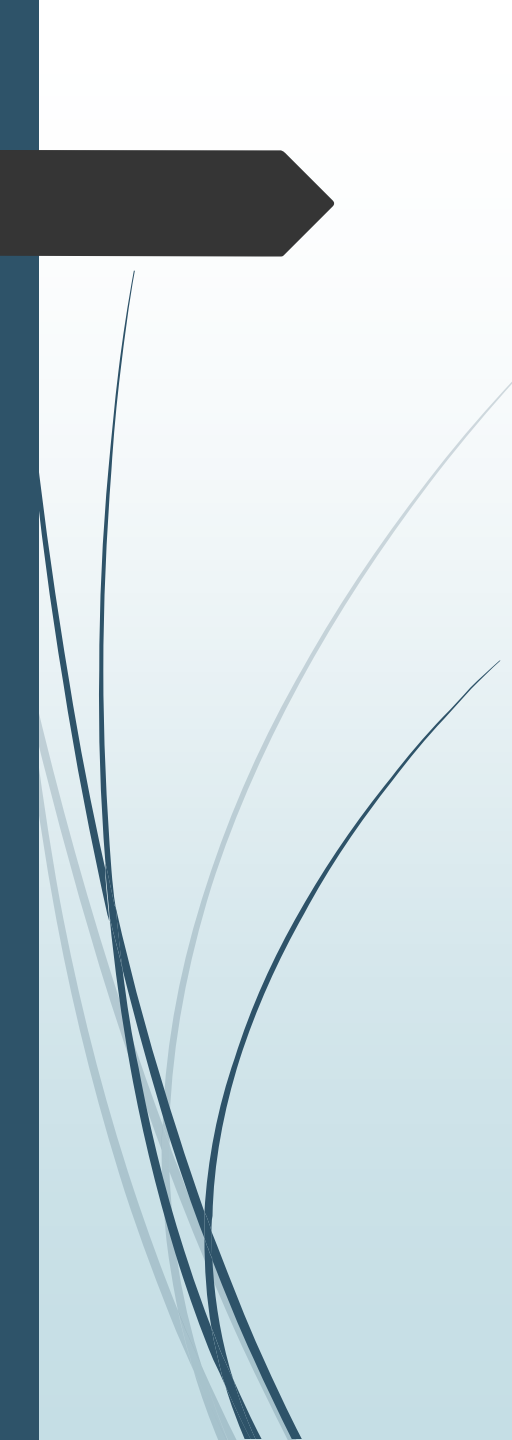


# Діяльність соціального підприємства у ринкових умовах

1. Класифікація соціальних підприємств.
2. Основні засади планування розвитку соціальних підприємств.
3. Визначення кола стейкхолдерів соціального підприємства.
4. Комерційна ідея соціального підприємства.
5. Життєвий цикл функціонування соціального підприємства.



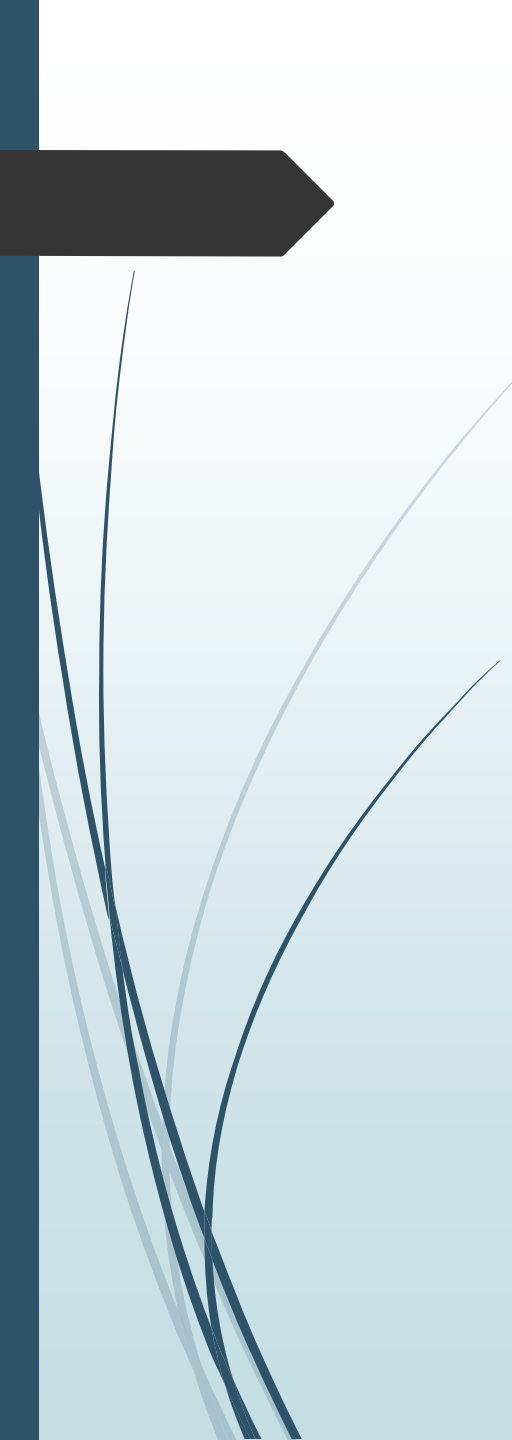
Сучасний бізнес – не тільки про прибуток, але й часто про інвестиції в суспільні зміни. Все більш поширеним стає підприємництво, яке створює соціальну цінність і генерує дохід одночасно.

# Соціальне підприємство

бізнес, головною метою якого є вирішення соціальних або екологічних проблем, а не лише отримання прибутку. Такі підприємства поєднують комерційні підходи з соціальною місією, спрямовуючи значну частину доходів на досягнення суспільно корисних цілей.

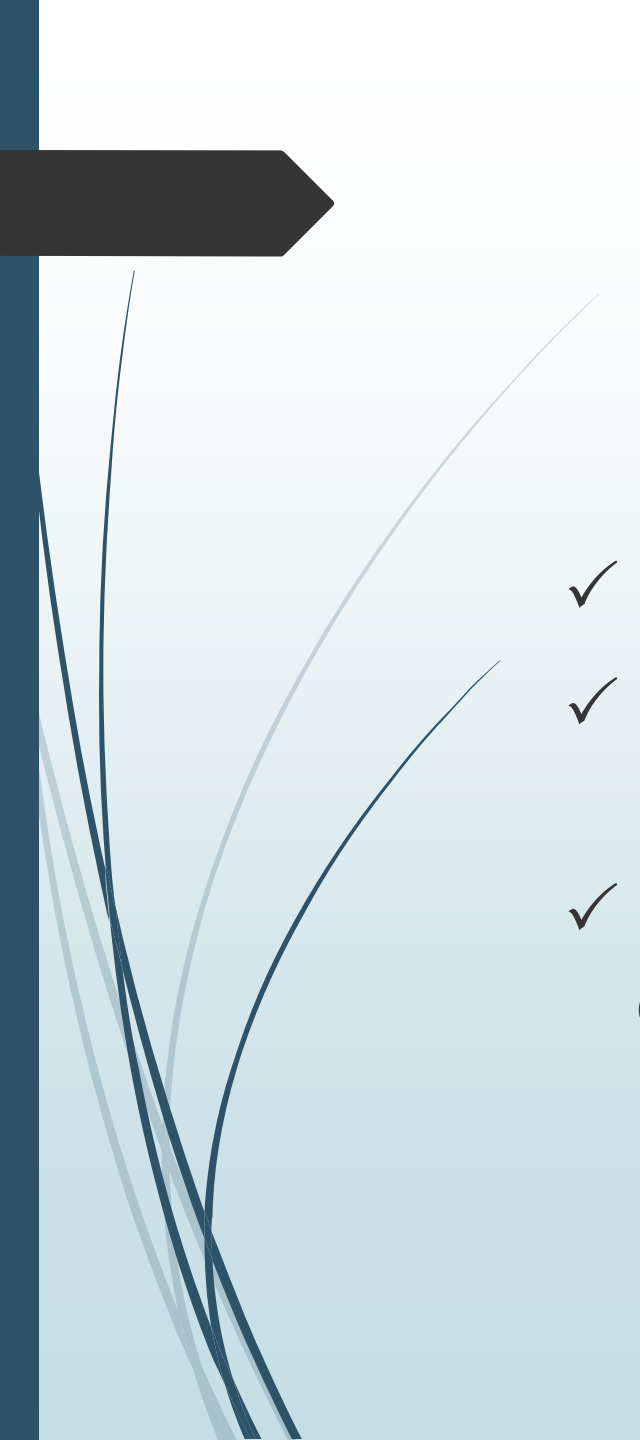
## 1. За соціальною місією

- ✓ Підприємства, що надають послуги вразливим групам
- ✓ Підприємства, що займаються екологічними проблемами
- ✓ Підприємства, що сприяють розвитку громад
- ✓ Підприємства, що сприяють працевлаштуванню
- ✓ Підприємства, що провадять освітні та просвітницькі ініціативи
- ✓ Підприємства, що здійснюють соціальні інновації



## 2. За організаційно-правовою формою

- ✓ Кооперативи
- ✓ Неприбуткові організації з підприємницькою діяльністю
- ✓ Комерційні підприємства з соціальною місією
- ✓ Гібридні організації
- ✓ Фізичні особи підприємці
- ✓ Товариства з обмеженою відповідальністю



### 3. За джерелом доходу

- ✓ Підприємства, що самофінансуються
- ✓ Підприємства, що отримують гранти та пожертви
- ✓ Підприємства, що мають змішане фінансування



## 4. За характером діяльності

- ✓ Виробничі соціальні підприємства
- ✓ Соціальні підприємства, що надають послуги
- ✓ Соціальні підприємства, що займаються торгівлею



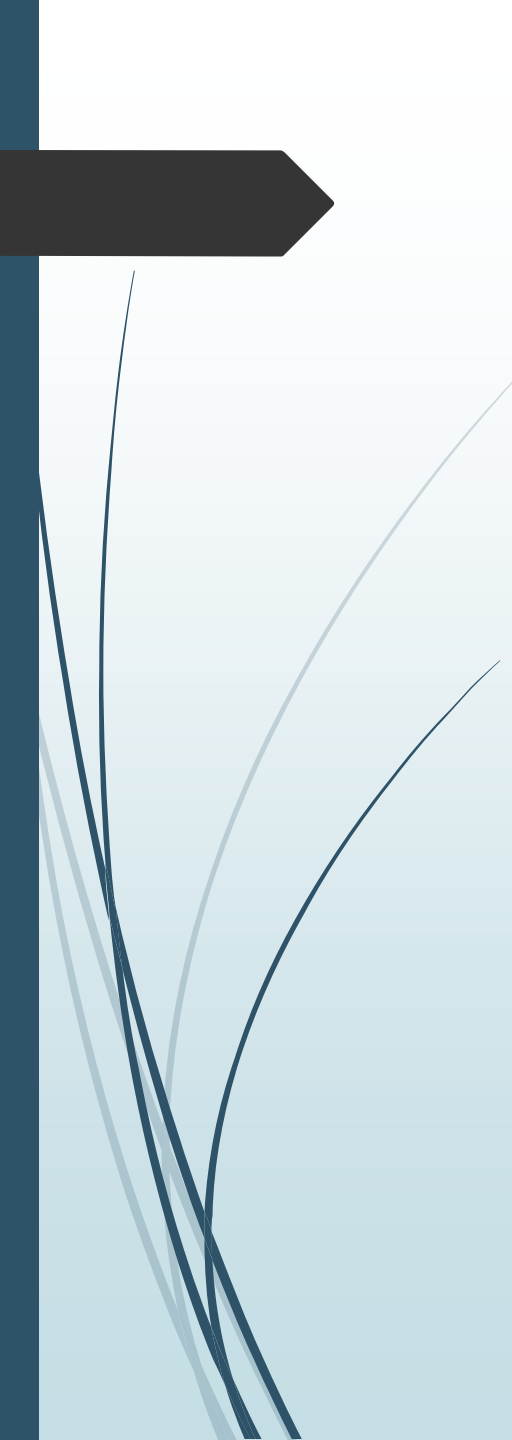
## 5. За способом досягнення соціального ефекту

- ✓ Інтегровані
- ✓ Підтримуючі
- ✓ Змішані



Розвиток соціального підприємства потребує ретельного **планування**, оскільки воно поєднує комерційні та соціальні цілі.

- ☐ Визначення соціальної місії та цілей
- ☐ Аналіз ринку та конкуренції
- ☐ Розробка бізнес-моделі
- ☐ Фінансове планування
- ☐ Організаційний розвиток
- ☐ Оцінка та моніторинг
- ☐ Залучення зацікавлених сторін



## Важливість визначення кола стейкхолдерів:

- Розуміння потреб та інтересів стейкхолдерів допомагає соціальному підприємству ефективніше досягати своєї соціальної місії.
- Взаємодія зі стейкхолдерами сприяє розвитку партнерських відносин та залученню ресурсів.
- Врахування думки стейкхолдерів допомагає підвищити прозорість та підзвітність діяльності підприємства.



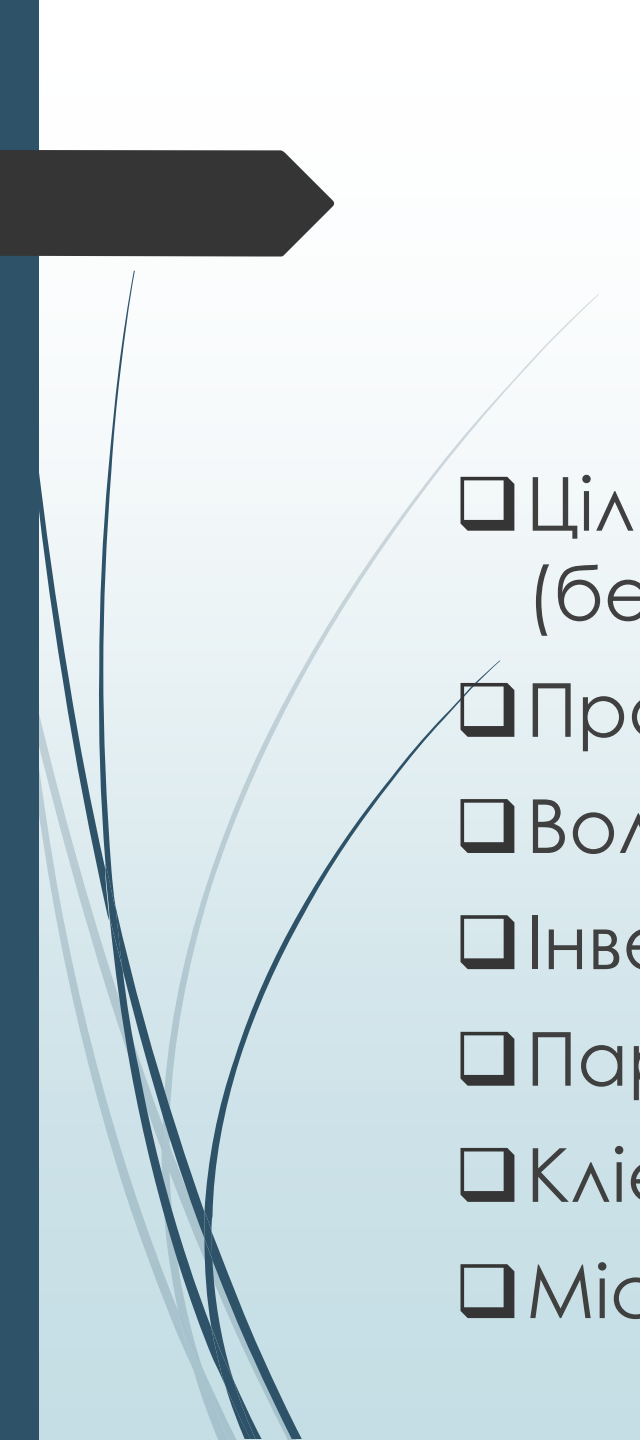
# Основні стейкхолдери соціального підприємства

- ❑ основні зацікавлені сторони
- ❑ другорядні зацікавлені сторони
- ❑ третьорядні зацікавлені сторони



## Пошук відповіді на питання

- Хто ваші клієнти?
- Хто бенефіціарії підприємства?
- Хто є іншими зацікавленими сторонами?
- Кому належить підприємство?
- Хто керує підприємством?
- Кому звітує підприємство?



## Основні групи стейкхолдерів соціального підприємства:

- ☐ Цільова група (бенефіціари)
- ☐ Працівники
- ☐ Волонтери
- ☐ Інвестори та донори
- ☐ Партнери
- ☐ Клієнти та споживачі
- ☐ Місцева громада
- ☐ Державні органи
- ☐ Освітні та наукові установи
- ☐ Громадські організації та активісти
- ☐ Засоби масової інформації



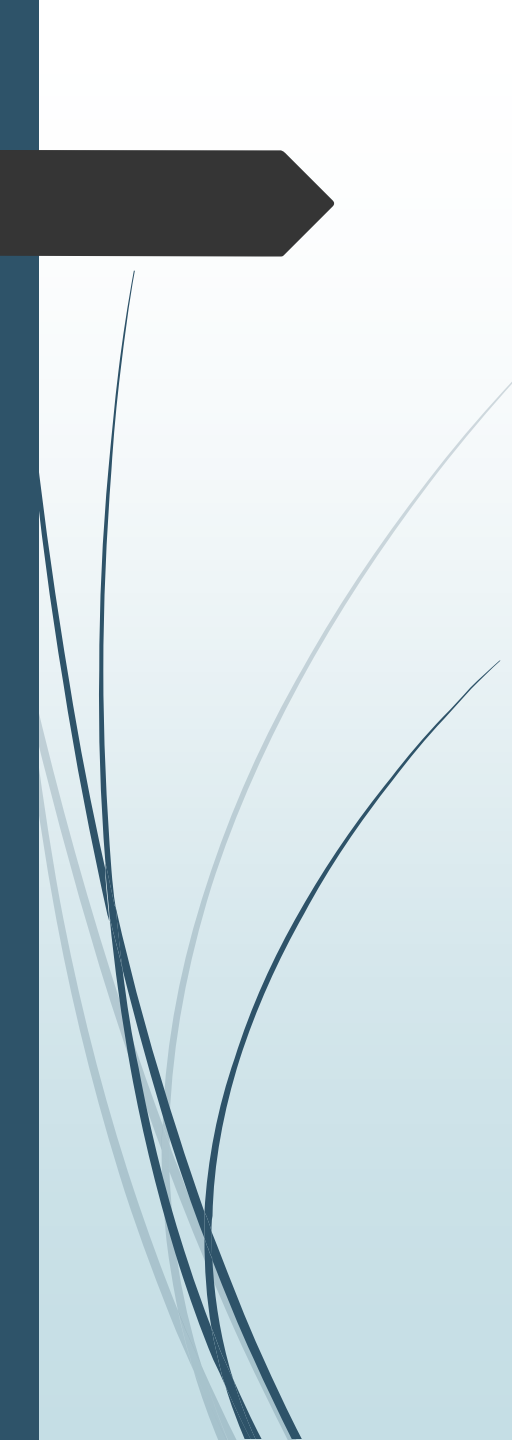
Враховуючи своїх партнерів та клієнтів, необхідно розробити ідею продукту або послуги, яка є **комерційно вигідною**, та **соціально та екологічно спрямованою**.

- ☐ Чи є клієнтська база достатньою для того, щоб ідея була комерційно вигідною?
- ☐ Чи є відповідним час реалізації ідеї?
- ☐ Чи сформована конкуренція на ринку?
- ☐ Чи достатньо необхідних ресурсів та навичок для втілення ідеї та надання товару/послуг?



# Ідея створення соціального бізнесу

- фінансова життєздатність
- створення суспільного блага (багатства)
- екологічна відповідальність



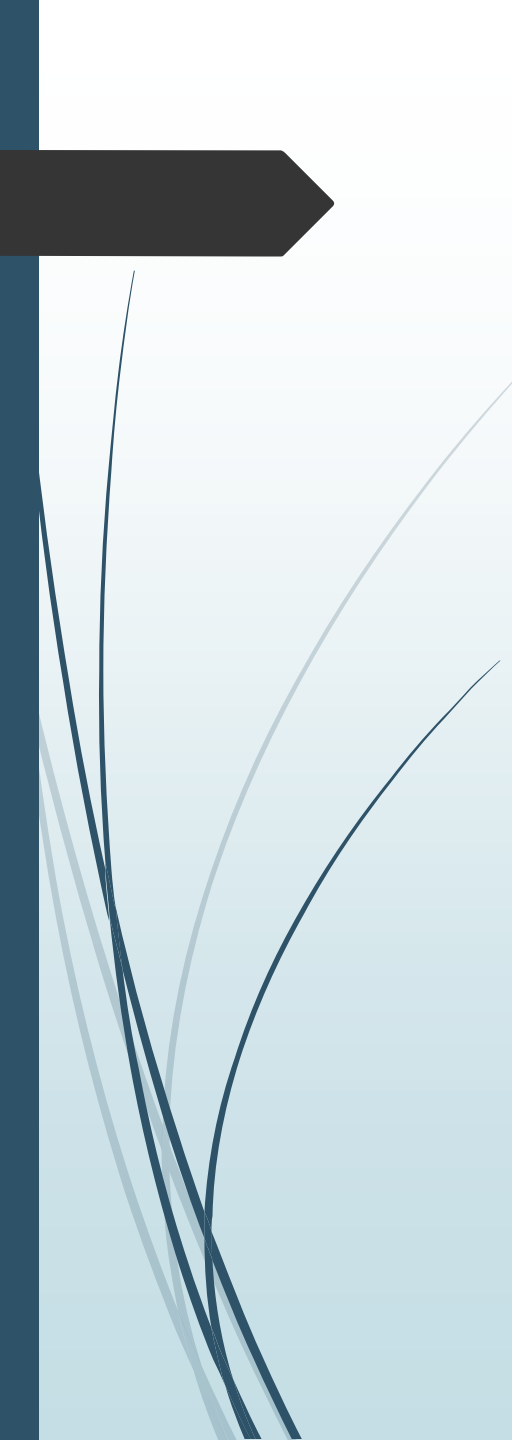
# Комерційні ідеї соціального підприємства

- Екологічно чисте виробництво
- Соціальна інтеграція та працевлаштування
- Освіта та розвиток
- Соціальні послуги
- інше



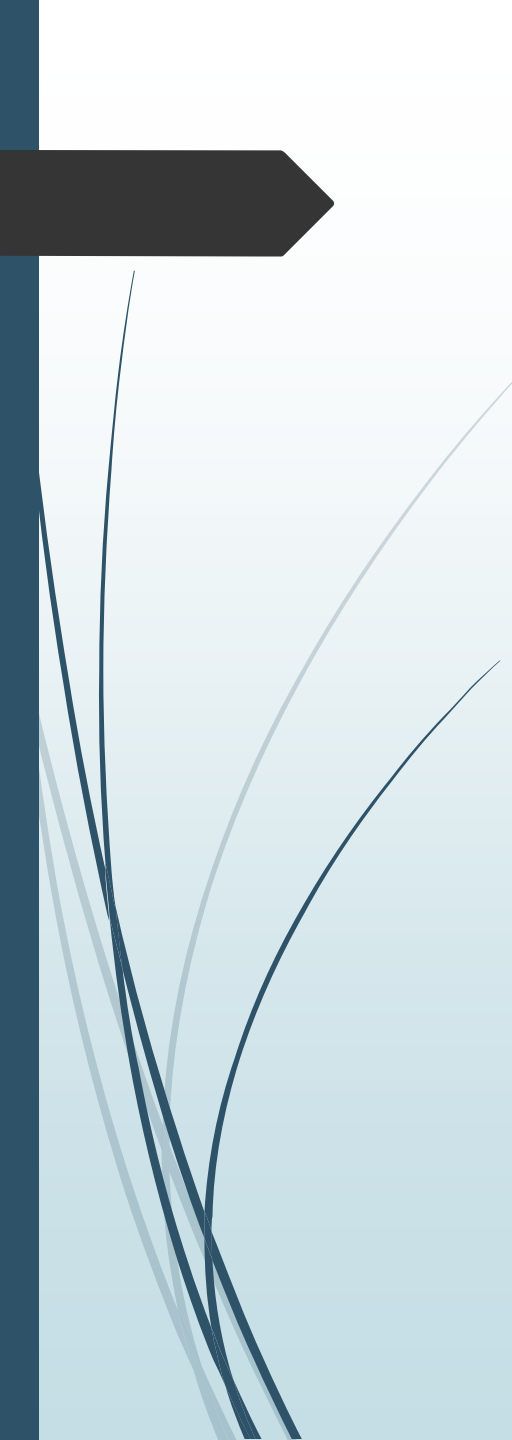
## Ключові фактори успіху:

- ❑ Чітко визначена соціальна місія.
- ❑ Стабільна бізнес-модель.
- ❑ Залучення зацікавлених сторін.
- ❑ Вимірювання соціального впливу.



## Особливості життєвого циклу соціальних підприємств:

- Соціальні підприємства мають подвійну місію: соціальну та економічну, що ускладнює їхнє управління.
- Вони часто працюють з вразливими групами населення, що вимагає особливого підходу та компетенцій.
- Вимірювання соціального впливу є важливим аспектом діяльності соціальних підприємств.
- Важливо будувати міцні партнерства з іншими організаціями для досягнення соціальних цілей.



## Основні етапи життєвого циклу соціального підприємства:

1. Зародження (ідея та планування)
2. Становлення (запуск та перші кроки впровадження продукту на ринку)
3. Зростання (розширення та розвиток)
4. Зрілість (стабілізація та оптимізація)
5. Трансформація або занепад