



Co-funded by
the European Union

COEUR
COURAGE



СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО

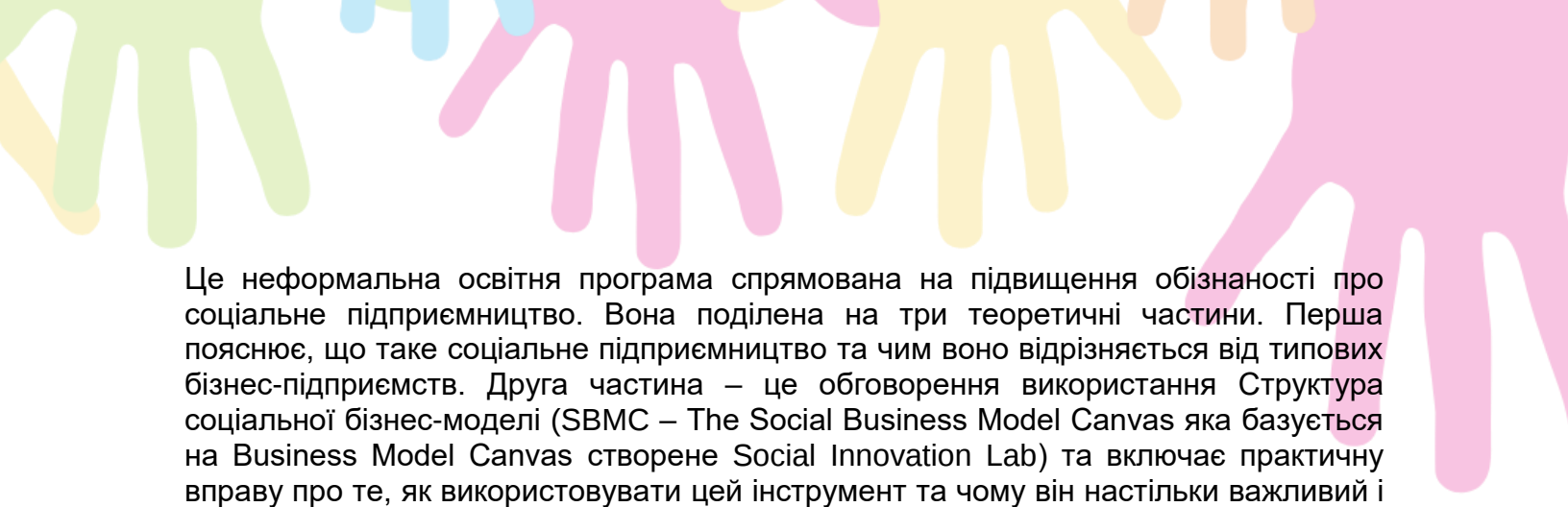
МАТЕРІАЛИ НЕФОРМАЛЬНОЇ ОСВІТИ



EdU4u



Виключну відповідальність за цю публікацію несе автор. Європейський Союз не несе відповідальності за будь-яке використання інформації, що міститься в даній публікації. Ця робота ліцензована за [універсальною ліцензією CC0 1.0](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).



Це неформальна освітня програма спрямована на підвищення обізнаності про соціальне підприємництво. Вона поділена на три теоретичні частини. Перша пояснює, що таке соціальне підприємництво та чим воно відрізняється від типових бізнес-підприємств. Друга частина – це обговорення використання Структура соціальної бізнес-моделі (SBMC – The Social Business Model Canvas яка базується на Business Model Canvas створене Social Innovation Lab) та включає практичну вправу про те, як використовувати цей інструмент та чому він настільки важливий і корисний. Третя частина – це подальша робота над Структурою соціальної бізнес-моделі на конкретних прикладах.

Будь ласка, врахуйте, що метою цих навчальних заходів є надання студентам знань та натхнення для перевірки власних ідей соціального підприємництва у невеликих громадських проектах. Це означає, що вам може знадобитися більше часу поза формальними заняттями для імплементації цих ідей. Ми пропонуємо підготувати додаткову зустріч (четверту, окрім трьох формальних), яка буде повністю присвячена власним ідеям учасників (наприклад, четверта зустріч через чотири тижні присвячена громадським проектам).

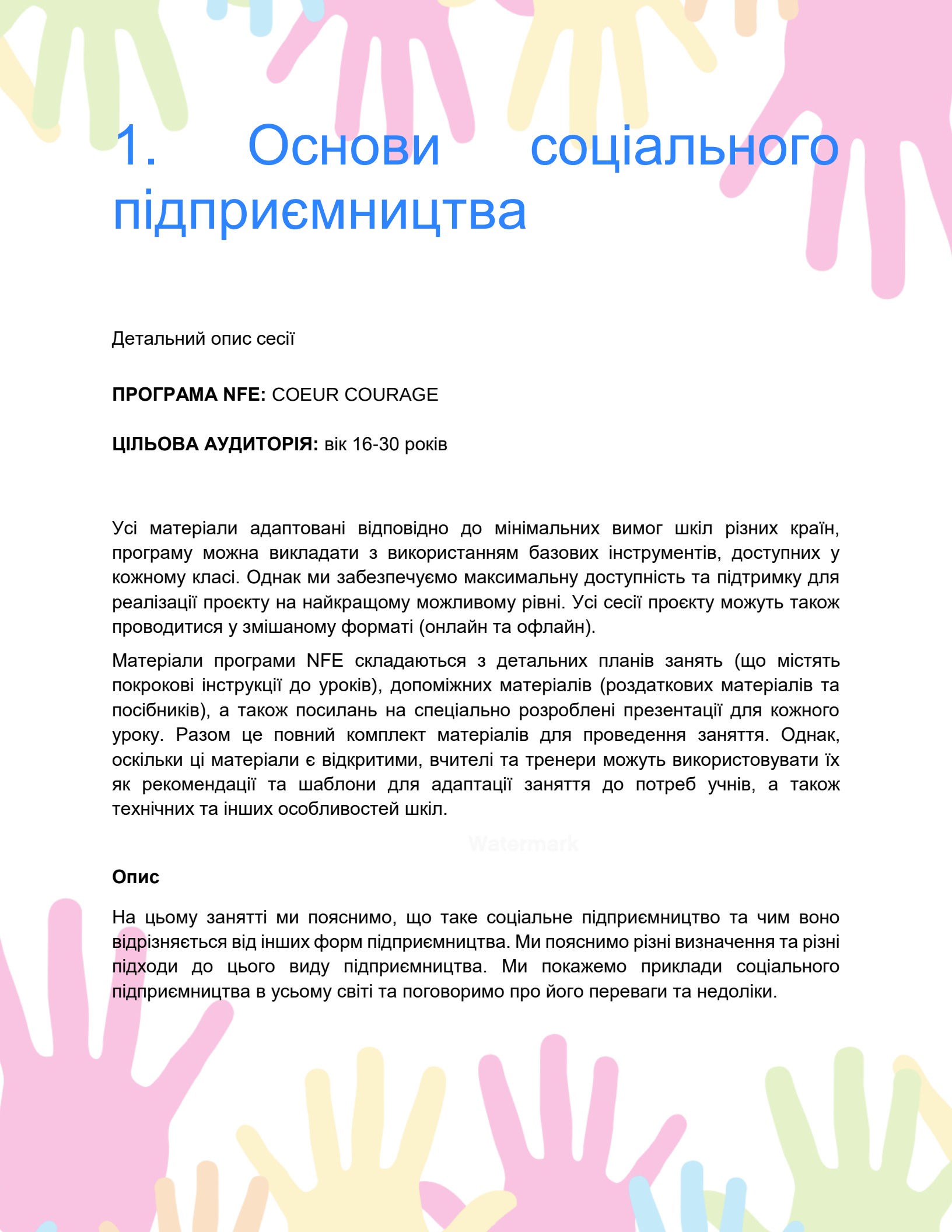
Наша програма була розроблена таким чином, щоб її було легко використовувати як у шкільному середовищі, так і поза ним, під час неформальних освітніх семінарів. Майте на увазі, що ці елементи тренінгу не повинні проводитися надто далеко один від одного: теоретична частина має бути ще свіжою в пам'яті учасників, коли вони розпочинають практичну частину.

Цю програму розробила організація TEAM of Multigenerational Foundation [wielopokoleniowa.pl], яка має багаторічний досвід у навчанні та просуванні соціального підприємництва як у школах, так і за їх межами.

У цьому документі ви знайдете детальний план уроку як з теорії, так і з практики, посилання на додаткові матеріали, інструменти та презентації.

Watermark





1. Основи соціального підприємництва

Детальний опис сесії

ПРОГРАМА NFE: COEUR COURAGE

ЦІЛЬОВА АУДИТОРІЯ: вік 16-30 років

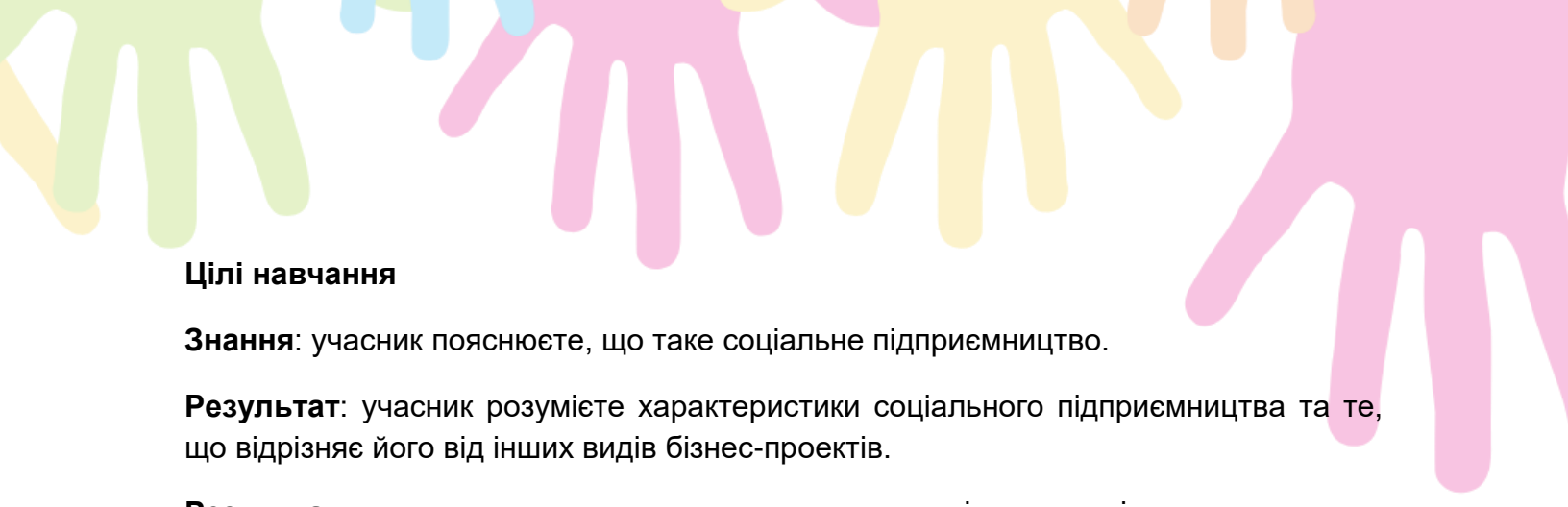
Усі матеріали адаптовані відповідно до мінімальних вимог шкіл різних країн, програму можна викладати з використанням базових інструментів, доступних у кожному класі. Однак ми забезпечуємо максимальну доступність та підтримку для реалізації проєкту на найкращому можливому рівні. Усі сесії проєкту можуть також проводитися у змішаному форматі (онлайн та офлайн).

Матеріали програми NFE складаються з детальних планів занять (що містять покрокові інструкції до уроків), допоміжних матеріалів (роздаткових матеріалів та посібників), а також посилань на спеціально розроблені презентації для кожного уроку. Разом це повний комплект матеріалів для проведення заняття. Однак, оскільки ці матеріали є відкритими, вчителі та тренери можуть використовувати їх як рекомендації та шаблони для адаптації заняття до потреб учнів, а також технічних та інших особливостей шкіл.

Watermark

Опис

На цьому занятті ми пояснимо, що таке соціальне підприємництво та чим воно відрізняється від інших форм підприємництва. Ми пояснимо різні визначення та різні підходи до цього виду підприємництва. Ми покажемо приклади соціального підприємництва в усьому світі та поговоримо про його переваги та недоліки.



Цілі навчання

Знання: учасник пояснює, що таке соціальне підприємництво.

Результат: учасник розуміє характеристики соціального підприємництва та те, що відрізняє його від інших видів бізнес-проектів.

Результат: учасник може навести приклади соціального підприємництва та знає про його переваги та недоліки.

Навичка: учасник може запропонувати ідею для соціального підприємництва, навести приклади існуючого соціального підприємництва та відрізнити соціальне підприємництво від інших бізнес-проектів.

Ставлення: учасник почувається зацікавленим та залученим.

Тривалість

60 хвилин .

Інструменти

«Побудова соціального бізнесу» – книга лауреата Нобелівської премії Мухаммеда Юнуса.

[Побудова соціального бізнесу: новий вид капіталізму, що служить людству... - Мухаммад Юнус - Google Książki](#)

Watermark

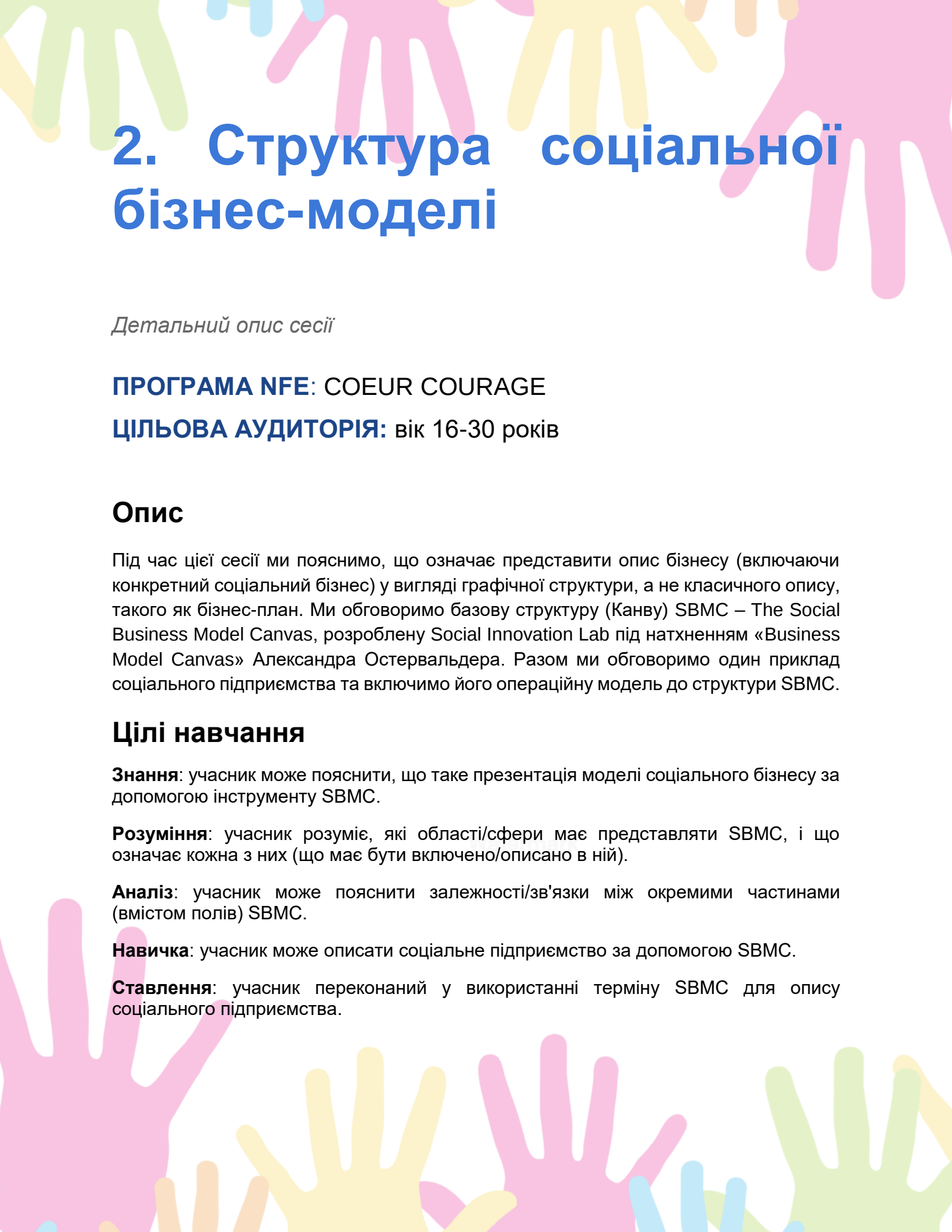


Час	Інструкції	Матеріали
5 хв.	Зацікавленість – скажіть учасникам, що ви говоритимете про соціальне підприємництво. Запитайте їх, що, на їхню думку, таке соціальне підприємництво. Запишіть відповіді. Потреба – поясніть учасникам необхідність нового підходу до економіки – використовуйте 17 Цілей сталого розвитку як основу для відліку. Поясніть, що соціальне підприємництво – це спосіб підтримки цілей ООН. Час – повідомте учасників, що сесія триває 45 хвилин. Очікувані результати – учасники дізнаються про соціальну економію та різні її форми. Учасникам необхідно уважно слухати, ставити запитання та давайте одне одному можливість для дискусії. Цілі – поінформувати учасників про навчальні цілі цього конкретного заняття.	Презентація Дошка, маркери
20 хв.	Розпочніть з першого питання: «Чи знаєте ви, що таке соціальне підприємництво?» та письмових відповідей. Проведіть коротке обговорення з учасниками, щоб вони мали можливість пов'язати терміни «соціальний» та «підприємництво» із 17 Цілями сталого розвитку. Коли ви побачите, що вони близькі до правильного визначення (або навіть повністю праві), покажіть їм визначення зі Всесвітнього форуму соціального підприємництва: «Соціальне підприємство має соціальну та/або екологічну місію та працює як бізнес, що продає продукти та/або послуги. На відміну від традиційних підприємств, які зосереджені на прибутку, соціальні підприємства зосереджені на місії, реінвестуючи прибуток у свою місію». [sewfonline.com] Потім покажіть їм відео: «Соціальне підприємництво», де пояснюється, що таке соціальне підприємництво та які форми воно може приймати (друге відео краще підходить для молодшої аудиторії). Стиль навчання - теоретик	Презентація Соціальне підприємство Що таке соціальне підприємство Папір, олівці

Час	Інструкції	Матеріали
	Приклади, що спонукають вас краще зрозуміти ситуацію, час і простір для роздумів.	
30 хв.	Запитайте учасників, чи знають вони якісь приклади соціального підприємництва. Якщо вони щось знають – використовуйте це під час сесії. Переконайтеся, що у вас є підготовлена інформація про два приклади соціального підприємництва, які працюють двома різними способами. Ви можете використовувати цей список як довідку. Проведіть розмову з учасниками: поясніть, що робить ці два підприємства соціальними, які проблеми вони намагаються вирішити та чим відрізняється їхній підхід. Встановіть зв'язок між цими соціальними підприємствами та конкретними Цілями сталого розвитку. Зосередьтеся на цих чотирьох питаннях, які відрізняють соціальне підприємництво від звичайного бізнесу: ● місія та мета: у той час як традиційні підприємці прагнуть переважно розвивати бізнес, орієнтований на прибуток, соціальні підприємці зосереджуються на створенні позитивного впливу на суспільство. ● вимірювання впливу: традиційні підприємці не схильні зосереджуватися на соціальному чи екологічному впливі, тоді як соціальні підприємці розглядають такий вплив як ключовий показник. ● бізнес-модель: традиційні підприємства зосереджуються на бізнес-моделях, спрямованих на максимізацію прибутку, але соціальні підприємства використовують моделі, що інтегрують створення соціальної та економічної цінності одночасно. ● джерела фінансування: інвестори в традиційне підприємництво очікують прибутковості, тоді як для соціальних інвесторів важливим фактором є досягнення визначених цілей. Протягом останніх 5 хвилин: розділіть учасників на групи, попросіть їх розглянути Цілі сталого розвитку та обрати проблему, яку вони хотіли б вирішити. Це буде основою для їхньої роботи над власною Структурою	Презентація Дошка Папір, олівці

Час	Інструкції	Матеріали
	соціальної бізнес-моделі. ВАЖЛИВО: учасники семінару можуть зосередитися на питаннях (проблемах), які є занадто широкими, особливо з урахуванням глобальності Цілей сталого розвитку. Регулярно нагадуйте їм, що соціальне підприємство часто створюється для вирішення локальної проблеми. Цілі сталого розвитку слід звести до питань (проблем), що є найближчими для Вашої аудиторії. Стиль викладання – теоретик і мислитель Можливість ставити запитання. Час подумати та обробити свої спостереження та враження.	
5 хв.	Закінчення Повідомте учасників, коли ви знову побачитеся та що буде на порядку денному наступного разу.	Презентація

Watermark



2. Структура соціальної бізнес-моделі

Детальний опис сесії

ПРОГРАМА NFE: COEUR COURAGE

ЦІЛЬОВА АУДИТОРІЯ: вік 16-30 років

Опис

Під час цієї сесії ми пояснимо, що означає представити опис бізнесу (включаючи конкретний соціальний бізнес) у вигляді графічної структури, а не класичного опису, такого як бізнес-план. Ми обговоримо базову структуру (Канву) SBMC – The Social Business Model Canvas, розроблену Social Innovation Lab під натхненням «Business Model Canvas» Александра Остервальдера. Разом ми обговоримо один приклад соціального підприємства та включимо його операційну модель до структури SBMC.

Цілі навчання

Знання: учасник може пояснити, що таке презентація моделі соціального бізнесу за допомогою інструменту SBMC.

Розуміння: учасник розуміє, які області/сфери має представляти SBMC, і що означає кожна з них (що має бути включено/описано в ній).

Аналіз: учасник може пояснити залежності/зв'язки між окремими частинами (вмістом полів) SBMC.

Навичка: учасник може описати соціальне підприємство за допомогою SBMC.

Ставлення: учасник переконаний у використанні терміну SBMC для опису соціального підприємства.



Тривалість

60 хвилин.

Інструменти

[SWARTH MORE](#)

[ІНСТИТУТ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА](#)

[СОЦІАЛЬНИЙ БІЗНЕС-ДИЗАЙН](#)

[МУРАЛ](#)

[НАБІР ІНСТРУМЕНТІВ ДЛЯ БІЗНЕС-МОДЕЛЮВАННЯ](#)

[ПАРАДИГМА](#)

[Революція моделі](#)

[Як приготувати якісну Структуру соціальної бізнес-моделі](#)

[Структура соціальної бізнес-моделі](#)

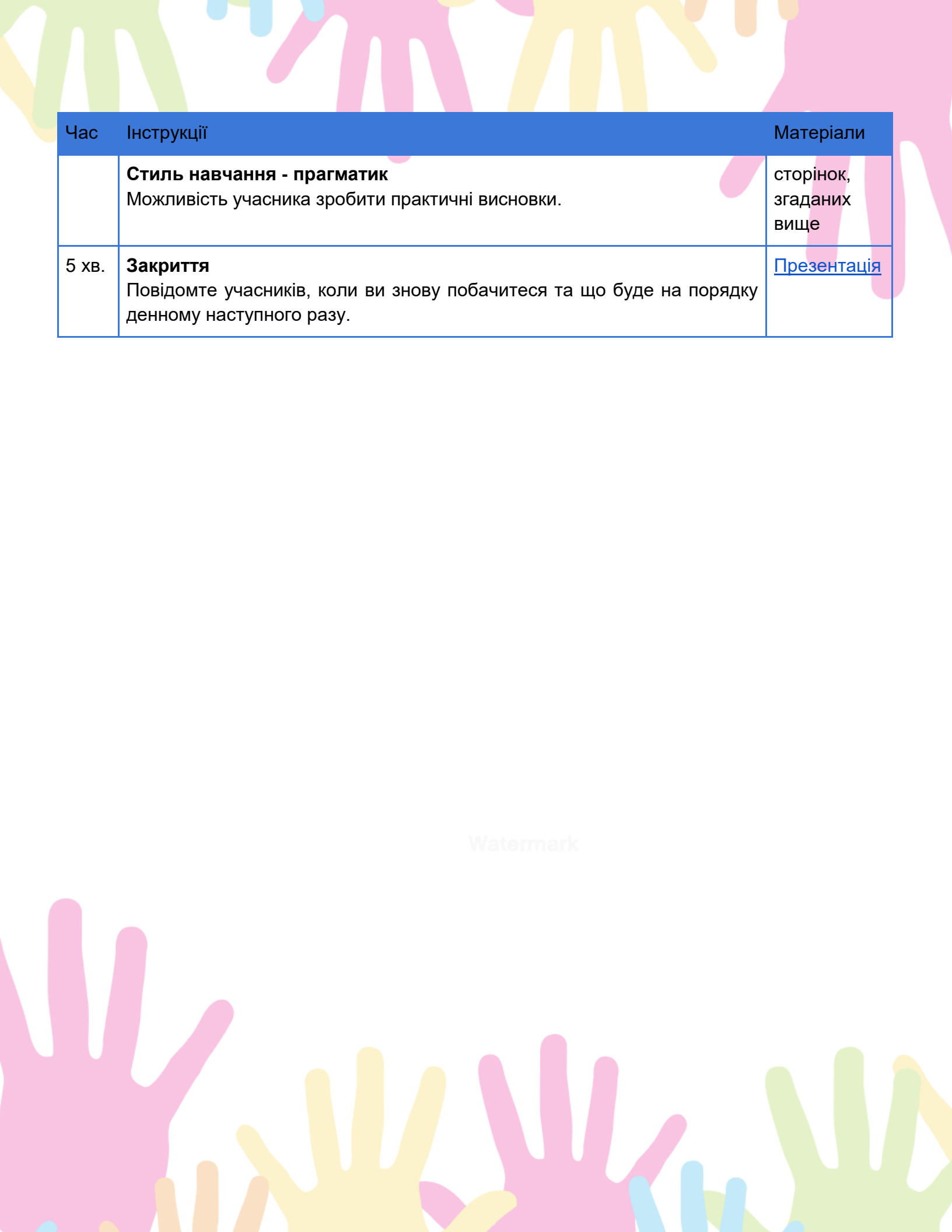
ВАЖЛИВО: Ми пропонуємо працювати з онлайн-версіями Canvas, тому вам потрібно буде надати учасникам доступ до планшетів або ноутбуків!

Ви також можете працювати у друкованому форматі.



Час	Інструкції	Матеріали
5 хв.	ВСТУП Зацікавленість – скажіть учасникам, що ви розповісте про спрощений бізнес-план, тобто про Соціальну бізнес-модель, представлену за допомогою простої великої таблиці – аркуша – Canva. Запитайте їх, як вони розуміють цю проблему. Запишіть їхні відповіді. Потреба – поясніть учасникам необхідність нових підходів до бізнес-моделей, що виникають внаслідок постійних змін. Час – повідомте учасників, що сесія триває 45 хвилин. Очікуваний результат – учасники дізнаються, що таке SBMC і для чого він може бути корисним. Учасникам необхідно уважно слухати, ставити запитання та давайте одне одному можливість для дискусії. Цілі – поінформувати учасників про навчальні цілі цього конкретного заняття.	Презентація Дошка, маркери, стікери Або віртуальна чи електронна версія SBMC Наприклад: з однієї зі сторінок, згаданих вище
15 хв.	ПОЛЯ НА ПОЛОТНІ Коротко надайте опис та значення кожного з 14 полів SBMC. Дозвольте ставити запитання. Заохочуйте учасників ставити питання. Для кожної сфери наведіть приклади в контексті кількох соціальних бізнесів. Використовуйте описи полів, наприклад: SWARTH MORE - https://socialbusinessmodelcanvas.swarthmore.edu/	Презентація Дошка, маркери, стікери Або віртуальна чи електронна версія SBMC Наприклад: з однієї зі сторінок, згаданих

Час	Інструкції	Матеріали
		вище
30 хв.	Заповнення полотна Існує кілька способів розпочати процес заповнення SBMC. Ви можете почати з: 1) ІДЕЯ – почніть з визначення вашої ціннісної пропозиції для конкретного сегмента клієнтів. 2) Потенційні/існуючі КЛІЄНТИ – почніть зі свого сегмента клієнтів і запитайте, яку ціннісну пропозицію ви їм надаєте/можете їм надати і як. 3) РЕСУРСИ – подумайте про те, які ключові ресурси (навички, досвід, матеріальні та фінансові ресурси тощо) є у вас або ваших партнерів і на основі цього розробіть пропозицію для певної групи клієнтів. Не починайте заповнювати полотно зліва направо як це зазвичай відбувається! Почніть з Ринку та Цінності (ключові елементи). Піддавайте сумніву свої припущення під час роботи. Як учасники знають, що написане в кожній частині полотна є правдою? Які докази вам знадобляться, щоб перевірити наведені припущення? Стиль навчання - активістський Це підходить активісту, оскільки вимагає вибору, дискусій та є активною формою роботи.	Презентація Дошка, маркери, стікери Або віртуальна чи електронна версія SBMC Наприклад: з однієї зі сторінок, згаданих вище
5 хв	Відображення: огляд усієї бізнес-моделі Після завершення підсумуйте та проаналізуйте загальну картину SBMC, що склалася. Дослідіть зв'язки та компроміси між різними частинами моделі SBMC. Чи є загальна картина правдоподібною? Чи є речі, які потрібно переглянути або подумати по-іншому? Більше того, стікери або інші матеріали корисні тим, що їх можна легко стерти або змінити. Варто використовувати різні кольори для різних ціннісних пропозицій та сегментів клієнтів або різних версій та концепцій.	Презентація Картон, олівці/ручки Віртуальна або електронна версія SBMC Наприклад: з однієї зі



Час	Інструкції	Матеріали
	Стиль навчання - прагматик Можливість учасника зробити практичні висновки.	сторінок, згаданих вище
5 хв.	Закриття Повідомте учасників, коли ви знову побачитеся та що буде на порядку денному наступного разу.	Презентація

Watermark



3. Робота над вирішенням задач за допомогою SBMC

(наприклад, зміни на ринку, зміни в уподобаннях клієнтів, нові потреби тощо)

Детальний опис сесії

ПРОГРАМА NFE : COEUR COURAGE

ЦІЛЬОВА АУДИТОРІЯ: вік 16-30 років

Опис

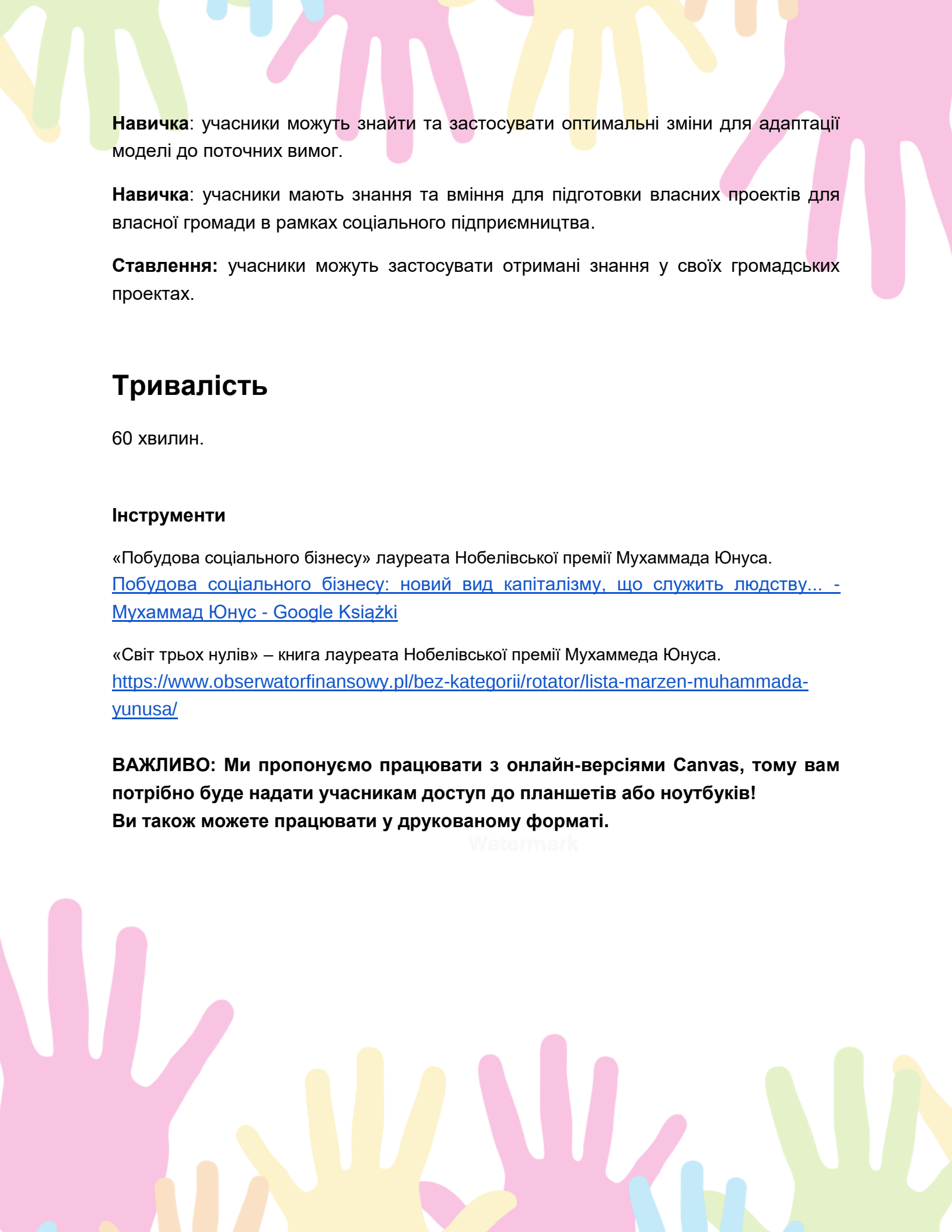
На цьому занятті ми пояснимо, що таке динамічна робота в SBMC. Ми використаємо Canva для ілюстрації, показавши історію змін та те, як її можна використовувати для планування та впровадження майбутніх змін. Незалежно від того, чи реагуєте ви на зміни, чи ініціюєте зміни самостійно, такі як інновації як використання Canva спрощує управління цими змінами. Практика впровадження змін або модифікацій у функціонуючий соціальний бізнес із використанням SBMC підвищить гнучкість компанії та покращить її здатність справлятися зі змінами. Це дозволить як менеджерам, так і співробітникам усвідомити необхідність змін. В кінці ми підсумуємо переваги та недоліки використання SBMC.

Цілі навчання

Знання: учасники можуть пояснити, що таке динамічна робота над моделлю соціального бізнесу, використовуючи інструмент SBMC.

Результат: учасники розуміють, як компоненти SBMC можуть впливати один на одного під час внесення змін чи реагування на вже здійснені зміни.

Аналіз: учасники можуть пояснити зміни в залежностях/зв'язках між окремими компонентами (вмістом полів) SBMC після застосування поточних змін до моделі.



Навичка: учасники можуть знайти та застосувати оптимальні зміни для адаптації моделі до поточних вимог.

Навичка: учасники мають знання та вміння для підготовки власних проектів для власної громади в рамках соціального підприємництва.

Ставлення: учасники можуть застосувати отримані знання у своїх громадських проектах.

Тривалість

60 хвилин.

Інструменти

«Побудова соціального бізнесу» лауреата Нобелівської премії Мухаммада Юнуса.

[Побудова соціального бізнесу: новий вид капіталізму, що служить людству... - Мухаммад Юнус - Google Książki](#)

«Світ трьох нулів» – книга лауреата Нобелівської премії Мухаммеда Юнуса.

<https://www.obserwatorfinansowy.pl/bez-kategorii/rotator/lista-marzen-muhammada-yunusa/>

ВАЖЛИВО: Ми пропонуємо працювати з онлайн-версіями Canvas, тому вам потрібно буде надати учасникам доступ до планшетів або ноутбуків!

Ви також можете працювати у друкованому форматі.

Watermark

Час	Інструкції	Матеріали
5 хв.	ВСТУП Зацікавленість – скажіть учасникам, що ви говоритимете про необхідність внесення змін до моделі соціального бізнесу, яку вони раніше розробили в SBMC. Ви дізнаєтеся, що на кожну дію можна знайти реакцію – протидію. Таким чином, змінивши бізнес-модель, можна підтримувати безперервність діяльності компанії та підвищувати її вплив на навколишнє середовище або інші соціальні цілі. Запитайте учасників, що вони думають про це завдання. Запишіть їхні відповіді. Потреба – поясніть учасникам необхідність нового підходу/змін/інновацій у розробленій бізнес-моделі в результаті конкретної зміни (наприклад, значного збільшення вартості ключового матеріалу або енергії/палива). Час – 45 хвилин. Відповідь – учасникам необхідно уважно слухати, ставити запитання та давати одне одному можливість для дискусії. Цілі – поінформувати учасників про навчальні цілі цього конкретного заняття.	Презентація Дошка, папір, олівці/ручки або віртуальна чи електронна версія SBMC Наприклад: з однієї зі сторінок, згаданих вище
10 хв	ЗМІНИ Коротко наведено кілька прикладів можливих ринкових змін, які можуть швидко зруйнувати соціальний бізнес. Запропонуйте учасникам назвати кілька варіантів інших ринкових змін, які можуть стати фатальними для соціального підприємства. Для кожного блоку SBMC наведіть приклади можливих «зовнішніх та внутрішніх змін» у контексті кількох соціальних підприємств. Спробуймо включити як зміни, які можуть загрожувати соціальному підприємству, так і позитивні зміни, що надають додаткові можливості для прибутку, включаючи соціальний прибуток (наприклад, збільшення кількості іммігрантів, яким надали додаткові мовні курси).	Презентація Віртуальна чи електронна версія SBMC Наприклад: з однієї зі сторінок, згаданих вище

Час	Інструкції	Матеріали
	Використовуйте описи полів і компонентів SBMC , наприклад, для SWARTH MORE - https://socialbusinessmodelcanvas.swarthmore.edu/	
15 хв.	СЦЕНАРІЇ Існує кілька способів почати модифікацію вашого SBMC за допомогою змін, спровокованих обговореними вище причинами: 1) існує кілька способів розпочати модифікацію вашого SBMC зі змінами, спровокованих обговореними вище причинами. Ми аналізуємо можливості змін у кожному з компонентів SBMC по черзі (наприклад: витрати на електроенергію різко зросли - окрім пошуку дешевших джерел електроенергії, ми розглядаємо інші методи/технології опалення, зміну місця розташування бізнесу, зміну бізнес-моделі наприклад перехід на франчайзинг); 2) ми глибоко аналізуємо можливості змін – впровадження контрзаходів в певній галузі, наприклад: ми будемо виробляти та зберігати електроенергію самостійно, щоб зробити її дешевшою, а також перепродавати її. Після введення кожної нової зміни ми обговорюємо як і якою мірою вона впливатиме на інші компоненти та потенційні зміни в них. Давайте обговоримо деякі ринкові чинники, які можуть бути загрозою і деякі ринкові чинники, які можуть бути можливістю для розвитку конкретного соціального підприємництва.	Презентація Віртуальна чи електронна версія SBMC Наприклад: з однієї зі сторінок, згаданих вище
10 хв.	Відображення: огляд усієї бізнес-моделі Після завершення підсумуйте та проаналізуйте загальну картину динамічних змін у SBMC в результаті внесених змін, а потім здійснених контрзаходів. Найкраще позначати порядок і місця змін та дій стрілками на скріншотах. Обговоріть зв'язки між кожною зміною та компроміси на які довелося піти. Чи є речі, які потрібно переглянути або подумати про них ще раз? Давайте проаналізуємо, як змінилася SBMC та як ці зміни можуть вплинути на найважливіші сфери моделі (Цінність для клієнта - Бачення / Місія)	Презентація Дошка, папір, олівці/ручки або віртуальна чи електронна версія SBMC Наприклад: з однієї зі

Час	Інструкції	Матеріали
		сторінок, згаданих вище
10 Хв.	Огляд усієї бізнес-моделі SBMC Вивчіть ключові принципи теорії Мухаммеда Юнуса у книзі «Світ трьох нулів: нова економіка нульової бідності, нульового безробіття та нульових викидів вуглецю». Що ще варто врахувати в підготовленому SBMC, щоб наблизити модель до бачення Трьох нулів? Запишіть приклади та пропозиції. Що ви думаєте про такі зміни?	Презентація Дошка, папір, олівці/ручки або віртуальна чи електронна версія SBMC Наприклад: з однієї зі сторінок, згаданих вище
5 хв.	ТЕСТ НА ЗНАННЯ / ЗВОРОТНІЙ ЗВ'ЯЗОК щодо використання SBMC Вручення сертифікатів учасника	Ментиметр або інший подібний інструмент для опитувань
5 хв.	Закриття Запитайте учасників – Які Ваші відчуття після використання моделі SBMC? Запишіть їхні коментарі та думки	Презентація