

№5, 2016

Мир
социального
предпринимательства

В НОМЕРЕ:

*Ландшафт социального предпринимательства
в России*

*Новости российского
социального предпринимательства*

*Рецензия Стива Деннинга на книгу
«Getting Beyond Better:
How Social Entrepreneurship Works»*

Кейсы по социальному предпринимательству



Центр социального предпринимательства
и
социальных инноваций
НИУ ВШЭ

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ БЮЛЛЕТЕНЬ «МИР СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

№5

Наш бюллетень предназначен для тех, кто интересуется темой социального предпринимательства и что-то о нем уже знает. В то же время в России по-прежнему недостает информации о моделях и опыте социального предпринимательства в России и в мире. По нашему мнению, это - одно из «узких мест» его развития, на преодоление которого направлена наша работа. Мы стараемся сочетать материалы широкого практического назначения с узкоспециализированными, ориентированными на профессионалов. Наш бюллетень - не заказной проект, а добрая воля коллектива Центра. Мы будем рады вашим комментариям и предложениям!

Сегодня в номере:

Аналитика современных процессов:

А.Московская, А.Берендяев. Ландшафт социального предпринимательства в России – стр. 3

Новости социального предпринимательства – стр. 8

Книги по социальному предпринимательству: рецензия Стива Деннинга на книгу «Getting Beyond Better: How Social Entrepreneurship Works» - стр. 9

Кейсы по социальному предпринимательству – стр. 12

Ответственный редактор: Виктория Силаева, ведущий научный сотрудник ЦСП.

Наша редколлегия



*Александра
Московская*



*Артем
Берендзев*



*Виктория
Силаева*

О центре: Центр социального предпринимательства и социальных инноваций – структурное подразделение НИУ «Высшая школа экономики», существует с 2011 года. ЦСП специализируется на исследованиях, обучении и консалтинге в области социального предпринимательства, социальных инноваций, социальной ответственности бизнеса, коммерциализации социальных проектов и их оценке.

Мы одними из первых начали заниматься социальным предпринимательством в России. Фактически исследовательская группа стала формироваться в 2006 году, с проекта SocPolitika.ru. Именно тогда, еще до того, как государством была признана особая роль социально-ориентированных НКО, мы создали площадку для взаимодействия некоммерческих организаций, оказывающих социальные услуги, и экспертов в области социальной политики (при поддержке Программы «Диалог» IREX). С 2008 года мы занимаемся экспертизой проектов, поданных на конкурс социального предпринимательства Фонда региональных социальных программ «Наше будущее», АСИ и других организаций. В 2011 году мы сделали первую на русском языке монографию о социальном предпринимательстве «Социальное предпринимательство в России и в мире: практика и исследования» (Издательство НИУ ВШЭ, 2011), в которой собрали истории 15 российских и международных социальных предприятий.

Наши сотрудники являются членами Международной научной сети исследователей социальных предприятий EMES.net, глобальной Ассоциации исследований некоммерческих организаций и волонтерства ARNOVA, Ассоциации политических наук Среднего Запада MPSA, Международной и Европейской социологических ассоциаций ISA и ESA, Российского общества социологов. Руководитель центра А.Московская была одним из первых лауреатов премии «Импульс добра» Фонда региональных социальных программ «Наше будущее» за лидерство в продвижении социального предпринимательства в России.

Контакты:

e-mail: socentr@hse.ru

сайт: <http://socentr.hse.ru>

Fb: <https://www.facebook.com/Soc.E Entrepreneurship>

Аналитика современных процессов

Ландшафт социального предпринимательства в России

А.Московская, А.Берендяев

Центр социального предпринимательства и социальных инноваций НИУ ВШЭ

В 2015 году Россия присоединилась к крупномасштабному международному проекту Сравнительного исследования моделей социальных предприятий (ICSEM), в котором участвует более 40 стран. Центр социального предпринимательства и социальных инноваций НИУ ВШЭ стал официальным партнером проекта в России. Целью международного проекта является идентификация моделей социального предпринимательства, представленных в разных странах, с тем, чтобы провести их сравнительный анализ и разработать обоснованную с учетом широкой географии стран типологию.

Для того чтобы отобрать целевую группу предприятий, мы сформировали длинный список организаций – победителей различных конкурсов социального предпринимательства. Туда также вошли некоторые организации, рекомендованные в качестве социальных предприятий двумя независимыми экспертами. В данном проекте мы намеренно шли на то, что организации, попавшие в список, попадут туда по разным критериям, поскольку разные конкурсы и разные эксперты могут расходиться в представлениях о социальном предпринимательстве. Поскольку задача международного проекта состояла в поиске модельного разнообразия, достаточно было того, что так или иначе список отражает некоторые консенсусные подходы к социальному предпринимательству активных игроков (экспертов), а значит – социальную реальность. В исходный список вошло 210 социальных предприятий, этого было достаточно для того, чтобы отобрать из него целевую группу дальнейшего опроса. Понятно, что это не окончательный список социальных предприятий в России - не только потому, что мы довольно быстро его собрали, и будь у нас больше времени или другая исследовательская задача, он вполне мог бы быть в 2-3 раза длиннее. В частности, в него не вошли существующие с советского времени производственные предприятия различных обществ инвалидов, из которых только предприятия Всероссийского общества слепых составляют 153 организации. По международным меркам, такие предприятия относятся к особой модели социальных предприятий (об этой советской части социального предпринимательства мы напишем подробнее в следующем раз).

Что представляют собой 210 предприятий нашего исходного списка? В анализ попало 206 из них, т.к. 4 были исключены как нерелевантные в результате просмотра сведений об организациях. Расскажем об остальных. Подавляющее большинство организаций (от 60 до 70% из-за неточности сведений о форме собственности некоторых из них) относятся к коммерческим организациям (к слову сказать, и предприятия ВОС, имея учредителем общероссийскую общественную организацию, зарегистрированы как общества с ограниченной ответственностью). По региональному представительству социальные предприятия из нашего списка достаточно широко представлены и встречаются в 44 субъектах федерации. С учетом почти полной неизвестности социального предпринимательства в 2007 году, когда мы сделали на эту тему первый проект и когда был создан Фонд региональных социальных программ «Наше будущее», это говорит о существенном пути, пройденном за 8 лет. Поскольку выборка не

претендует на репрезентативность, широта распространения при средней малочисленности организаций говорит скорее о популярности дискурса и постепенном укоренении термина, тогда как о наличии социально-экономической предрасположенности по этим данным говорить преждевременно. Распределение неравномерно, почти треть организаций работает в Москве и Санкт-Петербурге. С учетом меньшей численности населения в других субъектах федерации можно отметить и другие регионы. В частности, заметное число социальных предприятий находится в Вологодской, Волгоградской, Свердловской и Иркутской области, республике Башкортостан и Пермском крае. Распределение может свидетельствовать о разном вкладе нескольких факторов – моде, наличии и активности негосударственных площадок поддержки, создании государственной инфраструктуры поддержки социального предпринимательства, предназначенных именно для коммерческих организаций, внимании первых лиц региональной власти, присутствию в регионе крупных компаний, известных своей поддержкой социального предпринимательства. При этом пока наличие ЦИССов, их активность и взаимодействие с крупными бизнес-структурами решающей роли в появлении заметных социальных предприятий может не играть. Соединение усилий региональной власти и частных компаний в N-ском регионе пока не дали известных примеров социальных предприятий, хотя в г.С это происходит (Мы не хотим обижать конкретные субъекты федерации. Эти данные носят предварительный характер, кроме того, существует естественный временной лаг между усилиями и результатом, поэтому «отстающие» могут все еще наверстать.)

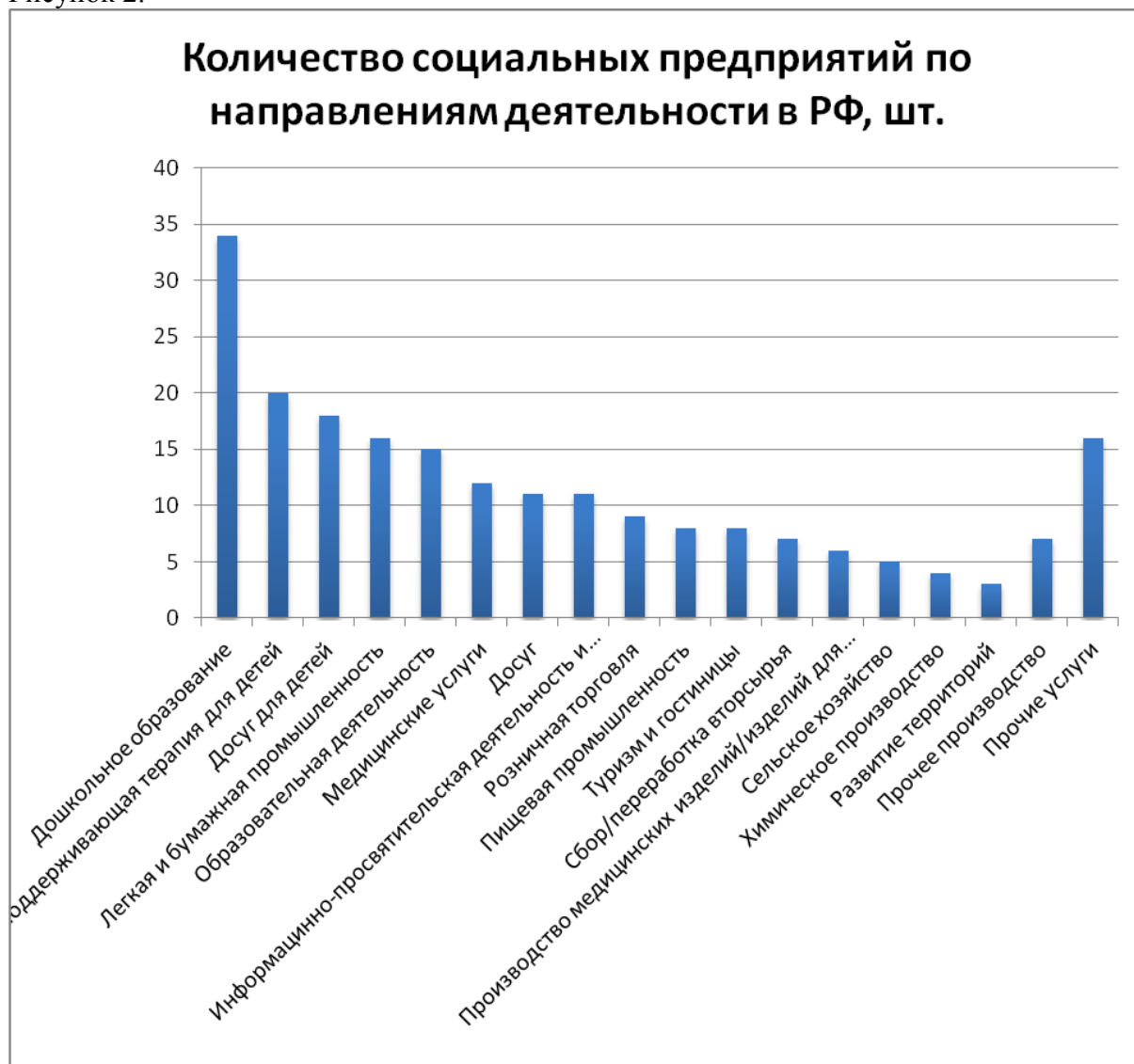
Рисунок 1.



Источник: Исследования ЦСП

Более половины обследованных организаций заняты в сфере услуг детям и семьям с детьми. При этом речь не идет об уязвимых группах, которые выделены нами в отдельную рубрику. Это служит наглядным примером того, что часть активных акторов в сфере продвижения социального предпринимательства тиражирует расширительное толкование СП в качестве услуг предприятий социальной сферы, что достаточно далеко от международных подходов к данной теме.

Рисунок 2.



Источник: исследование ЦСП

Отчасти такая «неразборчивость» экспертов объяснима тем, что в отличие от развитых стран мира, в России только сейчас начинает открываться рынок социальных услуг для бизнеса. Кроме того, расширение спроса на образовательные, развивающие и досуговые услуги в области семьи и детства являются результатом демографических сдвигов и ростом числа детей младшего возраста, а также готовностью значительной части населения платить за качественные услуги для их детей. Это стимулирует рынок социальных услуг, но его не принято в развитых странах связывать с социальным предпринимательством только по факту значимости детей в жизни общества.

Постепенное появление платежеспособного спроса на услуги по развитию детей и развивающего досуга для семей с детьми, оздоровительные мероприятия широкого спектра, патронажные услуги, услуги в сфере помощи престарелым – новое явление для России, но его ошибочно связывают с социальным предпринимательством. Речь должна идти скорее о перспективе развития цивилизованного рынка и добросовестного бизнеса в этой сфере, который подстегивается взыскательностью клиентов, коль скоро речь идет о детях или близких членах семьи. Тиражирование представления о том, что это и есть социальное предпринимательство – одна из моделей дискурса социального предпринимательства и направлений его институционализации, у которого есть свои плюсы и минусы и которое не является единственным.

Обращает на себя внимание широкая представленность среди видов деятельности предприятий нашего списка отраслей, отличных от социальной сферы. Среди них, в частности, примерно четверть приходится на разные виды производственных отраслей (Рисунок 2). Это обусловлено различием в моделях социальных предприятий, где целевая группа может находиться на разных участках цепочки создания стоимости – быть производителем, работником или потребителем товаров и услуг, производимых на социальном предприятии.

Например, незрячие люди в качестве целевой социальной группы для работы социального предприятия могут быть индивидуальными производителями некоторых товаров, которые социальный предприниматель продвигает на рынок в их интересах, могут быть работниками социального предприятия, как в случае с производственными предприятиями ВОС, а могут быть потребителем услуг – например, служба Инва-такси или производство мобильных высокотехнологичных инвалидных колясок. Целевой группой может быть и общество в целом, если речь идет о сборе и переработке мусора. Кроме того, в одном предприятии могут сочетаться несколько моделей. В проекте «Авоська дарит надежду» незрячие люди формально являются индивидуальными надомными производителями, но фактически предприятие берет на себя организацию полного цикла производства - проводить отбор и обучение желающих научиться быстро производить продукцию, при необходимости обеспечивает сопровождение, снабжает, сырьем, обеспечивает сбыт. С этой точки зрения в цепочке создания стоимости надомники – скорее работники, как и на предприятиях ВОС, хотя организация работы носит гибкий современный характер. Одновременно авоськи продвигаются как экологически чистая продукция и замена пластиковых пакетов, в этом случае целевой группой является общество в целом, которому прививается ответственное потребление.

По мере готовности международной базы данных и нашего продвижения в ее анализе мы будем знакомить читателей с дальнейшими результатами.

Рисунок 3.



Источник: исследование ЦСП

НОВОСТИ РОССИЙСКОГО СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Конкурсы и премии

- Идет прием заявок на участие в конкурсе для социальных предпринимателей «Больше, чем покупка!». Конкурс проводится **на бессрочной основе**.
<http://конкурс.большечемпокупка.рф>
- Продолжается прием заявок на соискание премии «Импульс добра». Заявки принимаются до 18.00 **10 апреля 2016 года** (по московскому времени)
<http://impulsdobra.ru/>
- Стартовал II конкурс среди журналистов на лучший материал по социальному предпринимательству. Материалы, представляемые на конкурс должны быть опубликованы в печатных изданиях или онлайн-СМИ в период с 1 февраля по **31 октября 2016** года включительно. <http://dobro.centrinvest.ru/>

Инфо-ресурсы

- РУСАЛ запустил сайт Центра социальных программ <http://www.fcsp.ru/>
- В Уфе появилась интернет-газета о социальном предпринимательстве
<http://socialnoe.com/>

Конференции и семинары

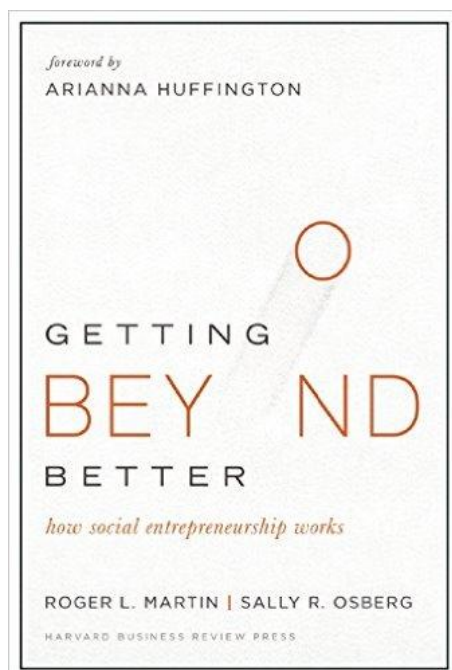
- В Уфе **11 и 12 февраля** пройдет форум по социальному предпринимательству
<http://bfmufa.ru/news/day/v-bashkirii-projdet-forum-po-sotsialnomu.html>
- В Санкт-Петербурге **17 февраля** состоится встреча Клуба социальных предпринимателей «Новое в законодательстве о социальном предпринимательстве: что нужно знать, чтобы выбрать организационно-правовую форму» <http://platform.crno.ru/events/1667>

Обучение

- В Краснотукрьинске набор в Школу социального предпринимательства продлится до **29 февраля 2015** года.
https://docs.google.com/forms/d/1KN0bYmgIu20Cr7ZgBSIDWYXkRyYUUr1_nqu7kHwPjMg/viewform?c=0&w=1
- В Петропавловске-Камчатском **18-19 февраля** будут проходить мастер-классы, посвященные основам социального предпринимательства.
<http://www.asi.org.ru/announcement/master-klass-osnovy-sotsialnogo-predprinimatelstva/>

КНИГИ ПО СОЦИАЛЬНОМУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВУ

Рецензия Стива Деннинга на книгу «Getting Beyond Better: How Social Entrepreneurship Works».



Осенью в журнале *Forbs* вышла рецензия¹ Стива Деннинга на книгу «*Getting Beyond Better: How Social Entrepreneurship Works*».

Мы приводим здесь наш авторский перевод этой рецензии, которая будет полезна тем, кто интересуется социальным предпринимательством, но не имеет времени читать книгу целиком.

Во-первых, авторы книги проводят четкое различие между социальными предпринимателями и такими людьми как, например, Мать Тереза и Мартин Лютер Кинг.

Мать Тереза неустанно пыталась решить проблему нищеты милосердием. Она была поставщиком социальных услуг, но эти услуги не изменили статус-кво. В глобальном масштабе работа Сестер матери Терезы напрямую направлена на уменьшение страдания бедных и обездоленных во всем мире. Это достойный подражания пример поставщиков

социальных услуг, и мир без них был бы хуже. Но они скорее стремятся смягчить последствия нищеты, а не уничтожить причины ее возникновения.

Также и Мартин Лютер Кинг, который боролся за равные права для всех американцев. Он был сторонником перемен, но не был социальным предпринимателем. Осуществление этих перемен зависело от внешних акторов: в данном случае, от федеральных властей, которые должны были ввести новые законы, закрепляющие равные права граждан.

Во-вторых, авторы книги рассматривают социальных предпринимателей не только как сторонников социальных изменений, но и как тех, кто устанавливает новое социальное равновесие.

В качестве яркого примера они приводят Эндрю Карнеги, который будучи крупным сталепромышленником, создал сеть публичных библиотек. Вложение средств в строительство этих библиотек не было простой благотворительностью. Карнеги четко определил условия, при которых такая библиотека могла возникнуть в городе. Общественность (городские власти) должна была продемонстрировать потребность в публичной библиотеке, обеспечить ежегодную сумму на поддержание выстроенной библиотеки, равную 10% от суммы, потраченной на строительство, и гарантировать

¹ <http://www.forbes.com/forbes/welcome/>

бесплатное обслуживание для всех читателей. Только удостоверившись, что все эти условия будут выполнены, Карнеги, а впоследствии и созданный им фонд, вкладывал деньги в строительство. В течение 36 лет работы программа Карнеги финансировала создание более чем двадцати пяти тысяч библиотек.

Социальные предприниматели — пишут авторы — являются «рефлексирующими» практиками, которые думают в процессе своих действий, стремясь к непрерывному улучшению своих теорий и методов.

Авторы книги обращают внимание на два важных различия. Первое различие заключается между двумя типами действий, прямого и косвенного. Прямое действие предпринимается актором лично для достижения конкретного желаемого результата. Косвенное действие состоит в том, что актер убеждает другого актора предпринять конкретные действия, которые принесут желаемый результат. Второе различие заключается между двумя типами результатов. Одно из них — сохранение или постепенное улучшение существующей системы, второе — трансформация существующей системы в новую, более оптимальную.

Формальное определение социального предпринимательства состоит из трех компонент:

- Идентификация устойчивого, но по своей сути несправедливого равновесия, которое вызывает исключение, изолирование или страдания определенного сегмента общества — группы, которая испытывает недостаток финансовых средств или политического влияния, чтобы осуществить трансформационное изменение самостоятельно.
- Разработка, тестирование, оптимизация и масштабирование решения, смещающего положение равновесия посредством предложения социальной ценности, которая в своем потенциале может бросить вызов устойчивому состоянию.
- Выковывание нового устойчивого равновесия, которое дает новые ценности обществу, реализует свой скрытый потенциал или облегчает страдания. В этом новом состоянии экосистема создается вокруг нового равновесия, поддерживает его и делает его более устойчивым, принося пользу всему обществу.

Таким образом, в отличие от поставщиков социальных услуг, социальные предприниматели явным образом направляют свои действия на постоянное и систематическое преобразование несправедливых тяжелых социальных условий. В отличие от социальных активистов, социальные предприниматели действуют напрямую, создавая продукт или методологию, которые вызывают изменения существующего положения.

Авторы утверждают, что в истории имеется два доминирующих вида преобразований равновесия, которые не являются социальным предпринимательством.

Один из них — преобразования, осуществляемые правительством. Характерным примером таких преобразований является Великая хартия вольностей, подписанная в 1215 г. английским королем Иоанном Безземельным в ответ на давление со стороны богатых землевладельцев. Эта хартия привела к светской власти закона.

Второе — преобразования, осуществляемые бизнесом. Ранняя модель таких преобразований соотносится с Иоганном Гутенбергом, который изобрел в 15 в. печатный станок. Гутенберг перевел мир из состояния, при котором доступ к письменности был лишь у малой толики населения, в состояние, при котором письменность стала доступна массам, что привело к увеличению грамотности, распространению газет и книг, и особенно привело к появлению государственного образования.

Точно также изобретение Томаса Эдисона и коммерциализация лампочки стали преобразованием, инициированным предпринимательством и изменившим мир к лучшему. Эдисон стремился усилить воздействие своего изобретения с помощью бизнеса, создавая инфраструктуру, позволяющие производить и продавать его устройство. Он построил электроэнергетическую компанию. Его бизнес укрепился и начал процветать, что привело к тому, что Эдисон изменил состояния равновесия недостаточной освещенности на равновесие безопасного, чистого и эффективного света. Подобным примером являются Стив Джобс, Стив Возняк и их Apple. Apple II стал предвестником новой эры и нового производительного равновесия контролируемых пользователем вычислений. В относительно короткие сроки вся экосистема аппаратных устройств ЭВМ, программного обеспечения и периферийных устройств была подстроена под прихоти пользователей в этом новом равновесии. Джобс и Возняк сделали мир лучше для своих клиентов. Они хотели изменить мир (как выразился Джобс: «Давайте оставим вмятину во Вселенной!») и этим заработать на жизнь. Они изменили равновесие пользовательской неудовлетворенности коммерческим путем.

Социальное предпринимательство лежит между этими двумя полюсами преобразований, производимых правительством и бизнесом.

Авторы книги дали основу представления о социальном предпринимательстве посредством четырех стадий:

1. Понимание мира. Парадокс социальной трансформации состоит в том, что нужно по-настоящему понять систему прежде, чем будет предпринята любая серьезная попытка ее изменения.
2. Предвидение будущего. Чтобы получить положительную разницу, каждый агент изменений, будь-то социальный предприниматель или кто-то другой, нужно задать направление. Успешные социальные предприниматели устанавливают высокую планку, предполагая фундаментальное изменение равновесия для конкретной целевой группы.
3. Построение модели изменения. Чтобы воплотить свое видение в жизнь, социальные предприниматели должны направить творческие способности и изобретательность на построение модели изменения, модели, которая будет устойчива в сокращении расходов или увеличении приносимой пользы ценности системным и постоянным способом, который может быть количественно выражен и зафиксирован.
4. Масштабирование решения. Масштабируемость является важным признаком успешного социального предпринимательства. Модели, которые требуют постоянного повторного одного и того же уровня инвестиций, независимо от масштаба, обычно не приводят к устойчивому изменению равновесия. Такой подход может быть слишком дорогостоящим для трансформационного масштаба, особенно когда бенефициары неспособны платить за свою выгоду.

В книге приведены примеры социальных предпринимателей, таких как Grameen Bank, который стал новым видом организации, а микрофинансирование — новым механизмом изменений. Grameen Bank — наиболее яркий пример социального предпринимательства, пример изменения равновесия, о котором нельзя сказать, что оно инициировано только правительством или только бизнесом.

Социальные предприниматели это люди, которые не только мечтали или говорили об изменении мира к лучшему. Они сделали это на самом деле.

Перевод: В. Силаева

КЕЙСЫ

Международная практика развития социального предпринимательства тесно связана с использованием современных технологий. Нередко именно новые технологии позволяют социальным предприятиям выйти за пределы малого бизнеса и стать крупным отраслевым игроком, примером этому служит множество кейсов. В этом номере мы представляем три кейса, в которых описываются социальные предприниматели, внедрившие социальные технологии в систему здравоохранения и способствовавшие ее изменению. Это Аня Биттнер и ее Интернет-сервис, позволяющий больным понять свой диагноз (Германия), Амитай Зив и его Центр медицинского моделирования (Израиль), Хилми Кураиши и его мобильные приложения для системы здравоохранения (Индия). Все эти социальные предприниматели являются лауреатами фонда Ашока.

1. Аня Биттнер и ее Интернет-сервис, позволяющий больным понять свой диагноз (Германия)



The image shows a screenshot of the website 'Was hab' ich?' (washabich.de). The main header is blue and contains the text 'medizinstudenten übersetzen befunde in eine für patienten leicht verständliche sprache. kostenlos.' Below this, there are three main sections: 'für patienten' with a list of links like 'Start', 'Befund einsenden', and 'Datenschutz'; 'für mediziner' with a list of links like 'Start', 'Befund einsenden', and 'Datenschutz'; and a central 'Unterstützen Sie „Was hab' ich?“ durch eine Spende' section. This section includes a photo of three people and text about 500 volunteers and a call to action 'Lieber Nutzer, mit der Gründung der „Was hab' ich?“ gemeinnützigen GmbH haben wir uns als Projektinitiatoren im Januar 2012 dazu entschieden, den'. To the right of this is a 'Ich spende' section with radio buttons for 'einmalig', 'monatlich', 'vierteljährlich', 'halbjährlich', and 'jährlich', and a label 'einen Betrag von'.

Довольно часто пациенты не понимают выписок врачей из-за того, что они в силу сложности заболевания изложены непонятным медицинским языком; иногда у пациентов возникает необходимость в трактовке выписки по сданным анализам, иными словами пациентам часто требуется перевод с медицинского языка, на простой повседневный. Аня Биттнер создала портал «Was hab' ich?»² (Что со мной?), который предоставляет возможность такого перевода. К участию в проекте подключены студенты медицинских вузов старших курсов. Так с помощью портала 1) студенты привыкают к коммуникации с пациентами и использованию понятного доступного

² <https://washabich.de/spenden>

языка, 2) пациенты получают возможность понять свой диагноз, беседуя с врачом с глазу на глаз.

Аня заложила основу для совместного принятия решений для новой парадигмы отношений врач-пациент. Начав с индивидуальной коммуникации между врачом и пациентом, Аня постепенно ввела в дискурс стейкхолдеров: представителей медицинского страхования, врачей – представителей медицинских ассоциаций и проч.

Целью проекта является такое изменение отношения системы здравоохранения к пациентам, при котором необходимость в портале «Was hab' ich?» исчезла бы. В конечном итоге, больной должен получать информацию о том, что с ним происходит на доступном ему языке, и понимать, какие последствия это будет иметь для отношений со страховой компанией.

Стратегия Ани направлена на повышение грамотности пациента через интернет-платформу «Was hab' ich?», это своего рода услуга «медицинского переводчика», в котором задействована команда стейкхолдеров из системы здравоохранения.

Убедившись в необходимости создания такой платформы, Аня мобилизовала команду и установила первый прототип сайта. Пациенты могли загружать свои диагностические данные анонимно и получить понятное объяснение в течение одного-трех дней. После введения в работу полной версии сайта в период с 2011 по 2012 г было обработано более 1000 запросов от пациентов и в этой обработке участвовали 670 студентов-медиков (студенты 4-го курса обучения). Далее к работе подключились более 200 врачей и несколько психологов (психологи давали советы студентам). Сегодня в среднем «Was hab' ich?» обрабатывает около 150 запросов еженедельно и на сайте появилась виртуальная приемная (возможность поговорить с консультантом по веб-камере).

Несмотря на то, что пациенты выходят на связь анонимно, и могли бы пользоваться этой системой бесплатно и безотзывно. 65% написали отзывы и 90% из этих отзывов положительны. 35% сделали добровольное пожертвование (в среднем по 20 евро) и сейчас это основной источник дохода «Was hab' ich?». Такая обратная связь вдохновляет студентов-медиков, поскольку первичной их мотивацией была база данных пациентов, расположенная на внутреннем сервере «Was hab' ich?», что позволяло им проводить свои исследования, эффективно готовиться к экзаменам и будущей карьере.

На данный момент Аня работает над расширением аудитории и консультантов своего сайта, она готовится на выход в другие европейские страны и создает интерфейс на английском языке.

Источник: Глобальная организация поддержки социальных предпринимателей Ашока

2. Амитай Зив и его Центр медицинского моделирования (Израиль)

Амитай Зив и его Центр медицинского моделирования (Center for Medical Simulation - MSR³), созданный в 2001 г., разработали множество обучающих и методологических

³ <http://www.msr.org.il>

подходов к упреждению медицинских ошибок, что привело к повышению безопасности пациентов во всем мире. Создав безопасную искусственную среду, в которой практикуются специалисты и допуская ошибки, учатся на них, Амитаи и его команда MSR работает над улучшением навыков и компетенций медицинского персонала, и в итоге системы здравоохранения.

Несмотря на заметный прогресс в области медицинских технологий и развитием инфраструктуры связи специалистов по всему миру, по-прежнему остается проблема огромного количества врачебных ошибок, которых можно было бы избежать при соответствующей подготовке. Амитаи решает эту проблему, объединив знания и навыки, которые он приобрел, работая врачом, с опытом, полученным во время службы пилотом ВВС, а именно опыт создания искусственной среды, моделирующей реальные условия. Результатом этого объединения явилась концепция медицинского моделирования, которая уже нашла практическое применение, даже за пределами Израиля. Кроме обычного процедурного моделирования, в среде которого тренируются команды врачей, сиделок и медсестер, MSR предлагает подготовку в условиях нестандартных ситуаций, включая биологическую, химическую и ядерную войну, а также психологические тренинги, позволяющие врачам уверенно принимать решения в условиях психологического и со стороны родственников пациентов.

MSR
Israel Center for Medical Simulation

Course Registration Username:
Password:

New User? Register Now | Forgot Password? [Login >](#)

About MSR Programs Training Dev. Int'l Activities Philanthropy News & Events Publications עברית

This Month at MSR

- Evaluation & SBT
- Curriculum Development & Scenario Design
- [View MSR Video On YouTube](#)

MSR in Social Media

[f](#) [You Tube](#)

For a Safe, Humane, Ethical and Patient-Centered Medical Culture

Latest News

Медицинское моделирование Амитаи основано на том, что работа медиков в сложных и экстремальных условиях, в среде, в которой они могут себе позволить ошибиться, не подвергая опасности реальных пациентов, приводит к повышению профессионализма и снижению уровня медицинских ошибок в реальной среде. В конечном итоге, опыт, полученный проведением реальных операций на высокотехнологичных манекенах, позволяет сохранить жизни многих людей.

Подход MSR обеспечивает не только безопасную среду, в которой стажеры могут совершать ошибки, но и подразумевает разбор этих ошибок, а также их исправление.

Кроме того MSR дает этические и психологические навыки: как сказать семье о потере любимого человека, как извиниться за допущенную ошибку, как преодолеть проблему агрессивного, стесняющегося или замкнутого пациента, и т.д. MSR предлагает услуги получения подобных навыков и представителям других социальных профессий.

Программы MSR проходят более 10 000 специалистов по более 60 направлениям в год. В общей сложности MSR подготовил и протестировал более 120 000 специалистов за последние 10 лет. MSR базируется на территории виртуальной больницы Медицинского центра Хаим Шиба, который является одним из крупнейших медицинских центров на Ближнем Востоке. В нем содержится более 100 медицинских тренажеров и моделей, в его работе принимают участие более 150 профессиональных актеров (исполняющих роль пациентов - представителей различных культурных традиций в возрасте от 16 до 80 лет). MSR является некоммерческой организацией, которая существует за счет платы за свои услуги и насчитывает около 30 штатных сотрудников. В рамках решения конкретных географических проблем в медицине MSR разработал образовательные программы, специально предназначенные для международных групп, таких как контроль над СПИД в Эфиопии и травматология для врачей на Западном Побережье и в Секторе Газа.

Источник: Глобальная организация поддержки социальных предпринимателей Ашока

3. Хилми Кураиши и его мобильные приложения для системы здравоохранения (Индия)

Хилми Кураиши разрабатывает и внедряет приложения для мобильных телефонов, которые в игровой и простой форме реализуют программы здравоохранения в индийском обществе. Интерфейс программ Хилми адаптирован к индийской культуре, ее религиозным особенностям, региональным потребностям и социальным особенностям.

Хилми убежден в том, что распространяя информацию посредством мобильного телефона, он гарантирует ее более эффективное восприятие, поскольку радио и телевидение, как информаторы постепенно отмирают и их вещание все больше воспринимается, скорее как информационный шум, а поэтому быстро забываются.

70% индийского населения живет в сельских районах с ограниченным доступом к информации и знаниям, поэтому в стране существует проблема массовой коммуникации. Между тем, сфера здравоохранения, зачастую требует возможности незамедлительного обмена и распространения информации, но правительственных ресурсов оказывается недостаточно, чтобы донести до всего населения информацию, например, о ВИЧ и СПИД, туберкулезе, и других болезнях.

Игровые приложения Хилми интересны и просты в интерфейсе. Он разработал их с учетом эффекта привыкания, интеллектуального стимулирования, и различного уровня образования аудитории. В основном Хилми фокусируется на обучении полуграмотного населения, ставя акцент на мультязычное, мульткультурное и мультирегиональное использование (например ориентация на мультиаудиторию хорошо видна в приложении, разработанном для людей, заразившихся СПИД И ВИЧ, а также находящихся в группе риска заражения).



В своей компании ZMQ Software Systems⁴ Хилми использует самое передовое программное и компьютерное обеспечение, что привлекает молодых и перспективных программистов и делает их продукцию конкурентоспособной.

Кроме мобильных приложений для больных СПИД И ВИЧ, среди продукции Хилми широко известно приложение для беременных и родивших женщин, оно включает подробное описание симптоматики, возможные отклонения, интерактивную консультацию с врачом, будильник напоминаний необходимы процедур и проч.

Некоторая часть приложений Хилми бесплатна для пользователей, остальная доступна за символическую плату. С 2003 г. ZMQ Software Systems заключило договор с одним из крупнейших мобильных операторов Индии, и с тех пор оплата и скачивание приложений производится через посредника. Таким образом, Хилми покрывает часть расходов компании и поскольку его компания функционирует как некоммерческая организация, немалый вклад в ее развитие вносят гранты благотворительных фондов.

Источник: Глобальная организация поддержки социальных предпринимателей Ашока

⁴ <http://www.zmqsoft.com/>