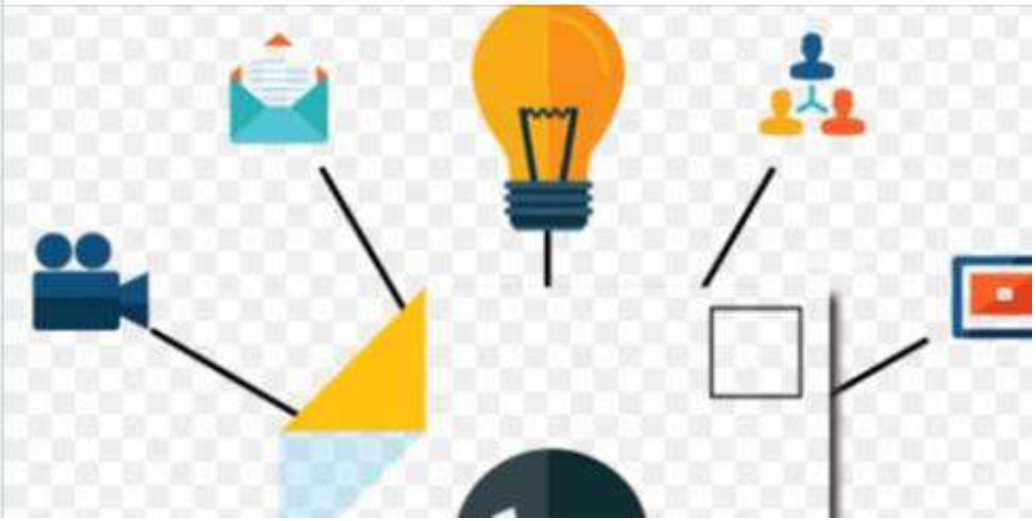
Недавно задумалась, а можно ли общественную проблему превратить в бизнес? Не заработать на проблеме общества, а именно помочь решить ее и еще заработать – оказывается, да. И для этого даже есть такое понятие, как «социальное предпринимательство». Как и что нужно сделать мне рассказали в Общественном Фонде «Развития молодежного предпринимательства», которые реализуют проект «Реализация мероприятий, направленных на развитие социального предпринимательства и повышение деловой активности среди молодежи». Сотрудники Фонда проводят семинары в городах и районах, недавно, например, прошло обучение для Бородулихинского района. А кому интересно узнать больше про проект, могут позвонить по телефону 52-05-08))

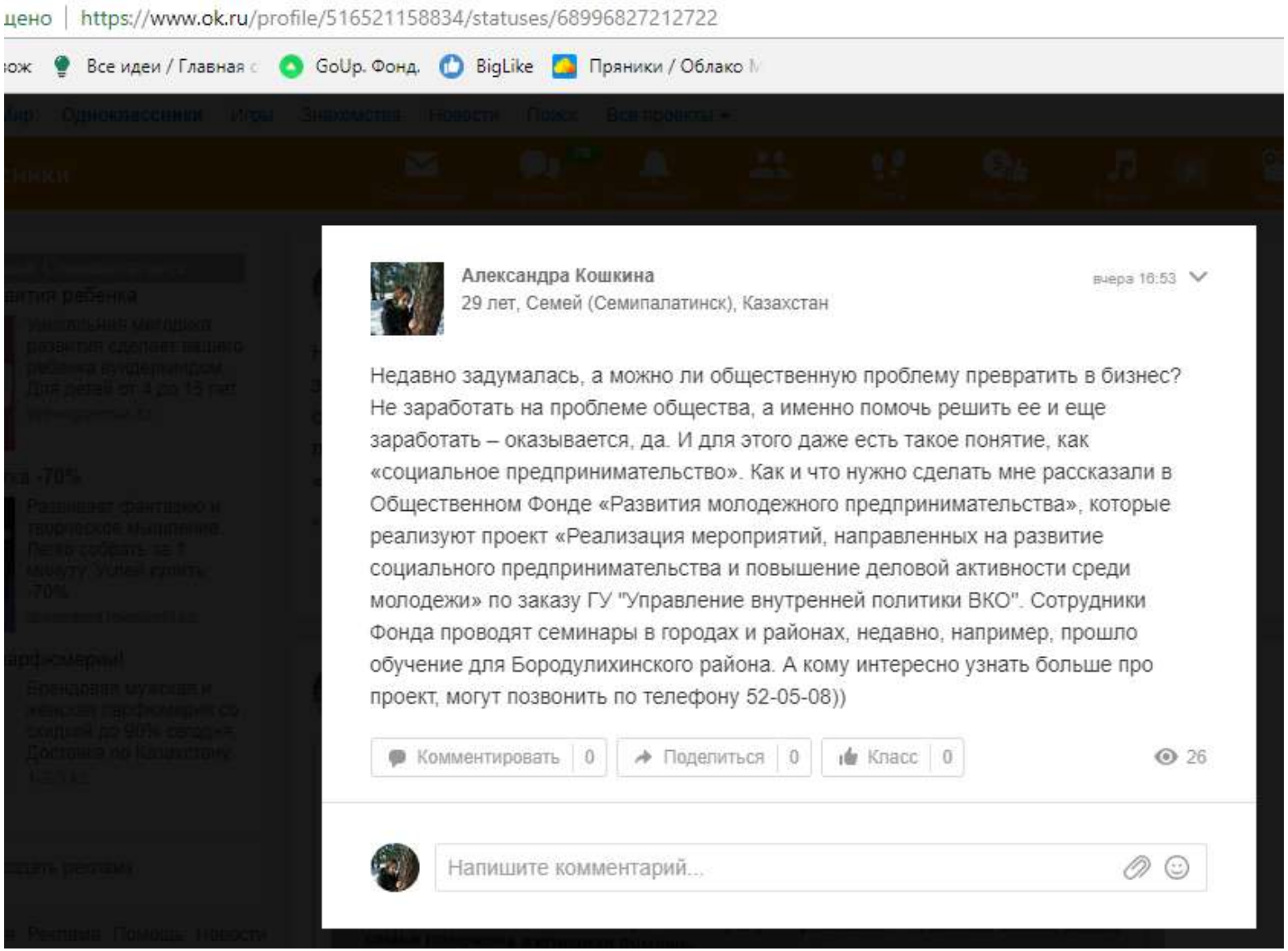
Защищено | https://www.facebook.com/100004663172612/posts/1131482683683827/

П мзож Все идеи / Главная GoUp. Фонд. BigLike Пряники / Облако

Поиск Александра

Недавно задумалась, а можно ли общественную проблему превратить в бизнес? Не заработать на проблеме общества, а именно помочь решить ее и еще заработать – оказывается, да. И для этого даже есть такое понятие, как «социальное предпринимательство». Как и что нужно сделать мне рассказали в Общественном Фонде «Развития молодежного предпринимательства», которые реализуют проект «Реализация мероприятий, направленных на развитие социального предпринимательства и повышение деловой активности среди молодежи». Сотрудники Фонда проводят семинары в городах и районах недавно, например, прошло обучение для Бородулихинского района. А кому интересно узнать больше про проект, могут позвонить по телефону 52-05-08))




цено | https://www.ok.ru/profile/516521158834/statuses/68996827212722
Все идеи / Главная
GoUp. Фонд.
BigLike
Пряники / Облако
Александра Кошкина
29 лет, Семей (Семипалатинск), Казахстан
вчера 16:53
Недавно задумалась, а можно ли общественную проблему превратить в бизнес? Не заработать на проблеме общества, а именно помочь решить ее и еще заработать – оказывается, да. И для этого даже есть такое понятие, как «социальное предпринимательство». Как и что нужно сделать мне рассказали в Общественном Фонде «Развития молодежного предпринимательства», которые реализуют проект «Реализация мероприятий, направленных на развитие социального предпринимательства и повышение деловой активности среди молодежи» по заказу ГУ "Управление внутренней политики ВКО". Сотрудники Фонда проводят семинары в городах и районах, недавно, например, прошло обучение для Бородулихинского района. А кому интересно узнать больше про проект, могут позвонить по телефону 52-05-08))
Комментировать 0
Поделиться 0
Класс 0
26
Напишите комментарий...

https://vk.com/alexandra_koshkina?w=wall23962688_513

Все идеи / Главная GoUp. Фонд. BigLike Пряники / Облако

Онлайн мастер-класс психоаналитика
24 сентября 20 ч. МСК
Есть противопоказания. Требуется консультация специалиста

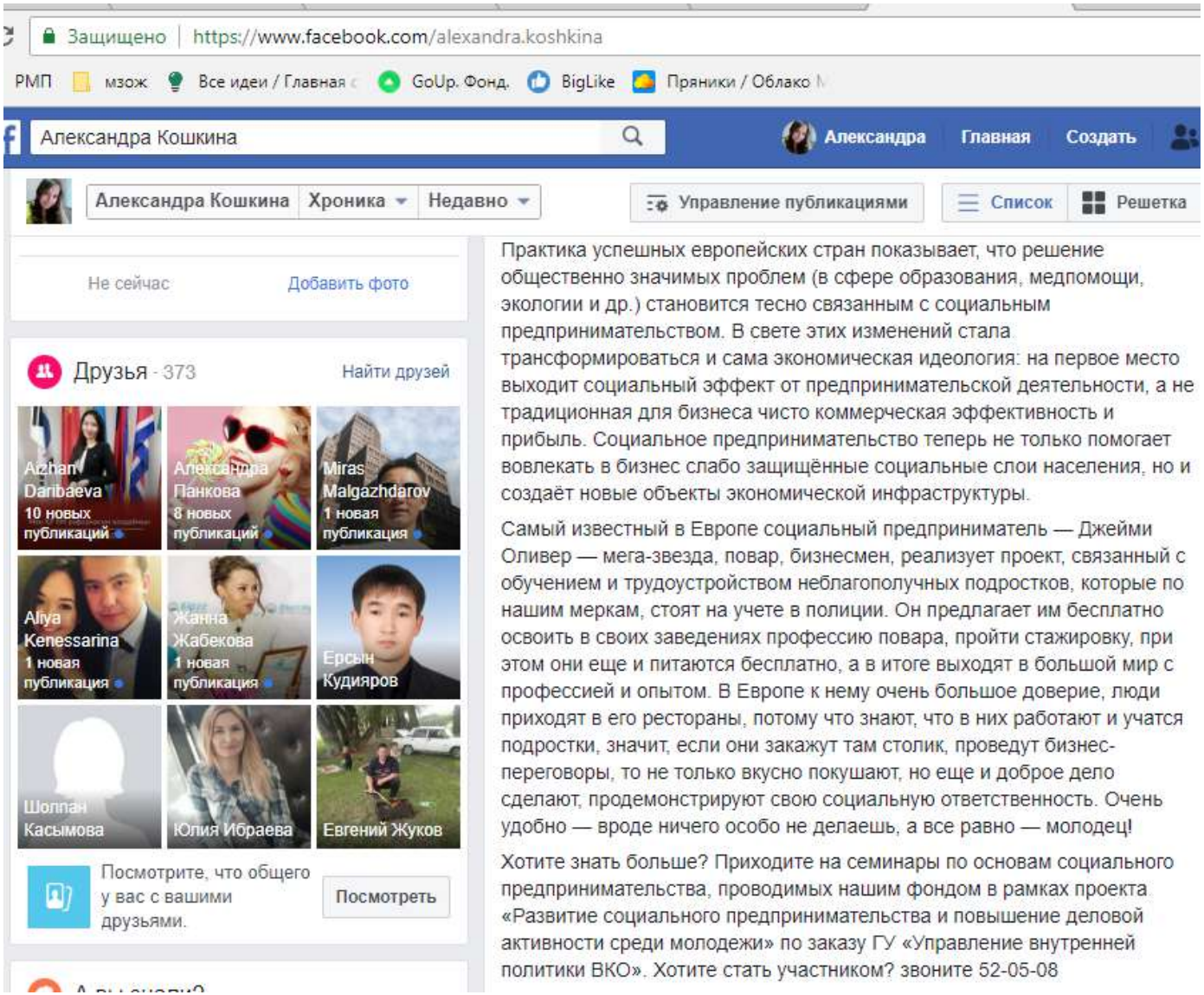
TECHNODOM
Eurasian Bank
Карта рассрочки от Eurasian Bank
paydacard.kz
Покупки бытовой техники в рассрочку на 3 месяца без переплат!
ONLINE ШКОЛА

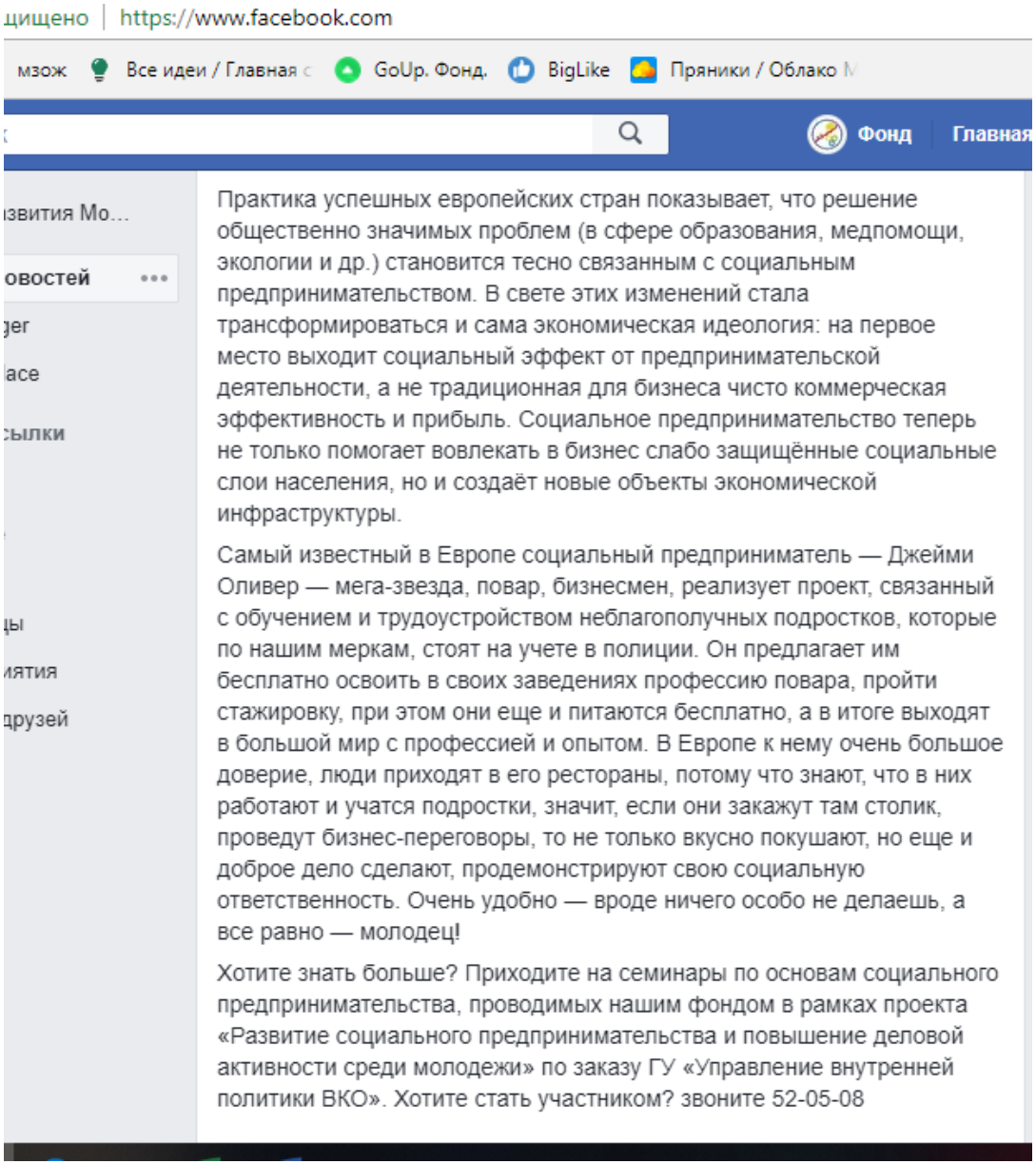
Александра Кошкина
19 сен 2018 в 16:41

Недавно задумалась, а можно ли общественную проблему превратить в бизнес? Не заработать на проблеме общества, а именно помочь решить ее и еще заработать – оказывается, да. И для этого даже есть такое понятие, как «социальное предпринимательство». Как и что нужно сделать мне рассказали в Общественном Фонде «Развития молодежного предпринимательства», которые реализуют проект «Реализация мероприятий, направленных на развитие социального предпринимательства и повышение деловой активности среди молодежи». Сотрудники Фонда проводят семинары в городах и районах, недавно, например, прошло обучение для Бородулихинского района. А кому интересно узнать больше про проект, могут позвонить по телефону 52-05-08))

2 Ещё 37

1 комментарий


Защищено | https://www.facebook.com/alexandra.koshkina
РМП
мзож
Все идеи / Главная
GoUp. Фонд.
BigLike
Пряники / Облако
Александра Кошкина
Александра
Главная
Создать
Александра Кошкина
Хроника
Недавно
Управление публикациями
Список
Решетка
Не сейчас
Добавить фото
Друзья · 373
Найти друзей
Aizhan Daribaeva
10 новых публикаций
Александра Панкова
8 новых публикаций
Miras Malgazhdarov
1 новая публикация
Aliya Kenessarina
1 новая публикация
Жанна Жабекова
1 новая публикация
Ерсын Кудияров
Шолпан Касымова
Юлия Ибраева
Евгений Жуков
Посмотрите, что общего у вас с вашими друзьями.
Посмотреть
Практика успешных европейских стран показывает, что решение общественно значимых проблем (в сфере образования, медпомощи, экологии и др.) становится тесно связанным с социальным предпринимательством. В свете этих изменений стала трансформироваться и сама экономическая идеология: на первое место выходит социальный эффект от предпринимательской деятельности, а не традиционная для бизнеса чисто коммерческая эффективность и прибыль. Социальное предпринимательство теперь не только помогает вовлекать в бизнес слабо защищённые социальные слои населения, но и создаёт новые объекты экономической инфраструктуры.
Самый известный в Европе социальный предприниматель — Джейми Оливер — мега-звезда, повар, бизнесмен, реализует проект, связанный с обучением и трудоустройством неблагополучных подростков, которые по нашим меркам, стоят на учете в полиции. Он предлагает им бесплатно освоить в своих заведениях профессию повара, пройти стажировку, при этом они еще и питаются бесплатно, а в итоге выходят в большой мир с профессией и опытом. В Европе к нему очень большое доверие, люди приходят в его рестораны, потому что знают, что в них работают и учатся подростки, значит, если они закажут там столик, проведут бизнес-переговоры, то не только вкусно покушают, но еще и доброе дело сделают, продемонстрируют свою социальную ответственность. Очень удобно — вроде ничего особо не делаешь, а все равно — молодец!
Хотите знать больше? Приходите на семинары по основам социального предпринимательства, проводимых нашим фондом в рамках проекта «Развитие социального предпринимательства и повышение деловой активности среди молодежи» по заказу ГУ «Управление внутренней политики ВКО». Хотите стать участником? звоните 52-05-08



щищено | https://www.facebook.com

мзож Все идеи / Главная с GoUp. Фонд. BigLike Пряники / Облако М

Фонд Главная

звития Мо...

овостей

ger

lace

ссылки

цы

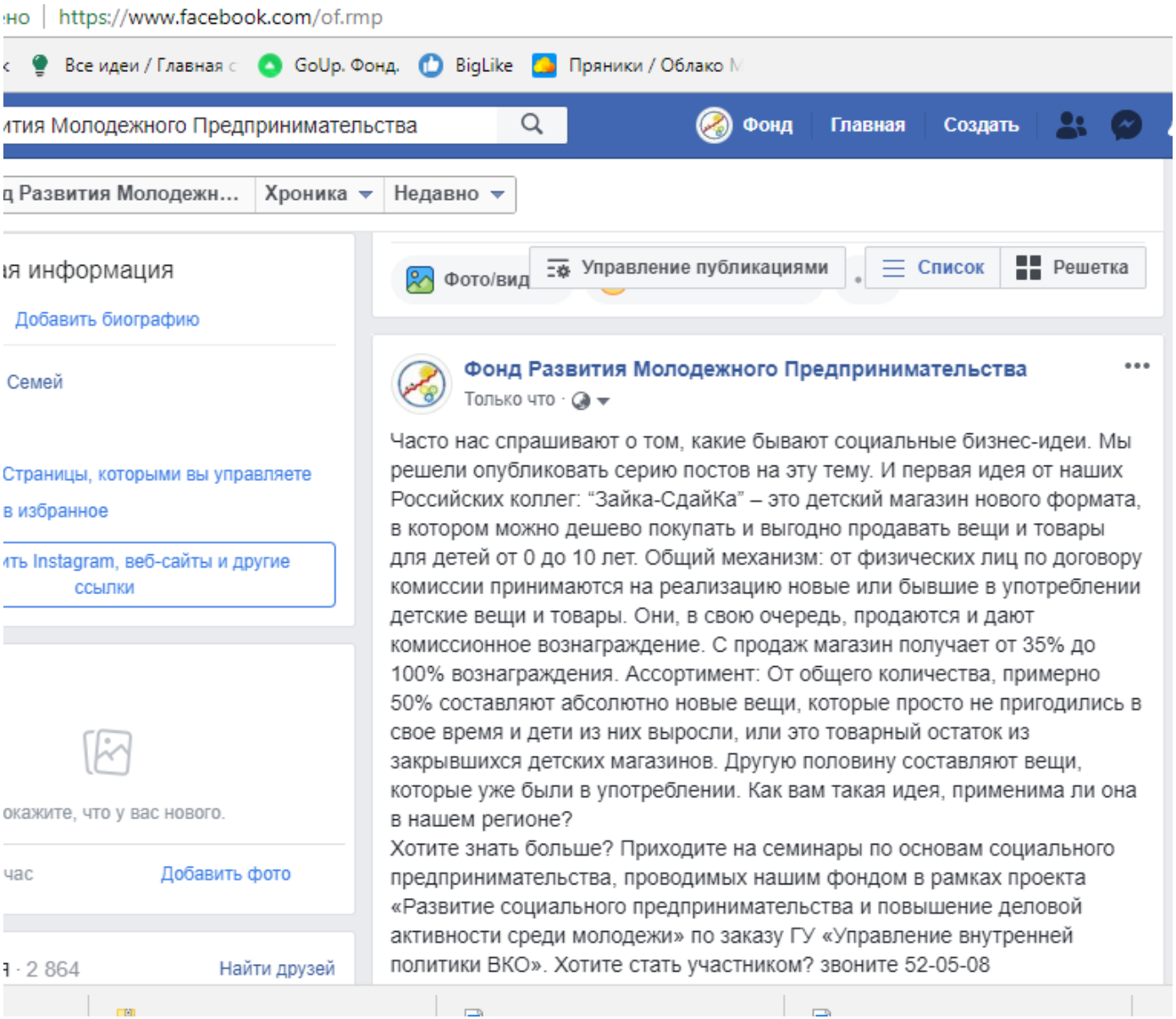
ниятия

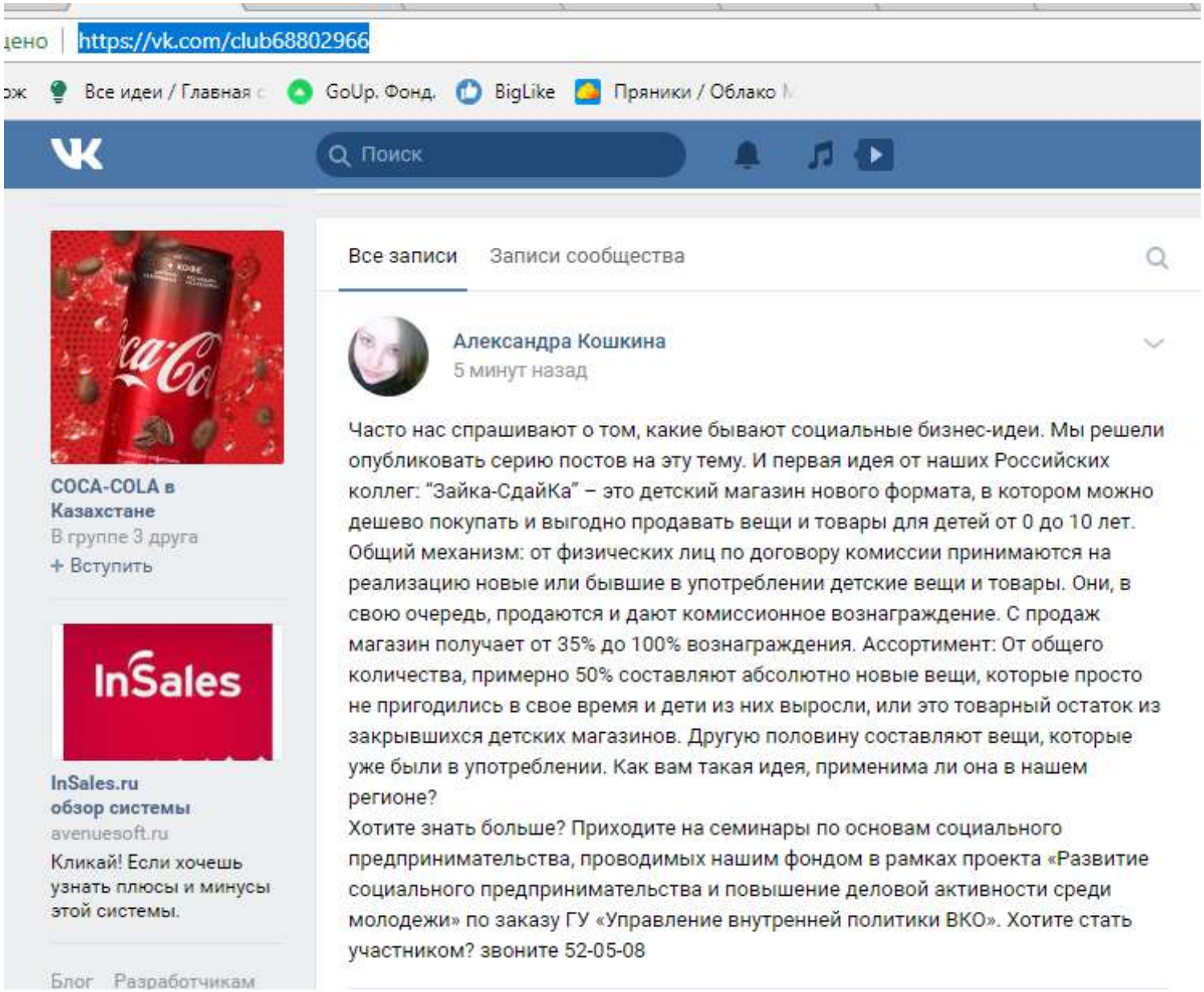
друзей

Практика успешных европейских стран показывает, что решение общественно значимых проблем (в сфере образования, медпомощи, экологии и др.) становится тесно связанным с социальным предпринимательством. В свете этих изменений стала трансформироваться и сама экономическая идеология: на первое место выходит социальный эффект от предпринимательской деятельности, а не традиционная для бизнеса чисто коммерческая эффективность и прибыль. Социальное предпринимательство теперь не только помогает вовлекать в бизнес слабо защищённые социальные слои населения, но и создаёт новые объекты экономической инфраструктуры.

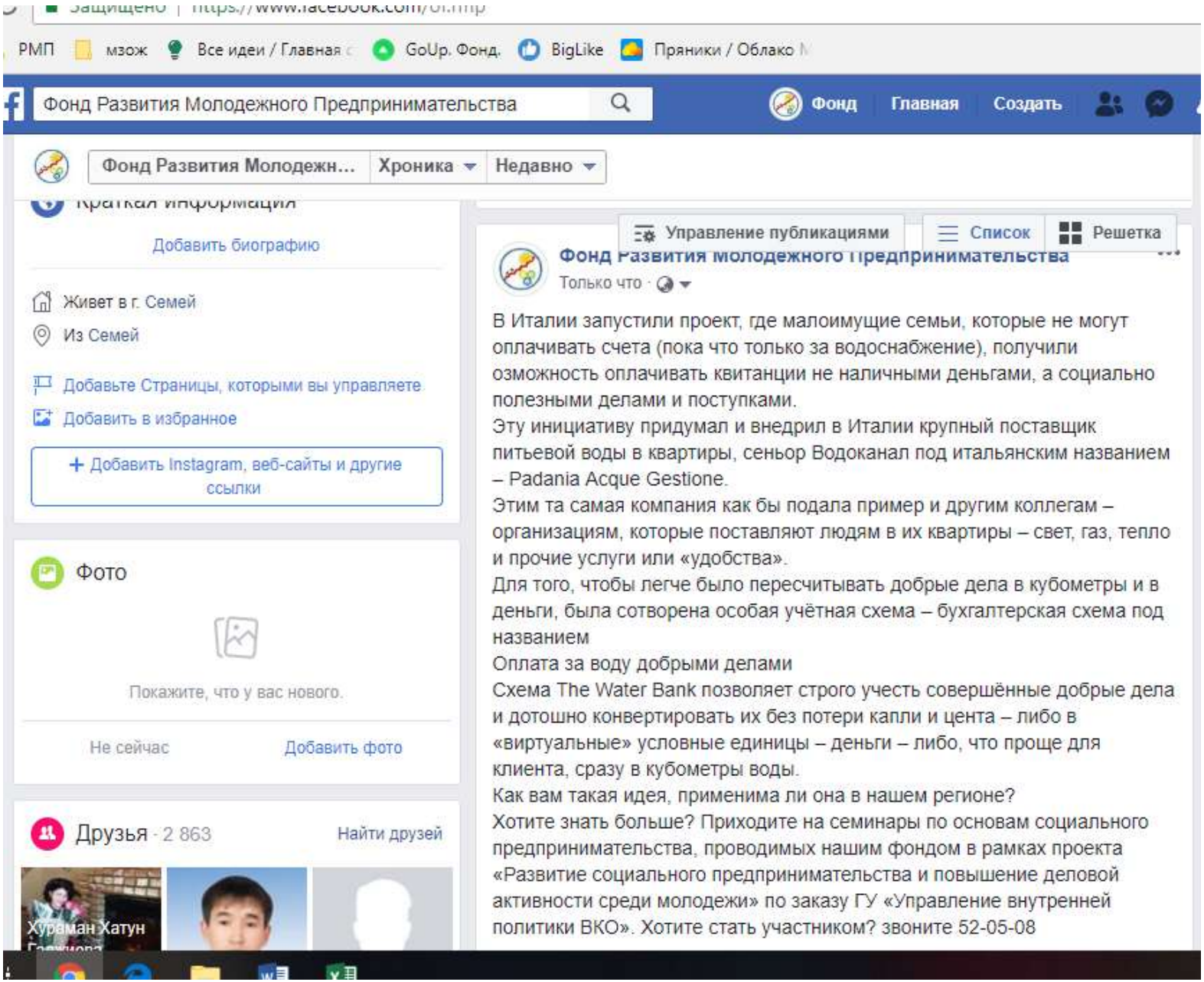
Самый известный в Европе социальный предприниматель — Джейми Оливер — мега-звезда, повар, бизнесмен, реализует проект, связанный с обучением и трудоустройством неблагополучных подростков, которые по нашим меркам, стоят на учете в полиции. Он предлагает им бесплатно освоить в своих заведениях профессию повара, пройти стажировку, при этом они еще и питаются бесплатно, а в итоге выходят в большой мир с профессией и опытом. В Европе к нему очень большое доверие, люди приходят в его рестораны, потому что знают, что в них работают и учатся подростки, значит, если они закажут там столик, проведут бизнес-переговоры, то не только вкусно покушают, но еще и доброе дело сделают, продемонстрируют свою социальную ответственность. Очень удобно — вроде ничего особо не делаешь, а все равно — молодец!

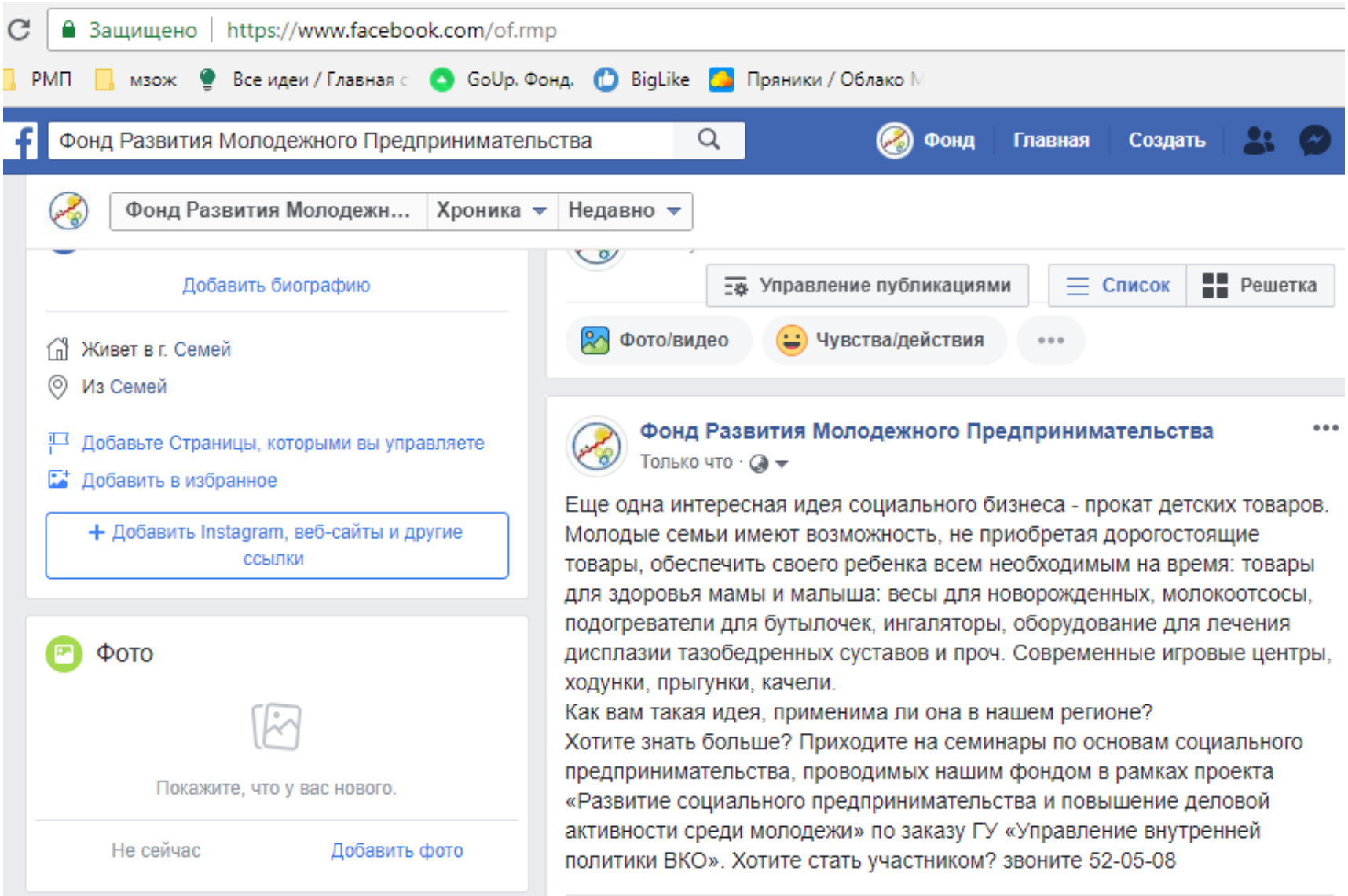
Хотите знать больше? Приходите на семинары по основам социального предпринимательства, проводимых нашим фондом в рамках проекта «Развитие социального предпринимательства и повышение деловой активности среди молодежи» по заказу ГУ «Управление внутренней политики ВКО». Хотите стать участником? звоните 52-05-08


https://www.facebook.com/of.rmp
Все идеи / Главная
GoUp. Фонд.
BigLike
Пряники / Облако
тия Молодежного Предпринимательства
Фонд
Главная
Создать
д Развития Молодежн...
Хроника
Недавно
я информация
Добавить биографию
Семей
Страницы, которыми вы управляете
в избранное
ть Instagram, веб-сайты и другие ссылки
окажите, что у вас нового.
час
Добавить фото
· 2 864
Найти друзей
Фото/вид
Управление публикациями
Список
Решетка
Фонд Развития Молодежного Предпринимательства
Только что
Часто нас спрашивают о том, какие бывают социальные бизнес-идеи. Мы решели опубликовать серию постов на эту тему. И первая идея от наших Российских коллег: "Зайка-СдайКа" – это детский магазин нового формата, в котором можно дешево покупать и выгодно продавать вещи и товары для детей от 0 до 10 лет. Общий механизм: от физических лиц по договору комиссии принимаются на реализацию новые или бывшие в употреблении детские вещи и товары. Они, в свою очередь, продаются и дают комиссионное вознаграждение. С продаж магазин получает от 35% до 100% вознаграждения. Ассортимент: От общего количества, примерно 50% составляют абсолютно новые вещи, которые просто не пригодились в свое время и дети из них выросли, или это товарный остаток из закрывшихся детских магазинов. Другую половину составляют вещи, которые уже были в употреблении. Как вам такая идея, применима ли она в нашем регионе?
Хотите знать больше? Приходите на семинары по основам социального предпринимательства, проводимых нашим фондом в рамках проекта «Развитие социального предпринимательства и повышение деловой активности среди молодежи» по заказу ГУ «Управление внутренней политики ВКО». Хотите стать участником? звоните 52-05-08


https://vk.com/club68802966
Все идеи / Главная
GoUp. Фонд.
BigLike
Пряники / Облако
Поиск
Все записи
Записи сообщества
Александра Кошкина
5 минут назад
Часто нас спрашивают о том, какие бывают социальные бизнес-идеи. Мы решели опубликовать серию постов на эту тему. И первая идея от наших Российских коллег: "Зайка-СдайКа" – это детский магазин нового формата, в котором можно дешево покупать и выгодно продавать вещи и товары для детей от 0 до 10 лет. Общий механизм: от физических лиц по договору комиссии принимаются на реализацию новые или бывшие в употреблении детские вещи и товары. Они, в свою очередь, продаются и дают комиссионное вознаграждение. С продаж магазин получает от 35% до 100% вознаграждения. Ассортимент: От общего количества, примерно 50% составляют абсолютно новые вещи, которые просто не пригодились в свое время и дети из них выросли, или это товарный остаток из закрывшихся детских магазинов. Другую половину составляют вещи, которые уже были в употреблении. Как вам такая идея, применима ли она в нашем регионе?
Хотите знать больше? Приходите на семинары по основам социального предпринимательства, проводимых нашим фондом в рамках проекта «Развитие социального предпринимательства и повышение деловой активности среди молодежи» по заказу ГУ «Управление внутренней политики ВКО». Хотите стать участником? звоните 52-05-08
COCA-COLA в Казахстане
В группе 3 друга
+ Вступить
InSales
InSales.ru обзор системы
avenuesoft.ru
Кликай! Если хочешь узнать плюсы и минусы этой системы.
Блог
Разработчикам

В Италии запустили проект, где малоимущие семьи, которые не могут оплачивать счета (пока что только за водоснабжение), получили озможность оплачивать квитанции не наличными деньгами, а социально полезными делами и поступками.
Эту инициативу придумал и внедрил в Италии крупный поставщик питьевой воды в квартиры, сеньор Водоканал под итальянским названием – Padania Acque Gestione.
Этим та самая компания как бы подала пример и другим коллегам – организациям, которые поставляют людям в их квартиры – свет, газ, тепло и прочие услуги или «удобства».
Для того, чтобы легче было пересчитывать добрые дела в кубометры и в деньги, была сотворена особая учётная схема – бухгалтерская схема под названием
Оплата за воду добрыми делами
Схема The Water Bank позволяет строго учесть совершённые добрые дела и дотошно конвертировать их без потери капли и цента – либо в «виртуальные» условные единицы – деньги – либо, что проще для клиента, сразу в кубометры воды.
Как вам такая идея, применима ли она в нашем регионе?
Хотите знать больше? Приходите на семинары по основам социального предпринимательства, проводимых нашим фондом в рамках проекта «Развитие социального предпринимательства и повышение деловой активности среди молодежи» по заказу ГУ «Управление внутренней политики ВКО». Хотите стать участником? звоните 52-05-08


Фонд Развития Молодежного Предпринимательства
Фонд
Главная
Создать
Фонд Развития Молодежн...
Хроника
Недавно
Краткая информация
Добавить биографию
Живет в г. Семей
Из Семей
Добавьте Страницы, которыми вы управляете
Добавить в избранное
+ Добавить Instagram, веб-сайты и другие ссылки
Фото
Покажите, что у вас нового.
Не сейчас
Добавить фото
Друзья · 2 863
Найти друзей
Хураман Хатун
Управление публикациями
Список
Решетка
Фонд Развития Молодежного Предпринимательства
Только что
В Италии запустили проект, где малоимущие семьи, которые не могут оплачивать счета (пока что только за водоснабжение), получили озможность оплачивать квитанции не наличными деньгами, а социально полезными делами и поступками.
Эту инициативу придумал и внедрил в Италии крупный поставщик питьевой воды в квартиры, сеньор Водоканал под итальянским названием – Padania Acque Gestione.
Этим та самая компания как бы подала пример и другим коллегам – организациям, которые поставляют людям в их квартиры – свет, газ, тепло и прочие услуги или «удобства».
Для того, чтобы легче было пересчитывать добрые дела в кубометры и в деньги, была сотворена особая учётная схема – бухгалтерская схема под названием
Оплата за воду добрыми делами
Схема The Water Bank позволяет строго учесть совершённые добрые дела и дотошно конвертировать их без потери капли и цента – либо в «виртуальные» условные единицы – деньги – либо, что проще для клиента, сразу в кубометры воды.
Как вам такая идея, применима ли она в нашем регионе?
Хотите знать больше? Приходите на семинары по основам социального предпринимательства, проводимых нашим фондом в рамках проекта «Развитие социального предпринимательства и повышение деловой активности среди молодежи» по заказу ГУ «Управление внутренней политики ВКО». Хотите стать участником? звоните 52-05-08


Защищено | https://www.facebook.com/of.rmp
РМП
мзож
Все идеи / Главная
GoUp. Фонд.
BigLike
Пряники / Облако
Фонд Развития Молодежного Предпринимательства
Фонд
Главная
Создать
Фонд Развития Молодежн...
Хроника
Недавно
Добавить биографию
Живет в г. Семей
Из Семей
Добавьте Страницы, которыми вы управляете
Добавить в избранное
+ Добавить Instagram, веб-сайты и другие ссылки
Фото
Покажите, что у вас нового.
Не сейчас
Добавить фото
Управление публикациями
Список
Решетка
Фото/видео
Чувства/действия
Фонд Развития Молодежного Предпринимательства
Только что
Еще одна интересная идея социального бизнеса - прокат детских товаров. Молодые семьи имеют возможность, не приобретая дорогостоящие товары, обеспечить своего ребенка всем необходимым на время: товары для здоровья мамы и малыша: весы для новорожденных, молокоотсосы, подогреватели для бутылочек, ингаляторы, оборудование для лечения дисплазии тазобедренных суставов и проч. Современные игровые центры, ходунки, прыгунки, качели.
Как вам такая идея, применима ли она в нашем регионе?
Хотите знать больше? Приходите на семинары по основам социального предпринимательства, проводимых нашим фондом в рамках проекта «Развитие социального предпринимательства и повышение деловой активности среди молодежи» по заказу ГУ «Управление внутренней политики ВКО». Хотите стать участником? звоните 52-05-08

https://vk.com/club68802966?w=wall-68802966_19%2Fall

Все идеи / Главная с GoUp. Фонд. BigLike Пряники / Облако М

Александра Кошкина
сегодня в 4:53

Еще одна интересная идея социального бизнеса - прокат детских товаров. Молодые семьи имеют возможность, не приобретая дорогостоящие товары, обеспечить своего ребенка всем необходимым на время: товары для здоровья мамы и малыша: весы для новорожденных, молокоотсосы, подогреватели для бутылочек, ингаляторы, оборудование для лечения дисплазии тазобедренных суставов и проч. Современные игровые центры, ходунки, прыгунки, качели.
Как вам такая идея, применима ли она в нашем регионе?
Хотите знать больше? Приходите на семинары по основам социального предпринимательства, проводимых нашим фондом в рамках проекта «Развитие социального предпринимательства и повышение деловой активности среди молодежи» по заказу ГУ «Управление внутренней политики ВКО». Хотите стать участником? звоните 52-05-08

https://vk.com/pryanikialexangreta?w=wall441226459_272%2Fall

Александра Кошкина
вчера в 20:40

+ Подписаться

Для Казахстана развитие предпринимательства это одно из приоритетных направлений

Особую популярность на сегодняшний день приобрело социальное предпринимательство

Эксперты отмечают, что желающих развивать соцпредпринимательство достаточно много, однако, из-за отсутствия поддержки, мотивации и, самое главное, знаний, не все решаются сделать шаг в этом направлении

опубликовано в рамках проекта «Развитие социального предпринимательства и повышение деловой активности среди молодежи» по заказу ГУ «Управление внутренней политики ВКО»

https://vk.com/pryanikialexangreta?w=wall441226459_273%2Fall

В результате опроса среди населения РК по теме социального предпринимательства выявили следующее:

На вопрос о том, что необходимо на данный момент для развития социального предпринимательства в Казахстане, самыми распространенными вариантов ответов были:
— Повышение осведомленности о социальном предпринимательстве (58%)
— Соответствующая законодательная база (55%)
— Учебные курсы и тренинги по социальному предпринимательству (51%)
— Финансирование со стороны государства (40%)
— Создание единого информационного ресурса о социальном предпринимательстве в Казахстане (40%)

Самыми актуальными направлениями для социальных предприятий в Казахстане участники опроса назвали следующие: создание рабочих мест для уязвимых слоев населения (78%), защита окружающей среды (54%), образовательные услуги (54%) и услуги в области здравоохранения (45%).

опубликовано в рамках проекта «Развитие социального предпринимательства и повышение деловой активности среди молодежи» по заказу ГУ «Управление внутренней политики ВКО»

https://ok.ru/profile/573218316643/statuses/68738186117219

Игры

А что мотивирует вас?
Будущих предпринимателей и бизнесменов
Наверное как и всех других истории успеха

Наверное такие фамилии как Стив Джобс и Бил Гейтс известныт каждому втором
А знаете ли вы, кто такой Джон Ярбро? И какие трудности ему пришлось преодолеть?

Сейчас узнаем

История успеха предпринимателя из Теннесси началась еще в студенческие годы: Ярбро арендовал место под стол для настольного футбола в галерее игровых автоматов. Выручку с площадкой молодой бизнесмен делил в соотношении 50/50, а маркетинг выстроил таким образом, что к столу целыми днями была очередь из желающих попробовать свои силы. Получив высшее образование, Ярбро полностью сосредоточился на деле: он закупил еще больше столов для настольного футбола и автоматов для игры в пинбол и так же "раскидал" их по залам в родном штате.

Позднее он занялся созданием видеоигр. Его компания Video Gaming Technologies со временем превратилась в ведущего производителя сетевых мультиплейер-игр, ставших хитами казино Теннесси. В июне 2014 года Ярбро объявил о готовящейся сделке с австралийской Aristocrat Leisure. За продажу своего бизнеса предприниматель выручит $1,28 млрд.

А ты уже нашел своего кумира?

https://ok.ru/profile/573218316643/statuses/68738193850467

А теперь поговорим о предпринимателях Казахстана

Сегодня тема нашей статьи будет посвящена : Нуржану Бекшенову

Нуржан Бекшенов – персона не публичная: не выступает в прессе и по ТВ, в силу природной скромности не жалует лишнего к себе внимания. Между тем этот молодой человек достаточно известен в деловых кругах, особенно в сфере крупного предпринимательства.
Нуржан вырос в небогатой семье в одном из неблагополучных районов Алматы. Его отец работал путейцем на железной дороге, мать – кассиром. Еще в раннем детстве Нуржан понял, что только упорным трудом и самосовершенствованием можно прийти к успеху. Тогда и проявились его настойчивость, стремление быть лучшим.
Будучи студентом КазГу, Нуржан подрабатывал стажером-юристом в Казкоммерцбанке. Начав с самых низов, целеустремленный и азартный по характеру парень стремительно повышал свои деловые качества, впитывал как губка знания и опыт старших коллег. В свободное от работы время выучил английский язык, ездил специально в Лондон постигать западное законодательство, работу зарубежного банковского сектора, рынков ценных бумаг.
Старания молодого сотрудника не прошли даром: уже в 27 лет он стал топ-менеджером, заняв должность управляющего директора банка. Здесь он курировал сразу несколько служб: юридическую, залоговую и подразделение по работе с проблемными долгами.

опубликовано в рамках проекта «Развитие социального предпринимательства и

https://vk.com/s173658392?w=wall173658392_1109%2Fall

ая страница

Моя Страница
Новости
Сообщения
Друзья 2
Группы
Фотографии
Игры

VK Pay

Товары
Документы
Управление

Разработчикам
ама Ещё

Александра Рябоконь
вчера в 21:03

+ Подписаться

В чем основные проблемы социальных предпринимателей? Что приводит к неудаче в бизнесе?

— Нужно четко понимать целевую аудиторию, на которую вы ориентируетесь, и осознавать может ли она вам принести желаемые деньги. Не нужно рассказывать о проблемах, лучше рассказать историю, которая заинтересует ваших потенциальных клиентов и приведет их к вам в первый раз. Но, при этом нужно быть честными. Нужно тестировать заинтересовавшую вас модель, прежде чем запускать ее в масштабе. Попробуйте понять, как она работает, что вы можете сделать, оценить перспективы развития на полгода — год, а потом с наработками выходить на более длинную дистанцию.

Например, инициатор одного из социальных российских проектов «Спасибо» Юля Титова начала его с суммы в 70 тыс рублей и с секции в магазине, организовала сбор ненужных вещей у населения, убедилась, что ей принесли хорошие вещи, что ей доверяют и постепенно начала раскручивать эту модель. При хорошей организации процесса средняя себестоимость вещи, которая выставляется на продажу, составляет небольшую сумму, существенно меньшую чем в обычном магазине одежды или комиссионке.

опубликовано в рамках проекта «Развитие социального предпринимательства и повышение деловой активности среди молодежи» по заказу ГУ «Управление внутренней политики ВКО»

https://vk.com/s173658392?w=wall173658392_1110%2Fall

аница

Александра Рябоконь
вчера в 21:07

+ Подписаться

Самый известный в Европе социальный предприниматель — Джейми Оливер — мега-звезда, повар, бизнесмен, реализует проект связанный с обучением и трудоустройством неблагополучных подростков, которые по нашим меркам, стоят на учете в полиции. Он предлагает им бесплатно освоить в своих заведениях профессию повара, пройти стажировку, при этом они еще и питаются бесплатно, а в итоге выходят в большой мир с профессией и опытом. В Европе к нему очень большое доверие, люди приходят в его рестораны, потому что знают, что в них работают и учатся подростки, значит, если они закажут там столик, проведут бизнес-переговоры, то не только вкусно покушают, но еще и доброе дело сделают, продемонстрируют свою социальную ответственность. Очень удобно — вроде ничего особо не делаешь, а все равно — молодец!
В Америке есть аналогичные заведения, где работают бывшие бомжи. Например, в Сент-Луисе, до прихода на такую стажировку их два года социализируют с помощью НКО, университетов, учат элементарным вещам по самообслуживанию, прививают желание работать и многие возвращаются к нормальной жизни. В России и Казахстане пока нет подобной полноценной программы.

опубликовано в рамках проекта «Развитие социального предпринимательства и повышение деловой активности среди молодежи» по заказу ГУ «Управление внутренней политики ВКО»

https://ok.ru/profile/569502491010/statuses/68639607769986

альная страница

Одноклассники Игры Знакомства Новости Поиск Все проекты

Александра Рябоконь
Павлодар, Казахстан

Добавить в друзья

Социальное предпринимательство появляется там, где существует не одна, а множество социальных проблем.
"Начинать социальный бизнес нужно с вопроса самому себе: "Зачем мне это надо?" Нужно понять свой мотив. После этого подумать о социальной проблеме и о путях решения её коммерческим путём. Социальное предпринимательство выгодно, в первую очередь, самому государству, а социальные предприниматели появляются в обществе, где много социальных проблем".

опубликовано в рамках проекта «Развитие социального предпринимательства и повышение деловой активности среди молодежи» по заказу ГУ «Управление внутренней политики ВКО»

https://ok.ru/profile/569502491010/statuses/68639689362306

Хочется поделиться с вами мотивирующим видео!

Пусть ваш бизнес процветает! Начинайте сегодня!

https://www.youtube.com/watch?v=WTs6rPST6Bc

Лучшая мотивация для бизнеса
2 просмотра

опубликовано в рамках проекта «Развитие социального предпринимательства и повышение деловой активности среди молодежи» по заказу ГУ «Управление внутренней политики ВКО»

https://www.instagram.com/p/BqsJDCzF5r6/?utm_source=ig_share_sheet&igshid=y9m6zx5vjglr

ная страница

Поиск

home_studio.kz • Подписаться

home_studio.kz Предпринимательство – движущая сила экономического развития общества. У предпринимателей есть не только замечательные идеи, но и стремление их реализовать. Их инновационный подход и трудолюбие способствуют позитивным изменениям в экономической и социальной сферах: появлению новых продуктов на рынке, созданию дополнительных рабочих мест, повышению уровня благосостояния людей.

Кто может заниматься предпринимательством в Республике Казахстан?
В соответствии с законодательством Республики Казахстан, предпринимательской деятельностью в Республике Казахстан вправе заниматься

https://www.instagram.com/p/BqsIp3yl6VZ/?utm_source=ig_share_sheet&igshid=in5zbgicca2d

ачальная страница

Instagram

Поиск

home_studio.kz • Подписаться

home_studio.kz Сегодня социальное предпринимательство очень популярно в Казахстане
Давайте подробнее познакомимся с определением что же это такое
Социáльное предпринимáтельство — использование стартапов и других средств предпринимательства для разработки, финансирования и реализации решений социальных, культурных или экологических проблем. В этом аспекте социальное

2 отметок "Нравится"

9 ЧАСОВ НАЗАД

Добавьте комментарий...

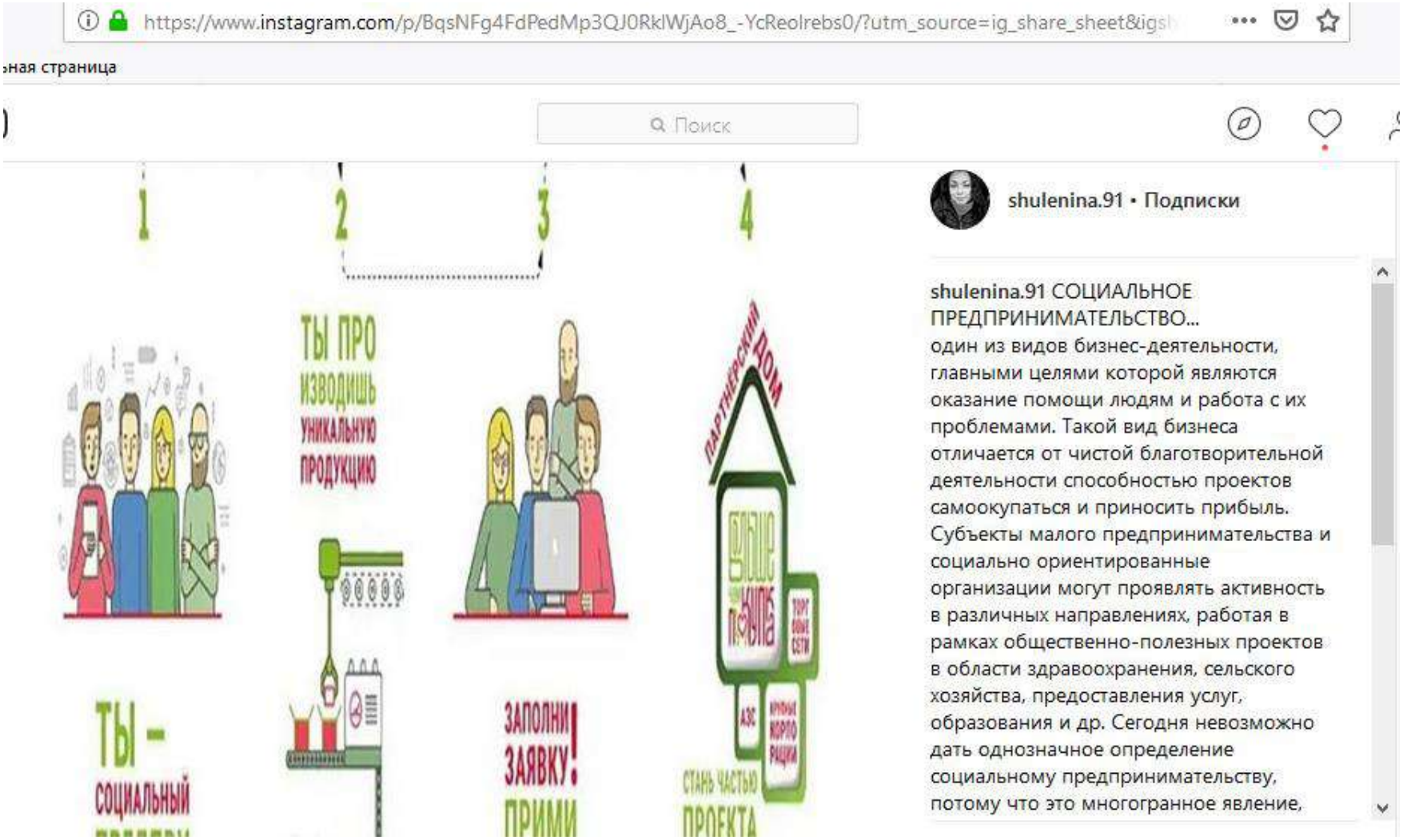
https://vk.com/wall500381333_40

Поиск

Александра Шуленина
вчера в 22:14

Каждый раз, когда я размышляю о том, как начать бизнес с нуля, вспоминаю книгу: «Бойся...но действуй!».
Мне кажется, что большинство из нас удерживает именно страх перед неизвестностью, а не мысли о том, достаточно ли мы компетентны или умны или ещё какие-то там, чтобы открыть бизнес. Как и в случае любого другого занятия, умение управлять, быть боссом и вести дела – это просто умения, которые приходят со временем и опытом. Поэтому я думаю, что хорошее начало больше зависит от уверенности и вдохновения, чем от списка дел...
Опубликовано в рамках проекта "Развитие.социального предпринимательства и повышение деловой активности среди молодежи" по заказу ГУ "Управление внутренней политики ВКО"

1 13


https://www.instagram.com/p/BqsNFg4FdPedMp3QJ0RklWjAo8_-YcReolrebs0/?utm_source=ig_share_sheet&igsh
ная страница
Поиск
1
2
3
4
ТЫ ПРО
ИЗВОДИШЬ
УНИКАЛЬНУЮ
ПРОДУКЦИЮ
ПАРТНЕРСКИЙ ДОМ
ТЫ –
СОЦИАЛЬНЫЙ
ЗАПОЛНИ
ЗАЯВКУ!
ПРИМИ
СТАНЬ ЧАСТЬЮ
ПРОЕКТА
shulenina.91 • Подписки
shulenina.91 СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО...
один из видов бизнес-деятельности, главными целями которой являются оказание помощи людям и работа с их проблемами. Такой вид бизнеса отличается от чистой благотворительной деятельности способностью проектов самоокупаться и приносить прибыль. Субъекты малого предпринимательства и социально ориентированные организации могут проявлять активность в различных направлениях, работая в рамках общественно-полезных проектов в области здравоохранения, сельского хозяйства, предоставления услуг, образования и др. Сегодня невозможно дать однозначное определение социальному предпринимательству, потому что это многогранное явление,

https://ok.ru/profile/555093423617/statuses/68211388025601

аница

Александра Шуленина
Семей (Семипалатинск), Казахстан

вчера 22:59

Не бойтесь нового....Но не всегда принимай новое в свою жизнь. Проверяй, тестируй, изучай — и внедряй. Будь любознательным и разносторонним человеком. Поверь, большинство предпринимателей — в общении крайне интересные люди, поскольку многое повидали и испытали на своей шкуре. Предпринимательская школа — одна из лучших жизненных школ. Не бойся показаться неосведомлённым, всё в этом мире изучается и тренируется. Любой навык можно изучить и развить. Поэтому вперёд, покоряй новые вершины, но и не забывай укрепиться и развиться на старых....Опубликовано в рамках проекта "Развитие социального предпринимательства и повышение деловой активности среди молодежи"по заказу ГУ "Управление внутренней политики ВКО"

давно ▾ Управление публикациями Список Решетка

Александра Кошкина

2 мин. ·

Деньги для социального бизнеса

Как убедить аудиторию проголосовать за вашу идею деньгами?! Первое, о чем стоит подумать: правильная модель обращения к аудитории. Жалость — неэффективный мотиватор, лучше продемонстрируйте лидерство, попробуйте пробудить желание соучаствовать в интересном и захватывающем проекте, который актуален для общества и привносит что-то новое. Люди должны почувствовать вашу уверенность в собственных силах. Аудитория должна: а) понять, в чем суть идеи, оценить ее преимущества; б) захотеть увидеть идею воплощенной в реальность; в) поверить, что именно вы способны реализовать данную идею.

Разработайте систему поощрительных «акций» с «вкусными» бонусами в благодарность за финансовое участие. Это могут быть первые образцы продукции, которую вы собираетесь производить, или флаеры на посещение мероприятий. Понятно, что основная мотивация в краудфандинге нематериальная, но такие поощрительные призы вызывают дополнительный интерес и симпатию. Они говорят о том, что вы стремитесь выстроить с аудиторией позитивные, конструктивные отношения.

Очень помогает участие публичных фигур — людей, которые вызывают симпатию и уважение. Так, многие краудфандинговые проекты в музыке оказались успешны именно в силу любви публики к конкретным исполнителям.

Опубликовано в рамках проекта «Развитие социального

https://vk.com/feed?w=wall23962688_517

Александра Кошкина
сегодня в 9:44

Сегодня хотим вам рассказать об одном классном проекте - Реализация мероприятий, направленных на развитие социального предпринимательства и повышение деловой активности среди молодежи по заказу ГУ «Управление внутренней политики ВКО»
В рамках которого проводятся обучающие семинары в 6 районах области (Бородулихинский, Бескарагайский, Катон-Карагайский, Аягузский, Жарминский и Урджарский районы). Организованы образовательные семинары по теме Социального предпринимательства в городах Усть-Каменогорск, Семей, Риддер и Курчатов. А также многое другое. Подробнее по телефону 52-05-08

https://my.mail.ru/mail/kosandra_89/multipost/390b00004ab2d803.html

Краундфандинг для социального предпринимателя

Самая сложная и важная часть — продвижение. От него напрямую зависит ваш успех, поэтому не стесняйтесь обращаться за помощью. В первую очередь попробуйте привлечь друзей и родственников. Все необходимые контакты уже имеются: социальные сети, телефон и т. д. Стратегию работы с ними необходимо продумать заранее; личные сообщения и тексты готовьте заблаговременно. Если у вас уже есть база рассылки, обязательно используйте ее.

Сообщества в социальных сетях надо создать до запуска проекта: такие группы позволяют собрать в одном месте людей, заинтересованных в реализации вашей идеи. Соответственно, если группа действует еще до запуска, необходимая стартовая аудитория для проекта уже есть.

Отнеситесь к работе с «ближним кругом» серьезно. Ведь эти люди первые, кто может поддержать вашу кампанию, а чем больше денег вы собрали за первые дни, тем больше вероятность собрать всю сумму.

Не стоит лишний раз напоминать, как сильно может вам помочь освещение в СМИ, блогах, социальных сетях. Ищите выход на тех людей, которым интересна тематика вашего проекта; заранее думайте о том, к кому и как вы будете обращаться. Если проект реализуется в определенном регионе и может поспособствовать его развитию, не стесняйтесь обращаться в местные издания — их куда легче заинтересовать, чем СМИ федерального масштаба. Не забывайте, что в общении с «лидерами мнений» надо быть настойчивым, но ненавязчивым.

Сложнее всего привлечь «дальний круг» — людей, с которыми вы не знакомы лично. Они могут знать о вашем проекте, но не уверены, что готовы его поддержать. Для колеблющихся существует раздел «Новости проекта». Напишите о том, как идет сбор средств, поблагодарите первых

интересна тематика вашего проекта; заранее думайте о том, к кому и как вы будете обращаться. Если проект реализуется в определенном регионе и может поспособствовать его развитию, не стесняйтесь обращаться в местные издания — их куда легче заинтересовать, чем СМИ федерального масштаба. Не забывайте, что в общении с «лидерами мнений» надо быть настойчивым, но ненавязчивым.

Сложнее всего привлечь «дальний круг» — людей, с которыми вы не знакомы лично. Они могут знать о вашем проекте, но не уверены, что готовы его поддержать. Для колеблющихся существует раздел «Новости проекта». Напишите о том, как идет сбор средств, поблагодарите первых «акционеров». Так вы демонстрируете, что работа над проектом идет постоянно — это вызывает доверие.

Не забывайте, что краудфандинг может принести вам куда больше пользы, чем простое финансирование проекта. В ходе кампании вы можете найти не только тех, кто готов поддержать проект рублем, но и новых сторонников, волонтеров и даже инвесторов, которые готовы серьезно вложиться в ваш проект.

Опубликовано в рамках проекта «Развитие социального предпринимательства и повышение деловой активности среди молодежи» по заказу ГУ «Управление внутренней политики ВКО»

u/mail/kosandra_89/multipost/3a0b00004ab2d803.html

Установить

мства Новости Поиск Все проекты

Александра Кошкина Закрыть

только что

Если вы решили заняться производством социальной рекламы на условиях социального предпринимательства, то есть смысл делать это не в свободное от другой деятельности время. В качестве основной специализации — это отличный выбор. Важно удержаться в рамках нематериальной мотивации, делать это не для прибыли, пиара или отчетности, а каждый раз ставить во главу угла решение значимой проблемы. Поскольку при этом вы будете работать в условиях рекламного рынка, бюджетов, взаимодействия с крупными заказчиками (у которых может быть иная мотивация), остаться в рамках социального целеполагания вам будет непросто. Но попробовать стоит.

Опубликовано в рамках проекта «Развитие социального предпринимательства и повышение деловой активности среди молодежи» по заказу ГУ «Управление внутренней политики ВКО»

https://my.mail.ru/mail/kosandra_89/multipost/3b0b00004ab2d803.html

Александра Кошкина

Закрыть

только что

Брать ли в свой бизнес людей с ограниченными возможностями – мнение действующего социального предпринимателя

«Основываясь на собственном опыте, могу сказать, что люди с ограниченными возможностями — прекрасные работники: ответственные и добросовестные. Видимо, многолетняя невостребованность и жажда быть полезными дают дополнительную мотивацию, делают их более выносливыми и психологически сильными. На мой взгляд, сотрудники-инвалиды дадут фору многим обычным работникам»

Валерий Липатов, строительный бизнес

Опубликовано в рамках проекта «Развитие социального предпринимательства и повышение деловой активности среди молодежи» по заказу ГУ «Управление внутренней политики ВКО»

https://my.mail.ru/mail/kosandra_89/multipost/3d0b00004ab2d803.html

Семь важнейших качеств настоящего социального предпринимателя
Представляем вам перевод статьи Leadership Traits of a Successful Social Entrepreneur, опубликованной на англоязычном сайте о лидерстве (Aboutleaders). Автор статьи выводит семь общих черт, объединяющих успешных социальных предпринимателей.

Социальный предприниматель – это человек, который руководствуется социальной миссией – что бы он ни делал. Если для обычного предпринимателя, запускающего стартап ради прибыли, признаком успешности является сумма, "капнувшая" на его счет, то для подлинного социального предпринимателя успех – это в первую очередь те социальные изменения, которых удалось достичь с помощью проекта. Социальный предприниматель не отвергает материальный достаток, но для него он лишь средство.

Исходя из этого, по мнению автора статьи, всех успешных социальных предпринимателей объединяют общие характерные черты.

1. Революционный подход

Социальные предприниматели способны бросить вызов существующему порядку вещей (если в его рамках невозможно решить проблему) и предложить по-настоящему революционные идеи для решения социальных или экологических проблем.

Кроме того, они находят в себе силы идти против течения, если необходимо, "заплывать за буйки", то есть преодолевать ограничения, установленные той или иной социальной средой.

2. "Железобетонная" уверенность в себе, своих силах, действиях и идеях

Для того чтобы развивать проекты в сфере социального бизнеса, необходимо по-настоящему верить в себя, в свое предназначение. Это чувство очень помогает социальному предпринимателю, когда он

чувство очень помогает социальному предпринимателю, когда он сталкивается с трудностями, отказами в помощи и негативным отношением к своим проектам, а все это неизбежно. Конечно, подобная публичная демонстрация веры в себя нередко вызывает раздражение окружающих, но, как показывает опыт, без такого настроя ни одна инициатива в итоге не может увенчаться успехом.

3. Владение искусством и наукой делегирования

Успешные социальные предприниматели всегда точно знают, когда и что стоит делегировать другим. Впрочем, для них эта задача не из легких. Будучи увлеченными своими идеями и проектами, они, как правило, весьма неохотно передают бразды правления кому-то другому. Во-первых, они не уверены, что кто-то сможет заниматься их детищем с такой же самоотдачей, во-вторых, боятся потерять контроль и право принятия ключевых решений. Тем не менее успешные социальные предприниматели понимают, что на определенном этапе развития проекта его отцу-основателю просто необходимо уходить от решения оперативных вопросов, чтобы сосредоточиться на долгосрочных задачах. А без делегирования полномочий это невозможно.

4. Работа в "режиме тишины"

Практика показывает, что социальному предпринимателю лучше предъявлять обществу готовые результаты, а не свои благие намерения. Первоначальный период работы – от идеи до ее реализации – лучше всего осуществлять в "режиме тишины", не отвлекаясь на лишний пиар (если только этого не требует сам характер проекта).

5. Ориентация на результат

Другой важной чертой успешного социального предпринимателя является то, что он заинтересован прежде всего не в процессе, а в результате – в

https://my.mail.ru/mail/kosandra_89/multipost/3d0b00004ab2d803.html

том, чтобы достичь реальных социальных изменений в выбранной области. Представители социального бизнеса способны работать на конечную цель – социальные изменения – сколь угодно долго, зачастую при минимуме доступных ресурсов, опираясь прежде всего на инновационные решения и творческий подход.

6. Искать и не сдаваться!

Настоящий социальный предприниматель в любых, даже, казалось бы, безвыходных, ситуациях пытается изыскать дополнительные возможности ("из лимона сделаем лимонад"), поэтому нередко добивается успеха там, где прочие уже сдались. Благодаря этому качеству, успешные социальные предприниматели обладают редкой способностью ломать устоявшиеся стереотипы и менять в лучшую сторону привычный ход вещей. При этом успешные социальные предприниматели не боятся браться за проблему даже в условиях, когда для ее решения, как кажется на первый взгляд, нет никаких предпосылок.

7. Готовность к риску

Социальные предприниматели готовы рисковать, но не бездумно, а взвешенно. Многие отказываются от проектов, когда сталкиваются даже с намеками на риск. Для социальных же предпринимателей разумная доля риска – это, скорее, дополнительный мотивирующий фактор. В то же время они не действуют вслепую. Успешный предприниматель знает, как принимать взвешенные решения на основе скрупулезного подсчета всех возможных рисков и потенциального выигрыша.

Все вышеперечисленные качества просто необходимы, чтобы стать настоящим лидером в сфере социального предпринимательства, чтобы повести за собой других и добиваться успеха. Хорошая новость в том, что все эти черты можно развить – было бы желание. Социальными предпринимателями не рождаются, ими становятся.

Перевел Кирилл Ольгинский

Опубликовано для проекта «Развитие социального предпринимательства и повышение деловой активности среди молодежи» по заказу ГУ «Управление внутренней политики ВКО»

https://ok.ru/profile/516521158834/statuses/69331666365362

Александра Кошкина 10:20

29 лет, Семей (Семипалатинск), Казахстан

Провайдеры здоровья

С медициной в глухой провинции плохо, особенно в развивающихся странах: врачи в деревне работать не хотят, денег местным клиникам не хватает. В России эту проблему пробовали решить, запустив «Поезда здоровья», но подход оказался не очень эффективным (хорошо, если повезет заболеть аккурат к прибытию поезда, а если нет?). Создатели индийской компании World Health Partners (WHP) пошли другим путем. В 2008 году группа единомышленников начала создавать сеть, через которую пациенты могли бы достучаться до нужных специалистов, работающих в городах. Агенты на местах – так называемые мобильные провайдеры – осуществляли простейшую диагностику, занимались поставками медицинских препаратов и в случае необходимости направляли клиентов к нужным специалистам, в том числе городским, используя при этом различные каналы связи (прежде всего телефон и интернет). В настоящее время сеть WHP состоит из более чем 14 тысяч провайдеров и обслуживает более 70 млн человек. Причем эта система оказалась не только эффективной, но и экономичной – стоимость консультации врача с ее помощью в среднем снизилась на $6. Как вам такая социальная бизнес-идея?

Опубликовано для проекта «Развитие социального предпринимательства и повышение деловой активности среди молодежи» по заказу ГУ «Управление внутренней политики ВКО»

https://ok.ru/profile/516521158834/statuses/69331682683826

Игры Знакомства Новости Поиск Все проекты

Александра Кошкина 10:24

29 лет, Семей (Семипалатинск), Казахстан

Сельский туризм

Сегодня большинство граждан развитых стран живет в городах, села пустеют, приходят в упадок, а здоровье горожан оставляет желать лучшего, так же, как и их познания о том, откуда берутся стейки. Традиционный способ борьбы с этим вредным явлением – сельский туризм. Можно обеспечить гастролерам фермерские развлечения или просто дать нюхнуть навозу в аутентичной деревне. Практика показывает, что за это люди даже готовы заплатить (хотя идея платы за возможность поработать довольно парадоксальна). Один из самых известных образцов такого социального бизнеса в Европе – деревня Lannavaara в Швеции. Помимо стандартного набора (овцы, традиционные ремесла, рыбалка) гостям там предлагают окунуться в жизнь золотоискателей и намывать золото на близлежащем от деревни прииске. Также в Швеции известна лосиная ферма, производящая лосиный сыр стоимостью около 1000 евро за килограмм. Там можно пожить в старинных хижинах и если не подоить лося (при такой стоимости продукта это можно считать тоже намыванием золота), то хотя бы понаблюдать за процессом. А возможно ли такое в наших районах? Например, проживание в юртах, доить верблюдов…

Опубликовано для проекта «Развитие социального предпринимательства и повышение деловой активности среди молодежи» по заказу ГУ «Управление внутренней политики ВКО»

https://ok.ru/profile/516521158834/statuses/69331702868914

Agile

Все чаще на конференциях по менеджменту можно услышать слово Agile, которое произносится как "эджайл". Если творчески перевести его на русский язык, то, наверное, самым верным было бы "живая вода". Этим термином обобщается набор методов, с помощью которых "оживляют" большие компании, возвращая им былую молодость и эффективность.

Что такое Agile?

Понятие Agile возникло в среде разработчиков программных продуктов. Традиционный путь создания программного обеспечения предполагает длительный период многоступенчатого (так называемого "каскадного") планирования – с объемным и тщательно расписанным техническим заданием и последовательным выполнением задач. В 2001 году программисты в штате Юта (США) предложили альтернативный подход и назвали его Agile software development – "Живая (гибкая, подвижная) разработка программ". Если кратко сформулировать принципы нового подхода, получится что-то типа: "Люди важнее формальных процедур и документов", "Важен результат и довольный заказчик", "Результат достигается людьми в процессе общения, а не документами". То есть айтишники из Юты сформулировали то, что витало в воздухе: если хочешь сделать что-то стоящее в рамках большой организации, невозможно опираться только на формальную структуру – нужно создавать живые команды, объединенные общей целью в тесном общении с конечным потребителем продукта. Универсальный управленческий принцип получил название Agile.

Как это работает

Когда создается какой-то бизнес с нуля, почти всегда он работает по принципу Agile. Собирается немногочисленная команда крайне мотивированных людей. Отношения неформальны, главное – достичь цель, вывести нечто новое, сногсшибательное на рынок, завоевать своего потребителя и сделать это как можно скорее, с минимальными расходами. Должности не важны – их, по сути, и нет, а есть конкретные люди.

https://ok.ru/profile/516521158834/statuses/69331702868914

Но вот цель достигнута – товар или услуга вновь созданной компании появились на рынке, набирают популярность, продажи растут. Идет набор персонала - появляются наемные сотрудники, работающие за зарплату, а отцы-основат бизнеса постепенно перемещаются в кресла топ-менеджеров.

"Когда в компании появляются отделы, а между ними – двери с надписями, значит, пора задумываться об Agile, – говорит Павел Колосов. – Если в вашем бизнесе пока работает меньше 10–15 человек, то, скорее всего, эта история – не для вас. Когда численность растет и структура предприятия усложняется, тогда это становится актуально".

Классическая схема управления большими коллективами носит так называемый «каскадный» иерархический характер: есть главный руководитель, ему подчиняются начальники более низкой ступени, каждый из которых в свою очередь управляет коллективом сотрудников. Функционируют отделы продаж, маркетинга, ИТ, бухгалтерия и так далее. При этом люди в подразделениях работают автономно друг от друга. Если сотруднику, скажем, отдела продаж требуется что-то от маркетолога, ему необходимо обратиться через руководителя. Горизонтальные связи носят, скорее, неформальный, дружеский характер. Понятно, что в такой классической схеме все нововведения происходят долго и со скрипом, а если хочешь сделать что-то быстро, то схему приходится "ломать". Как выстраивать работоспособные живые команды внутри формальных структур – вот это и есть концепция Agile.

А как их выстраивать?

Современная концепция Agile объединяет множество различных методологий (Scrum, XP, "Канбан", Lean). Вот как описывается алгоритм Scrum. Кстати, слово переводится с английского как "драка, потасовка", что говорит о многом. Итак, вот примерный алгоритм "потасовки" с целью добиться скорейшего результата в большой компании:

1. Выбрать владельца продукта. На эту роль подходит человек, который видит, к какой цели нужно идти и что будет в конечном итоге.

https://ok.ru/profile/516521158834/statuses/69331702868914

2. Определиться с командой. Для этого необходима группа, численностью от трех до десяти человек, которые владеют навыками, позволяющими получать результат.
3. Выбрать ответственного специалиста. Это человек, который будет следить за развитием проекта и помогать команде обходить трудности.
4. Разобраться с трудностями. Следует собрать в одном месте все существующие требования к продукту и расставить приоритеты.
5. Владелец продукта должен собрать здесь все свои пожелания. Потом команда их оценивает и разбирается, можно ли это реализовать и сколько времени для этого нужно.
6. Следует разбить весь объем работ на отрезки времени длиной в неделю или две, во время которых команда будет выполнять определенные наборы задач.
7. Ежедневно проводить встречи продолжительностью не более пятнадцати минут, на которых обговаривать, что было сделано вчера, какие планы на сегодня и преграды, мешающие брать высоту.
8. Делать обзоры по итогам недели (двух), во время которых команда рассказывает о том, что было сделано. При этом необходимо демонстрировать работоспособность частей продукта. После каждого временного периода необходимо обсуждать проблемы и искать решения. Причем все наработки необходимо внедрять сразу.

По сути, Agile – это искусственное воссоздание ситуации стартапа, когда создается компактная, мотивированная профессиональная команда, нацеленная на быстрый и недорогой результат в тесном общении с конечным потребителем – без лишнего документооборота и формальностей. "Agile – метод возвращения "молодости" компании, – поясняет Павел Колосов. – Это как физическая зарядка для уже не очень молодого организма".

Собственно, так всегда поступают, когда нужно решить какую-то сложную задачу за короткое время. Именно так во время Великой Отечественной войны в

https://ok.ru/profile/516521158834/statuses/69331702868914

физическая зарядка для уже не очень молодого организма".

Собственно, так всегда поступают, когда нужно решить какую-то сложную за[illegible] за короткое время. Именно так во время Великой Отечественной войны в кратчайшие сроки разрабатывались и внедрялись в производство новые виды оружия. Сергей Павлович Королев, запустивший первого человека в космос, работал исключительно по методу Agile. Просто сейчас впервые попытались этот подход описать.

Сегодня методику Agile стараются внедрить многие крупные компании. Так, практически ни одно выступление руководителя Сбербанка Германа Грефа не обходится без упоминания Agile, благодаря которому в крупнейшем российском банке удалось резко ускорить разработку и внедрение высокотехнологичных финансовых продуктов. Agile также взят на вооружение российскими мобильными операторами "большой тройки" и многими другими высокотехнологичными компаниями.

Павел Колосов приводит в пример историю одного фанерного завода. Раньше на то, чтобы запустить производство нового вида фанеры, уходило до двух лет. После обучения руководства предприятия и успешного внедрения принципов Agile этот цикл стал занимать не больше двух месяцев.

Выводы

Резюмируем: Agile – управленческая методика для организаций свыше 15 человек, позволяющая им сохранять "молодой задор" и эффективность. Что дает Agile для бизнеса?

- Кратно возрастает производительность труда – за счет того, что в компании перестают делать лишнюю работу.
- Значительно ускоряется внедрение новых продуктов и изменений.
- Улучшаются финансовые показатели, так как компания начинает зарабатывать на новом продукте намного раньше, а тратит на его разработку меньше.
- Растет лояльность клиентов, так как они получают необходимые им

://ok.ru/profile/516521158834/statuses/69331702868914

- Значительно ускоряется внедрение новых продуктов и изменений.
- Улучшаются финансовые показатели, так как компания начинает зарабатывать на новом продукте намного раньше, а тратит на его разработку меньше.
- Растет лояльность клиентов, так как они получают необходимые им результаты раньше, а их требования учитываются более гибко. Клиентов слышат, с ними разговаривают, позитивные для них изменения происходят быстрее.
- Повышается клиентоориентированность вашей организации. Получается, что с клиентом и его запросами работают не только менеджеры по продажам или маркетологи, но и все члены команды, включая технических специалистов.
- Растет мотивация персонала.

"Есть два вида систем, – говорит Павел Колосов. – Механические системы, как, например, настольные часы. Они прекрасно справляются со своими функциями, но если их уронить с высоты второго этажа, то они, скорее всего, разобьются и для их восстановления потребуется внешняя сила. А есть так называемые живые системы. Если человек спрыгнет со второго этажа, может что-то сломать, но перелом зарастет. Живые системы имеют ресурс к самовосстановлению, они более жизнеспособны. То же самое и с организациями. Agile делает их живыми".

Опубликовано для проекта «Развитие социального предпринимательства и повышение деловой активности среди молодежи» по заказу ГУ «Управление внутренней политики ВКО»

https://ok.ru/profile/516521158834/statuses/69331734129586

ица

Как строить социальный бизнес в интернете

Invamade.kz – бизнес, совместивший в себе два развивающихся в стране направления: социальное предпринимательство и электронную коммерцию

В феврале 2016 в Казахстане заработал первый интернет-магазин, где представлена продукция, выполненная руками людей с ограниченными возможностями. О том, как зародилась идея создания проекта Invamade.kz и как осуществляется его операционная деятельность, Forbes Kazakhstan рассказывает основатель Invamade Айжан Халилова.

До запуска интернет-магазина Айжан работала корпоративным юристом в Samsung Electronics, а еще раньше – специалистом отдела комплаенс-контроля в банковской сфере.

- В какой-то момент поняла, что больше не хочу работать в корпоративном секторе и в принципе быть юристом. Осознала, что желаю полностью изменить свою жизнь, и в конце 2015 года ушла с работы, – вспоминает собеседница.

Планов запустить собственный бизнес на тот момент не было. Находясь в поиске призвания, Айжан посещала городские мероприятия в Алматы, знакомилась с людьми, читала специальную литературу.

- Уже не помню точно, где услышала термин «социальное предпринимательство», но мне этот вариант сразу показался подходящим, – говорит она. – Всегда была неравнодушна к проблемам других.

Еще будучи студенткой университета в родном Семипалатинске, Айжан работала волонтером в местной общественной организации «Исток», где консультировала родителей детей-инвалидов в правовых вопросах. Благодаря этому опыту имела представление о проблемах людей с ограниченными возможностями, одной из которых был вопрос реализации изготавливаемой ими продукции.

- В каждом интернате, при каж¬дом специализированном НПО есть уроки труда и ремесленничества. Но основные цели – развитие моторики, вывод из депрессии. Не ставится задача научить человека зарабатывать, а ведь это тоже необходимо

https://ok.ru/profile/516521158834/statuses/69331734129586

аница

для социализации, – отмечает Айжан.

Решив, что может помочь в этой ситуации, она открыла Invamade.kz – канал продаж для социально ответственных товаров.

На реализацию задумки ушло полтора месяца. За это время Айжан, удостоверившись в том, что аналогичного предприятия в Казахстане нет, нашла мастеров через общества инвалидов, создала сайт, получила советы и рекомендации от знакомых с опытом работы в маркетинге и пиаре.

- На первоначальном этапе потребовалось около $1 тыс. вложений. Я все делала самостоятельно, без привлечения инвесторов и партнеров. Большую часть стартового капитала потратила на разработку сайта, остальное ушло на мелкие расходы вроде транспортных затрат, распечатки лифлетов, дизайна логотипа, – рассказывает основатель интернет-магазина.

На данный момент в компании числится один наемный сотрудник, ответственный за наполнение сайта и ведение социальных сетей. На внештатной основе работают три фотографа, проводящие съемку продукции. Доставкой занимается курьерская служба на основе партнерского договора об оказании услуг. 40 поставщиков – это физические лица, организации и общества.

- Пока мы не так тесно работаем с интернатами, потому что они являются государственными учреждениями и не могут принимать деньги, – поясняет Халилова. – Однако у многих воспитанников хорошие изделия, поэтому мы ищем варианты взаимовыгодного сотрудничества.

Собеседница выделяет два направления своего бизнеса: корпоративные заказы (когда клиент просит изготовить уникальную вещь) и розничная торговля (покупатель выбирает из готового ассортимента). B2B-продажи относятся к рынку сувенирной продукции, в то время как в рознице приходится конкурировать с другими производителями хендмейд-изделий.

- С бизнес-клиентами мы работаем по индивидуальным заказам: разрабатываем дизайн, предлагаем несколько вариантов, изготавливаем финальный продукт. Ставку в данном случае делаем на то, что у нас социальный бизнес, и к каждой

вещи прилагаем наклейку «добрая покупка», – говорит Айжан.
Другое отличие от остальных производителей – ручная работа. Если большинство подобных компаний закупают комплектующие в Китае и лишь потом осуществляют сборку, то продукция Invamade полностью выполняется вручную.
- У нас, к примеру, есть подарочные наборы. Варенье делает одно предприятие, игрушки – другое, даже упаковочный материал мы не заказываем на стороне. Картонная упаковка – специализация общества слепых, так как при нем функционирует соответствующий цех, – рассказывает предприниматель.
Из последних крупных заказов – изготовление керамических сувенирных магнитов к Expo-2017.
Что касается условий сотрудничества, Айжан старается предоставлять как можно больше свободы мастерам. Они имеют полное право продавать товар через другие каналы, представлять его на выставках.
- К тому же у наших умельцев возникают разные жизненные обстоятельства: кто-то ложится в больницу, кто-то по личным причинам не может работать каждый месяц, – добавляет собеседница.
Поставщики также сами назначают цену на товар, но Invamade оставляет за собой право увеличить ее до 30%, с учетом расходов на операционную деятельность.
Как признается Айжан, она еще не достигла полной самоокупаемости – во многом из-за сезонного характера продаж подарочной и сувенирной продукции. Летом, как правило, спрос заметно падает.
- Думаю, что мы можем выставлять социально ответственную продукцию, даже если она выполнена не инвалидами. Есть бизнес-модель, по которой средства с продаж идут на поддержку какого-либо фонда. Почему бы не попробовать? – размышляет о дальнейших планах предпринимательница.
Через Invamade можно также приобрести изделия подопечных общества «Жеті Ағаш» – центра реабилитации и социальной адаптации для женщин, вышедших

https://ok.ru/profile/516521158834/statuses/69331734129586

Из последних крупных заказов – изготовление керамических сувенирных магнитов к Expo-2017.

Что касается условий сотрудничества, Айжан старается предоставлять как можно больше свободы мастерам. Они имеют полное право продавать товар через другие каналы, представлять его на выставках.

- К тому же у наших умельцев возникают разные жизненные обстоятельства: кто-то ложится в больницу, кто-то по личным причинам не может работать каждый месяц, – добавляет собеседница.

Поставщики также сами назначают цену на товар, но Invamade оставляет за собой право увеличить ее до 30%, с учетом расходов на операционную деятельность.

Как признается Айжан, она еще не достигла полной самоокупаемости – во многом из-за сезонного характера продаж подарочной и сувенирной продукции. Летом, как правило, спрос заметно падает.

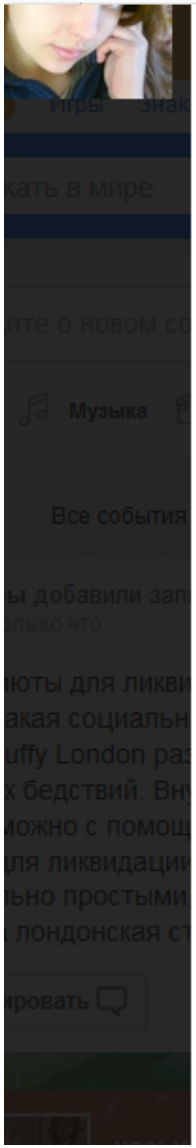
- Думаю, что мы можем выставлять социально ответственную продукцию, даже если она выполнена не инвалидами. Есть бизнес-модель, по которой средства с продаж идут на поддержку какого-либо фонда. Почему бы не попробовать? – размышляет о дальнейших планах предпринимательница.

Через Invamade можно также приобрести изделия подопечных общества «Жеті Ағаш» – центра реабилитации и социальной адаптации для женщин, вышедших из тюрьмы и находящихся в группе риска рецидива. Возможно открытие офлайн-магазина узкой направленности, организация мастер-классов по рукоделию.

- В Казахстане в целом есть перспективы для развития социального бизнеса, потому что наши люди любят помогать. Главное – не давить на жалость, а выпускать качественный продукт, – считает Айжан.

Опубликовано для проекта «Развитие социального предпринимательства и повышение деловой активности среди молодежи» по заказу ГУ «Управление внутренней политики ВКО»

https://my.mail.ru/mail/kosandra_89/multipost/3e0b00004ab2d803.html



Микроприюты для ликвидации ЧС

Как вам такая социальная бизнес-идея?

Студия Duffy London разработала микроприюты для ликвидации последствий стихийных бедствий. Внутрь умещается два взрослых человека, а собрать укрытие можно с помощью отвертки.

Приюты для ликвидации последствий стихийных бедствий должны быть максимально простыми, эффективными и транспортабельными. В этом убеждена лондонская студия Duffy London, разработавшая приюты размером 185x125x142 см.

Внутрь такого домика могут лежа уместиться двое взрослых. Никаких «ол инклюзив»: только спальное место, полка для вещей, окна и двери. Собрать укрытие можно меньше чем за час, в качестве инструмента используя лишь отвертку.

Потребность в укрытии подобного типа основатель компании Крис Даффи осознал после проведенного эксперимента. Добровольцев в течении дня попросили построить обычные рядовые приюты. При строительстве оказалось, что они оказались просто не практичны: очень уж много сложных деталей, тратится много времени, не говоря уже об объемах конструкций, которые с трудом поддаются перевозке.

В итоге были придуманы укрытия минимальных размеров, которые удобно складывать и транспортировать. В стандартный фургон можно уместить до 35 таких приютов, то есть обеспечить местом для ночевки сразу 70 человек. Плоские деревянные части производятся с помощью ЧПУ станка. Вся конструкция — это две стены, пол, четыре ножки и две двери. Дополнительные компоненты включают окна, петли, ставни, уплотнения и винты. Благодаря тому, что приют приподнят на ножках, устраняется проблема с холодом и сыростью, которая идет от земли, кроме того,

оказалось, что они оказались просто не практичны: очень уж много сложных деталей, тратится много времени, не говоря уже об объемах конструкций, которые с трудом поддаются перевозке.

В итоге были придуманы укрытия минимальных размеров, которые удобно складывать и транспортировать. В стандартный фургон можно уместить до 35 таких приютов, то есть обеспечить местом для ночевки сразу 70 человек. Плоские деревянные части производятся с помощью ЧПУ станка. Вся конструкция — это две стены, пол, четыре ножки и две двери. Дополнительные компоненты включают окна, петли, ставни, уплотнения и винты. Благодаря тому, что приют приподнят на ножках, устраняется проблема с холодом и сыростью, которая идет от земли, кроме того, внутренние поверхности отделывается специальной тканью, способной поддерживать комфортную температуру.

Использовать приюты Daffy можно и в качестве кемпингов. Последние, кстати, и стали вдохновением для проектировщиков, которые вдохновились караваном трейлеров. Так что создатели отмечают, что приют может быть приспособлен и для перевозки на прицепе.

Опубликовано для проекта «Развитие социального предпринимательства и повышение деловой активности среди молодежи» по заказу ГУ «Управление внутренней политики ВКО»

https://my.mail.ru/mail/kosandra_89/multipost/3f0b00004ab2d803.html

Обувь из автомобильных покрышек

Какую выгоду можно извлечь из старых автомобильных покрышек кроме создания лебедей и клумб? Африканские умельцы изготавливают из б/у шин еще и обувь, которая продается местному населению и туристам.

Многие знают, что автомобильные покрышки довольно часто используются в качестве клумб, садовых фигур и даже предметов мебели. В Африке же из б/у шин умельцы изготавливают еще и обувь. Благодаря высокой прочности материала сандалиям из покрышек нет сноса до 10 лет: они не разваливаются, не стираются и не промокают. Купить их можно практически за бесценок по цене за 2-3 доллара, что делает их популярными среди местного небогатого населения. Технология довольно проста, если не сказать примитивна. Из найденных бесхозных покрышек африканцы вырезают заготовки для подошвы, которые затем дополняют ремешками и веревками для крепления к ногам. Ровной внутренней стороной резина прилегает к пятке, протектором - к земле.

Встретить подобную обувь можно во многих африканских племенах. Но больше всего в этом ремесле прославилось кенийское племя масаев. Обувь из покрышек даже стала одной из достопримечательностей страны и с успехом продается туристам в качестве сувениров.

Некоторые предприниматели на основе масайской технологии создали целые производства, ориентированные на европейского покупателя. В качестве примера можно привести интернет-магазин Maasai Trends. Обувь этой компании шьется теми же умельцами, однако качество изделий выходит более высокое. Например, в производстве используются почти новые покрышки, кожа и деним хорошего качества. Одним словом, тапки выходят гораздо лучше творений кустарей для самих кенийцев. Да и стоят такие тапки на порядок выше. Если верить ценам, указанным в интернет-

https://my.mail.ru/mail/kosandra_89/multipost/3f0b00004ab2d803.html

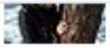
Такие тапки на порядок выше. Если верить ценам, указанным в интернет-магазине, то детские сандалии обойдутся в 12 долларов, мужские и женские - до 19 долларов.

Из одной старой покрышки от легковой машины можно изготовить 4 пар сандалий. Находка покрышки от грузовика сулит гораздо большую прибыль - из нее выйдет уже до десятка пар обуви. Собственно процесс производства обычно и начинается с поиска. Иногда дело доходит и до воровства: не зря туристам из Европы и Америки рекомендуют внимательнее следить за безопасностью колес и запаски. Правда, в последнее время местным бизнесменам становится не до воровства. Продажи постепенно падают, так как на рынок проникают такие же дешевые, но более удобные китайские товары. После того, как материал добыт, африканский ремесленник вооружается шилом и молотком и принимается за работу.

В ассортименте производителей можно встретить различные виды обуви. Самый простой масайский вариант - это обычный кусок покрышки с удерживающими ремешками. Есть и более продвинутые виды, например вьетнамки и даже обувь с каблуками в виде куска несрезанного протектора. Иногда ассортимент расширяется посудой, корзинами, ведрами и прочей утварью.

Опубликовано для проекта «Развитие социального предпринимательства и повышение деловой активности среди молодежи» по заказу ГУ «Управление внутренней политики ВКО»

ttps://ok.ru/profile/516521158834/statuses/69331778038706



Короткие рассказы для чтения через Whatsapp

Культурно-просветительская программа в Бразилии хочет приобщить бразильцев к чтению, раз в неделю присылая им рассказы по Whatsapp. Для того, чтобы «осилить» текст читателю хватит 5 минут.

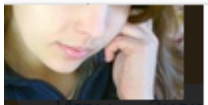
Умы общества в Бразилии всерьез обеспокоены тем, что по статистике подавляющая часть населения страны (70% жителей) в среднем читает в год менее 1 книги. То есть, грубо говоря, ни одной не читает. Вот такие дела.

Что же делать? Бразильское агентство креативной рекламы Isobar Brazil и волонтер социальных проектов по имени Марио Прата решили прививать бразильцам привычку к чтению с помощью мессенджера Whatsapp. Начали креативщики с малого - коротеньких рассказиков, которые можно осилить всего за 5 минут.

Название культурной программы получило название Leitura de Bolso, что переводится на русский как «Карманное чтение». Истории пишутся бразильскими писателям и переодически присылаются на смартфоны пользователей. Истории выходят не каждый день и не десятками (упаси, боже, от такого «конвейера»!), а раз в неделю, по средам. Каждые три месяца автор рассказов меняется - чтобы не приедалось.

Опубликовано для проекта «Развитие социального предпринимательства и повышение деловой активности среди молодежи» по заказу ГУ «Управление внутренней политики ВКО

https://my.mail.ru/mail/kosandra_89/multipost/400b00004ab2d803.html



Солёный асфальт против замерзания дорожного покрытия

Все знают, что блюдо можно заранее хорошо посолить во время его приготовления в кастрюле, а можно, наоборот, «досаливать» прямо из солонки, по мере надобности.

С асфальтом мы до сих пор поступали по второму сценарию. Власти города клали «недосоленный» (вообще несолёный!) асфальт, а дворники – уж «досаливали» его из «солонки», рассыпая соль по дорогам – от гололедицы и скольжения.

А в Турции решили опробовать вариант номер 1. Почему бы не приготовить – уже заранее «крепко посоленный» асфальт?
Асфальтовое покрытие крепкого посола

В турецком университете под названием Koc University учёные придумали очень оригинальное асфальтовое покрытие – в которое уже включена техническая соль от замерзания дорог – соль, «от которой лёд тает».

Химический состав инновационного асфальтового покрытия выглядит так:

асфальт,

поташ (он же «техническая соль», он же «калий углекислый», он же «Гога», он же «ка-два-це-о-три»),

и полимер формулы «стирен-бутадиен-стирен» (бутадиен-стироловый

и полимер формулы «стирен-бутадиен-стирен» (бутадиен-стироловый каучук).

Вся эта гремучая смесь (противоморозная добавка плюс асфальт) будет служить новым способом устранить наледи на дорогах.

Насколько этот новый противогололёдный материал окажется эффективным? Покажут испытания.

Пока что турки решили опробовать «солёный асфальт» исключительно на трассах, избегая «переделывать» пешеходные тротуары в черте города.

Если «асфальт с солью» окажется неэффективным или проявит какие-то «побочные эффекты», асфальт придётся срывать и переделывать, уродуя город и останавливая в нём движение – создавая пробки. Казалось бы – ну и что?

Но поскольку ни в одной стране мира, (кроме 1\6) с такой лёгкостью не срывают асфальт с улиц всего города – и не перестилают его летом каждый год, с улицами внутри городов изобретатели не торопятся.

Но вот новое покрытие – для межгородских трасс – очевидно стране крайне необходимо, и тут уж подойдёт любое покрытие, в том числе и экспериментальное.

Мы можем только сделать вывод: прежде чем предлагать (непонятно кому) своё экспериментальное дорожное покрытие, стоит разузнать – где

дорог не хватает настолько, что принимающие решения власти с радостью ухватятся за вашу идею, даже если вы предложите им покрывать дороги леденцами, настоянными на коньячном спирту.

Итак: сначала мы ищем район полного бездорожья и дефицита исправного дорожного покрытия, а затем уже экспериментируете с покрытиями.

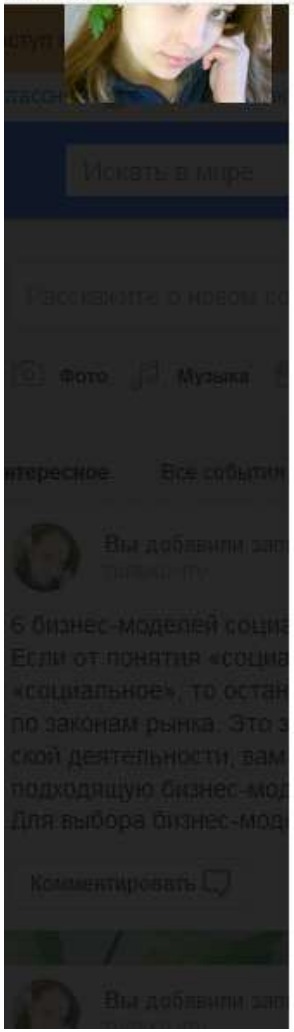
В теории, новое дорожное покрытие, созданное турками в университетеKoc University, должно полностью отменить посыпание дорог солью.

Многие зоозащитники уже давно возмущены практикой посыпания улиц технической солью, так как от контакта с этим агрессивным реактивом у животных страдают подушечки лап, получая всю зиму непрошеный «химический пилинг».

Возможно, аккуратно «встроенная» в асфальт и резиновые полимеры соль – будет агрессивной только ко льду и абсолютно неопасной, дружественной к лапам братьев наших меньших?
Опубликовано для проекта «Развитие социального предпринимательства и повышение деловой активности среди молодежи» по заказу ГУ «Управление внутренней политики ВКО»

https://my.mail.ru/mail/kosandra_89/multipost/410b00004ab2d803.html

страница



6 бизнес-моделей социального предпринимательства

Если от понятия «социальное предпринимательство» откинуть приставку «социальное», то останется обычное предпринимательство, которое живёт по законам рынка. Это значит, что приступая к социально-предпринимательской деятельности, вам необходимо составить бизнес-план и выбрать подходящую бизнес-модель.

Для выбора бизнес-модели вам прежде всего нужно будет ответить на следующие вопросы:

• Потребительские сегменты (Для кого мы создаём ценность? Кто наши самые важные клиенты? Какие у них архетипы? Какие проблемы/задачи они хотят решить?)

• Каналы сбыта (По каким каналам можно достичь клиента? Как другие компании это делают? Какие каналы работают лучше всего, а какие – дешевле?)

• Взаимоотношения с клиентами (Как удерживаем клиентов и наращиваем клиентскую базу? Какие у нас с ними отношения? Во сколько эти отношения нам обходятся?

• Ценностные предложения (Какую ценность мы создаем для наших клиентов? Какую из проблем мы решаем? Какой набор товаров и услуг мы предлагаем каждому из клиентских сегментов? Какие потребности мы удовлетворяем?)

• Ключевые ресурсы (Какие ключевые ресурсы нам необходимы для нашего ценностного предложения?)

• Ключевые виды деятельности (Какие ключевые виды активности, технологии и процессы необходимы для ценностного предложения?

• Ключевые партнёры (Кто будут вашими ключевыми партнерами? Какие

https://my.mail.ru/mail/kosandra_89/multipost/410b00004ab2d803.html

• Потребительские сегменты (Для кого мы создаём ценность? Кто наши самые важные клиенты? Какие у них архетипы? Какие проблемы/задачи они хотят решить?)

• Каналы сбыта (По каким каналам можно достичь клиента? Как другие компании это делают? Какие каналы работают лучше всего, а какие – дешевле?)

• Взаимоотношения с клиентами (Как удерживаем клиентов и наращиваем клиентскую базу? Какие у нас с ними отношения? Во сколько эти отношения нам обходятся?

• Ценностные предложения (Какую ценность мы создаем для наших клиентов? Какую из проблем мы решаем? Какой набор товаров и услуг мы предлагаем каждому из клиентских сегментов? Какие потребности мы удовлетворяем?)

• Ключевые ресурсы (Какие ключевые ресурсы нам необходимы для нашего ценностного предложения?)

• Ключевые виды деятельности (Какие ключевые виды активности, технологии и процессы необходимы для ценностного предложения?

• Ключевые партнёры (Кто будут вашими ключевыми партнерами? Какие ключевые ресурсы они дадут? Какие ключевые виды деятельности они выполняют?)

Опубликовано для проекта «Развитие социального предпринимательства и повышение деловой активности среди молодежи» по заказу ГУ «Управление внутренней политики ВКО»

https://my.mail.ru/mail/kosandra_89/multipost/430B00004AB2D803.html

Александра Кошкина Закрыть

только что

Социальное предпринимательство - это новаторская деятельность, изначально направленная на решение или смягчение социальных проблем общества на условиях самоокупаемости и устойчивости.
По сути, это бизнес-решение социальной проблемы, которую пытается решить социальный предприниматель, это отправная точка его бизнеса. Нет проблемы - нет социального предпринимателя (а есть просто бизнес с элементами КСО или социальный проект без предпринимательского подхода). Социальное предпринимательство - это баланс социальных целей и коммерческой составляющей, где деньги - не цель, но средство достижения этих социальных целей, позволяющее предпринимателю оставаться устойчивым и не зависимым от постоянных донорских вливаний
Опубликовано для проекта «Развитие социального предпринимательства и повышение деловой активности среди молодежи» по заказу ГУ «Управление внутренней политики ВКО»

https://my.mail.ru/mail/kosandra_89/micropost/440B00004AB2D803.html

граница

Александра Кошкина

Закрыть

только что

Критерии социального предпринимательства

• социальная миссия;

• предпринимательский подход;

• инновационность (новаторство в решении социальной проблемы, новая комбинация ресурсов, новая услуга для региона);

• тиражируемость;

• самоокупаемость и финансовая устойчивость

Опубликовано для проекта «Развитие социального предпринимательства и повышение деловой активности среди молодежи» по заказу ГУ «Управление внутренней политики ВКО»

l.ru/mail/kosandra_89/multipost/460b00004ab2d803.html

Установить

ства Новости Поиск Все проекты

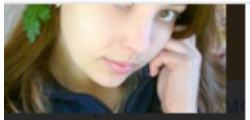
Александра Кошкина Закрыть

только что

Социальные предприниматели существовали всегда, хотя их так и не называли. Именно эти люди изначально построили многие из тех институций, которые мы сейчас воспринимаем как само собой разумеющееся. Тем не менее, новое имя играет важную роль, потому как подразумевает размывание прежних границ разных сфер деятельности. В дополнение к инновативным некоммерческим предприятиям, социальное предпринимательство может включать в себя также социально ориентированный бизнес (такой например, как сообщество банков развития), или же разного рода гибридные организации, сочетающие в себе коммерческие и некоммерческие элементы (к ним относятся, например, приюты для бездомных, в которых бизнес основан на том, чтобы обучать и трудоустраивать своих подопечных). Новый язык позволяет социальным предпринимателям расширить прежнее поле деятельности и найти еще более эффективные методы для реализации своей социальной миссии. А как стать социальным предпринимателем, можно узнать на бесплатных семинарах в рамках проекта «Развитие социального предпринимательства и повышение деловой активности среди молодежи» по заказу ГУ «Управление внутренней политики ВКО»

https://my.mail.ru/mail/kosandra_89/multipost/470b00004ab2d803.html

ца



Самое простое определение социального предпринимательства – это бизнес, который делает жизнь людей лучше. Всю прибыль, которую получает такая компания, она вкладывает в собственное развитие и новые рабочие места, отмечает Латвийское радио 4.

Баночка за баночкой, этикетка за этикеткой – на этом английском заводе варят мыло уже не первый век. Это самое старое в мире социальное предприятие. Его основала слепая девушка-подросток в 1854 году. Спустя 160 лет преемственность сохраняется. Три четверти всех рабочих – инвалиды по зрению и слепые. На предприятии царит почти семейная атмосфера. Один из рабочих признаёт: он не представляет, чем бы занимался в жизни, не будь этой работы.

Компаний социальной направленности в Великобритании насчитывается 70 тысяч. В этих компаниях занят миллион сотрудников. Социальное предпринимательство в Великобритании в последние годы бурно развивается. Его вклад в ВВП – около 24 млрд фунтов, или 28 млрд евро в год. И этот показатель продолжает расти.

Такой бизнес дает заработать средства к жизни женщинам, этническим меньшинствам, инвалидам и безработным. Как и остальные социальные компании, мыловаренная фабрика CLARITY & The Soap Co понимает свою ответственность, поэтому не только ищет новые рынки сбыта, но и использует любые возможности привлечь внимание общества к социальным продуктам, чтобы расти, развиваться и трудоустраивать еще больше нуждающихся, рассказала Камилла Маркус Дью, директор предприятия.

«В Великобритании сильное лобби социального бизнеса. Ровно год работает программа «Покупай социальное» - специальная наклейка на

работает программа «Покупай социальное» - специальная наклейка на упаковке сообщает потребителю, что товар произведен на социальном предприятии. Мы для себя поняли, что социальный бизнес может зарабатывать, сотрудничая с корпоративным сектором.
Например, мы провели переговоры, рассказали о своей концепции, и наше мыло скоро будет во всех офисах компании Johnson& Johnson. Мы также поставляем свою продукцию для крупных компаний и гостиничных сетей в США. Это огромные объемы. Еще один вариант, как выжить социальному предприятию – делать продукцию непосредственно для гигантов».
Голландская социальная компания Van Hulley решает другую важную проблему – из вышедшей из моды одежды шьёт мужские и женские шорты-«боксеры» на заказ. Человек отсылает старую рубашку и получает ее обратно уже в виде шортов. Это позволяет не тратить новую ткань. Благодаря своей деятельности Van Hulley обеспечила работой десятки женщин без квалификации. В течение года работы эти женщины получают сертификат швеи. Для многих это – первый в их жизни документ об образовании, говорит руководитель компании Йолэин Крейцберг:
«Наш бизнес построен на трех основах. Он социальный, стабильный и личный. Возьмем, к примеру, последний аспект. В каждую посылку мы вкладываем небольшую карточку. Сейчас люди все чаще, заказывая тот или иной товар, хотят получить не только сам заказ, но и историю этого продукта. В нашем случае это работает так: человек присылает нам свое личное, но взамен от нас он получает наше личное».

Опубликовано для проекта «Развитие социального предпринимательства и повышение деловой активности среди молодежи» по заказу ГУ «Управление внутренней политики ВКО»

https://my.mail.ru/mail/kosandra_89/multipost/480b00004ab2d803.html

Александра Кошкина

Закрыть

только что

Вот и подошел к концу проект «Развитие социального предпринимательства и повышение деловой активности среди молодежи» по заказу ГУ «Управление внутренней политики ВКО», в рамках него мы провели 6 обучающих семинаров по основам социального предпринимательства в сельских районах, и 4 городах, провели 3 мастер-класса с действующими бизнесменами, помогли осуществить мечту -открыть свой бизнес молодым людям Восточно-Казахстанской области, надеемся на дальнейшее сотрудничество со всеми партнерами по проекту, а всем предпринимателям – активного развития ваших проектов.

Приложение №18

Отчет о проведении 7 семинара «Основы социального предпринимательства»

Дата проведения: 17 сентября 2018

Место проведения: Бородулихинский район

Количество участников: 20 человек

Семинар начался с приветствия тренерами участников, озвучивания информации о том, что данный семинар проводится в рамках проекта «Развитие социального предпринимательства и повышение деловой активности среди молодежи» по заказу ГУ «Управление внутренней политики ВКО».

После этого началась первая сессия – короткая мини-лекция об актуальности, принципах социального предпринимательства, отличие от некоммерческих организаций, благотворительности. Как найти проблему – изучение потребностей сообщества.

Вторая сессия – **бизнес-идея.** Участники озвучивали текущие социальные проблемы и предлагали их решения. А затем тренера направляли эти идеи в бизнес-русло.

Примеры предложенных участниками идей:

- пошив детских игрушек;
- органическое земледелие;
- магазин сладостей.

Далее тренер предлагает научиться оценивать свою бизнес-идею.

ОЦЕНКА ИДЕИ

Каждую идею следует оценить относительно следующих факторов:

- наличие навыков для реализации идеи (какие практические навыки необходимы, какой дефицит навыков имеет место)
- наличие необходимой материально-технической базы (помещения, оборудование, сырьё, транспортные связи, оценка потенциальных поставщиков);
- оценка актуальности идеи для данной местности;
- удовлетворяет ли идея потребности клиентов (изучение экономической ситуации, клиентов – социальные, половозрастные, культурные и др. характеристики, оценка покупательской способности: сколько они смогут и будут платить);
- справится ли команда с реализацией идеи;
- найдется ли место на рынке (оценка конкурентов, объема и географии рынка, изучение спроса и предложения);
- возможность получения финансов (оценка потенциальных инвесторов и партнёров, возможности получения инвестиций - кредитования);
- оценка экономического эффекта (расчёт рентабельности предприятия и планируемой прибыли);

- оценка масштабности предприятия;
- оценка возможностей расширения деятельности.

Каждый из критериев был озвучен с примерами и разъяснениями, было дано задание «прогнать» все свои идеи по этим критериям и выбрать те, которые набирают максимальное количество баллов по 5 бальной системе (где 0 – совсем нет и 5 - максимально)

Благодаря данному упражнению удалось отсеять нереальные для реализации в данный момент бизнес-идей.

Далее перешли к последней сессии «Пути реализации социальной бизнес-идеи», разделив на команды всех участников, каждая из которых получила по одной из озвученных ими идей в ходе проведения семинара, молодые люди придумывали пути решения, где найти стартовый капитал.

Выводы: Если сравнивать с семинаром, проведенным в этом районе в 1 этапе реализации проекта, можно отметить, что участники предлагали меньше идей для домашнего бизнеса. Однако больше молодежи знали о социальном предпринимательстве.

Қатысушылардың тізімі / Список участников семинар "Основы социального предпринимательства"

Өткен орны/ Место проведения: ШКО. Бородулиха аудан
Күні/Дата проведения: 17.09.18
Уақыты/ Время проведения: 14⁰⁰ - 17⁰⁰

№	Аты-жөні Ф.И.О.	Оқу/ жұмыс орны Место работы/ учебы	Байланыс мәліметтері (телефоны, e-mail) Контакты (телефон, e-mail)	Қолы Подпись
1.	Агаева М Мехрамгуль	Шежап ауылы	8702 852 52 87	
2.	Фишман Дарья	КГУ „Лесгаинская СШ"	87058313580	
3.	Султангали Ерсин	ГУ „Аппарат акима Кундузинского с/о"	+7777 1525112	
4.	Абдуназимов Ислобек	„М 2 Новобородавкинский округ	8705 1761070	
5.	Тарнер Светлана Андреевна	КГУ „Новопокровская СШ"	8(407)-511-92-93	
6.	Замалиева Мерует Кудайбергеновна	КГУ „М. Ауезова СШ"	8(7274)224583	
7.	Житкова Диана Гарифулловна	ГУ „Аппарат акима Дмитриевского с/о"	8 700 526 2047	
8.	Белозов Дмитрий Викторович	Управление образования	8247 8161219	
9.	Ольховская Светлана	ГУ „Аппарат акима Зубовского с/о	87012595165	
10.	Сафронов Андрей Андреевич	ГУ „Аппарат акима Прапорщиковского с/о	87714771867	
11.	Мартынова Альвина Аминовна	Степное самостоятельный	8775175313 7	
12.	Рамиз Курсунтай Тозбиатбулы	КГУ „МРЦ Бородулихинского р-на"	8707102061 1	
13.	Байдуллаев Азат Талгатович	ГУ Аппарат акима Новопокровского	87475178193	
14.	Кадырова Айдемир Серикбаевна	ГУ „Аппарат акима Кремлевского с/о"	8 747 518 02 30	
15.	Ондрас Евгения Юрьевна	ТОО „Шығыс Қазақстан"	87779914006	
16.	Балтабаева Гаухар	ГУ „Аппарат акима Тарасовского с/о"	8747 656 26 62	
17.	Абдусов Темирлан	ГУ „Аппарат акима Жарковского	87750627258	

№	Аты-жөні Ф.И.О.	Оқу/ жұмыс орны Место работы/ учебы	Байланыс мәліметтері (телефоны, e-mail) Контакты (телефон, e-mail)	Қолы Подпись
18.	Карибжанов Акадил	РОК	8775 756 8386	
19.	Хасенова Дильяра К.	МРЦ	8747 283 9513	
20.	Нам Александр	РК кезекті округ	8 707 986 45 2, 8701 855 06 72	
21.				
22.				

ГОС-во
Бизнес

Анкета

Пожалуйста, уделите несколько минут заполнению этой анкеты

Ваше мнение - это возможность для улучшения эффективности обучающих мероприятий.

1. Насколько сбылись Ваши ожидания от Школы? (Нужное подчеркнуть).

100% 90-80% ✓ 70-50% Менее 50%

2. Укажите на сколько Школа соответствовала Вашим личным целям

100% ✓ 90-80% 70-50% Менее 50%

3. Что из услышанного Вам показалось полезным? Почему?

Болашақ бизнес пасы жасау. Дұрыс мақсат қою. Өзіңді жалпыақпа бизнесмен болу үшін әрқар оте қажетті

4. Что из услышанного вызвало затруднения? Почему?

Ешнеме. Тірек „Жүйесті ұстап жетпау" деген ұғымда сәл қиын болды. Өзім мен өз бизнесімді 5 жылдан кейін көрсетемін

5. Насколько Вы уверены в применении Ваших новых знаний?

Уверен (а) ✓ возможно применю вряд ли

6. Укажите те вопросы, которые Вы хотели бы рассмотреть на следующем семинаре.

Менеджмент, Инвесторлар табу. Және бизнес план құрудың тағы да толығырақ тұрғысы келеді

7. Оцените организацию семинара. (не более 5 баллов): информация в раздаточном материале - 5 ; работа тренеров - 5.

8. Ваши пожелания

World Cup" -та жеңіске ие болу

Большое спасибо!

АНКЕТА

Пожалуйста, уделите несколько минут заполнению этой анкеты.

Ваше мнение – это возможность для улучшения эффективности обучающих мероприятий

1. **Насколько сбылись Ваши ожидания от Школы?** (Нужное подчеркнуть).

   (100%) 90-80% 70-50.% Менее 50%

2. **Укажите на сколько Школа соответствовала Вашим личным целям**

   100% (90-80%) 70-50.% Менее 50%

3. **Что из услышанного Вам показалось полезным? Почему**

   Создание бизнес проекта, программа финансирования ~~проект~~ проектов. Это обязательно пригодится в будущем

4. **Что из услышанного вызвало затруднения? Почему?**

   Рассчеты, задача на калькуляцию, т.к. я не сильна в рассчетах. Но мне помогли разобраться тренера

5. **Насколько Вы уверены в применении Ваших новых знаний?**

   (уверен (а)) возможно применю вряд ли

   Много возможностей, и всё доступно ~~обяс~~ объяснено

6. **Укажите те вопросы, которые Вы хотели бы рассмотреть на следующем семинаре.**

   Больше о ведении бизнес-проектов

7. **Оцените организацию семинара. (не более 5 баллов):** информация в раздаточном материале - 5 ; работа тренеров - 5.

8. **Ваши пожелания**

   Проводить тренинги почаще. Всё было очень интересно. Ожидание были оправданы, время было проведено с пользой

Большое спасибо!

Отзывы

Очень понравились тренинги и тренер. Интересная программа, практическая направленность, великолепная подача материала. Работа тренера на высочайшем профессиональном уровне. На тренинге не даётся разжёванная теория, участников побуждают думать, доходить до всего самим

Айтпаева Диана

Занятия проходили очень интересно. Более 90% было в практических заданиях, что для меня оказалось очень полезным

Бакытбекова Таншолпан

Приложение №19

Отчет о проведении 8 семинара «Основы социального предпринимательства»

Дата проведения: 20 сентября 2018
Место проведения: Жарминский район
Количество участников: 24 человека

Семинар начался с приветствия тренерами участников, озвучивания информации о том, что данный семинар проводится в рамках проекта «Развитие социального предпринимательства и повышение деловой активности среди молодежи» по заказу ГУ «Управление внутренней политики ВКО».

После этого началась первая сессия – короткая мини-лекция об актуальности, принципах социального предпринимательства, отличие от некоммерческих организаций, благотворительности. Как найти проблему – изучение потребностей сообщества.

Вторая сессия – бизнес-идея. Участники озвучивали текущие социальные проблемы и предлагали их решения. А затем тренера направляли эти идеи в бизнес-русло.

Примеры предложенных участниками идей:
- производство сплитерных блоков;
- производство молочных продуктов;
- продажа саженцев и деревьев.

ОЦЕНКА ИДЕИ

Каждую идею следует оценить относительно следующих факторов:

- наличие навыков для реализации идеи (какие практические навыки необходимы, какой дефицит навыков имеет место);
- наличие необходимой материально-технической базы (помещения, оборудование, сырьё, транспортные связи, оценка потенциальных поставщиков);
- оценка актуальности идеи для данной местности;
- удовлетворяет ли идея потребности клиентов (изучение экономической ситуации, клиентов – социальные, половозрастные, культурные и др. характеристики, оценка покупательской способности: сколько они смогут и будут платить);
- справится ли команда с реализацией идеи;
- найдется ли место на рынке (оценка конкурентов, объема и географии рынка, изучение спроса и предложения);
- возможность получения финансов (оценка потенциальных инвесторов и партнёров, возможности получения инвестиций - кредитования);

- оценка экономического эффекта (расчёт рентабельности предприятия и планируемой прибыли);/
- оценка масштабности предприятия;
- оценка возможностей расширения деятельности.

Каждый из критериев был озвучен с примерами и разъяснениями, было дано задание «прогнать» все свои идеи по этим критериям и выбрать те, которые набирают максимальное количество баллов по 5 бальной системе (где 0 – совсем нет и 5 - максимально)

Благодаря данному упражнению удалось отсеять около 30% нереальных для реализации в данный момент бизнес-идей.

Далее перешли к последней сессии «Пути реализации социальной бизнес-идеи», разделив на команды всех участников, каждая из которых получила по одной из озвученных ими идей в ходе проведения семинара, молодые люди придумывали пути решения, где найти стартовый капитал, среди трех команд, одна смогла подготовить четкую презентацию, на основе которой можно создать бизнес-план и запустить проект по организации досуга через создание кружков по интересам.

Выводы: Идеи участников были непроработанные с экономической точки зрения. Почти все предложенное было направлено на организацию продаж в городе Семей или Усть-Каменогорск, не было озвучено ни одного предложения для реализации в своем районе.

Қатысушылардың тізімі / Список участников семинар "Диева социального предпринимательства"

Өткен орны/ Место проведения: ШҚО, Жарма ауданы
Күні/Дата проведения: 20.09.18
Уақыты/ Время проведения: $14^{00} - 17^{00}$

№	Аты-жөні Ф.И.О.	Оқу/ жұмыс орны Место работы/ учебы	Байланыс мәліметтері (телефоны, e-mail) Контакты (телефон, e-mail)	Қолы Подпись
1.	Кулмырзалиева Дамира	ГУ "Аппарат акима Коротобинского с/о"	87764192277	
2.	Тайшибаев Айдос	КГКП "Дом Молодежи"	87758865040	
3.	Мадыбаева Аружан Оанбековна	"Аршалы ауылдық округі"	8777152 6471	
4.	Ерішкенов Ғидар Мақсатович	"Аршалы ауылдық округі"	8778 470 91 47	
5.	Ташенова Жібек Ділмұхаметқызы	"Шолабай ауылдық округі"	8702 472 55 51	
6.	Бакиева Гульдан Мурагановна	Шолабай ауылдық округі	8702 997 86 64	
7.	Мерсадыкова Ажар Ахметбековна	Чибілік ауылдық округі	8747 192 75 655	
8.	Мухабаева Айжан Болатбековна	"Щербо мектеп жиі аппарат" КММ	8777 124 8502	
9.	Жазыбаева Самал Чариповна	"Аппарат акима" п. Теплицкое	8701 285 3727	
10.	Тайшибирова Аружан Жузембековна	Мектепке дейінгі мекеме	8778 230 06 15	
11.	Хайрулиллина Жарқын Сайфуллиновна	ГУ "Аппарат акима г. Жар"	8747 434 8779	
12.	Нурасыл Гүлім Оразбекқызы	Жарма ауд. технолог колледжі	8747 693 6645	
13.	Ержанов Ерлан Бұратұлы	Қаратобылық а.о. әкімдігі	8707 906 6469	
14.	Полеугамулы Алмагам	"Аршалы негізгі мектебі" КММ	87478514742	
15.	Хасиев Мадо Бахтобекович	Алтайлық би атындағы орта мектеп	8775 369 8125	
16.	Сейсенова Асем Ғиматовна	ГУ "Аппарат акима п. Жарма"	87776438915	
17.	Мектамканова Жадыра М	"Бірлік орта мектебі" КММ	87757567651	

№	Аты-жөні Ф.И.О.	Оқу/ жұмыс орны Место работы/ учебы	Байланыс мәліметтері (телефоны, e-mail) Контакты (телефон, e-mail)	Қолы Подпись
18.	Чунибаев М. М.	Аппарат акима Бурлинского р-на	87784478150	
19.	Бекбосынов А. С.	КГКП "Дом молодежи"	87751390049	
20.	Абасова Е. К.	КГКП "Дом молодежи"	87014508092	
21.	Камилжан М.	Отдел вн. политики	87772045245	
22.	Мауенов Е. Е.	Жалпы полиция қызметі	87477423491	
23.	Кенжебекова А. С.	Жастар үй, Кітапхана	87751244219	
24.	Чанова Тоғжан	Ваши сайлы бастық	87751329900	
25.				
26.				
27.				
28.				
29.				
30.				

Анкета

Пожалуйста, уделите несколько минут заполнению этой анкеты.

Ваше мнение - это возможность для улучшения эффективности обучающих мероприятий.

1. Насколько сбылись Ваши ожидания от Школы? (Нужное подчеркнуть).

100% (90-80%) 70-50% Менее 50%

2. Укажите на сколько Школа соответствовала Вашим личным целям

100% (90-80%) 70-50% Менее 50%

3. Что из услышанного Вам показалось полезным? Почему?

Как вести бизнес и мотивация тренеров, помощь всем бездельным, безработным, инвалидам. Все было которое я услышал сильно мотивиро

4. Что из услышанного вызвало затруднения? Почему?

Открытие своего, собственного бизнеса. Мне показалось это сложным и боязнь охватила

5. Насколько Вы уверенны в применении Ваших новых знаний?

(Уверен (а)) возможно применю вряд ли

6. Укажите те вопросы, которые Вы хотели бы рассмотреть на следующем семинаре.

По больше о бизнесе и о помощи соц. населению.

7. Оцените организацию семинара. (не более 5 баллов): информация в раздаточном материале - 5 ; работа тренеров - 5 .

8. Ваши пожелания

Удачи в жизни и в работе, достичь своих целей.

Большое спасибо!

АНКЕТА

Пожалуйста, уделите несколько минут заполнению этой анкеты.

Ваше мнение – это возможность для улучшения эффективности обучающих семинаров

1. **Насколько сбылись Ваши ожидания от семинара?** (Нужное подчеркнуть).

   100% 90-80% 70-50.% Менее 50%

2. **Укажите на сколько семинар соответствовал Вашим личным целям**

   100% 90-80% 70-50.% Менее 50%

3. **Что из услышанного Вам показалось полезным? Почему?**

   То что можно открыть свой бизнес

4. **Что из услышанного вызвало затруднения? Почему?**

   Виды кредитов

5. **Насколько Вы уверены в применении Ваших новых знаний?**

   уверен (а) возможно применю вряд ли

6. **Укажите те вопросы, которые Вы хотели бы рассмотреть на следующем семинаре.**

7. **Оцените организацию семинара. (не более 5 баллов):** раздаточный материал - "5"; работа тренеров - "5".

8. **Ваши пожелания**

   Приезжайте еще

Большое спасибо!

Отзывы

Тренинг прошёл интересно и легко, много было полезной информации, которую можно использовать при работе и в жизни.

Ташенева Жибек

Все очень познавательно и доходчиво! Много практики. Большой объем инструментов для работы, которые были даны в очень удобной для меня форме. Стимулирует дальнейшее образование в данном направлении. Семинар прошёл очень активно и эмоционально. Высокая компетентность тренера. Отличная организация мероприятия.

Нурасыл Гулим

Приложение №20

Отчет о проведении в городе Усть-Каменогорск, образовательного семинара по теме Социального предпринимательства

Дата проведения: 25 сентября 2018
Место проведения: г. Усть-Каменогорск
Количество участников: 39 человек

Семинар начался с приветствия тренерами участников, озвучивания информации о том, что данный семинар проводится в рамках проекта «Развитие социального предпринимательства и повышение деловой активности среди молодежи» по заказу ГУ «Управление внутренней политики ВКО».

После этого началась первая сессия – короткая мини-лекция об актуальности, принципах социального предпринимательства, отличие от некоммерческих организаций, благотворительности. Как найти проблему – изучение потребностей сообщества.

Вторая сессия – **бизнес-идея.** Участники озвучивали текущие социальные проблемы и предлагали их решения. А затем тренера направляли эти идеи в бизнес-русло.

Примеры предложенных участниками идей:
- автомойка;
- ремонт ноутбуков слабослышащими;
- детский сад для аутистов и детей с ДЦП.

Далее тренер предлагает научиться оценивать свою бизнес-идею.

ОЦЕНКА ИДЕИ

Каждую идею следует оценить относительно следующих факторов:

- наличие навыков для реализации идеи (какие практические навыки необходимы, какой дефицит навыков имеет место);
- наличие необходимой материально-технической базы (помещения, оборудование, сырьё, транспортные связи, оценка потенциальных поставщиков);
- оценка актуальности идеи для данной местности;
- удовлетворяет ли идея потребности клиентов (изучение экономической ситуации, клиентов – социальные, половозрастные, культурные и др. характеристики, оценка покупательской способности: сколько они смогут и будут платить);
- справится ли команда с реализацией идеи;
- найдется ли место на рынке (оценка конкурентов, объема и географии рынка, изучение спроса и предложения);
- возможность получения финансов (оценка потенциальных инвесторов и партнёров, возможности получения инвестиций - кредитования);

- оценка экономического эффекта (расчёт рентабельности предприятия и планируемой прибыли);
- оценка масштабности предприятия;
- оценка возможностей расширения деятельности.

Каждый из критериев был озвучен с примерами и разъяснениями, было дано задание «прогнать» все свои идеи по этим критериям и выбрать те, которые набирают максимальное количество баллов по 5 бальной системе (где 0 – совсем нет и 5 - максимально)

Благодаря данному упражнению удалось отсеять нереальные для реализации в данный момент бизнес-идей.

Далее перешли к последней сессии «Пути реализации социальной бизнес-идеи», разделив на команды всех участников, каждая из которых получила по /одной из озвученных ими идей в ходе проведения семинара, молодые люди придумывали пути решения, где найти стартовый капитал.

Выводы: Молодежь наслышана о социальном предпринимательстве, активно предлагает бизнес-идеи. Многие в теории умеют переводить социальную проблему в бизнес или перестраивать бизнес на удовлетворение социальных нужд. Это одна из самых активных и информированных групп обучения. Имеет высокий потенциал к реализации бизнес-проектов.

№	Ф.И.О. участников	Место работы/ учебы	Контакты (телефон, e-mail)	Подпись
1.	Роза Максутжан	ВКГУ	87476385200	
2.	Зауреа Жоңғасалова	ВКГУ	87083486082	
3.	Жанибек Бишауа	ВКГУ	87076223701	
4.	Жанибай Сәлібек	ВКГУ	8775814239	
5.	Жуандыкова Анель	ВКГУ	87784103050	
6.	Сыздыков Елдаулет	ВКГУ	87716001221	
7.	Серікбаев Шынбулат	ВКГУ	8747-384-70-89	
8.	Сайлау Нурлан	ВКГУ	87056727474	
9.	Витай Аскар	ВКГУ	87077583083	
10.	Абдиназова Назерке	ВКГУ	87750403625	
11.	Тәжіхан Дидар	ВКГУ	87083202186	
12.	Мазирова Аружан	ВКГУ	8999 9575960	
13.	Жұмабек Мөкірім	ВКГУ	8999760499 1	
14.	Сейт Рахиле	ВКГУ	87071200104	
15.	Елемес Айдос	ВКГУ	8776-300-84-01	
16.	Тернебский Асем	ВКГУ	8-707-789-19-77	
17.	Несіпбай Аружан	ВКГУ	8-771-435-92-61	
18.	Ордин Сәлібек	ВКГУ	8-747-416-93-98	
19.	Уланбай Аружан	ВКГУ	8-705-437-14-99	
20.	Бізбаева Аружан	ВКГУ	8-747-745-80-40	
21.	Мұрат Ляуза	ВКГУ	8-707-948-31-98	
22.	Шукірбек Аделиб	ВКГУ	8-775-156-60-15	
23.	Кенжешан С.	ВКГУ	8-707-919-51-58	
24.	Абдуравибов А.	ВКГУ	8-776-366-01-99	

25.	Бейсекан А.	ВКГУ	8-707-363-98-00	
26.	Адилбек Ж.	ВКГУ	8-705-118-30-38	
27.	Жаугбай М.	ВКГУ	8-747174-41-05	
28.	Сланы Аида	ВКГУ	8-775-340-89-27	
29.	Кыныбаев Д	ВКГТУ	8-707-259-1996	
30.	Ондасынов Д.	ВКГТУ	8-707-259-1996	
31.	Аитбай Ожан	ВКГТУ	8-747 921 6755	
32.	Нармахамбет Жанара	ВКГУ	87029772496	
33.	Кадыракенова З	ВКГУ	87076463016	
34.	Гайдарова М.А	ВКГУ	87784126280	
35.	Бердогин А.К.	ВКГУ	87758050491	
36.	Мандабек С.Т	ВКГТУ	87755629761	
37.	Жумай К	ВКГТУ	87754573838	
38.	Бижан Н	ВКГТУ	87024823664	
39.	Арилбаева А	ВКГТУ	8778605640	
40.				

ШКМУ
ВКГУ

Анкета

Пожалуйста, уделите несколько минут заполнению этой анкеты.

аше мнение - это возможность для улучшения эффективности обучающих мероприятий.

Насколько сбылись Ваши ожидания от Школы? (Нужное подчеркнуть).

100% 90-80% 70-50% Менее 50%

. Укажите на сколько Школа соответствовала Вашим личным целям

100% 90-80% 70-50% Менее 50%

. Что из услышанного Вам показалось полезным? Почему?

Все услышанное было полезным. Нужно всегда узнавать что-то новое.

. Что из услышанного вызвало затруднения? Почему?

—

5. Насколько Вы уверенны в применении Ваших новых знаний?

Уверен (а) возможно применю вряд ли

6. Укажите те вопросы, которые Вы хотели бы рассмотреть на следующем семинаре.

Бизнес планирование

7. Оцените организацию семинара. (не более 5 баллов): информация в раздаточном материале - 5 ; работа тренеров - 5 .

8. Ваши пожелания

—

Большое спасибо!

АНКЕТА

Пожалуйста, уделите несколько минут заполнению этой анкеты.

Ваше мнение – это возможность для улучшения эффективности обучающих мероприятий

1. **Насколько сбылись Ваши ожидания от семинара?** (Нужное подчеркнуть).

   100% 90-80% 70-50.% Менее 50%

2. **Укажите на сколько семинар соответствовала Вашим личным целям**

   100% 90-80% 70-50.% Менее 50%

3. **Что из услышанного Вам показалось полезным? Почему?**

   Вся информация полезна

4. **Что из услышанного вызвало затруднения? Почему?**

   Нет

5. **Насколько Вы уверены в применении Ваших новых знаний?**

   уверен (а) возможно применю вряд ли

6. **Укажите те вопросы, которые Вы хотели бы рассмотреть на следующем семинаре.**

   В сельских местностях залоговое имущество и уменьшение процентных ставок кредитов.

7. **Оцените организацию семинара. (не более 5 баллов):** информация в раздаточном материале - 5 ; работа тренеров - 5.

8. **Ваши пожелания**

   Почаще проводить полезные семинары для продвижения сельской местности, так же оказывать помощь для получения кредитов под маленькие проценты и учитывать залоговое имущество в сельских местностях.

Большое спасибо!

Приложение №21

ttps://www.rmp.kz/single-post/2018/05/02/Мы-запустили-проект

мзож Все идеи / Главная GoUp. Фонд. BigLike Пряники / Облако

Дизайн этого сайта создан в конструкторе WIX.com. Создайте ваш сайт сегодня. Создать сайт

Главная | Консультирование | Обучение | Финансирование | Новости | Проекты | О

Мы запустили проект

May 2, 2018

Доброго времени суток, дорогие читатели, рады сообщить Вам, что ОФ «Развития молодежного предпринимательства» запускает новый проект «Развитие социального предпринимательства и повышение деловой активности среди молодежи» по заказу ГУ «Управление внутренней политики ВКО».

В рамках него пройдут образовательные мероприятия по социальному предпринимательству в сельских районах и городах, а также мы оказываем консультационную поддержку в данном направлении.

Если Вы хотите стать социальным предпринимателем, обращайтесь в Фонд за бесплатным обучением и поддержкой по телефону 52-05-08 или пишите сообщения через форму запроса на сайте

https://www.rmp.kz/single-post/2018/05/23/Семинар-в-г-Курчатов

мзож | Все идеи / Главная | GoUp. Фонд. | BigLike | Пряники / Облако

Дизайн этого сайта создан в конструкторе WIX.com. Создайте ваш сайт сегодня. Создать сайт

Главная | Консультирование | Обучение | Финансирование | Новости | Проекты | О

Семинар в г. Курчатов

May 23, 2018

Внимание молодежи г. Курчатов!
4 июня 2018 года наш Фонд в рамках проекта «Развитие социального предпринимательства и повышение деловой активности среди молодежи» по заказу ГУ «Управление внутренней политики ВКО» проводит обучающий (бесплатный) семинар по основам социального предпринимательства, приглашаем всех желающих.

Если Вы хотите стать участником, обращайтесь в Фонд по телефону 52-05-08 или пишите сообщения через форму запроса на сайте

106.9 FM
РАДИО

"Радио7" ЖШС
071400 ҚР, ШҚО, Семей қаласы, Ленин көшесі, 28 (3 подъезд, 3 қабат)
коммутатор Бастығы: 8 (722 2) 52 44 85, маркаша Бастығы: 8 (722 2) 52 42 14
факс: 8 (722 2) 56 08 00
e-mail: info@radio7.kz
ТОО "Радио7"
071400 РК, ВКО, г. Семей, ул. Ленина, 28 (3 подъезд, 3 этаж)
отдел новостей: 8 (722 2) 52 44 85, рекламный отдел: 8 (722 2) 52 42 14
факс: 8 (722 2) 56 08 00
e-mail: info@radio7.kz

Эфирная справка

Дана ОФ «Развития молодежного предпринимательства» в том, что в эфире радиостанции «Радио 7» 24 мая 2018 года прозвучала информация о том, что реализуется проект «Развитие социального предпринимательства и деловой активности среди молодежи»

Исполнительный директор ТОО «Радио» **Мамбетов М.М.**

Исполнил корреспондент "Радио 7" В. Донковцева
контактный тел.: 8 (7222) 524214; 8 706 520 68 56

https://www.rmp.kz/single-post/2018/05/25/Семинар-в-Бескарагайском-районе

МП мзож Все идеи / Главная GoUp. Фонд. BigLike Пряники / Облако

Дизайн этого сайта создан в конструкторе WIX.com. Создайте ваш сайт сегодня. Создать сайт

Главная | Консультирование | Обучение | Финансирование | Новости | Проекты | О н

Семинар в Бескарагайском районе

May 25, 2018

Внимание молодежи Бескарагайского района!
5 июня 2018 года наш Фонд в рамках проекта «Развитие социального предпринимательства и повышение деловой активности среди молодежи» по заказу ГУ «Управление внутренней политики ВКО» проводит обучающий (бесплатный) семинар по основам социального предпринимательства, приглашаем всех желающих.

Если Вы хотите стать участником, обращайтесь в Фонд по телефону 52-05-08 или пишите сообщения через форму запроса на сайте

https://www.rmp.kz/single-post/2018/05/28/Семинар-в-Катон-Карагайском-районе-с-Улкен-Нарын

РМП мзож Все идеи / Главная GoUp. Фонд. BigLike Пряники / Облако

Дизайн этого сайта создан в конструкторе WIX.com. Создайте ваш сайт сегодня. Создать сайт

Главная | Консультирование | Обучение | Финансирование | Новости | Проекты

Семинар в Катон-Карагайском районе, с. Улкен Нарын

May 28, 2018

Внимание молодежи Катон-Карагайского района!

10 июня 2018 года наш Фонд в рамках проекта «Развитие социального предпринимательства и повышение деловой активности среди молодежи» по заказу ГУ «Управление внутренней политики ВКО» проводит обучающий (бесплатный) семинар по основам социального предпринимательства, приглашаем всех желающих.

Если Вы хотите стать участником, обращайтесь в Фонд по телефону 52-05-08 или пишите сообщения через форму запроса на сайте

https://www.rmp.kz/single-post/2018/05/29/Семинар-в-Урджарском-районе

П мзож Все идеи / Главная GoUp. Фонд. BigLike Пряники / Облако

Дизайн этого сайта создан в конструкторе WIX.com. Создайте ваш сайт сегодня. Создать сайт

Главная | Консультирование | Обучение | Финансирование | Новости | Проекты | О

Семинар в Урджарском районе

May 29, 2018

Внимание молодежи Урджарского района!
7 июня 2018 года наш Фонд в рамках проекта «Развитие социального предпринимательства и повышение деловой активности среди молодежи» по заказу ГУ «Управление внутренней политики ВКО» проводит обучающий (бесплатный) семинар по основам социального предпринимательства, приглашаем всех желающих.

Если Вы хотите стать участником, обращайтесь в Фонд по телефону 52-05-08 или пишите сообщения через форму запроса на сайте

106.9 FM
РАДИО

"Радио" ЖШС
071400 ВКО, ШКО, Семей қаласы, Ленин көшесі, 26 (3-подъезд, 3-этаж)
коммутатор Билайн: 8 (722 2) 52 44 65, жаңалықтар бөлімі: 8 (722 2) 52 42 14
факс: 8 (722 2) 56 58 00
e-mail: info@radio7.kz
ТОО "Радио"
071400 РК, ВКО, г. Семей, ул. Ленина, 26 (3 подъезд, 3 этаж)
отдел новостей: 8 (722 2) 52 44 65, рекламный отдел: 8 (722 2) 52 42 14
факс: 8 (722 2) 56 58 00
e-mail: info@radio7.kz

Эфирная справка

Дана ОФ «Развития молодежного предпринимательства» в том, что в эфире радиостанции «Радио 7» 2 июня 2018 года прозвучала информация о том, что проходят семинары в районах по социальному предпринимательству среди молодежи»

Исполнительный директор ТОО «Радио» **Мамбетов М.М.**

Исполнил корреспондент "Радио 7" В. Донковцева
контактный тел.: 8 (7222) 524214; 8 706 520 68 56

https://www.rmp.kz/single-post/2018/06/10/Улкен-Нарын-узнал-о-социальном-предпринимательстве

РМП мзож Все идеи / Главная GoUp. Фонд. BigLike Пряники / Облако

Дизайн этого сайта создан в конструкторе WIX.com. Создайте ваш сайт сегодня. Создать сайт

Улкен Нарын узнал о социальном предпринимательстве

June 10, 2018

Сегодня 10 июня в Катон-Карагайском районе, с. Улкен Нарын прошел семинар по основам социального предпринимательства в рамках проекта «Развитие социального предпринимательства и повышение деловой активности среди молодежи» по заказу ГУ «Управление внутренней политики ВКО». Молодежь узнала о том, что такое социальный бизнес, научилась формулировать идеи и видеть не только социальные проблемы, но и их бизнес-решение

Защищено | https://www.rmp.kz/single-post/2018/07/16/Проведение-первого-мастер-классов-с-успешным-предпринимателем-региона

ЛП мзож Все идеи / Главная GoUp. Фонд. BigLike Пряники / Облако

Дизайн этого сайта создан в конструкторе WIX.com. Создайте ваш сайт сегодня. Создать сайт

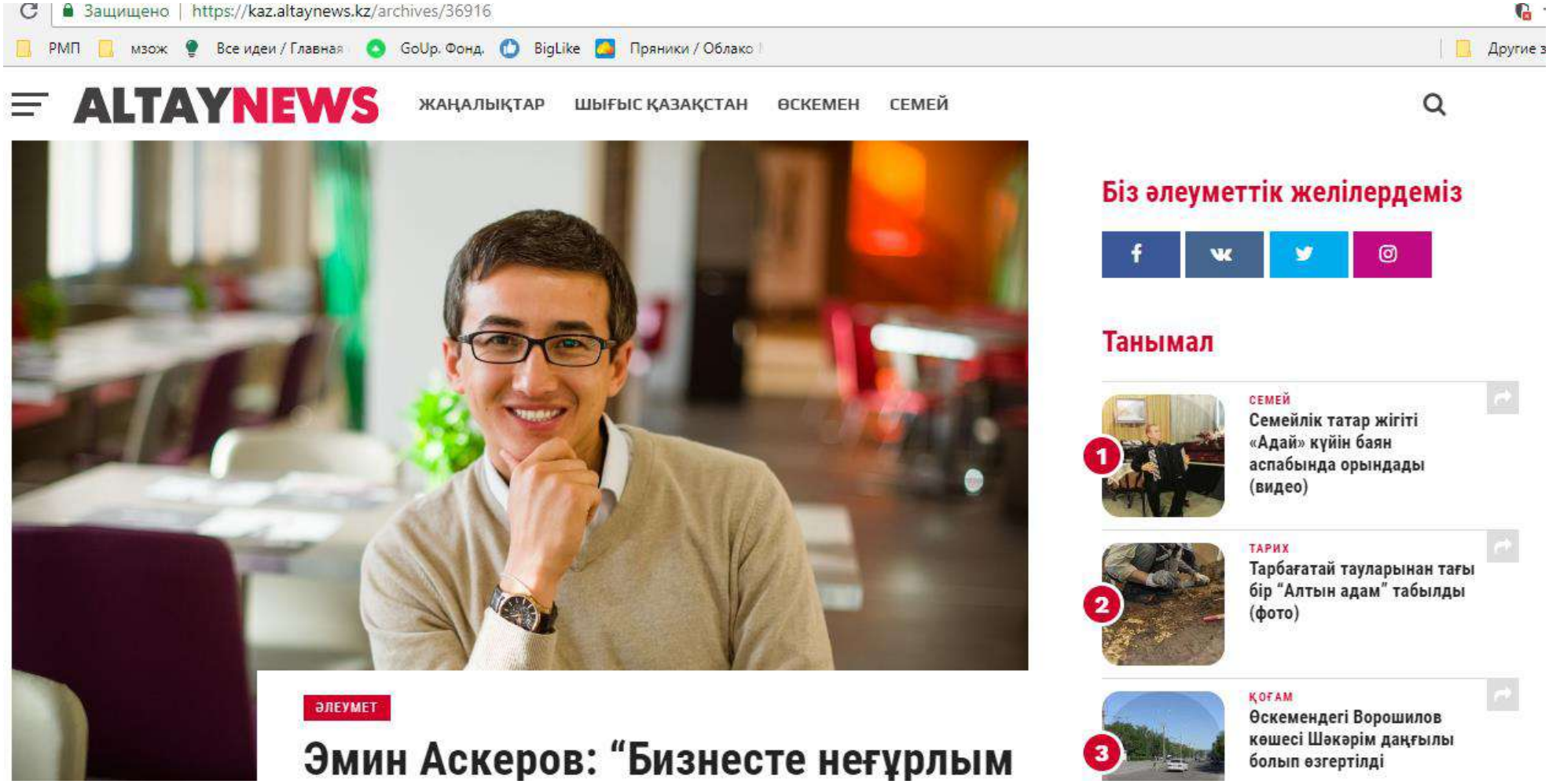
Главная | Консультирование | Обучение | Финансирование | Новости | Проекты | О на

Проведение первого мастер-класса с успешным предпринимателем региона

July 16, 2018

Внимание молодежи г. Семей!
23 июля 2018 года наш Фонд в рамках проекта «Развитие социального предпринимательства и повышение деловой активности среди молодежи» по заказу ГУ «Управление внутренней политики ВКО» проводит мастер-класс по основам социального предпринимательства, , на котором участники смогут познакомиться с успешным предпринимателем и узнать нюансы создания и развития социального предпринимательства в регионе, приглашаем всех желающих.

Если Вы хотите стать участником, обращайтесь в Фонд по телефону 52-05-08 или пишите сообщения через форму запроса на сайте


Защищено | https://kaz.altaynews.kz/archives/36916
РМП
мзож
Все идеи / Главная
GoUp. Фонд.
BigLike
Пряники / Облако
Другие з
ALTAYNEWS
ЖАҢАЛЫҚТАР
ШЫҒЫС ҚАЗАҚСТАН
ӨСКЕМЕН
СЕМЕЙ
ӘЛЕУМЕТ
Эмин Аскеров: “Бизнесте неғұрлым
Біз әлеуметтік желілердеміз
Танымал
СЕМЕЙ
Семейлік татар жігіті «Адай» күйін баян аспабында орындады (видео)
ТАРИХ
Тарбағатай тауларынан тағы бір “Алтын адам” табылды (фото)
ҚОҒАМ
Өскемендегі Ворошилов көшесі Шәкәрім даңғылы болып өзгертілді

Защищено | https://kaz.altaynews.kz/archives/36916

РМП мзож Все идеи / Главная GoUp. Фонд. BigLike Пряники / Облако Другие за

ALTAYNEWS ЖАҢАЛЫҚТАР ШЫҒЫС ҚАЗАҚСТАН ӨСКЕМЕН СЕМЕЙ

Эмин Аскеров: “Бизнесте неғұрлым қатты сүрінсеңіз, соғұрлым биікке көтерілесіз”

Эмин Аскеров аймақтың жас кәсіпкерлерімен табысқа жетудің құпиясымен бөлісті

Автор Мадина Қайнарова

Жарияланған уақыты 27.07.2018 | 10:55 | 168

БӨЛІСУ БӨЛІСУ БӨЛІСУ БӨЛІСУ

Семейде «Жастар кәсіпкерлігі дамыту» қоғамдық қорының ұйымдастыруымен жас кәсіпкерлерге арналған шеберлік сыныбы өтті. Қатысушылар аса табысты әлеуметтік кәсіпкер Эмин Аскеровпен танысу мүмкіндігіне ие болды.

Аталмыш шеберлік сыныбы ШҚО жастар саясаты басқармасының тапсырысымен жүзеге асырылып жатқан

3 көшесі Шәкәрім даңғылы болып өзгертілді

4 ШЫҒЫС ҚАЗАҚСТАН Зырян қаласының атауы өзгеріп, 28 көшеге жаңа есім беріледі

5 ҚОҒАМ Қытайда барлаушы болған қазақ

Пікірлер

на **ШҚО-дағы барлық ветеринарлардың біліктілігі тексеріледі**
Азықтың рационы ветеринарлардың міндеті емес. Ол үшін зоотехниктар бар, немесе5

на **Өскемендегі саяжайлардың бірінде тұрып жатқан отбасының ұлы сирек кездесетін ауруға ушырады**
Алла шипасын берсін күш қуат берсін!

ын Аскеров: “Бизнесте неғұрлым қатты сүрінсеңіз, соғұрлым биікке көтерілесіз”

Аталмыш шеберлік сыныбы ШҚО жастар саясаты басқармасының тапсырысымен жүзеге асырылып жатқан “Әлеуметтік кәсіпкерлікті дамыту мен жастардың іскерлік белсенділігін дамыту” жобасының аясында өткізіліп отыр екен.

Эмин Аскеров шеберлік сыныбына қатысушыларға әр кәсіпкердің алдынан шығатын қиындықтар мен кедергілер туралы, табысқа жету үшін әлеуметтік кәсіпкерліктің қандай заңдарын сақтау керек екені туралы әңгімеледі.

Айта кетсек, Эмин Аскеров – Шығыстың тумасы, халықтың әлеуметтік тұрғыдан осал топтарынан шыққан адамдар жұмыс істейтін «Green Tal» әлеуметтік шеберханасын құрушы болып табылады. Ол бизнеске адамдарға көмектесу деген ниетпен ғана келген. Бас кезінде, тіпті, ақшаны қалай басқаруды да білмейтін еді. Қазір Эмин 34 жаста. Ол Астанада тоқылған себеттер, құмыралар өндіретін шағын шеберхана ашып, кейін жиhаз өндірісімен де айналыса бастайды. Шеберханасына жұмысқа мүмкіндігі шектеулі адамдарды қабылдады. Алайда ол ісімен табысқа жете

жатқан отбасының ұлы сирек кездесетін ауруға ұшырады
Алла шипасын берсін күш қуат берсін! ДУМАН ағасы менин окушым5
на **Балконда самаурын қайнап тұр**
Бір өтірігі жок.Куәміз. Балалар мектепке барып келуі мұң. Батпакка батып5
на **Шолпандағы шуға байланысты брифинг өткізді**
Брифингті өткізуші облыс әкімінің орынбасары Әсем Нүсіпова ханым да, облыстық5
на **Берел қорымынан тағы да құнды жәдігерлер шықты**
Дарын Нұрсапар керемет жазыпсың. Архилог Зайнолла Самаш шәкірітерімен қазған қорымнан5

алмады.

– Бір жыл бойы жұмыс істедік, аяғында 5,5 миллион теңгеге минусқа кетіп қалдық. 2016 жыл болатын. Сол кезде бір нәрсені дұрыс істемегенімді түсіндім. Сондықтан, оқуға барып, 4 ай бойы әр түрлі курстарда білім алып, бизнестің қыр-сырын үйрендім. Бұдан кейін біз шеберхананы жауып, тігін цехын, ағаш шеберханасы мен IT қызмет көрсету орталығын аштық, – дейді Эмин. – Табысқа тек сәтсіздік призмасынан өту арқылы ғана жетуге болады. Неғұрлым қатты сүрінсеңіз, соғұрлым биікке көтерілесіздер.

Эмин Аскеровтың шеберханаларында әлі де мүмкіндігі шектеулі адамдар жұмыс істейді. Олардың көбі таптырмайтын мамандар екен. Бизнес-бапкер мысал ретіне бір жұмысшысын келтірді. Ол құрылыста жүріп, аяқ-қолы мен омыртқасын зақымдап алған екен. Өмірден түңіліп кеткен ер адамды анасы Эминнің шеберханасына ертіп келіп, жұмыс істеуге мүмкіндік берулерін сұрапты.

-Ол жігіттен тіпті өз жұбайы да теріс айналған екен. Үш

-Ол жігіттен тіпті өз жұбайы да теріс айналған екен. Үш баласын алып, тастап кеткен. Бұл адамның қол алтын десе де болады: қандай істі қолына алса да, барлығын мінсіз жасайды. Екі сағаттың ішінде біздің шеберхананың тарихындағы ең керемет себетті тоқып шықты. Қазір ол ең үздік он екі шебердің қатарына кіреді, ең үздік өнім соның қолынан шығуда, – дейді кәсіпкер.

2016 жылы GreenTal Қазақстандағы үздік әлеуметтік жобалардың бірі болып табылды. Бизнес өзін өзі ақтай бастады. Бірақ ең бастысы, көптеген адамдар – жалғызбасты аналар, түрмеден босап шыққандар, мүмкіндігі шектеулі адамдар еңбегі төленетін жұмыспен қамтамасыз етілді.

Табысқа қол жеткізген Эмин енді еліміздің аймақтарын аралап, өзінің тәжірибесімен бөлісуде. Әлеметтік кәсіпкерлікке қызығушылық танытқандарға көптеген кеңестер береді. Ол үнемі кәсіпкерлердің 95%-ы жұмысының алғашқы жылында-ақ сәтсіздікке ұшырайтынын және үш жылға дейін кәсіптің тұрақты

Защищено | https://kaz.altaynews.kz/archives/36916

РМП мзож Все идеи / Главная GoUp. Фонд. BigLike Пряники / Облако

ин Аскеров: “Бизнесте неғұрлым қатты сүрінсеңіз, соғұрлым биікке көтерілесіз”

болмайтынын ескертеді. Алайда тәуекел етуден қорықпай, тек алға ұмтылу керек.

Соңғы үш жылда Қазақстанда әлеуметтік кәсіпкерлердің саны 120-дан 500-ге дейін өсіпті.

-Батыста әлеуметтік кәсіпкерлікпен 40 жыл айналысып келеді, Ресейде – 12 жыл, Қырғызстанда – 7 жыл, оларда әлеуметтік кәсіпкерліктің мектебі бар. Ал біз енді ғана бірінші кезеңнен өтіп жатырмыз, – дейді Эмин Аскеров.

Защищено | https://kaz.altaynews.kz/archives/36916

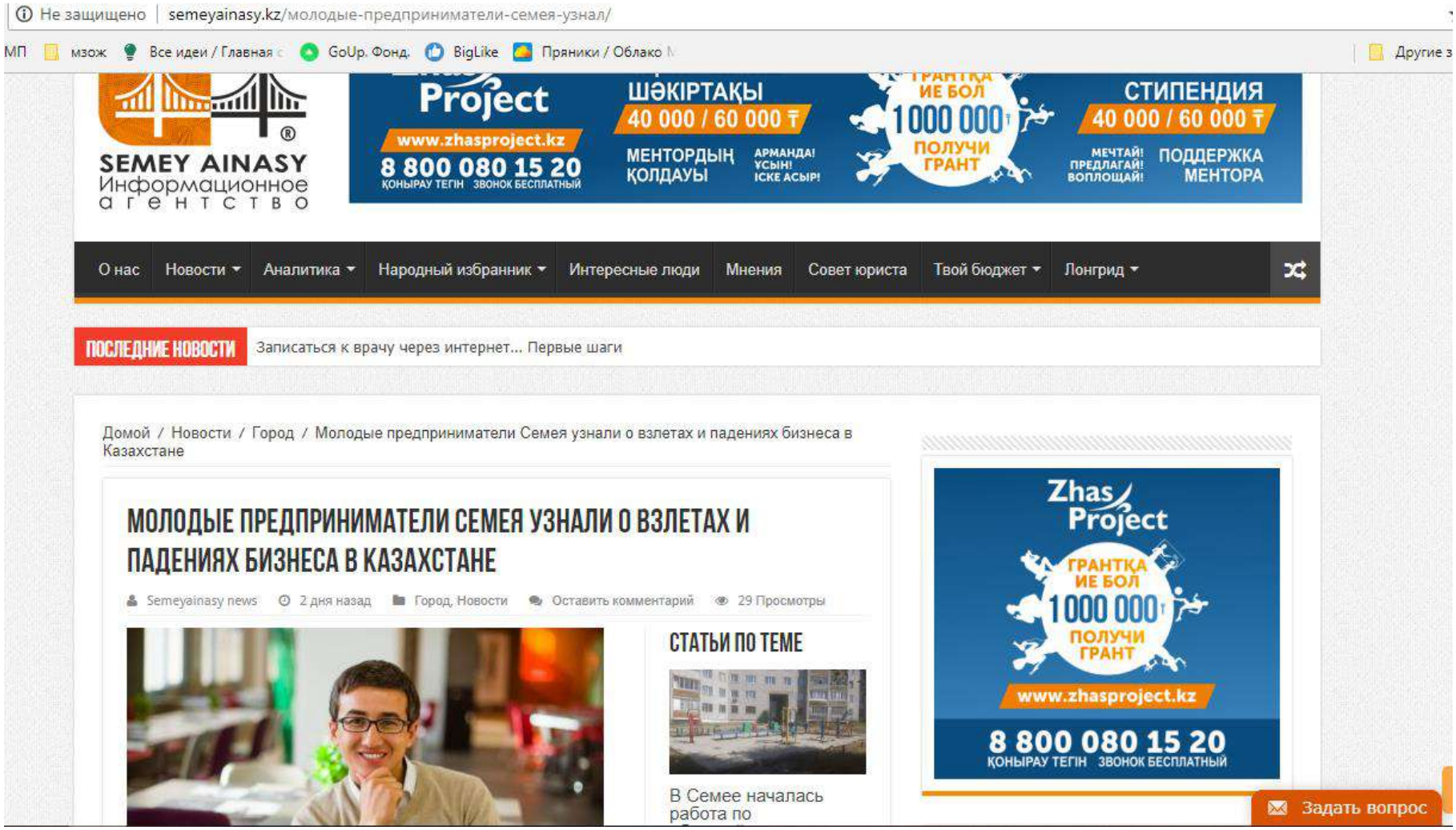
РМП мзож Все идеи / Главная GoUp. Фонд. BigLike Пряники / Облако

ALTAYNEWS ЖАҢАЛЫҚТАР ШЫҒЫС ҚАЗАҚСТАН ӨСКЕМЕН СЕМЕЙ

Ұқсас мақалалар...

ІЛМЕКТЕР:

Мадина Қайнарова


Не защищено | semeyainasy.kz/молодые-предприниматели-семея-узнал/
SEMEY AINASY
Информационное агентство
Zhas Project
www.zhasproject.kz
8 800 080 15 20
ШӘКІРТАҚЫ
40 000 / 60 000 ₸
МЕНТОРДЫҢ ҚОЛДАУЫ
1 000 000
ПОЛУЧИ ГРАНТ
СТИПЕНДИЯ
40 000 / 60 000 ₸
ПОДДЕРЖКА МЕНТОРА
О нас
Новости
Аналитика
Народный избранник
Интересные люди
Мнения
Совет юриста
Твой бюджет
Лонгрид
ПОСЛЕДНИЕ НОВОСТИ
Записаться к врачу через интернет... Первые шаги
Домой / Новости / Город / Молодые предприниматели Семея узнали о взлетах и падениях бизнеса в Казахстане
МОЛОДЫЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ СЕМЕЯ УЗНАЛИ О ВЗЛЕТАХ И ПАДЕНИЯХ БИЗНЕСА В КАЗАХСТАНЕ
Semeyainasy news
2 дня назад
Город, Новости
Оставить комментарий
29 Просмотры
СТАТЬИ ПО ТЕМЕ
В Семее началась работа по
Задать вопрос

Не защищено | semeyainasy.kz/молодые-предприниматели-семея-узнал/

П мзож Все идеи / Главная GoUp. Фонд. BigLike Пряники / Облако

О нас | Новости | Аналитика | Народный избранник | Интересные люди | Мнения | Совет юриста | Твой бюджет | Лонгрид

Семей. 08.08. «Semeyainasy» — **Общественный фонд «Развитие молодежного предпринимательства» реализует проект «Развитие социального предпринимательства и повышение деловой активности среди молодежи» в Восточно-Казахстанской по заказу ГУ «Управление молодежной политики ВКО» в рамках которого 23 июля в городе Семей прошел мастер-класс для молодых предпринимателей, на котором участники познакомились с успешным социальным предпринимателем Эмином Аскеровым.**

В течение двух часов создатель успешной социальной мастерской «Green Tal», в которой работают люди социально-уязвимых категорий населения, рассказывал молодым людям о взлетах и падениях, ожидающих практически любого бизнесмена, о законах социального предпринимательства и принципах, на которые должен опираться тот, кто хочет достичь успеха.

Эмин Аскеров, социальный работник во втором поколении, человек, желающий помочь ближнему, пришел в бизнес практически не умея управлять деньгами. Он мечтал помогать людям и быть самостоятельным. Поэтому молодой парень, уроженец Восточно-Казахстанской области, которому сейчас всего 34 года, открыл в Астане небольшую мастерскую по производству плетенных корзинок, ваз, а затем и мебели, работать на которую он нанял людей с ограниченными возможностями. Несмотря на упорную работу, великолепного мастера, обучившего плетению работников, бизнес прогорел.

Тело одного из мужчин который, утонул в Курчумском районе было найдено
37 минут назад

Азат Сембаев: «Образование – самая важная инвестиция»
17 часов назад

В Семее началась работа по обустройству дворов
32 минуты назад

Тело одного из мужчин который, утонул в Курчумском районе было найдено
37 минут назад

Азат Сембаев: «Образование – самая важная инвестиция»
17 часов назад

В Семее мошенник обманывал людей посредством OLX
17 часов назад

Конкурс на лучший проект четырехзвездочного отеля на Алаколе проведут в ВКО
18 часов назад

Объявление
20 часов назад

Вор-гастролер обокрал

е защищено | semeyainasy.kz/молодые-предприниматели-семея-узнал/

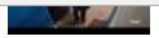
мзож Все идеи / Главная с GoUp. Фонд. BigLike Пряники / Облако М

— В общем, работали мы целый год, пока не ушли в минус на 5,5 миллионов тенге. 2016 год. И, когда мы достигли дна -5,5 миллионов тенге, я понял, что что-то здесь не так. И явно это не с другими людьми, явно это связано со мной. И я пошел обучаться. 4 месяца я обучался на всевозможных курсах, обучился всем азам бизнеса, вернулся обратно и после этого мы закрыли мастерскую по плетению изделий, потому что поняли, что это безрезультатный вариант. Мы открыли сразу швейный, столярный цехи и услуги IT, — рассказал Эмин. — Я уже разобрался в древесине, теперь мы уже начали создавать беседки, перешли на новый уровень после того, как сильно провалились. Тропа от успеха идет через призму неудач. Чем сильнее вы будете падать и ошибаться, тем больше вы сможете лично вырасти. В социальном предпринимательстве жизнь начнет проверять вас на прочность. На моих глазах закрывалось столько классных социальных проектов! Все из-за того, что у этих инициаторов не хватало мотивации двигаться дальше. Они спотыкались об трудности и просто не пытались даже встать с колен.

В мастерских Эмина Аскерова по-прежнему работают люди с ограниченными возможностями. Некоторые из них – настоящие бриллианты. Так, в качестве примера тренер привел одного мужчину, неудачно упавшего во время работы на стройке и сломавшего себе руки, ноги и позвоночник. Морально сломленного человека в социальную мастерскую привела мать и попросила дать шанс поработать.

— Отвернулись все, даже жена ушла с тремя детьми. Именно мама привела его к нам в мастерскую и попросила дать ему возможность. А у него золотые руки: за все, что не возьмется — все идеально. За всю историю нашей мастерской только он сплел идеальную корзинку за два часа. Сейчас он из двенадцати человек лучший столяр. Самая лучшая продукция выходит из его рук, — говорит предприниматель.

Через тернии, как говорится, к звездам. В 2016 году GreenTal признали одним из лучших социальных проектов Казахстана, бизнес вышел на самоокупаемость, но, самое главное, множество людей – матери одиночки, бывшие заключенные, люди с ограниченными возможностями, нашли оплачиваемую работу.


20 часов назад

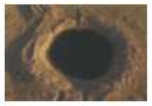
В Семее широко отметят день рождения города
22 часа назад

Более 160 нарушений ПДД выявили полицейские Семея за сутки
22 часа назад

По статистике в Семее без работы сидят 2 тысячи человек
2 дня назад

Особенный класс для особенных детей
2 дня назад

Власти ВКО пообещали наказывать перекупщиков, в два раза завышающих цены на уголь
2 дня назад


50 тыс. кубометров радиационных отходов остается на Семипалатинском полигоне
2 дня назад

Полицейские Семея проведут ОПМ «Быт»

За

Не защищено | semeyainasy.kz/молодые-предприниматели-семея-узнал/

мзож Все идеи / Главная GoUp. Фонд. BigLike Пряники / Облако

О нас | Новости | Аналитика | Народный избранник | Интересные люди | Мнения | Совет юриста | Твой бюджет | Лонгрид

оплачиваемую работу.

Теперь Эмин ездит по регионам Казахстана и рассказывает о социальном предпринимательстве, дает советы заинтересованным людям. Каждый раз он предупреждает: 95% бизнесменов прогорают в первый же год работы.

— Есть черная статистика: в первый год закрывается 95% бизнесменов. Все начинающие предприниматели. Нам еще сложнее: помимо того, что мы должны решать проблемы, мы должны еще и зарабатывать. Бизнес нас не понимает. Когда я запускал проект мне говорили: «Эмин, ну невозможно зарабатывать помогая кому-то или решая проблемы». Но я был уверен, что это возможно, — сказал Эмин Аскеров. — По закону бизнеса предприятие считается устойчивым, когда оно прошло «долину смерти» — это три года. До трех лет вы не считаетесь устойчивыми.

Несмотря на это, отметил тренер, рисковать нужно. Все успешные бизнесмены успешны только потому что не боялись рисковать.

Слушатели, уже готовые к реализации собственных проектов, внимательно слушали. Как отмечает эксперт, все это – часть тенденции, которая наконец-то наблюдается в Казахстане. Так, отмечается, что за три года количество социальных предпринимателей в Казахстане увеличилось со 120 до 500. Между тем нам еще предстоит догнать другие страны.

— Запад занимается этим на протяжении 40 лет, Россия на протяжении 12 лет, в Кыргызстане занимаются этим 7 лет, у них есть школа социального предпринимательства. Мы только сейчас проходим первый этап, — сказал Эмин Аскеров.

Конечно, в основном социальное предпринимательство развито в крупных городах Казахстана, в регионах ситуация не столь радужная. В то же время молодежь из регионов старается подтягиваться к тренду, придумывая собственные устойчивые социальные проекты.

Ирен Ли

проведут ОПМ «Быт»

2 дня назад

Молодые предпринимателі Семея узнали о взлетах и падениях бизнеса в Казахстане

2 дня назад

Дизтопливо в Казахстане подорожало из-за повышения акцизов на производство

2 дня назад

Запасливые семейчане купили свыше 19 тысяч то угля за летний период

2 дня назад

Инвесторы предложили помощь во внедрении электронного билетирован в Семее

3 дня назад

Работает ли общественны транспорт по новому

Семея во время рейда

3 дня назад

Внимание! На старт!: В Семее пройдет марафон по легкой атлетике

3 дня назад

Защищено | https://www.rmp.kz/single-post/2018/08/14/обучающие-семинары-в-сельских-районах

мзож Все идеи / Главная GoUp. Фонд. BigLike Пряники / Облако

Дизайн этого сайта создан в конструкторе WiX.com. Создайте ваш сайт сегодня. Создать сайт

Главная | Консультирование | Обучение | Финансирование | Новости | Проекты | О

обучающие семинары в сельских районах

August 14, 2018

Внимание молодежи Восточно-Казахстанской области, напоминаем, что наш Фонд в рамках проекта «Развитие социального предпринимательства и повышение деловой активности среди молодежи» по заказу ГУ «Управление внутренней политики ВКО» проводит обучающие (бесплатный) семинар по основам социального предпринимательства.
В августе и сентябре запланированы мероприятия в Бородулихинском, Жарминском районах, г. Риддер, г. Усть-Каменогорск

Если Вы хотите стать участником, обращайтесь в Фонд по телефону 52-05-08 или пишите сообщения через форму запроса на сайте

ено | https://www.rmp.kz/single-post/2018/09/11/Семинар-в-Бородулихинском-районе

ж Все идеи / Главная GoUp. Фонд. BigLike Пряники / Облако

Дизайн этого сайта создан в конструкторе WIX.com. Создайте ваш сайт сегодня. Создать сайт

Главная | Консультирование | Обучение | Финансирование | Новости | Проекты | О н

Семинар в Бородулихинском районе

September 11, 2018

Внимание молодежи Урджарского района!
18 сентября 2018 года наш Фонд в рамках проекта «Развитие социального предпринимательства и повышение деловой активности среди молодежи» по заказу ГУ «Управление внутренней политики ВКО» проводит семинар по основам социального предпринимательства, приглашаем всех желающих.

Если Вы хотите стать участником, обращайтесь в Фонд по телефону 52-05-08 или пишите сообщения через форму запроса на сайте

"Радио" ЖШС
071400 ҚР, ШҚО, Семей қаласы, Ленин көшесі, 26 (3 подъезд, 3 қабат)
жанашыктар бөлімі: 8 (722 2) 52 44 65, жарнама бөлімі: 8 (722 2) 52 42 14
факс: 8 (722 2) 56 56 00
e-mail: info@radio7.kz
ТОО "Радио"
071400 РК, ВКО, г. Семей, ул. Ленина, 26 (3 подъезд, 3 этаж)
отдел новостей: 8 (722 2) 52 44 65, рекламный отдел: 8 (722 2) 52 42 14
факс: 8 (722 2) 56 56 00
e-mail: info@radio7.kz

Эфирная справка

Дана ОФ «Развития молодежного предпринимательства» в том, что в эфире радиостанции «Радио 7» 12 сентября 2018 года прозвучала информация о том, что Бородулихинская молодежь узнала о социальном предпринимательстве

Исполнительный директор ТОО «Радио» **Мамбетов М.М.**

щищено | https://www.rmp.kz/single-post/2018/09/13/что-такое-социальное-предпринимательство

мзож Все идеи / Главная с GoUp. Фонд. BigLike Пряники / Облако М

Дизайн этого сайта создан в конструкторе WiX.com. Создайте ваш сайт сегодня. Создать сайт

что такое социальное предпринимательство?

September 13, 2018

Часто социальное предпринимательство путают с благотворительностью. Конечно, что-то тут есть некие его элементы. Но все же, это не совсем благотворительность.

Социальные предприниматели это предприниматели, действующие на стыке благотворительности и традиционного бизнеса, решая социальные проблемы, популяризируя благотворительность и филантропию, и придавая бизнесу человеческое лицо. Социальные предприниматели улучшают мир, придумывая и распространяя новые подходы для решения социальных проблем, используя как традиционные бизнес-практики, так и инновации, изобретая новые формы бизнеса, или нетрадиционно адаптируя традиционные бизнес подходы к социальным задачам.

Хотите узнать больше? Приглашаем на бесплатные семинары в рамках проекта «Развитие социального предпринимательства и повышение деловой активности среди молодежи» по заказу ГУ «Управление внутренней политики ВКО».

Защищено | https://www.rmp.kz/single-post/2018/09/21/Примеры-социального-бизнеса

МП мзож Все идеи / Главная с GoUp. Фонд. BigLike Пряники / Облако М

Дизайн этого сайта создан в конструкторе WiX.com. Создайте ваш сайт сегодня. Создать сайт

Примеры социального бизнеса

September 21, 2018

Практика успешных европейских стран показывает, что решение общественно значимых проблем (в сфере образования, медпомощи, экологии и др.) становится тесно связанным с социальным предпринимательством. В свете этих изменений стала трансформироваться и сама экономическая идеология: на первое место выходит социальный эффект от предпринимательской деятельности, а не традиционная для бизнеса чисто коммерческая эффективность и прибыль. Социальное предпринимательство теперь не только помогает вовлекать в бизнес слабо защищённые социальные слои населения, но и создаёт новые объекты экономической инфраструктуры.

К примеру, бангладешский экономист и банкир Мухаммед Юнус получил Нобелевскую премию мира за изобретение механизма микрокредитов как формы поддержки экономической активности для самых бедных слоев населения и создание банка Grameen. Кредитная организация помогла выбраться из нищеты тысячам жителей трущоб, расширила свою географию на несколько стран, Европейская комиссия, в том числе, попробовала создать подобную структуру в Африке… А потом, на своей родине Мухаммед Юнус получил несколько уголовных дел, что, впрочем, является вполне нормальной последовательностью событий для социального предпринимателя.

В США мы видим еще такой вид социального предпринимательства: мэрия города Колумбус сдает по символической цене — 100 долларов в год землю, на которой стоит 5-этажное здание, а компания проводит там занятия для школьников — своеобразный огромный дом научно-технического творчества для молодежи. Вот такая американская модель социального предпринимательства, которая, в принципе, может быть реализована и у нас.

Самый известный в Европе социальный предприниматель — Джейми Оливер — мега-звезда, повар, бизнесмен, реализует проект, связанный с обучением и трудоустройством неблагополучных подростков, которые по нашим меркам, стоят на учете в полиции. Он предлагает им бесплатно освоить в своих заведениях профессию повара, пройти стажировку, при этом они еще и питаются бесплатно, а в итоге выходят в большой мир с профессией и опытом. В Европе к нему очень большое доверие, люди приходят в его рестораны, потому что знают, что в них работают и учатся подростки, значит, если они закажут там столик, проведут бизнес-переговоры, то не только вкусно покушают, но еще и доброе дело сделают, продемонстрируют свою социальную ответственность. Очень удобно — вроде ничего особо не делаешь, а все равно — молодец!

Защищено | https://www.rmp.kz/single-post/2018/09/21/Примеры-социального-бизнеса

мзож Все идеи / Главная с GoUp. Фонд. BigLike Пряники / Облако М

Дизайн этого сайта создан в конструкторе WIX.com. Создайте ваш сайт сегодня. Создать сайт

полиции. Он предлагает им бесплатно освоить в своих заведениях профессию повара, пройти стажировку, при этом они еще и питаются бесплатно, а в итоге выходят в большой мир с профессией и опытом. В Европе к нему очень большое доверие, люди приходят в его рестораны, потому что знают, что в них работают и учатся подростки, значит, если они закажут там столик, проведут бизнес-переговоры, то не только вкусно покушают, но еще и доброе дело сделают, продемонстрируют свою социальную ответственность. Очень удобно — вроде ничего особо не делаешь, а все равно — молодец!

В Америке есть аналогичные заведения, где работают бывшие бомжи. Например, в Сент-Луисе, до прихода на такую стажировку, их два года социализируют с помощью НКО, университетов, учат элементарным вещам по самообслуживанию, прививают желание работать и многие возвращаются к нормальной жизни.

Если же говорить о социальном предпринимательстве с точки зрения определения, это деятельность с элементами бизнеса и благотворительности, которая оказывает сильное социальное воздействие на какую-то группу людей, предусматривает предпринимательский подход, самоокупаема и финансово-устойчива, имеет потенциал для масштабирования. Социальный предприниматель создает новые механизмы решения социальной проблемы, которые можно тиражировать, и он в этом заинтересован

Хотите знать больше? Приходите на семинары по основам социального предпринимательства, проводимых нашим фондом в рамках проекта «Развитие социального предпринимательства и повышение деловой активности среди молодежи» по заказу ГУ «Управление внутренней политики ВКО». Хотите стать участником? звоните 52-05-08

ЕЛДІМЕ

Мастерская добрых дел

Асылым МАРАТОВА

В рамках проекта «Zhas project", где главной целью является помощь в реализации молодёжных социальных проектов, в селе Донское открылась парикмахерская.

Мобильная парикмахерская «Равна» стала для многих социально-уязвимых людей приятным сюрпризом, ведь здесь малообеспеченным слоям населения совершенно бесплатно окажут услуги парикмахера, визажиста и nail-стилиста.

В рамках молодёжного проекта трое девушек Диляра Нурпеисова, Динара Нурпеисова и Зарина Оспанова из сельского округа решили открыть свое маленькое дело.

В рамках проекта они обучились азам у профессионалов в сфере красоты, ездили на различные мастер-классы.

Отрадно, что приобретенные навыки девушки применяют у себя в селе, ведь в Донском открытие парикмахерской стало праздником.

В течение шести месяцев участникам проекта общественный фонд развития молодежного предпринимательства платит стипендию, и они имеют возможность бесплатно обслуживать пенсионеров и нуждающихся.

Помимо бесплатной стажировки и обучения участников проекта, фонд развития молодежного предпринимательства помогает в аренде помещения, приобретении мебели и в небольшом косметическом ремонте.

Более того, по истечении полугода весь приобретенный инвентарь остаётся для пользования в селах.

Как говорит координатор проекта общественного фонда молодёжного предпринимательства Ерсін Кудияров, парикмахерская в селе - отличный вариант для пенсионеров, ведь многие ездят в районный центр, чтобы привести себя в порядок.

Да и девушки-предприниматели готовы иногда идти навстречу и стричь бабушек и дедушек на дому.

Для женщин также теперь нет необходимости выезжать в город, девушки-мастера сами накрасят, уложат волосы и приведут в порядок ногти.

Лидер команды, Диляра Нурпеисова, рада своему маленькому бизнесу и благодарит за возможность развивать свое дело.

– Для молодого поколения сейчас создаются все условия, хорошие программы, главное, не лениться и трудиться, мы благодарны администрации района и отделу образования за возможность работать во благо народа, - отметила Диляра.

Напомним, что «Zhas project» развития молодёжного корпуса – это совместный проект Международного банка реконструкции и развития и Министерства образования и науки РК. Реализацию проекта осуществляет Координационное агентство.

Цель проекта - вовлечение молодежи, особенно уязвимых групп, в жизнь сообщества, а также развитие жизненно важных навыков через программу обучения навыкам общественно полезной деятельности на благо сообщества.

В проекте может принять участие молодежь от 18 до 29 лет. Подать заявку можно либо самостоятельно объединившись в группы по 3-5 человек, либо выбрать из списка принимающих организаций.

Для подачи заявки на участие необходимо заполнить форму на информационном портале zhasproject.kz.

Направления реализации проектов не ограничены, они будут оцениваться с точки зрения социальной значимости.

https://vk.com/public150426803

страница

Поиск

регистрация

Войти

гистрация

ли пароль?

" Ұлан таңы" - "Уланские зори" аудандық газеті

28 сен в 11:45

Мастерская добрых дел

В рамках проекта «Zhas project, где главной целью является помощь в реализации молодёжных социальных проектов, в селе Донское открылась парикмахерская. Мобильная парикмахерская «Раяна» стала для многих социально-уязвимых людей приятным сюрпризом, ведь здесь малообеспеченным слоям населения совершенно бесплатно окажут услуги парикмахера, визажиста и nail-стилиста.
В рамках молодёжного проекта трое девушек Диляра Нурпеисова, Динара Нурпеисова и Зарина Оспанова из сельского округа решили открыть своё маленькое дело.
В рамках проекта они обучились азам у профессионалов в сфере красоты, ездили на различные мастер-классы.
Отрадно, что приобретённые навыки девушки применяют у себя в селе, ведь в Донском открытие парикмахерской стало праздником.
В течение шести месяцев участникам проекта общественный фонд развития молодежного предпринимательства платит стипендию, и они имеют возможность бесплатно обслуживать пенсионеров и нуждающихся.
Помимо бесплатной стажировки и обучения участников проекта, фонд развития молодежного предпринимательства помогает в аренде помещения, приобретении мебели и в небольшом косметическом ремонте.
Более того, по истечении полугода весь приобретённый инвентарь остаётся для пользования в селах.

Подписчики 89

Asset Aziz Асем

Ельдос Сая Аяулым

Контакты 1

Более того, по истечении полугода весь приобретенный инвентарь остается для пользования в селах.

Как говорит координатор проекта общественного фонда молодёжного предпринимательства Ерсін Кудияров, парикмахерская в селе - отличный вариант для пенсионеров, ведь многие ездят в районный центр, чтобы привести себя в порядок.

Да и девушки-предприниматели готовы иногда идти навстречу и стричь бабушек и дедушек на дому.

Для женщин также теперь нет необходимости выезжать в го¬род, девушки-мастера сами накрасят, уложат волосы и приведут в порядок ногти.

Лидер команды, Диляра Нурпеисова, рада своему маленькому бизнесу и благодарит за возможность развивать своё дело.

- Для молодого поколения сейчас создаются все условия, хорошие программы, главное, не лениться и трудиться, мы благодарны администрации района и отделу образования за возможность работать во благо народа, - отметила Диляра.

Напомним, что «Zhas project» развития молодёжного корпуса – это совместный проект Международного банка реконструкции и развития и Министерства образования и науки РК. Реализацию проекта осуществляет Координационное агентство.

Цель проекта – вовлечение молодёжи, особенно уязвимых групп, в жизнь сообщества, а также развитие жизненно важных навыков через программу обучения навыкам общественно полезной деятельности на благо сообщества.

В проекте может принять участие молодёжь от 18 до 29 лет. Подать заявку можно либо самостоятельно объединившись в группы по 3-5 человек, либо выбрать из списка принимающих организаций.

Для подачи заявки на участие необходимо заполнить форму на информационном портале zhasproject.kz.

Направления реализации проектов не ограничены, они будут оцениваться с точки зрения социальной значимости.

Подписчики 89

Asset

Aziz

Асем

Ельдос

Сая

Аяулым

Контакты 1

Арайлым Тусупжанова

106.9 FM
РАДИО

"Радио" ЖШС
071400 ҚР, ШҚО, Семей қаласы, Ленин көшесі, 26 (3 подъезд, 3 қабат)
жаналықтар бөлімі: 8 (722 2) 52 44 65, жарнама бөлімі: 8 (722 2) 52 42 14
факс: 8 (722 2) 56 56 00
e-mail: info@radio7.kz
ТОО "Радио"
071400 РК, ВКО, г. Семей, ул. Ленина, 26 (3 подъезд, 3 этаж)
отдел новостей: 8 (722 2) 52 44 65, рекламный отдел: 8 (722 2) 52 42 14
факс: 8 (722 2) 56 56 00
e-mail: info@radio7.kz

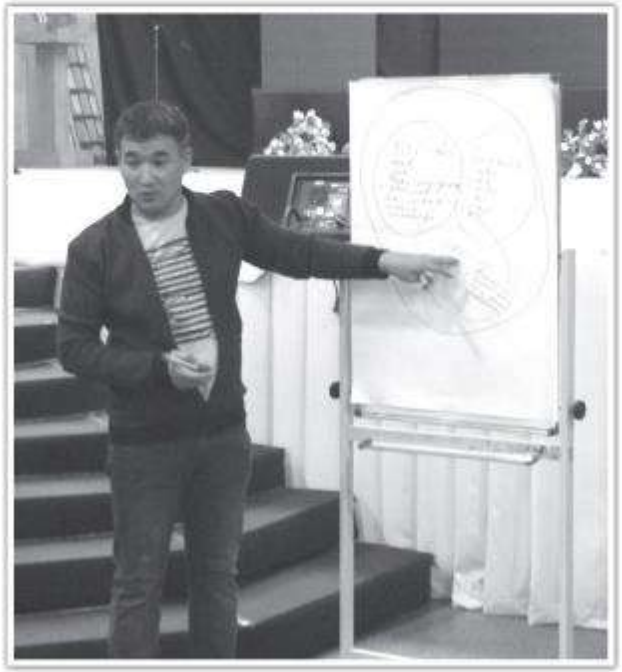
Эфирная справка

Дана ОФ «Развития молодежного предпринимательства» в том, что в эфире радиостанции «Радио 7» 28 сентября 2018 года прозвучала информация о том, что Социальное предпринимательство набирает обороты

Исполнительный директор ТОО «Радио» **Мамбетов М.М.**

Жастар кәсіпкерлігін дамыту басты бағыт

Бүгінгі күні Қазақстан Республикасында жастар кәсіпкерлігі мемлекет дамуында маңызды рөл атқарады. Жас кәсіпкерлер-отандық экономиканы жаңа белестерге шығаруға қабілетті авангардтардың бірі десек, еліміздің қажетті жастар кәсіпкерлігіне қолдау көрсету маңызды міндетке айналып отыр. Жастар кәсіпкерлігін дамытуда жаңа серпін қажет... Қазақстан жастарының проблемалары, шын мәнінде осы заманғы жас ұрпақтың ғана емес, бүкіл қоғамның міндеттерін де қамтитыны белгілі. Осы орайда жуырда Бородулиха ауданында ШҚО ішкі саясат басқармасы мен және аудандық жастар орталығының ұйымдастырумен «Жастар арасындағы кәсіпкерлікті дамыту» және Әлеуметтік кәсіпкерліктің негізі» атты семинар кеңес болып өтті. «Әлеуметтік кәсіпкерлікті іскер жастар арасында дамыту» жобасын жүзеге асыру аясында облысымыздың әр аудандары мен қалаларында өткізіліп келе жатқан бұл жобаның басты бағыты-жастар арасында мемлекеттік әлеуметтік тапсырыстар аясында жастардың кәсіпкерлік сауаттылықтарын арттыру болып табылады. Сол күні Бородулиха ауданындағы әр ауылдан келген белсенді жастар арасында ШҚО қоғамдық қорының тренері Ерсін Серікбекұлы Құдияров «Жастар арасындағы кәсіпкерлікті дамыту» бағдарламасы аясында сабақтар жүргізіп, жаңа бағыттағы кәсіпкерліктің қыр-сырын жастарға үйретті. Атап айтсақ, ауыл жастарын жеке кәсіпкерлікті жүргізуді ұйымдастыру, ауылда қажет етілетін бизнес-жобалар жасау, сондай-ақ, ауылдағы жастардың шағын несие алуына жәрдемдесу; жастар арасында кәсіпкерлік имиджін арттыру, жастарда кәсіпкерлікпен айналысуға баулу;- жастар арасында кәсіпкерлік сауаттылықты арттыру, инновациялық бизнес-жобаларды қалай жасау керектігі жайлы көптеген мағлұматтармен таныстырды. Семинарға қатысушы жастар, көкейінде жүрген көптеген сұрақтар беріп, өздерін қызықтырған ойларымен бөлісті. Болашақта бастамашыл жастар кәсіпкерлігін дамытуға бар күшін салып, еселі еңбек көркін қыздыратын болады деп ойлаймыз.



М. БАЛАБАЙҚЫЗЫ.

https://www.rmp.kz/single-post/2018/11/20/Завершая-проект

ьная страница

Дизайн этого сайта создан в конструкторе WiX.com. Создайте ваш сайт сегодня. Создать сайт

Завершая проект

November 20, 2018

Вот и подошел к концу проект «Развитие социального предпринимательства и повышение деловой активности среди молодежи» по заказу ГУ «Управление внутренней политики ВКО», в рамках мы решали следующие задачи:

1. Организация и проведение 8 обучающих семинаров на государственном и русском языках в 6 районах области (Бородулихинский, Бескарагайский, Катон-Карагайский, Аягузский, Жарминский и Урджарский районы) на тему «Основы социального предпринимательства»;
2. Разработка и тиражирования практического методического пособия по развитию социального предпринимательства в молодежной среде на государственном и русском языках в количестве 500 экземпляров;
3. Организация и проведение в городах Усть-Каменогорск, Семей, Риддер и Курчатов образовательных семинаров по теме Социального предпринимательства;
4. Выявление и поддержка пяти наиболее рентабельных и социально-ориентированных молодежных бизнес проектов, разработанных участниками образовательной программы;
5. Создание базы социально-ориентированных молодежных бизнес проектов готовых для внедрения в Восточно-Казахстанской области;
6. Обеспечение консультационно-методической поддержкой процессы разработки и внедрения социально ориентированных молодежных бизнес проектов, с ведением журнала учета.
7. Размещение базы бизнес-планов в общем доступе на сайте организации и предоставление их Заказчику;
8. Проведение мастер-классов с успешными предпринимателями региона, на которых участники проекта смогут познакомиться с успешными предпринимателями и узнать нюансы создания и развития социального предпринимательства в регионе.
9. Содействие финансированию из собственных средств Фонда вне бюджетных источников реализации социального значимых бизнес проектов на территории Восточно-Казахстанской области

Надеемся на дальнейшее сотрудничество со всеми партнерами по проекту, а всем предпринимателям – активного развития ваших проектов

Приложение №22

Отчет о проведении 2 мастер-класса

Дата проведения: 10 октября 2018

Место проведения: г. Усть-Каменогорск

Количество участников: 30 человек

Тренер: Кудияров Ерсын.

Мастер-класс начался с приветствия тренерами участников, озвучивания информации о том, что данный семинар проводится в рамках проекта «Развитие социального предпринимательства и повышение деловой активности среди молодежи» по заказу ГУ «Управление внутренней политики ВКО».

Далее тренер рассказал о том, что такое социальное предпринимательство, отличие от некоммерческих организаций.

После этого был рассказ о собственного бизнесе – ТОО «Семь инноваций» - социальный бизнес-проект «Питьевая вода - Жура». Участники задавали вопросы о том, как правильно набирать сотрудников, как преобразовать действующий бизнес в социальный.

Далее перешли к теме – финансирование, лектор рассказал о существующих программах поддержки, возможных льготах и условиях помощи от различных организаций.

Выводы: Молодые люди узнали о возможности преобразования коммерческого предприятия в социальный бизнес-проект.

Қатысушылардың тізімі / Список участников Мастер-класс с успешными предпринимателями региона.

Өткен орны/ Место проведения: Өскемен қаласы
Күні/Дата проведения: 10.10.2018
Уақыты/ Время проведения: 16^{00} – 19^{00}

№	Аты-жөні Ф.И.О.	Оқу/ жұмыс орны Место работы/ учебы	Байланыс мәліметтері (телефоны, e-mail) Контакты (телефон, e-mail)	Қолы Подпись
1.	Ораздан Ерсайын Мандосұлы	КАСУ	87001003400	
2.	Турсунов Зульфат Анварович	КАСУ	87477743771	
3.	Кумарова Айжерім Серікқызы	КАСУ	87056256320	
4.	Акатаева Назира Кандаровна	КАСУ	8776900 7797	
5.	Сеирбаева Нурбике Ерланкызы	КАСУ	8777414 28 71	
6.	Дауметханов Мурат Мауланович	КАСУ	87478420202	
7.	Кузьменко Кристина Валерьевна	РЭУ им Г.В. Плеханова	87773649223	
8.	Аймагаев Чингиз Маратулы	КАСУ	8776-40-50-333	
9.	Хасенов Ерасыл Шаймуратович	КАСУ	8705 348 3000	
10.	Абдиш Камила Нурланқызы	КАСУ	87473584275	
11.	Жаналиев Ильяс Маратович	КАСУ	8798 412-04-01	
12.	Мейрханова Зейнеп Сәкенқызы	КЭФ	87053185745	
13.	Шынгысова Еркежан Азаматқызы	КЭФ	8771 439 89 81	
14.	Турсынгалиева Сауле Нуралгалиевна	КЭФ	87771552922	
15.	Сеилханов Тамирлан Базизов	КЭФ	87055202682	
16.	Бекмухамбетова Мөлдір Ерлановна	КЭФ	87083305121	
17.	Асетова Ерке-аше Асетқызы	КЭФ	8776 4433779	

№	Аты-жөні Ф.И.О.	Оқу/ жұмыс орны Место работы/ учебы	Байланыс мәліметтері (телефоны, e-mail) Контакты (телефон, e-mail)	Қолы Подпись
18.	Жузбакова Айбота Елбалатқызы	Каспийск технический колледж	87076639351 jan.bota05@mail.ru	
19.	Осипова Анель Дауитовна	КАСУ	87773389147, e.anel2001@mail.ru	
20.	Ташкенбаева Эльвира Дюсембайкызы	КАСУ	87475356868, elvira.2001@mail.ru	
21.	Чекмишева Анастасия Михайловна	КАСУ	8705627 1785 aavokinnokia@mail.ru	
22.	Чалисова Лиза Мусаевна	КАСУ	8771 4365868 lizadzhem149@mail.ru	
23.	Ахмедова Лаина Владимировна	ЭЖФ	8771 1789825	
24.	Жаксыбаева Диана Мырзакаевна	КЭФ	8705 448 25 91	
25.	Зейнолла Тәмірхан Сәлімбекұлы	КЭФ	87052456659	
26.	Кадибек Дауыт Аибекұлы	ВКТЭК	87051943781	
27.	Оспанов Олжас Кенжеханұлы	ВКТЭК	87076943390	
28.	Никитин Владимир Владимирович	ВКТЭК	87779139395	
29.	Крымбекова Мадина	ОКТЭК	87054188583	
30.	Краскова Диана Евгеньевна	ВКТЭК	87051832936	

ОБЩЕСТВЕННЫЙ ФОНД
«РАЗВИТИЯ МОЛОДЕЖНОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

Отзывы

Понравились последовательность, структурированность и содержание материала. Прекрасный семинар! Получила массу информации! Здорово, когда человек, искренне увлечённый своим делом, с лёгкостью делится информацией, своим опытом, конкретными советами. Спасибо! Мне очень понравилось!

Жаксыбаева Диана

Всё интересно, доступно, а самое главное-полезно! Получила ценные инструменты для работы и колоссальную мотивацию на дальнейшее развитие. Теперь я много социальном предпринимательстве.

Дузбаева Акбота

Приложение №23

Отчет о проведении 3 мастер-класса

Дата проведения: 29 ноября 2018

Место проведения: г. Семей

Количество участников: 30 человек

Тренер: Нұржан Төлеубеков

Мастер-класс начался с приветствия тренерами участников, озвучивания информации о том, что данный семинар проводится в рамках проекта «Развитие социального предпринимательства и повышение деловой активности среди молодежи» по заказу ГУ «Управление внутренней политики ВКО».

Далее тренер рассказал о себе - Нұржан уроженец Восточно-Казахстанской области, выпускник государственного университета имени Шакарима города Семей. Занимался бизнесом в сфере фитнес-услуг и организаций мероприятий. Имеет богатый опыт публичного выступления. Ведет тренинги по ораторскому мастерству, бизнесу и социальному предпринимательству. Прошел обучение в различных тренинговых компаниях и известных бизнес-тренеров Казахстана и Россий. В данный момент основал образовательную компанию. Обучает студентов и молодежи интернет-маркетингу и основам предпринимательства.

Затем тренера рассказал о том, кто такой социальный предприниматель и что его отличает:

- работает над решением социальных, экологических и других общественных проблем;
- развивает устойчивую бизнес-модель: PPP - Profit, Planet, People;
- привлекает и эффективно использует финансовые и человеческие ресурсы;
- ценности социального предпринимателя/ницы базируются на принципах демократии и уважении человеческого достоинства;
- активно взаимодействует с сообществами экспертов/к и единомышленников/ц;
- долгосрочно планирует в соответствии с принципами устойчивого развития.

Тренер привел пример трех моделей социального предпринимательства:

1. Социальная добавочная стоимость для клиентов — предприниматель/ца работает на конкретную целевую аудиторию и именно ей предоставляет свои услуги или продукты.
2. Социальная добавочная стоимость в предложении заключается в том, что внедряемая социальная инновация единственная в мире, в своей стране или городе. То есть, социальный предприниматель первый на своей территории, кто предоставляет такую услугу или продукт.

3. Социальная добавочная стоимость в производстве. Классический пример тут — трудоустройство людей с инвалидностью.

Далее рассказал примеры успешных социальных предприятий в Казахстане и за рубежом и поделился своим опытом с проектом «Социальный бизнес».

Участники задавали вопросы о том, как и с чего начать социальное предприятие, следует отметить, что многие молодые люди путали понятие социального предприятия, благотворительности и некоммерческих организаций. А также, где найти финансирование.

После этого Нуржан рассказал о программах поддержки социального предпринимательства, о возможностях привлечения инвестиций.

Вывод: Участники узнали о том, как найти средства на социальный бизнес-проект и как можно организовать стартап без вложений.

START
ONE DAY
CAN CHANGE
EVERYTHING
WE
will
RISE
NEVER
STOP
dioxidine

Қатысушылар тізімі /Список участников Мастер-класс с уникальным предпринимательским решением.

Өткен орны/Место проведения : г. Семей, ул Мәңгілік Ел 11.

Өткізілген күні/Дата проведения : 29.11.2018

Уақыты/Время : 18⁰⁰ – 20⁰⁰

№	Аты-жөні Ф.И.О	Оқу /жұмыс орны Место работы /учебы	Байланыс мәліметтері Контакты(телефон, эл.почта)	Қолы Подпись
1.	Болат Маржан Асхатқызы	Шәкәрім атындағы университет	87091647012, shim-marzhan@mail	
2.	Аман Аида	Шәкәрім атындағы ун.	87015824729 aida-aman@	
3.	Камзаева Бүлбүл	Шәкәрім атындағы ун.	87457543415, bulbul.kamzaeva@	
4.	Назымбек Жадыра	Шәкәрім атындағы ун	87718568908 nazimbek-zhadyra	
5.	Бектекова Мадина	Шәкәрім атындағы мем ун	87775424883 madinambekteke	
6.	Сеитова Ажулим	Шәкәрім атындағы ун	87026715758 kak.sugamin@	
7.	Зәманбек Жасұлан	Шәкәрім атындағы ун	87077580799 zazubar-999@mail	
8.	Бумарханов Бақытжан	СемТУ им. Шакарима	87057064572 bakyt-bumarkhanov@gmail.com	
9.	Бақтағазин Ернар Аманғалиұлы	КазГЮУ	8 747 674 57 71	
10.	Ерасыл Дүйсебай	КазГЮУ	87028632518	
11.	Ернар Төлеутек	Видеограф КАЗГЮУ	87022909108	
12.	Акрам Райымбек	режиссер	87477949089	
13.	Асқаров Руслан	КазГЮУ	87076924901 Ruslan.02-089	
14.	Смағұлов Диас	КазГЮУ	87751033333	
15.	Мұқторова Айнара	КазГЮУ	87474520683	
16.	Сәдуақасов Әлібек	КазГЮУ	87088865480	
17.	Бишенов Махамбет	КазГЮУ	87771612116	
18.	Рамазанова Гүлназ	Мұз. училище	87783449693	

19.	Эшева Аружан	Шәкәрім университеті	8776 434 3057	
20.	Самикова Аружан	шәкәрім университет	8747 7417925	
21.	Курманов Жасулан	шәкәрім университет	8778 3516969	
22.	Кушенгазиев Ерасыл	Шәкәрім университеті	8700 937 0002	
23.	Байтабаева Жансая	Шәкәрім универ	8 777 984 8405	
24.	Чинтреза Шуак	Шәкәрім универ	8707 190 0411	
25.	Абаев Мадияр Болатович	Каз ГЮУ	8705841770	
26.	Тлеубаева Айнур	КазГЮУ	8778499 1445	
27.	Токтаржанов Нурсн.	КазГЮУ	8 747 0520545	
28.	Рахимова Мадина	КазГЮУ	8 701 1590706	
29.	Турлеханов Казбек	КазГЮУ	8 778 926 8303	
30.	Сеитат Маргобат	КазГЮУ	8776 4750575	
31.				
32.				
33.				
34.				
35.				
36.				
37.				
38.				
39.				
40.				
41.				
42.				
43.				
44.				
45.				

Отзывы

Мастер-класс, в целом, понравился. Особенно было интересно послушать про ловушки в бизнесе. Этих ловушек предостаточно, но главное не сдаваться и не отпускать руки и все пройти. Вся информация была интересной. Особенно понравилась мысль о том, что бизнес должен приносить удовольствие для клиента и проявлять заботу о клиенте, а не то, как больше денег я могу на нем заработать. Если жить по этому принципу, то успеха не избежать. Полученная информация для меня очень полезна. Планирую применять её в будущем.

Аскаров Руслан

Мастер-класс очень мотивирующий. Он разъясняет, что происходит вокруг нас и как добиться успеха. Конечно, это понятно для тех, кто хочет понять, что происходит. Моё мнение — это отличный семинар для тех, кто хочет, но не может начать свой бизнес. Он помогает перейти от хотеть к делать.

Балтабаева Жансая