



Центр Социальных Исследований
Американский Университет в Центральной Азии



Le FUNDACJA EDUKACJA DLA DEMOKRACJI

ОСНОВЫ ПРОВЕДЕНИЯ СЕМИНАРОВ ПО СОЦИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Пособие для тренера

Бишкек 2011

Авторы:

Нина ТЕЗИНА, Ассоциация центров поддержки гражданского общества
Елена ВОРОНИНА, тренер-консультант по стратегическому менеджменту некоммерческих организаций
Нурия ТЕМИРОВА, Общественное объединение «Арыш»

Менеджеры проекта:

Айнура Асамидинова, менеджер проекта, Центр социальных исследований Американского университета в Центральной Азии
Аида Конокбаева, финансовый менеджер проекта, Центр социальных исследований Американского университета в Центральной Азии

Основы проведения семинаров по социальной экономике: Пособие для тренера. – Бишкек, 2011. – 35с.

Данное пособие подготовлено в рамках проекта «Предпринимательство на практике», реализованного Центром социальных исследований Американского университета в Центральной Азии совместно с Фондом образования для демократии (Польша) и фондом Стефана Батория (Польша) при финансовой поддержке программы «Восток-восток: партнерство без границ» фонда «Сорос–Кыргызстан».

Пособие является руководством для преподавателей, тренеров, работающих в сфере развития социального предпринимательства.

Мнения авторов пособия могут не совпадать с точкой зрения ЦСИ АУЦА, Фонда образования для демократии, фонда «Сорос–Кыргызстан» и фонда Стефана Батория.

При использовании материалов пособия ссылка на источник обязательна.

© Центр социальных исследований
Американского университета в Центральной Азии, 2011.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие

1. Введение. Что такое социальная экономика и социальное предпринимательство?

2. Особенности обучения взрослых. Семинар и тренинг как формы обучения взрослых

2.1. Особенности обучения взрослых

2.2. Понятия «тренинг» и «семинар»

3. Семинар по социальной экономике

3.1. Как спланирован семинар

3.2. Цель и принципы обучения

3.3. Программа однодневного семинара-тренинга «Предприятия социальной экономики: основы и практика»

3.4. Методика обучения социальной экономике

Приложения

Приложение 1. Материалы к задаче № 1

Приложение 2. Материалы к задаче № 2

Приложение 3. Материалы к задаче № 3

Приложение 4. Примерная оценочная анкета

Приложение 5. Словарь терминов

Приложение 6. Список рекомендуемой литературы и информационных электронных ресурсов

Приложение 7. Список законов Кыргызской Республики, относящихся к социальной экономике

Предисловие

Данное пособие разработано в рамках совместного проекта «Предпринимательство на практике» Центра социальных исследований Американского университета в Центральной Азии и Фонда образования по демократии (Польша) по результатам изучения в ходе учебного тура в марте 2010 года опыта Польши по развитию социальной экономики.

Команда из 9 тренеров из некоммерческих организаций (НКО), прошедших конкурсный отбор, представляющих такие регионы Кыргызской Республики, как Ошская, Джалал-Абадская, Чуйская области и город Бишкек, получили возможность повысить свои знания в области социального предпринимательства, познакомиться с принципами работы некоммерческих организаций Польши, осуществляющих проекты в области социальной экономики.

По завершении учебного тура команда тренеров разработала два обучающих модуля, направленных на развитие компетенций в области социального предпринимательства среди представителей некоммерческих организаций и молодежных объединений Кыргызской Республики.

Программа и обучающие модули семинаров-тренингов были разработаны командой тренеров с участием менеджеров проекта. При разработке модулей и раздаточных материалов были использованы материалы Ассоциации центров поддержки гражданского общества, организаций Каунтерпарт Консорциум и ИНТРАК, фонда «Образование для демократии» (Польша) и собственные авторские материалы тренеров.

За время реализации проекта командой тренеров было проведено более 10 семинаров. По окончании каждого семинара на основании полученной в рамках обратной связи информации от участников и сотренеров корректировались цели и содержание программы обучающего семинара.

Данное пособие предназначено для преподавателей, тренеров, работающих в сфере развития социального предпринимательства. Оно разработано с целью ознакомления читателей с основами социальной экономики и методикой проведения однодневного семинара «Предприятия социальной экономики: основы и практика».

В пособии раскрывается содержание таких понятий, как «социальная экономика» и «социальное предпринимательство», особенности обучения взрослых, представлена программа однодневного семинара и дополнительная информация для тренеров.

Подходы и концепции были адаптированы командой тренеров с учетом направлений развития социальной экономики в Польше и с учетом местного опыта.

В рамках проекта разработаны еще два пособия – пособие по социальному предпринимательству «Социальное предпринимательство: новые перспективы» и пособие по профориентации для молодежи «Как найти работу? Практические рекомендации по поиску работы».

1. Введение. Что такое социальная экономика и социальное предпринимательство?

Для того чтобы преподавать основы социальной экономики и социального предпринимательства, необходимо знать ключевые аспекты социальной экономики как науки и социального предприятия как одного из ее субъектов. В этой главе представлена минимальная информация, необходимая преподавателю, тренеру, чтобы ориентироваться в новом предмете.

Словосочетание «социальная экономика» необычно. Мир *социальной экономики* состоит из *экономики* как таковой и *социума* с его моралью и сложной надстройкой.

Экономика с древних времен является основой цивилизации. Это наука о благосостоянии и богатстве и способах, методах обеспечения этого благосостояния. Во многом именно благодаря **экономике** люди образовали общество. Поэтому экономика неотделима от **социума** и его морали. Эволюция человека связана с **социальной средой**, и социуму принадлежит определяющая роль в развитии этой среды, в выработке нравственных и культурных навыков в рамках этой среды, в формировании всех разнообразных потребностей человека и общества. Иными словами, человек всегда находится в достаточно конкретной **социальной экономике**.

В наиболее общем понимании социальная экономика – это наука о современном цивилизованном гражданском обществе. В последнее время говорят о странах с социальной экономикой, которые имеют как свою специфику, обусловленную их историей, культурой, традициями, природно-климатическими особенностями и ресурсами, так и общие черты.

К общим чертам, которые присущи странам с социальной экономикой, относятся:

- сравнительно высокий уровень экономического развития;
- сочетание различных форм собственности, наличие развитых рыночных систем;
- развитые системы политической демократии;
- развитые отношения между различными социальными институтами;
- развитые предпринимательство и конкуренция;
- взаимодействие трех ведущих общественных сил – профсоюзов, объединений предпринимателей и правительственных структур, имеющих развитые системы социальной защиты.

В Конституции Кыргызской Республики, принятой на референдуме 27 июля 2010 г., Кыргызстан провозглашается социальным государством, т.е. государством, одной из важнейших целей которого является регулирование социальной и иных сфер жизнедеятельности общества, обеспечение социальной справедливости, благополучия граждан и их защиты от социальных рисков.

Социальная экономика основана на **социальном предпринимательстве**, для которого решение социальных вопросов является более важным, чем получение прибыли.

Понятие социального предпринимательства многогранно и отражает широкий спектр задач и особенностей, присущих ему. Уже из самого названия понятно, что приоритетом для этого вида бизнеса является не извлечение прибыли, а деятельность людей для людей, направленная на решение или смягчение существующих социальных проблем. Социальное предпринимательство, ранее широко известное лишь за рубежом, в настоящее время начинает развиваться и на территории СНГ, в том числе и в Кыргызской Республике.

В результате социального предпринимательства создаются и развиваются социальные предприятия, являющиеся субъектами социальной экономики.

Социальное предприятие использует предпринимательский, инновационный и рыночный подходы для создания социальных ценностей и изменений в социальной жизни общества.

Более подробно о социальном предпринимательстве и социальном предприятии рассказывается в пособии «Социальное предпринимательство: новые перспективы», подготовленном в рамках проекта «Предпринимательство на практике».

2. Особенности обучения взрослых. Семинар и тренинг как формы обучения взрослых

2.1. Особенности обучения взрослых

В последнее время взрослые люди все чаще становятся обучающимися. Это специфика нашего времени. Безусловно, взрослые имеют ряд особенностей в отличие от юных учеников, сидящих за школьными партами. Изучением этих особенностей занимается специальная наука – андрагогика, которая является частью педагогики¹.

Модель обучения взрослых основана на подходе, при котором *обучающийся несет ответственность за 1) определение области обучения, 2) выбор методов обучения, 3) планирование сроков и 4) оценку результатов обучения*. Обучающийся выступает в качестве основной «движущей силы» обучения, в то время как преподаватель (тренер) играет роль организатора учебного процесса.

Какие же особенности взрослых людей следует учитывать при обучении? Это:

- осознанное отношение к процессу обучения;
- потребность в самостоятельности;
- потребность в осмысленности обучения (для решения важной проблемы и достижения конкретной цели), что обеспечивает мотивацию;
- стремление к применению полученных знаний, умений и навыков;
- наличие жизненного опыта – важного источника обучения;
- то, что на процесс обучения взрослых оказывают влияние профессиональные, социальные, бытовые и, особенно, временные факторы.

Несмотря на возрастные изменения некоторых функций организма взрослого человека (снижение зрения и слуха, ухудшение памяти и мышления, трудности с восприятием новой информации), способность к обучению у взрослых людей (от 20 до 60 лет) существенно не меняется. При этом у людей, занятых умственным трудом, она сохраняется значительно дольше.

Эффективность (средний процент усвоения знаний) повышается при применении различных методов обучения взрослых, при которых они активно вовлекаются в учебный процесс. То есть обучение становится интерактивным.

Интерактивное обучение основано на принципах, сформулированных в древней китайской пословице:

Скажи мне, и я забуду.

Покажи мне, и я запомню.

Позволь мне сделать, и это станет моим навсегда.

То есть теоретические знания обязательно должны быть подтверждены практикой действия.

В чем же отличие *интерактивного обучения* от *традиционного академического*? Только ли в содержании упражнений или в наличии у людей собственного практического опыта?

В последнее время все большей популярностью пользуются интерактивные методы и формы обучения взрослых: презентации, семинары, обучение на примерах, дискуссии в малых группах, моделирование и выполнение проектов, обучение действием. Эти методы позволяют обучающимся не только изучить теорию, но и осмыслить новые знания, приобрести навыки применения этих знаний на практике.

То есть, при интерактивном подходе происходит научение, а при традиционном академическом – изучение.

Далее будут представлены некоторые из интерактивных методов, использованных авторами пособия в ходе семинара по социальной экономике.

¹ Тренинг для тренеров: Пособие для тренеров / Каунтерпарт Консорциум. – Бишкек, 1999.

2.2. Понятия «тренинг» и «семинар»

Тренинг (от англ. to train – обучать, тренировать) – это обучение через участие, подразумевающее, что участники тренинга, кроме получения информации, могут поделиться друг с другом своими знаниями, навыками.

Тренинг ориентирован на приобретение обучаемыми практических умений и навыков, предполагает их активную позицию в учебном процессе, строится с учетом их предшествующего опыта. Эта форма обучения позволяет учитывать право взрослых людей на самостоятельный выбор и принятие решений, право соглашаться или не принимать новые методы работы, а также учитывать потребность взрослых учащихся в обосновании необходимости изучения новой информации и в интеграции новых знаний с имеющимся жизненным опытом.

Семинар (от лат. Seminarium – рассадник) – это вид учебных занятий, на которых участники обсуждают под руководством тренера/ведущего сообщения (информацию) по определенной тематике.

В последнее время применяют смешанную форму обучения – семинар-тренинг, в котором сочетаются элементы как тренинга, так и семинара.

3. Семинар по социальной экономике

3.1. Как спланирован семинар

Планирование семинаров – творческая деятельность, и это означает, что у каждого тренера есть свой собственный способ планирования. Здесь представлен способ, который использовала команда тренеров проекта. Схематично данный способ можно обозначить следующим образом:

***Проблематизация** (процедура, обеспечивающая понимание участниками собственной некомпетентности, необходимости получения тех или иных знаний) – **анализ (обсуждение)** – **обобщение** (резюме тренера и/или участников) – **выработка участниками личных схем деятельности** (применение участниками полученных знаний, навыков и опыта).*

Семинар состоит из отдельных тематических блоков – сессий/задач, имеющих определенную цель.

Каждая задача рассматривается последовательно, т.е. разбита на определенные последовательные логические шаги. Сессия может начинаться с «мозгового штурма», общего обсуждения, ситуационного задания, выступления тренера (лекции или презентации), что вводит группу в тему, намечает ориентиры. Затем, используя разнообразные формы работы с группой (групповая дискуссия, кейс-стади и т.д.), тренер ведет обучающихся к достижению цели сессии. Сессия заканчивается подведением итогов: тренер или тренерская команда делают обобщающие выводы, подытоживают наработки группы, расставляют точные и правильные акценты относительно темы сессии.

В ходе семинара-тренинга участники получают раздаточные материалы. Раздаточный материал – это печатная информация по теме семинара, учебные примеры, материалы для самостоятельного изучения.

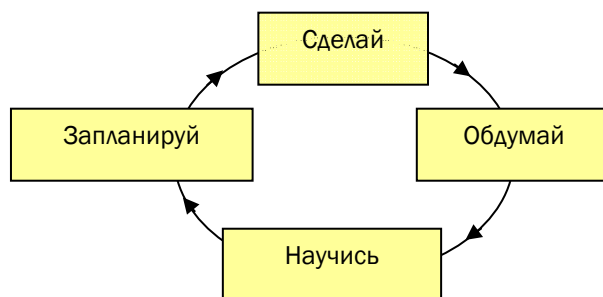
Форма семинара-тренинга позволяет расширить возможности использования примеров из собственного опыта тренеров и участников. Планируя семинар-тренинг, необходимо предусмотреть время для такого обмена опытом и информацией.

3.2. Цель и принципы обучения

Основная цель обучения заключается в повышении знаний участников семинара-тренинга о социальной экономике и социальном предприятии как субъекта социальной экономики, в развитии у них определенных навыков.

Первый принцип семинара-тренинга состоит в том, что каждый должен учиться, основываясь как на своем опыте, так и на опыте других, в первую очередь тех, кто имеет опыт социального предпринимательства. Среди участников проведенных летом и осенью 2010 года семинаров были представители общественных организаций, имеющих опыт внедрения принципов социальной экономики. Поэтому на этих семинарах-тренингах состоялся интенсивный обмен знаниями и опытом в сфере сотрудничества и активного участия.

Другой принцип семинара-тренинга заключался в том, чтобы предоставить участникам возможность активно обучаться тому, как применять изученный материал, анализировать и последовательно менять свою тактику в процессе взаимного обучения и практического взаимодействия. Схематично этот принцип можно изобразить следующим образом:



Согласно этой схеме, участники обучения по завершении семинара-тренинга разрабатывали личные схемы деятельности своих организаций в области развития социального предпринимательства. Так, совместно с представителями органов местной власти, которые также были участниками обучения, были разработаны идеи по организации на местах некоторых видов социального предпринимательства. Как признается один из участников обучения, семинар-тренинг по социальной экономике стал для его организации стимулом для внедрения идей по развитию социального предприятия на базе организации.

Следует отметить еще один особый подход организаторов проекта и тренеров семинара-тренинга. Почти на всех семинарах-тренингах вместе с представителями НПО обучались и представители исполнительной власти (из Департамента по защите детей при Министерстве труда, миграции и занятости и органов местного самоуправления). Это было сделано для того, чтобы в процессе обучения происходил неформальный обмен опытом и инициировались совместные проекты в области развития социального предпринимательства.

3.3. Программа однодневного семинара-тренинга «Предприятия социальной экономики: основы и практика»

Задачи семинара-тренинга:

- 1) Дать определение понятию «социальная экономика».
- 2) Определить субъекты социальной экономики. Выявить субъекты СЭ в Кыргызской Республике.
- 3) Ознакомить участников тренинга с практикой социальной экономики в Республике Польша.
- 4) Определить законодательные основы для развития социальной экономики в Кыргызской Республике.
- 5) Собрать идеи по развитию социальной экономики в регионе/планированию действий по развитию социальной экономики на территории местного сообщества.

Время	Рассматриваемая задача
9.00–9.45	Знакомство, выявление ожиданий от обучения. Ознакомление с целями и задачами тренинга
9.45–10.40	Определение понятия «социальная экономика»

11.00–12.30	Определение субъектов социальной экономики (СЭ). Выявление субъектов СЭ в Кыргызской Республике
13.30–14.30	Определение понятия «социальное предприятие». Выявление особенностей социального предприятия
14.30–16.00	Определение законодательных основ для развития социальной экономики в Кыргызской Республике
16.20–17.00	Сбор идей по развитию социальной экономики в регионе/планированию действий по развитию социальной экономики на территории местного сообщества
17.00–17.15	Рефлексия, завершение тренинга

3.4. Методика обучения социальной экономике

Во время семинара-тренинга тренер может использовать различные методы обучения:

- Групповые дискуссии.
- «Ледоколы».
- «Мозговой штурм».
- Работа в малых группах (3–7 человек) и работа в парах.
- Мини-лекции.
- Обучение на примерах.

«Ледокол»

Методика «Ледокол» помогает участникам разбить «лёд» отчуждения между ними, снять скованность, стеснение, познакомиться друг с другом, прочувствовать обстановку и окружающих людей. «Ледокол» применяется как вводная методика в начале семинара.

В данном семинаре можно использовать самопрезентацию (представление самого себя: Кто? Откуда? Хобби? Почему интересна данная тематика? Опыт развития социального предпринимательства?) или иные различные варианты знакомства в группах.

Групповая дискуссия

Во время проведения различных тренировочных упражнений в ходе семинара-тренинга следует поощрять коллективное обсуждение вопросов, создавая условия полной свободы выражения присутствующими собственных взглядов по этому вопросу и предложений относительно его решения. Управляемое обсуждение новой информации или проблемы и ее решения проводятся в форме вопросов и ответов. После ответов на вопросы тренер обязательно анализирует и комментирует ответы, а также подводит общий итог.

В ходе общей дискуссии обсуждаются вопросы: «Что относится к субъектам социальной экономики?» (задача № 2), «Что является основой для развития социальной экономики?» (задача № 4).

Мини-лекции

Особенностью этого метода в формате интерактивного обучения является то, что продолжительность лекции должна составлять от 15 до 30 минут (не более).

В последнее время лекции все чаще совмещаются со слайд-презентациями. Использование наглядных материалов делает лекции более результативными.

Во время слайд-презентации тренер должен прибегать к перефразированию ключевых моментов и вводить краткие комментарии, избегая простого чтения текста каждого слайда. Вопросы следует задавать сразу, как только станет заметно, что активность участников снизилась. То есть, лекцию можно (и нужно) прерывать вопросами к группе. «Оживляют» лекцию примеры из жизни, из практики.

Мини-лекция заканчивается коллективным обсуждением или упражнением, во время которого изложенная информация используется практически. Желательно, чтобы после окончания мини-лекции информация раздавалась участникам в виде отпечатанного текста (раздаточного материала).

В формате мини-лекций тренер излагает информацию о социальной экономике и ее принципах (задача № 1), о субъектах социальной экономики (задача № 2), об особенностях социального предприятия (задача № 3).

«Мозговой штурм» (брейнсторминг)

«Мозговой штурм» (МШ) – метод быстрого сбора информации и мнений участников тренинга без их оценки. Очень полезный метод для творческой и быстрой генерации идей участников. Обычно МШ длится 5–10 минут. МШ является стимулятором тренингового процесса и приоритетным методом поддержания группы в состоянии активности.

Успех МШ зависит от соблюдения двух главных принципов. Первый принцип: группа может генерировать при совместной работе идеи более высокого качества, чем при индивидуальной работе. Это происходит потому, что идея, которая может быть и непрактичной, дорабатывается, додумывается и улучшается группой. Второй принцип – для выработки новых идей условия должны быть непринужденными и дружескими, а люди – раскрепощенными.

Тактика тренера при проведении «мозгового штурма»:

- объяснить группе цель МШ, сформулировать задачу полностью, а затем представить ее кратко в виде заголовка;
- познакомить группу с основными правилами и подчеркнуть, что после составления списка идей участникам представится возможность высказать любые мнения по любому предложению, что метод «Мозговой штурм» предназначен только для генерации идей, а не для их оценки;
- озвучить продолжительность «мозгового штурма»;
- все идеи следует записывать теми же словами, которые произносят участники;
- если наступает такой момент, когда группа не предлагает новых идей, необходимо стимулировать группу своими рекомендациями или комментариями;
- после процедуры МШ следует обобщить, систематизировать идеи, при необходимости внести дополнения.

Методика «мозгового штурма» применяется в ходе семинара при обсуждении вопросов «Что такое социальная экономика?» (задача № 1), «Каковы общие черты субъектов социальной экономики?» (задача № 2).

Работа в малых группах

Во время выполнения упражнений очень часто используется вариант объединения участников в малые группы (до 6 человек) с целью обсуждения поставленной тренерами задачи. Как вариант, возможно создание мини-групп из 3-4 человек и работа в парах.

Работа в малых группах дает возможность каждому участнику высказать свое мнение, обсудить вопрос в более удобной, комфортной обстановке, помогает участникам раскрыться, ближе пообщаться друг с другом. При этом методе также раскрываются лидерские качества участников.

Обсуждения в малых группах развивают у участников аналитические способности, комплексное видение проблемы, толерантность к разным точкам зрения.

Опыт и наработки малых групп позже обсуждаются со всеми участниками, в процессе групповой дискуссии.

Для работы в малых группах участники распределяют обязанности:

- генератора идей;
- руководителя дискуссией;
- тайм-киппера, который следит за временем;
- «протоколиста», фиксирующего основные моменты обсуждения;
- презентатора, представляющего наработки группы.

В семинаре «Предприятия социальной экономики: основы и практика» работа в группах применяется неоднократно во время обсуждения различных вопросов.

Задача № 1 «Дать определение понятию «социальная экономика» – группы работают с предложенными ситуациями, задача № 3 «Определить понятие социального предприятия» – работа по материалам кейсов, задача № 4 «Определить законодательные основы для развития социальной экономики в КР» – работа с различными законами. При завершении семинара в малых группах также аккумулируются идеи по развитию социального предпринимательства в КР.

Обучение на примерах (кейс-стади)

Обучение на примерах – это методы, предполагающие рассмотрение участниками семинара реальных ситуаций. Такие методы считаются наиболее эффективными инструментами в тренинге, так как ситуации взяты из реальной жизни, отражая конкретный жизненный опыт, и/или рассказываются самими участниками и потому являются очень убедительными.

Участникам в ходе семинара предложены различные кейсы, разработанные на основе практики развития социального предпринимательства в Польше (задача № 3).

Оценка семинара-тренинга

Оценка – важный составляющий компонент учебного процесса. Семинар-тренинг считается эффективным в том случае, если он достиг поставленной цели. Чтобы выяснить это, важно правильно применить методы, с помощью которых можно провести оценку эффективности тренинга.

Методы оценки тренинга:

- эмоциональное состояние участников (комфортность); что можно улучшить в тренинге;
- анкетирование – заполнение участниками различных оценочных форм;
- отсроченная обратная связь с участниками тренинга – через определённые промежутки времени после тренинга с участниками устанавливается связь и выясняется, применяют ли они на практике знания, полученные на тренинге.

Эмоциональное состояние участников тренинга можно определить путём наблюдения и беседы с участниками.

Тренеру необходимо получить отзывы участников, а затем проанализировать их и сделать выводы.

Из отзывов участников тренингов по социальному предпринимательству:

– Хотели бы поучаствовать во встречах и тренингах с конкретными предпринимателями, познакомиться с их опытом.

– Хотелось бы, чтоб такие тренинги почаще проводились с представителями МСУ, чиновниками всех уровней власти.

– Было ощущение, что мы побывали в Польше, и появилось желание менять жизнь в лучшую сторону.

– Предложение: вынести обсуждение вопроса о создании СП на национальный уровень, узаконить создание СП в КР, добиться принятия соответствующего закона о СП, если это возможно.

– Идея социальной экономики гуманна, т.к. она направлена на социально-уязвимые слои населения. Хотелось, чтобы, помимо НПО, и государство понимало важность развития социальной экономики. Пример Польши убеждает в том, что можно делать благое дело сообща!

МАТЕРИАЛЫ К ЗАДАЧЕ № 1

Определите понятие «социальная экономика».



Материал для чтения

Модели социальных экономик

Существует несколько моделей социальных экономик.

- Для «скандинавской» модели характерно высокое участие государственного сектора, наличие сильных финансовых групп и кооперативов с высоким уровнем квалификации рабочей силы. Это обеспечивает полную социальную занятость, нормальные условия труда, социальное благосостояние, охрану окружающей среды. «Скандинавскую» модель отличает приспособленность к быстро изменяющимся условиям развития и соответствие потребностям каждого гражданина страны с учетом его социально-экономического положения и социального статуса в обществе.
- Обобщенная «европейская» модель сформировалась после Второй мировой войны, когда принципы Европейского экономического сообщества легли в основу создания «общего рынка». Это способствовало обеспечению социальной стабильности как на уровне отдельных государств, так и в ЕЭС в целом.
- «Японская» модель отличается наличием высокого уровня государственного и корпоративного регулирования. В Японии преобладает высокий дух взаимопомощи, отношения строятся на личном авторитете, связях, влиянии с преобладанием коллективной дисциплины, самоограничения и кооперации.

Несмотря на специфические особенности и региональные различия стран с социальной экономикой, находящихся на разных континентах, можно найти общие черты, присущие всем:

- сравнительно высокий уровень экономического развития;
- сочетание различных форм собственности, развитые рыночные системы;
- развитые системы политической демократии;
- наличие развитого предпринимательства и конкуренции;
- взаимодействие трех ведущих общественных сил – профсоюзов, объединений предпринимателей и правительственных структур, имеющих развитые системы социальной защиты.

Роль государства в социальной экономике

Социальное государство реализует свои полномочия в форме правовой государственности, однако идет значительно дальше по пути гуманизации общественных отношений — стремится расширить права личности за счет усиления социально-экономического блока. И, самое главное, стремится наполнить правовые нормы более справедливым, социально ориентированным содержанием. Социальным называется государство, которое берет на себя обязанность заботиться о социальной справедливости, благополучии своих граждан и их социальной защищенности².

Социально-экономические проблемы требуют вмешательства государства. Теоретическое обоснование государственного вмешательства в экономику понятно: там, где рыночный механизм не срабатывает или выявляются существенные недостатки рынка, настоятельной становится потребность в государственном вмешательстве.

Между тем, централизованное регулирование всей хозяйственной жизни в государствах постсоветского пространства и гарантированное социальное обеспечение привели к развитию потребительских, иждивенческих настроений.

Политолог И. Леонов в своей работе «Правовое социальное государство: трудности становления» отмечает, что назначение социального государства состоит в служении гражданину. Социальное государство провозглашает в качестве одной из важнейших своих целей регулирование социальной и иных сфер жизнедеятельности общества с целью обеспечения социальной справедливости, благополучия своих граждан и их защиты от социальных рисков и проводит политику, направленную на обеспечение фундаментальных прав своих граждан.

Материал для работы в группах

Рассмотрите описанные ситуации и определите, относятся ли они к СЭ.

1 ситуация

Помещения, находящиеся на территории общеобразовательной школы № 231 города N, арендует частный предприниматель Кудайбергенов Б. Продукция данного частного предприятия (хлебобулочные изделия) реализуется как школьникам, как и жителям микрорайона. Жители приобретают продукцию по рыночной цене, а школьники из неблагополучных семей – по себестоимости.

2 ситуация

² Леонов И.В. Правовое социальное государство: трудности становления // Право и управление, XXI век. – 2008. – № 1.

НКО «Зеленый свет» предоставляет платные услуги по обучению и консультированию, полученная прибыль расходуется на развитие дебатной программы (волонтерского центра).

3 ситуация

Общественное объединение «Т&Т2» обучает социально-уязвимые группы (безработных, инвалидов, пенсионеров) профессиональным навыкам по кройке и шитью, кулинарии, проводит компьютерные курсы.

МАТЕРИАЛЫ К ЗАДАЧЕ № 2**Определите субъекты социальной экономики.**

Субъекты социальной экономики:

- кооперативы (например, в Кыргызстане фонд «Хабитат»);
- социальные предприятия (например, «гостевой дом» ОО «Ресурсный центр для пожилых» в г. Балыкчи; типография ООИМ «ЦеОНИС» в г. Токмоке; стоматологический кабинет ОО «АДРА-Кыргызстан»);
- ассоциации, фонды (Ассоциация ремесленников Центральной Азии – САССА).

Общие черты субъектов социальной экономики:

- индивидуальные и социальные цели важнее прибыли;
- открытое и добровольное участие;
- объединение индивидуальных потребностей членов/пользователей и общих потребностей организации;
- защита и продвижение интересов целевой группы (включая членов организаций);
- приверженность ценностям солидарности и ответственности;
- доход используется для обеспечения устойчивого развития организации, для предоставления индивидуальных или общих услуг целевой группе.

*Материал для чтения***Социальное предпринимательство и выход из кризиса³**

Наличие проблем, связанных с условиями жизни людей, недовольство, тревога, пессимизм и потеря веры в улучшение жизни – все это может сказываться на росте социального напряжения среди населения. Понятно, что для стабильного и устойчивого развития страны уровень напряжения необходимо снижать. Правда, иногда кажется, что проблем и негативных факторов, возвращающих социальное напряжение, слишком уж много: нехватка ресурсов и густонаселенность; отсутствие работы; нестабильные отношения с «соседями» и даже просто обозленность людей друг на друга из-за трудной жизни и т.д.

Возможно, мы стали очень ленивыми. Не хотим что-либо создавать и двигаться вперед, нам легче отобрать или обвинить кого-то в своих бедах, мы привыкли ждать помощи извне, тем самым становясь все слабее и слабее.

И здесь мне вспоминаются слова из одной аналитической статьи по социальному предпринимательству: «Многие социальные проблемы могут быть решены только с применением предпринимательской модели».

Почему предпринимательство?

Сфера предпринимательства предлагает людям жить и работать совсем по иным законам. Настоящее предпринимательство не терпит обмана, несправедливый прессинг и трайбализм, в котором мы увязли. Все строится на партнерстве. И чем быстрее развивается предпринимательская деятельность, тем больше устанавливается партнерских связей.

³ По материалам публикации: Абдуллаев М. Социальное предпринимательство и кризис. – 2010. – <http://freemarket.kg/analytics/social-entrepreneurship>.

Соответственно, тем крепче становятся связи между людьми, и здесь неважен твой социальный статус. В идеале в сфере бизнеса нет места для коррупции, и все отношения строятся на честности. К примеру, если услуги и товары некачественны, то, возможно, с помощью взяток ваша инициатива «прокатит» только первый раз. Покупатель, в конце концов, откажется от ваших предложений, при этом запустится процесс самоискоренения коррупции.

Предпринимательская среда воспроизводит особого индивида, освобожденного от социальных стереотипов, понимающего, что выход из проблемной ситуации зависит от его усилий, а не от поиска виновника. Такие индивиды не любят иждивенчество, вносят новшества и позитивные изменения и вместе с этим развивают общество, в котором они живут.

Почему социальное предпринимательство?

Приведу замечательные слова Билла Драйтона, основателя компании «Ашока» – глобальной ассоциации лидеров социального предпринимательства: «Социальные предприниматели не довольствуются тем, чтобы просто дать человеку рыбы или обучить, как ее ловить. Они не успокоятся до тех пор, пока не революционизируют саму рыбную отрасль».

Социальное предпринимательство явление новое не только для Кыргызстана, но и для других стран СНГ. В мире нет однозначного понимания социального предпринимательства. Однако все сходятся к тому, что социальное предпринимательство – это бизнес-деятельность, которая осуществляется в первую очередь для решения социальных проблем общества.

Один из главных подходов социального предпринимательства – внедрение инновационных решений и технологий, призванных обеспечить значительное улучшение жизни людей. В высказывании Билла Драйтона внимание акцентируется именно на факторе инновационности.

Социальное предпринимательство находится на пересечении бизнеса и благотворительности.

Давайте представим себе некую измерительную линию, в центре которой находится социальное предпринимательство. НПО, которые нацелены на решение социальных проблем, и чистый бизнес, направленный на получение прибыли, соответственно будут находиться в разных концах нашей линии. При каких условиях они начнут приближаться к точке социального предпринимательства?

В настоящий момент в нашей стране зарегистрировано более 11000 НПО. Подавляющее большинство НПО ориентировано на ресурсы международных организаций, и только единицы начали заниматься коммерческой деятельностью, чтобы приобрести финансовую устойчивость.

Печально, что целью многих НПО стало уже не решение социальных проблем, ради которых они создавались, а обеспечение сотрудников заработной платой. Такие НПО были специально и созданы для личного обогащения учредителей. Последние чаще всего прекращают свою деятельность при отсутствии донорской помощи. В результате исследований выявлено, что бюджет НПО от 70 до 100 % составляют донорские вливания. То есть, практически нет НПО, которые бы начали использовать доходоприносящую деятельность в таком объеме, чтобы независимо осуществлять свою миссию.

Те единичные организации, которые начали успешно использовать коммерческую деятельность, находятся наиболее близко к точке социального предпринимательства. Именно там, полагаю, работают люди с социально-предпринимательской жилкой.

Перспективы развития социального предпринимательства на юге Кыргызстана

Почему именно на юге Кыргызстана в первую очередь стоит развивать социальное предпринимательство?

Как известно, социальная напряженность растет, если люди не имеют возможности удовлетворять свои физиологические потребности. Простая формула: если вы сыты, то вам и не хочется влезать в какие-то конфликты. Возможно, вы улыбнетесь, но, как утверждают психологи, после обеда люди становятся добрее.

Южный регион нашей страны в этом смысле отличается тем, что подавляющее количество живущих здесь людей находится за чертой бедности. Большая густонаселенность, ограниченность ресурсов и отсутствие рабочих мест способствуют ухудшению ситуации.

И здесь очень важным направлением развития предпринимательства могла бы стать сфера услуг. Она способна обеспечить население бесконечным числом рабочих мест. Для сферы услуг рост числа населения, наоборот, – важное условие для дальнейшего развития. Предпринимательство в сфере услуг приемлемо, скажем, даже для таких групп населения, как студенты, у которых не имеется начального капитала. Данное направление отличается мобильностью и гибкостью. То есть, при необходимости, вы можете приостановить свою деятельность или изменить ее в соответствии с запросами рынка потребителей.

Социальные предприятия

Хотелось бы, чтобы у нас, наряду с другими видами социальных предприятий, появились и развивались организации типа холдингов, характеризующиеся многопрофильным производством. Такие предприятия могли бы стать очень влиятельными субъектами социальных изменений в регионе и способствовать генерации нового типа людей, предлагающих новые подходы и решения социальных проблем, по-другому оценивающие свои возможности.

Мы уже говорили о рабочих местах и об ограниченных ресурсах. Отсутствие рабочих мест и ограниченные ресурсы – это факторы повышения социальной напряженности и в сфере межэтнических отношений. Понятно, что социальное предпринимательство даст нам большое преимущество по разрешению вышеуказанной ситуации.

Если, скажем, социальное предприятие нацелено на улучшение межэтнических отношений, то одним из принципов организации, возможно, будет формирование многонационального коллектива. Совместная работа является лучшим и эффективнейшим способом обучения толерантным взаимоотношениям между людьми. Еще в 50-х годах известнейший американский социальный психолог Шериф своими экспериментами подтвердил вышеуказанное утверждение.

Другой пример позитивного влияния социальных предприятий на общество показывают исследования, проведенные в Великобритании. Так, согласно данным исследований в самых депрессивных районах страны, деятельность 40% социальных предприятий положительно сказывается на оздоровлении общественного климата в местах пребывания этих предприятий и на территории ближайших окрестностей.

С чего начать?

Начнем со статистики. К сожалению, я не нашел статистику по социальному предпринимательству в Кыргызстане. Настроимся оптимистично и объясним такое положение дел новизной данного направления. Приведем хотя бы некоторые цифры из опыта зарубежных стран. Например, в Великобритании действует более 55 тыс. социальных предприятий, крупных и малых, их общий годовой оборот составляет £27 млрд. (это примерно 1,3% от оборота всех частных предприятий страны с наемными работниками), а их вклад в ВВП страны достигает £8,4 млрд. (данные 2005 г). Кроме того, отмечается высокая социальная активность граждан страны, в частности, в 2005 г. 47% населения участвовали в различных общественных мероприятиях.

Возвращаясь к вопросу, с чего начать у нас, я попытаюсь изложить свои некоторые мысли. Как уже говорилось, среди НПО мало таких, которые смогли использовать предпринимательство в своей деятельности. Для того чтобы создать успешное социальное предприятие, необходимы финансовые ресурсы. Для НПО, которые хотят избрать это направление, один из путей – более тесное партнерство с бизнес-структурами.

Государство, в свою очередь, должно уделить особое внимание развитию социального предпринимательства: урегулировать налоговое законодательство, стимулировать создание социальных предприятий и инвестиции в развитие социального предпринимательства, оказывать информационную поддержку, способствовать активизации и развитию инновационного потенциала населения и т.д.

Идеальными социальными предпринимателями могут стать люди, работающие в сфере бизнеса, так как это и есть тот тип людей, у которых внутри заложен мощный стержень предпринимательского духа. Возможно, многие из них еще просто не задумывались о таком виде деятельности.

Было бы хорошо, если бы появились люди, которые стали бы изначально создавать бизнес, ориентированный на решение какой-либо социальной проблемы.

В связи с вышесказанным хочется привести в пример профессора Мухаммада Юнуса, получившего Нобелевскую премию за вклад в искоренение бедности и улучшение положения бедных женщин в своей стране через систему микрокредитования.

Есть масса других очень интересных и удивительных примеров социального предпринимательства в мире, вызвавших большой резонанс в своем обществе и далеко за его пределами.

Может быть, время перемен наступило и среди нас уже есть те, кто смог бы встать в одном ряду с самыми известными социальными предпринимателями мира.

МАТЕРИАЛЫ К ЗАДАЧЕ № 3**Познакомьтесь с практикой социальной экономики в Республике Польша.**

Кто вовлечен в социальные предприятия в Республике Польша?

- Бездомные люди.
- Люди, попавшие в зависимость от алкоголя.
- Люди, попавшие в зависимость от наркотиков.
- Психически больные лица.
- Безработные на протяжении длительного времени.
- Освобожденные из заключения.
- Беженцы.
- Инвалиды.

Предприятия профессиональной активности**1. «У пана Когито»**

Команда инициаторов из 2-х человек в 2001 году решила открыть гостиницу, и уже в 2003 г. в центре г. Кракова (Польша) начала свою деятельность гостиница-ресторан «У пана Когито». Гостиница предоставляет весь комплекс гостиничных услуг, обеспечивая качественное обслуживание клиентов. Гостиница пользуется популярностью среди местного населения, а также приезжающих туристов. На первый взгляд может показаться, что это еще одна гостиница, завлекающая к себе очередных клиентов. Но есть в этом комплексе что-то, что явно отличает эту гостиницу от других аналогичных заведений: в данном комплексе работает 29 человек, 20 из которых – это люди с психическими отклонениями/расстройствами. Обязанности главного бухгалтера, повара, директора, администратора и др. руководящих работников исполняют здоровые люди.

На первоначальном этапе в течение двух лет осуществлялась подготовка людей с психическими отклонениями к работе в гостинице: обучение сотрудников, подготовка их к новому общению с людьми, работа с новыми предметами (посуда, предметы мебели, бытовая техника). В первую группу отбирали всех желающих, и специалисты-психологи отслеживали динамику развития навыков у участников. Для создания данного комплекса государство в 2003 году выделило здание, а команда инициаторов получила 100% финансирование от Европейского союза для начала своей деятельности.

В настоящий момент гостиница успешно работает. Принимая ежедневно все новых клиентов, гостиничный комплекс уже не нуждается в помощи государства – все расходы покрываются самостоятельно, высвободились дополнительные средства на расширение бизнеса.

В гостинице имеется отдельная комната с расслабляющим креслом-массажером. Каждый день все сотрудники в течение 60 минут проходят музыкотерапию – психологическое расслабление. Также руководство гостиницы ежегодно организует выезды для членов семей больных сотрудников для того, чтобы они могли отдохнуть от постоянного напряжения, поделиться между собой информацией об опыте жизнедеятельности с больными людьми и узнать о возможностях современной медицины в области лечения психических расстройств.

Более того, гостиница организовала на своей базе курсы обучения психически больных людей основам и принципам работы гостиничного бизнеса, подписаны договора

с крупными гостиничными комплексами по проведению практики на их базе, а также по дальнейшему трудоустройству учеников гостиницы «У пана Когито».



До сих пор некоторые клиенты, однажды посетившие данную гостиницу, возвращаются в нее вновь и вновь, даже не подозревая о том, что их обсуждают люди с психическими расстройствами.

2. Агроусадьба «Сельская хата – дом традиций»: учим детей традициям и ремеслу

На окраине г. Гливице находится обычный жилой дом, который на протяжении нескольких лет является центром по распространению традиционной польской культуры среди детей и взрослых. Бывшая учительница математики, пани Ева, после кризиса 90-х очень хотела продолжить работу с детьми и решила сделать из своего жилища «дом традиций», где дети постигали бы основы хлебопечения, гончарного и ткацкого дела.

Пани Ева подошла к своей задумке основательно. Самостоятельно изучила основы бизнес-планирования и бюджетирования, консультировалась с профессиональными этнологами по польской культуре, пригласила дизайнера, который помог оформить ее дом в старинном польском стиле. Теперь этот дом – настоящая «сельская хата», и ничего в нем не напоминает о том, что сейчас на дворе XXI век.

Что интересно, обучение проходит в живой форме, т.е. каждый ребенок в процессе, к примеру, выпечки булочек, начиная с вымешивания теста и заканчивая появлением румянца на булочках, посаженных в печь, получает полную информацию о том, что предшествует появлению на столе ароматных булочек. Дети узнают, что такое мука и из чего она делается, почему дрожжевое тесто поднимается, какая выпечка считается у поляков традиционной и т.д. Помимо детей, «сельскую хату» с удовольствием посещают и взрослые: туристы, которые хотят не только узнать о различных традициях польского народа, но и поучаствовать в их практическом воплощении, а также те местные жители, которые не очень хорошо знакомы с культурой Польши.



А начала пани Ева с небольшого объявления в школе, в которой она раньше работала. Также она попросила своих коллег из других школ помочь в распространении информации среди детей.

Родители с радостью оставляют своих детей на полдня в доме пани Евы, внося всего 10 евро за весь курс обучения. Родители уверены, что дети познакомятся здесь с историей и культурой Польши, с исконно польской кухонной и другой утварью, научатся готовить польские блюда и печь хлеб, изготавливать различные изделия, а также смогут обрести новых друзей среди своих сверстников.

Прошло 7 лет, и сегодня «Сельская хата – дом традиций» – одно из наиболее популярных мест в г. Гливице по изучению польской культуры. Низкая стоимость обучения – 10 евро, истинная приверженность к культуре и милая приятная улыбка пани Евы, которая говорит нам, что она искренне болеет за то, чтобы традиционная народная культура в Польше не умерла, делают ее «хату» наиболее интересным местом для посещения.

3. Молодежный клуб «Дупло» - планирование свободного времени молодежи

Пани Аня и пани Ева решили в 2007 году открыть клуб, который оказывал бы техническую и моральную поддержку детям из проблемных семей. Был написан проект, разработан бизнес-план, а итогом совместных усилий стал молодежный клуб «Дупло», услугами которого пользуются 15 детей из неблагополучных семей в возрасте от 10 до 18 лет.

В клубе работают 2 сотрудницы, одна из них – профессиональный детский психолог, вторая – студентка старших курсов. Согласно польскому законодательству, на определенное количество квадратных метров в здании должно приходиться конкретное количество человек, что определило число постоянных участников клуба – 15 человек. Дети из неблагополучных семей каждый день после школы могут приходить в клуб, делать здесь домашние задания, играть в различные игры, делиться своими проблемами.



Клуб работает с 9.00 до 20.00. Сотрудники клуба уделяют внимание каждому ребенку, беседуют с детьми, помогают им в решении различных вопросов.

Если из клуба уходит какой-нибудь участник, то все остальные совместно принимают решение о принятии другого ребенка.

Лучшим вознаграждением для сотрудников клуба является то, что каждый ребенок, который провел некоторый этап своей жизни в их клубе, становится более открытым, более образованным, вдохновляется новыми идеями саморазвития и развития окружающего его мира, находит новых, надежных друзей, которые заменяют ему братьев, сестер, мам и пап.

Видя, какую пользу приносит деятельность молодежного клуба «Дупло» молодому поколению, государство взяло на себя ответственность за финансирование деятельности клуба в настоящем и в дальнейшем.

4. Социальный кооператив «Шанс и поддержка»

Ассоциация регионального сотрудничества «Шанс и поддержка» была создана в 2002 году в польском городе Хожув для сотрудничества с другими странами Европы с целью развития регионов страны и сообществ. Позже цели ассоциации трансформировались, основной задачей стало создание социальных кооперативов для содействия в трудоустройстве социально уязвимым группам населения и в решении общественных проблем.

Основные направления деятельности организации:

- работа с университетами по развитию научной деятельности (создание и развитие бизнес-инкубаторов);
- работа с социальным сектором (в первую очередь с социально или физически уязвимыми слоями населения).

Все больше вовлекаясь в социальный сектор, сотрудники ассоциации убедились в необходимости, важности и выгоды создания и развития кооперативов. Люди, находящиеся без работы на протяжении 10 и более лет, остро нуждаются в работе и

активно поддерживают любые инициативы. В связи с этим было решено создавать социальные кооперативы, в которых должны участвовать социально или физически уязвимые люди (не менее 5 человек в одном кооперативе). Обучая их конкретным навыкам (предоставляя тренинговые и консалтинговые услуги), ассоциация готовила их к конкретной работе. Так, к примеру, были открыты социальные кооперативы:

- по оцифровке материалов государственной библиотеки (трансформирование книг и документов из бумажного в электронный формат). Было обучено 7 человек, среди них были как безработные, так и психически больные люди. Создан социальный кооператив. Библиотека оплачивает работу данного социального кооператива по оцифровке материалов;
- по оказанию первой медицинской помощи в районах, удаленных от центральных городов. Количество обученных медсестер из регионов – 20 человек.



Таким образом, люди, которые ранее, казалось, не были способны к труду, смогли приобрести новые знания и навыки и содействовать решению конкретных социальных проблем.

Необходимо отметить, что ассоциация «Шанс и поддержка» на первоначальном этапе предоставляет людям стартовый капитал для открытия социального кооператива и его деятельности. Сама же ассоциация финансируется за счет государства и Еврокомиссии.

5. Школа и внебюджетные ресурсы в депрессивных районах

Депрессивные районы – это районы с неблагоприятной экономической и социальной средой. Обычно в таких районах живут неблагополучные, социально уязвимые и экономически отсталые слои населения. В Польше в депрессивных районах безработица составляет 20%.

В г. Свентахловице в одном из таких районов находится гимназическая школа (начальные и средние классы), в которой учатся дети из неблагополучных семей. Финансирование школы производится из местного бюджета, но этого финансирования

недостаточно для создания полноценных, благоприятных условий для обучения детей. Сумма финансирования зависит от количества обучающихся в школе детей и взрослых. Согласно законодательству Польши, на определенное количество квадратных метров должно приходиться определенное количество человек.



Школа участвовала в одном проекте и получила от государства финансовые средства, благодаря чему 20 учеников из средних и старших классов смогли пройти обучение по естественным наукам в других регионах Польши, в том числе посетить промышленные предприятия. Ученики, участвовавшие в этом проекте, по возвращении домой, в свою школу, осуществили расчет эффективности использования электроэнергии на всей территории школы и пришли к выводу, что фактически 10% используемой электроэнергии и, соответственно, 10% средств школы тратятся впустую. Они нашли способы уменьшения экономически необоснованных затрат электроэнергии (использование энергосберегающих лампочек и т.д.), а также стали более ответственно подходить к вопросу использования электроэнергии в школе (к примеру, стали выключать свет в аудиториях после окончания занятий).

ПРИМЕРНАЯ ОЦЕНОЧНАЯ АНКЕТА

Дата _____

1. Пожалуйста, оцените качество организации и проведения тренинга по 5-бальной шкале (1 – плохо, 5 – отлично)

Программа тренинга	_____
Материалы	_____
Групповые и индивидуальные упражнения	_____
Методы	_____

2. Какая задача была наиболее трудной для Вас и почему?

3. Какая задача была наиболее интересной для Вас и почему?

4. Что из того, что Вы узнали на тренинге, Вы предполагаете использовать на практике? Каким образом?

5. Какие темы Вы хотели бы изучить подробнее?

6. Что можно было бы изменить (улучшить) в содержании и организации семинара?

7. Иные комментарии

СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ

Этот глоссарий включает термины, относящиеся к таким темам, как:

- Социальная экономика.
- Социальные преобразования.
- Социальная вовлеченность.
- Социальная подотчетность.
- Работа НКО.

Концепции и термины, связанные с этими темами, являются сравнительно новыми для Кыргызстана. Предлагаемый здесь словарь поможет понять значение новых терминов и сферу их употребления.

Бенефициарии/потребители услуг/клиенты – представители целевых групп, непосредственно пользующиеся услугами или другими материальными ценностями, предоставляемыми НКО.

Взаимный обмен – оказание друг другу практической помощи в расчете на получение такой помощи, при необходимости, и в будущем. Один из видов вовлеченности. Взаимный обмен может быть неформальным или может быть формализован в виде неправительственной организации взаимопомощи.

Видение – идеи, которые мы хотели бы видеть происходящими в обществе или в конкретной группе внутри общества.

Включение – работа над созданием общества, в котором ко всем относятся одинаково и где все имеют возможность участия, используя лучшие свои способности.

Вовлеченность – заинтересованное участие, например, активное участие в работе НКО, помощь в деятельности организации, осуществляющей гуманитарную деятельность.

Волонтеры – лица, добровольно, на безвозмездной основе помогающие НКО в осуществлении ее деятельности.

Гражданское общество – демократическая форма самоорганизации общества, независимо от государства и рынка.

Группа взаимопомощи – группа людей, имеющих общие проблемы и объединившихся для духовной или практической поддержки друг друга, продвижения и защиты своих прав и интересов.

Изменения в обществе – изменения в отношениях между различными группами и в существовании их друг с другом в обществе.

Маргинальность – неполная, лишь частичная включенность в определенную социальную группу.

Маргинальные группы – группы людей, которые находятся на «обочине» общества, т. е. за рамками характерных для данного общества основных социальных групп или господствующих социокультурных норм, традиций.

Неформальная или социальная подотчетность – отчетность НКО перед своими бенефициариями и обществом в целом о проделанной работе. Социальная подотчетность является более широким понятием, чем формальная подотчетность и прозрачность.

Партнерство – объединение нескольких ключевых участников (называемых иногда заинтересованными сторонами) для совместного решения общей проблемы/вопроса, которые ни один из них не может решить самостоятельно.

Предоставление возможности – помощь отдельным лицам и группам в приобретении навыков и уверенности для полноценного участия в процессах, ведущих к развитию сообщества и социальным/политическим изменениям.

Прозрачность – открытость и честность сотрудников НКО (других организаций) в деятельности и принятии решений. Прозрачность является противоположностью секретности. Это ведение открытой деятельности, а не работа за «закрытыми дверями».

Продукция – осязаемая деятельность, которую осуществляет НКО, и услуги, которые организация предоставляет. Продукция является количественным показателем и должна измеряться посредством определения того, сколько услуг и видов деятельности НКО предоставляет и сколько людей пользуется ими.

Равноправие – справедливое отношение к людям, исключающее дискриминацию по каким-либо признакам, например: в зависимости от принадлежности к определенной расе, этнической группе, полу, от состояния здоровья (инвалидность), возраста и т.д.

Самопомощь – объединение частных лиц, имеющих одинаковые нужды или находящихся в схожих условиях (например, слепые или родители-одиночки), для обмена информацией, консультаций, поддержки и/или практической помощи друг другу. Самопомощь является одним из видов вовлеченности. Самопомощь может быть нерегулярной и неформальной, также в этих целях частные лица могут создать НКО.

Сообщество – группа людей. Сообщество может быть географическим (например, люди, которые живут в одном квартале, на одной улице или в одном селе), или это может быть сообщество по интересам (люди, которые имеют что-то общее, например, инвалиды, родители детей-инвалидов, этнические группы, пенсионеры и т.д.).

Социальная мобилизация – процесс мобилизации жителей в форме их собственных организаций для решения своих основных нужд и потребностей сообщества в целом, используя собственные и привлеченные ресурсы.

Социальная экономика – деятельность людей и для людей (членов организаций, сообществ, бенефициариев) важнее, чем прибыль.

Социально ответственный бизнес – коммерческие организации, которые активно участвуют в жизни сообщества, вкладывая свои силы и средства в социально значимые проекты⁴.

⁴ Обзор истории становления и развития сектора неправительственных организаций в Кыргызстане. – Бишкек, 2006. – С. 273.

Социальное государство – государство, провозглашающее в качестве одной из важнейших своих целей регулирование социальной и иных сфер жизнедеятельности общества с целью обеспечения социальной справедливости, благополучия своих граждан и их защиты от социальных рисков.

Социальное предприятие (здесь приводится несколько дефиниций термина в связи с тем, что пока еще нет единого, установившегося определения) – 1) предприятие, которое вовлекает в свою работу прежде всего группы людей, исключенных из местных рынков труда; 2) бизнес с социальными целями, доходы которого реинвестируются в реализацию миссии или на благо сообщества и не распределяются среди акционеров и собственников; 3) общественная организация, нацеленная на создание социальных и финансовых благ; 4) общественная организация, нацеленная на создание социальных благ, но использующая в своей деятельности бизнес-элементы в качестве инструмента для достижения целей; 5) общественная организация, нацеленная на социальные изменения через использование инноваций и предпринимательства. Социальные предприятия стремятся расширить социальное воздействие, снизить зависимость от внешнего финансирования и улучшить операционные показатели; 6) бизнес с преимущественно социальными целями, прибыль которого в основном реинвестируется с этими целями в бизнес или в местное сообщество, а не перетекает в карманы акционеров и владельцев⁵.

Социальный предприниматель – субъект, осознающий некоторую социальную проблему и использующий принципы предпринимательства для организации предприятия и управления им с целью решения этой проблемы/социального изменения.

Социальное предпринимательство – применение практичных, новаторских и устойчивых методов во благо общества; уникальный подход к экономическим и социальным проблемам; основано на ценностях и процессах, общих для социальных предпринимателей, в какой бы сфере они ни работали и вне зависимости от того, коммерческую или некоммерческую организацию они создают⁶.

Социальные изменения – изменения в обществе, являющиеся как результатом политических процессов или применения властями силы, так и результатом воздействия отдельных лиц и НКО.

Социальные цели – обучение, предоставление рабочих мест или услуг на местном уровне организациями, которые руководствуются этическими принципами и привержены усилению местного потенциала.

Стейкхолдеры – заинтересованные стороны, т.е. отдельные лица и организации, имеющие прямую заинтересованность в деятельности НКО. Стейкхолдерами могут быть простые члены, члены правления, работники, волонтеры, бенефициарии, доноры и сторонники. Также к ним можно отнести другие НКО и учреждения, работающие в схожей сфере.

Участие – участие в социальных и политических процессах, например, вступление в НКО, пожертвование организации, осуществляющей гуманитарную деятельность, участие в выборах и т.д.

⁵ Social Enterprise London, www.sel.org.uk, 2003.

⁶ Schwab Foundation, www.schwabfound.org.

Формальная подотчетность – необходимость НКО отчитываться о проделанной работе. Имеются в виду не только финансовые отчеты, но также и отчетность в более широком смысле, охватывающая всю деятельность НКО. Такая форма отчетности востребована регистрационными органами, учредительными документами НКО и донорами. Предоставляется в письменной форме через равные промежутки времени.

Целевые группы – группы людей, для работы с которыми создано НКО: для предоставления им помощи, услуг и оказания поддержки другими способами. Целевая группа обычно (но не всегда) – это группа, страдающая от лишений, маргинализации и дискриминации, или группа, представители которой уязвимы к физическому или психологическому насилию.

Члены НКО – люди, входящие в состав НКО.

СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И ИНФОРМАЦИОННЫХ ЭЛЕКТРОННЫХ РЕСУРСОВ

1. Адамс Д., Бодунген А. Ю., Бритон Б., Гарбутт Э., Кочергина Е. и Проскурина Н. Оценка обучающих программ: Практическое пособие. – Москва: Грошев Дизайн, 2002.
2. Бакли Р. и Кейпл Д. Теория и практика тренинга. – Санкт-Петербург: Питер, 2001.
3. Ли Д. Практика группового тренинга. – Санкт-Петербург: Питер, 2001.
4. Магура М.И., Курбатова М.Б. Обучение персонала как конкурентное преимущество // Журнал «Управление персоналом». – Москва, 2004.
5. Рай Л. Развитие навыков тренинга. – Санкт-Петербург: Питер, 2001.
6. Социальная экономика. – <http://economyinfo.ru/view-cat.php?cat=2>.
7. Тренинг для тренеров: Пособие для тренеров / Каунтерпарт Консорциум. – Бишкек, 1999.
8. Фопель К. Технология ведения тренинга. – Москва: Генезис, 2005.
9. Центр кадровых технологий. XXI век. – <http://www.cpt21.ru>.
10. Чикуров О. Семинар: Методические материалы для модераторов. – Псков, 2004.
11. Яшина Е. и др. «Я хочу провести тренинг»: Пособие для начинающего тренера, работающего в области профилактики ВИЧ/СПИДа, наркозависимости и ИППП / ПГОО «Гуманитарный проект», ЮНИСЕФ, 2001.
12. Training Trainers for Development, The Centre for Development and Population Activities, Washington, D.C., 1995.

**СПИСОК ЗАКОНОВ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ, ОТНОСЯЩИХСЯ К
СОЦИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ**

- Конституция Кыргызской Республики (от 27 июля 2010 года).
- Закон КР «О некоммерческих организациях» (от 15 октября 1999 года № 111).
- Закон КР «О местном самоуправлении и местной государственной администрации» (от 12 января 2002 года № 5).
- Налоговый кодекс (от 1 января 2009 г.).
- Закон КР «О государственном социальном заказе» (от 21 июля 2008 года № 162).
- Закон КР «О правах и гарантиях лиц с ограниченными возможностями здоровья» (от 3 апреля 2008 года № 38).

Участники проекта

ВОРОНИНА Елена, тренер-консультант по стратегическому менеджменту некоммерческих организаций

ТЕМИРОВА Нурия, Общественное объединение «Арыш» (г. Бишкек)

ТЕЗИНА Нина, Ассоциация центров поддержки гражданского общества (г. Бишкек)

ДУБИНА Александр, Общественный фонд «ДАО ЛОВ ОДА» (г. Токмок, Чуйская область)

ТАЖЫБАЙ Алмаз, ОФ «Центр инновационного образования “Перемена”» (г. Бишкек)

АБДРАХМАТОВА Атыр, Молодежный общественный клуб «Кебел»

САРИЕВ Нурбек, Аксыйский региональный офис ОФ «За международную толерантность» (г. Кербен, Джалал-Абадская область)

УМАНКУЛОВА Онол, Общественный фонд «Академия высшего образования “TeachEx”»/ Ассоциация учреждений образования «EdNet» (г. Бишкек)

АЛИМБЕКОВА Тахмина, ОФ «Центр прикладного исследования “Спутник Кыргызстана”» (СПАРК) (г. Кызыл-Кия, Баткенская область)

Партнеры в Польше

Кжиштоф КАЦУГА, тренер, Фонд образования для демократии

Дамиян ХАМЕРЛА, тренер, Фонд развития Швентохловице

Эльзбиета СВИДРОВСКА, координатор проекта, Фонд образования для демократии

Основы проведения семинаров по социальной экономике

Пособие для тренера

Авторы *Н. Тезина, Е. Воронина, Н. Темирова*

Редактор *Л. Гарающенко*

Центр социальных исследований
Американского университета в Центральной Азии
ул. Абдымомунова, 205, Бишкек
Кыргызская Республика, 720040
Тел. +996 312 664089,
Факс +996 312 663201
Эл. почта: src@mail.auca.kg