

На VI-ой Всероссийской конференции «Механизмы управления корпоративной социальной деятельностью предприятий», состоявшейся 20-21 ноября 2007 г. в Санкт-Петербурге, участниками было принято решение о создании Международного общества менеджеров и руководителей социально ответственного бизнеса (далее – ISMC – от англ. The international society of managers and chiefs for social responsible business).

Согласно резолюции, ISMC состоит из региональных и функциональных департаментов. Общую координацию осуществляет Президиум ISMC, возглавляемым Президентом ISMC.

В соответствии с Концепцией ISMC, целью общества является содействие развитию управленческих механизмов корпоративной социальной ответственности путем:

1. Пропаганды принципов социально ответственного бизнеса;
2. Разработки прикладных инструментов социально ответственного управления, основанных на учете сбалансированности интересов всех заинтересованных сторон;
3. Оказания методической помощи во внедрении механизмов социальной ответственности;
4. Информирования деловой и научной общественности о передовых методах социально ответственного управления;
5. Проведения научных исследований, направленных на разработку и совершенствование современных Отечественных инструментов управления предприятиями и организациями;
6. Разработки проектов нормативных правовых актов РФ, направленных на развитие Отечественной промышленности.

Для реализации целей общества, члены ISMC организуют работу по следующим направлениям общественной деятельности:

1. Развитие и формирование бизнес-сообществ, как основы консолидации и процветания Российского общества.
2. Просветительская работа и благотворительная деятельность для развития социально-значимых областей общественной жизни:
 - 2.1. Малый бизнес
 - 2.2. Жилищно-коммунальное хозяйство
 - 2.3. Социальная сфера
3. Просветительская работа в сфере бизнеса и деятельность по развитию социально-ответственных предприятий.

В рамках направлений деятельности ISMC, её члены проводят следующие общественные мероприятия и публичные акции:

1. Конференции, семинары, круглые столы и консультации по современным стратегиям развития бизнес-сообществ, построенных на принципах социальной ответственности, в основе которых находятся интересы конечного потребителя (человека), а именно:
 - 1.1. бизнес – сообществ цепочек товарно-денежных отношений (БС1);
 - 1.2. бизнес – сообществ технологической кооперации (БС2);
 - 1.3. бизнес – сообществ управленческой кооперации (БС3).

В том числе развитие центров деловой активности, как основ для формирования бизнес-сообществ социально-ответственных предприятий.

2. Социальные обучающие программы, лекции и социальные консультации для:

- 2.1. начинающих предпринимателей и сотрудников малых предприятий;
- 2.2. руководителей и работников объединений собственников жилья;
- 2.3. социальной направленности подрастающего поколения.

3. Конференции, круглые столы, биржи контактов, семинары, тренинги и консультации по вопросам управления и развития бизнеса для собственников, руководителей и специалистов предприятий, разделяющих принципы корпоративной социальной ответственности бизнеса.

В рамках направлений деятельности ISMC, её члены проводят следующие научные исследования и общественные инициативы:

1. Исследование предприятий по критериям сбалансированности менеджмента и ключевых компетенций в концепции стекхолдеров.
2. Исследование бизнес-сообществ на предмет сбалансированности распределения рента и ключевых компетенций между компаниями в концепции добавленной ценности
3. Исследование бизнес-среды регионов на предмет степени структурирования бизнес-сообществ и развития принципов корпоративной социальной ответственности бизнеса в концепции глобализации и взаимодействия бизнеса с властью.

Достижение целей путем кооперации с консалтинговыми компаниями и БСЗ:

1. Распределение компетенций по функционалу:
 Компетенции ISMC – разработка содержания и структуры мероприятий, подготовка тренеров, подготовка презентаций, проведение мероприятий. В т.ч. тестирование (оценка результативности) мероприятия.
 Компетенции Компании – Взаимодействие с клиентом, ведение клиентской базы, информирование клиентов, проведение переговоров, заключение договоров, финансовое оформление сделки, информирование сторон, физическая организация места проведения мероприятия.
 Совместные компетенции – согласование объемов и специфичных особенностей мероприятия, согласование сроков и состава исполнителей мероприятия, согласование бонусов и надбавок.

2. Ценовая политика на 2008 год.

Мероприятия сегмента 3 не относятся к благотворительной деятельности, следовательно, на них распространяется решение дирекции С-3 департамента ISMC о ценообразовании коммерческих мероприятий, а именно базовая себестоимость семинара 210 \$/а.час, базовая себестоимость тренинга 85 \$/а.час.

При этом разовые презентационные мероприятия проводятся в соответствии с целью 1, т.е. как благотворительные, с нулевой стоимостью а.часа. Рекомендуемый объем мероприятий при заключении эксклюзивных отношений с компанией:

1. Семинар 8 а.часов + тренинг 16 а.часов
2. Семинар 4 а.часа + тренинг 16 а.часов
3. Семинар 4 а.часа + тренинг 8 а.часов

Промежуток между семинаром и двух-дневным тренингом желателен в 1-2 дня для проведения собеседования с руководителем компании и конкретизации задачи.

Таблица ценоформирования (\$) для стандартизированных мероприятий:

Семинар	А.час	4а.час	8а.час	Тренинг	А.час	8а.час	16а.час
Клиент				Клиент			

Компания				Компания			
Накладные				Накладные			
Менеджер				Менеджер			
ISMС	210	840	1680	ISMС	85	680	1360
Исполнитель	158	632	1264	Исполнитель	64	512	1024
Методист	52	208	416	Методист	21	168	336

Вар1: 8+16	\$	Вар2: 4+16	\$	Вар3: 4+8	\$
Клиент		Клиент		Клиент	
Компания		Компания		Компания	
Накладные		Накладные		Накладные	
Менеджер		Менеджер		Менеджер	
ISMС	3040	ISMС	2200	ISMС	1520
Исполнитель	2280	Исполнитель	1650	Исполнитель	1140
Методист	760	Методист	550	Методист	380

При заказе мероприятий со специальными требованиями устанавливаются надбавки:

1. от 5 до 20% за отраслевую специфику
2. от 5 до 15% в зависимости от уровня сложности (для спецаудитории)
3. от 20 до 50% при учете требований 2-й или 3-й стороны (кроме РФ)

Скидки не предусматриваются. Вместо этого – бонусная программа. В качестве бонусов предлагается:

1. Бесплатное тестирование системы менеджмента и персонала предприятий.
2. Снятие надбавок за специфику мероприятий.