



# КОММЕРСАНТЪ

**BUSINESS GUIDE** ТЕМАТИЧЕСКИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ К ГАЗЕТЕ **КОММЕРСАНТЪ**





ЯНА МИРОНЦЕВА,  
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE  
«СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО»,  
ПАРТНЕР АГЕНТСТВА «ЙОНКЛЬ»

## ПРОГУЛЬЩИКИ ШКОЛЫ ВЫУЧЕННОЙ БЕСПОМОЩНОСТИ

Люди, о которых пойдет речь в этом издании, рассказывая о себе, скорее склонны описывать свои мотивы как логичный ответ на обстоятельства. У одних эти обстоятельства были проще: нет достойного детского сада или спортивные секции для ребенка далеко. У других — страшные болезни или даже инвалидность. У третьих обстоятельством стало желание помочь. Эти двоечники в школе выученной беспомощности создают детские садики, бизнесы для колясочников, ставят спектакли со слепыми, шьют эlegantные головные уборы для женщин, потерявших от химиотерапии волосы, делают шоколадные конфеты, варят мыло, устанавливают спортивные площадки во дворах и зарабатывают на этом, создают рабочие места, становятся конкурентоспособными, выходят в регионы и т. д.

И на этой же планете есть люди и организации, которые готовы обучать, мотивировать все новых и новых людей и, главное, помогать деньгами. Давать денег на удочку, научить ею пользоваться так, чтобы заработать и отдать деньги за удочку.

И вот уже люди открывают и второе, и третье предприятие. И достижения можно посмотреть на карте — уже есть и динамика производства, и рост объемов финансирования. И поддержка на федеральном и региональном уровнях, и образовательные программы в ведущих университетах страны, и консультационные центры во всех крупных городах. И всего-то и надо было не выучить «правильный» и беспомощный ответ, а попытаться сделать получше.

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» (Business Guide-Социальное предпринимательство)

Мария Комарова — генеральный директор АО «Коммерсантъ»  
Сергей Яковлев — шеф-редактор АО «Коммерсантъ»  
Анатолий Гусев — автор дизайн-макета  
Павел Кассин — директор фотослужбы  
Рекламная служба:  
Тел. (495) 797-6996, (495) 925-5262  
Алексей Харнас — руководитель службы «Издательский синдикат»  
Яна Миронцева — выпускающий редактор  
Наталья Дашковская — редактор  
Сергей Цомык — главный художник  
Виктор Куликов — фоторедактор  
Екатерина Бородулина — корректор  
Адрес редакции: 121609, г. Москва, Рублевское ш., д. 28. Тел. (495) 797-6970, (495) 926-3301  
Учредитель: АО «Коммерсантъ».  
Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2.  
Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).  
Свидетельство о регистрации СМИ — ПИ № ФС77-38790 от 29.01.2010

Типография: Punamusta  
Адрес: Kosti Aaltosen tie, 9, 80140 Joensuu, Финляндия  
Тираж: 75000. Цена свободная

Рисунок на обложке: Мария Заикина

# ДОХОД ПО ОБЩЕСТВЕННОМУ ДОГОВОРУ

## СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

### ВООБЩЕ-ТО СУЩЕСТВУЕТ ОЧЕНЬ ДАВНО, НО В СОВРЕМЕННОЙ ФОРМЕ ЕМУ ВСЕГО 35 ЛЕТ, А В РОССИИ, КАК ПОКАЗЫВАЮТ ОПРОСЫ, С НИМ ЗНАКОМЫ МАЛО. О ТОМ, ЧТО ТАКОЕ СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И ПОЧЕМУ В СОВРЕМЕННЫХ РОССИЙСКИХ УСЛОВИЯХ ЕГО ЖДЕТ БОЛЬШОЕ БУДУЩЕЕ, РАССКАЗЫВАЕТ ПЕТР АНИН.

Первое научное определение предпринимательства принадлежит Ричарду Кантильону. Он родился в конце XVII века в Ирландии, но состояние сделал во Франции на афере Джона Лоу с необеспеченными бумагами Вест-Индской компании. Весьма возможно, что его безвременная кончина — а Кантильон сгорел в собственном лондонском доме в возрасте 54 лет — стала следствием его спекуляций: он оставил без средств множество людей.

Определение Кантильона содержится в его работе «Очерк о природе торговли», вышедшей уже после его смерти, и выглядит так: «Предприниматель — это человек, который покупает по определенной цене, чтобы продать по неопределенной». Речь тут не идет ни о чем, кроме цены. Бизнес-история самого Кантильона свидетельствует, что в предпринимательстве его интересовало только и исключительно доход. Кантильон, надо сказать, даже разбойников относил к числу предпринимателей.

Адам Смит говорил о соперничестве предпринимателей как причине сокращения издержек, предпринимателя он считал двигателем социально-экономического прогресса.

Автор следующего классического определения француз Жан-Батист Сэй (начало XIX века) сделал важное добавление: усилия предпринимателя направлены на повышение производительности труда: от этого зависит его прибыль. Австриец Йозеф Шумпетер (первая треть XX века) уточнил, что производительность труда растет, если предприниматель — новатор, если он нарушает статус-кво и создает новые продукты и услуги. Наконец, Питер Друкер дополняет определения предшественников мыслью о том, что кроме инноваций предпринимательская деятельность характеризуется навыками современного управления.

Все эти определения характеризуют и социальное предпринимательство — но неполно, а оттого и неверно. Достижения обычного предпринимателя, от разбойника по версии Кантильона до новатора-управленца по версии Друкера, определяются просто: размером прибыли. Социальному же предпринимателю важен в первую очередь общественный эффект: занимающиеся спортом подростки, обихоженные старики, благоустроенные дворы, возрожденные ремесла, переработанные отходы и проч.

Прибыль тут второстепенна и служит социальному предпринимателю лишь инструментом для достижения главной цели. Рынок, который легко выявляет качество работы обычного бизнесмена, не может оценить предпринимателя социального: как измерить социальный прогресс, вызванный его работой? Чего стоит общественное благо, созданное его трудом? Как котируется радость людей, получивших возможность участвовать в общепольном деле?

## О ТЕРМИНЕ «СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО»

Максим Кронгауз, доктор филологических наук, заведующий научно-учебной лабораторией лингвистической конфликтологии и современных коммуникативных практик Высшей школы экономики

Общего ответа на вопрос, как долго и почему заселяются в русский язык те или иные термины, к сожалению, нет. А на вопрос «Почему?» лингвисты и вовсе не умеют отвечать. В ситуации конкуренции нескольких вариантов переводов одного термина можно лишь перечислять преимущества и недостатки каждого. Но, как правило, побеждают не лингвистические преимущества, а наглядность переводчика или другого популяризатора слова. Я вообще думаю, что в области терминологии лингвист должен играть вспомогательную роль, то есть помогать специалистам, если его просят. В советское время лингвист был главным, теперь, напротив, его мнению вообще не интересуются. Такая реакция на советское время, когда лингвисты решали, как надо, и это было не всегда удобно профессионалам. Вот и решили: обойдемся совсем без них.

## НОВОЕ СЛОВО В БИЗНЕСЕ

Однако социальные предприниматели действуют на обычном, общем для всего бизнеса экономическом поле. Это с одной стороны. С другой, будучи исполнителями социальных задач, социальные предприниматели конкурируют за ресурсы и общественное внимание с некоммерческими организациями, чье существование не зависит ни от эффективности управления, ни от качества инноваций, но от пожертвований граждан в денежной или натуральной форме и от благосклонности властей.

Здесь придется сделать четыре замечания, которые покажут, что социальный предприниматель — это человек редкой или даже исключительной породы или дарований.

Первое состоит в том, что легкость социального предпринимательства обманчива. Кажется, чего сложного в том, чтобы организовать группу присмотра за детьми? В действительности же начинающий социальный предприниматель понесет те же стартовые издержки, что обычный: ему точно так же нужны бизнес-план, оборудование, квалифицированные кадры и удачное местоположение, чтобы наладить новое дело (см., правда, замечание четвертое.)

Второе замечание: социальный предприниматель не может рассчитывать на то, что его товары или услуги будут приобретены только потому, что он социальный предприниматель, из благотворительных побуждений, а значит, он должен быть конкурентоспособным. Потребителю нет разницы, кто (к примеру) изготовил мебель — инвалид или нет, его интересуют цена и качество.

Третье замечание состоит в том, что, как ни важна миссия социального предпринимателя, как ни второстепенна прибыль, без финансовой эффективности хорошего дела не создать. Социальному предпринимателю неизбежно

нужны строгая бухгалтерская отчетность, хорошее понимание рыночной ситуации, стремление к использованию инноваций и высокая управленческая культура.

Стоит заметить — и это будет четвертое замечание, что, несмотря на стремление к финансовой эффективности, социальный предприниматель не должен исключать для себя возможность пользоваться общественными, благотворительными или, по крайней мере, дешевыми деньгами для развития своего дела и упрочения своего положения на рынке. Это, может быть, единственный ресурс, который недоступен обычному бизнесу и пусть немного, но укрепляет конкурентные позиции социального предпринимателя.

В заключение надо сказать, что сегодняшняя российская ситуация дает социальным предпринимателям редкий шанс для развития. Сложности с бюджетным финансированием социальных программ сопровождаются повышением доли платных услуг, и вот тут эффективность и инновационность социального предпринимательства могут сделать его предложение более предпочтительным, нежели предложения чисто коммерческих структур или государственных организаций. В некоторых регионах России нечто подобное уже произошло — скажем, в Башкирии социальная работа ведется негосударственными компаниями, которые, правда, получают заметную часть финансирования из местного бюджета.

А если еще федеральный законодатель прислушается к просьбам социальных предпринимателей, а также их партнеров из числа региональных и местных властей, и у социальных предпринимателей появятся — как во многих странах мира — определенные налоговые преференции, государство сможет гораздо меньше волноваться за состояние социальной сферы. ■

## ЛЕЧЕБНЫЕ САДЫ

Катерина Никитина, идеолог и руководитель проекта «модульный сенсорный сад-конструктор», соучредитель и генеральный директор Благотворительного фонда садовой терапии «Сад в городе» и студии развивающего дизайна:



ИЗ ФОТОТО АРХИВА

— Идея создать благотворительный фонд садовой терапии родилась давно. По профессии я ландшафтный инженер и еще студенткой с друзьями ездила в детские дома, где мы пытались вместе с детьми делать программы профориентации: сажали растения, создавали небольшие цветники, занимались трудотерапией. Несколько лет проработали на общественных началах, а в 2010 году решили зарегистрировать свою организацию. Это был мой первый опыт предпринимательства. Не могу сказать, что все было удачно, но больших ошибок удалось избежать.

Мы делали упор на психологическую реабилитацию: кому-то там становилось лучше, другие в саду просто успокаивались, кто-то благодаря занятиям нашел будущую профессию. У нас есть идея создания площадок, обладающих лечебным эффектом, где одновременно пациенты могут делать что-то своими руками. Работа непростая: нужно, чтобы лечебный сад учитывал все группы пациентов — могут ли люди свободно передвигаться или они это делают в коляске. А, может, пациент только лежит — тогда ему потребуются специальные роликовые доски, а сад должен быть сделан из низкорослых растений.

Такие сенсорные парки должны быть везде, в том числе в любом месте города. Отсюда у нас возникла идея создать, а потом и продавать модульную конструкцию. Их изготовление налажено с помощью наших партнеров в Подольске. Модуль имеет треугольную форму с гранями 2 м и представляет собой деревянный ящик, заполненный галькой разного размера, корой, песком, глиной, водой и растениями, имеющими выраженный аромат и приятную, сенсорно богатую фактуру. Модули устанавливаются на уровне земли, в них можно ходить босиком, сидеть, а содержимое разглядывать лежа. Если их установить в ряд, то можно переходить или переползать из одного в другой, наслаждаясь сменой ощущений.

Я не пользовалась господдержкой, никогда не ходила по кабинетам, а трудности такие же, как и у любого предпринимателя. Пока обходимся собственными средствами. Иногда не хватает знаний и опыта, но это дело наживное.

Мы активно участвуем в различных социальных программах, на одной из которых я и познакомилась с представителями фонда «Наше будущее». Мы стали хорошими друзьями. У меня появились новые идеи развития, поэтому сейчас просчитываю все варианты. Наверняка потребуются привлеченные внешние средства. Думаю, что скоро обращусь к фонду за материальной помощью.

# «СОЦИАЛЬНЫЙ БИЗНЕС СОСТОЯЛСЯ»

МНОГОЧИСЛЕННЫЕ ПРОСЬБЫ О ПОМОЩИ И ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ОТ НАЧИНАЮЩИХ БИЗНЕСМЕНОВ, ПОМНОЖЕННЫЕ НА СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД, ПРИВЕЛИ ВАГИТА АЛЕКПЕРОВА К СОЗДАНИЮ ФОНДА «НАШЕ БУДУЩЕЕ». ТАК В 2007 ГОДУ В РОССИИ ПОЯВИЛОСЬ СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: И КАК ТЕРМИН, И КАК ЯВЛЕНИЕ.

— Как вам пришла идея фонда «Наше будущее»? Не есть ли это для вас форма исполнения социального контракта крупнейшего бизнеса и общества?

— Вы правы: чем крупнее и успешнее бизнес, тем выше социальная ответственность — не только в форме уплаты налогов, но и во взаимоотношениях с сотрудниками, партнерами, местными сообществами и так далее. Компания ЛУКОЙЛ, которую я возглавляю, является социально ответственной компанией — с прекрасно выстроенной программой корпоративной социальной ответственности, собственным благотворительным фондом, но это корпоративная история, к которой я имею отношение как акционер и президент компании. Если говорить о фонде «Наше будущее», то это частная инициатива. Капитал фонда сформирован исключительно из моих личных средств.

К идее поддержать социальное предпринимательство я шел постепенно. С какого-то момента ко мне стали обращаться сторонние люди — это были как просьбы о помощи, так и предложения инвестировать в проекты начинающих предпринимателей. Отказывать я не привык, но хотелось как-то систематизировать эту деятельность. При этом создавать еще один благотворительный фонд мне не хотелось по ряду причин. Первая: в 1990-е годы, если помните, само словосочетание «благотворительный фонд» было изрядно скомпрометировано рядом недобросовестных игроков, использовавших эту форму как оболочку для банального отмывания денег. Сегодня ситуация, конечно, изменилась, но десять лет назад начинать еще благотворительную историю мне не хотелось. Второе: было желание, чтобы усилия имели устойчивое воздействие. Для системного решения той или иной серьезной проблемы обыкновенно недостаточно разовых денежных вливаний. И, наконец, я человек с активной жизненной позицией, и мне импонируют люди, которые не только просят о помощи, но и сами стараются что-то изменить, придумывают некие собственные решения. Сочетание всех этих факторов я и нашел в социальном предпринимательстве. В 2007 году, когда мы организовали фонд «Наше будущее», эта модель в России была практически никому не известна, то есть была абсолютной социальной инновацией, что меня также привлекло.

— Фонд «Наше будущее» за девять лет профинансировал 150 проектов, так или иначе поддержал сотни действующих предпринимателей. Прделан огромный путь. Какие вехи на этом пути вам хотелось бы отметить? Какие новые задачи вы бы поставили?

— Как я уже сказал, когда мы только начинали эту работу, о социальном бизнесе в России знали единицы — даже на экспертном уровне. Это была абсолютно новая тема, поэтому первые несколько лет мы потратили главным образом на популяризацию самого явления. Проводились конференции, встречи в профильных министерствах, региональных органах власти и так далее. Показательный пример: в 2007-м, в год создания фонда, мы набирали в поисковике словосочетание «социальное предпринимательство» и получали максимум несколько сотен ответов. Рунету тема была практически неизвестна. Сегодня, если вы наберете «социальное предпринимательство», то получите порядка 10 млн ссылок. Я считаю, что первое наше существенное достижение — введение понятия «социальное предпринимательство» в понятийное поле социума. Сейчас социальное предпринимательство — это тренд, можно сказать, модное явление. Так, если проводятся какие-то бизнес-форумы, посвященные, скажем, развитию малого и среднего бизнеса, там наверняка часть программы будет отведена социальному предпринимательству. Так что с задачей популяризации, я считаю, мы справились. Девять лет назад социально-предпринимательские проекты (по крайней мере, те, которые позиционировали себя как таковые) можно было пересчитать по пальцам. Сегодня мы видим десятки и сотни проектов в



ФОТО ПРЕДОСТАВЛЕНО ФОНДОМ «НАШЕ БУДУЩЕЕ»

самых разных регионах страны, социальный бизнес действительно превратился в массовое движение.

Следующей вехой можно обозначить включение социального бизнеса в повестку управленческих решений на уровне государственной власти и крупного бизнеса. Примерно в 2011–2012 годах о социальном предпринимательстве как важном социальном инструменте и возможном партнере государства заговорили на уровне президента и правительства страны. Одновременно к поддержке социального предпринимательства начал подключаться и крупный бизнес. Такие системообразующие компании, как «Металлоинвест», «Русал», «Северсталь», уже используют социально-предпринимательские механизмы для развития потенциала территорий своего присутствия.

Ну и, конечно, за прошедшее время самым существенным образом расширился инструментарий, спектр программ поддержки, реализуемых фондом «Наше будущее». Конкурс «Социальный предприниматель», с помощью которого отбираются проекты для финансирования, проводится в онлайн-формате, круглогодично и для предпринимателей из всех регионов России (начинали с восьми регионов). Появилась «Лаборатория социального предпринимательства» — обучающий центр, который занимается разработкой учебных программ для социальных предпринимателей, открыты центры консалтинга и аутсорсинга «Наше будущее», запущена программа «Больше, чем покупка!», которая обеспечивает доступ социальных предприятий к массовому потребительскому рынку.

Если говорить о задачах на будущее, то сегодня мы работаем скорее не на популяризацию, а на формирование полноценной инфраструктуры социального предпринимательства в России. Социальный бизнес состоялся. Теперь ему нужны специализированные учебные программы, стандарты, сертификация и профессиональный консалтинг, механизмы доступа на рынки, разветвленное профессиональное сообщество, региональное развитие. Задачи усложнились. Теперь мы видим фонд «Наше будущее» как модератора объединенных усилий общества, бизнеса и власти по развитию социального предпринимательства в стране.

— Если предположить, что в России по крайней мере 1,5 тыс. социально-предпринимательских про-

ектов и в каждом работают хотя бы три-четыре человека, то речь идет о 3,5–6 тыс. людей. В 2016 году прогнозируемая безработица составит 6% от трудоспособного населения, или 4,6 млн человек. На ваш взгляд, какая часть этих людей могла бы заняться социальным предпринимательством? Как их можно было бы на это мотивировать?

— Есть результаты многочисленных социологических и психологических исследований, которые говорят о том, что к предпринимательской деятельности склонно порядка 10% людей. В реальности тех, кто готов предпринимать какие-то практические шаги, открывать собственное дело, еще меньше. И при этом далеко не все стартапы будут социальными. То есть из 4,6 млн безработных количественно не так много могут в итоге стать социальными предпринимателями, но при этом эти люди и созданные ими компании могут иметь весьма существенное влияние на общество. Можно сравнить социальных предпринимателей с библейской закваской, малой толики которой хватает на все тесто. Кстати говоря, по мнению многих экспертов, социальное предпринимательство не только смягчает социальную напряженность, но и способствует формированию благоприятной, дружелюбной предпринимательской среды в целом. Успешные социально-предпринимательские проекты привлекают людей неординарных, неравнодушных и создают вокруг себя некое поле социального оптимизма, драйва, инноваций. В этом еще одно, опосредованное значение социального бизнеса для общества и экономики.

Как мотивировать людей становиться социальными предпринимателями? Прежде всего информировать. Распространять позитивный опыт. В этом плане трудно переоценить роль СМИ. Мы часто слышим о том, что бизнес должен нести социальную ответственность, и эти слова, безусловно, справедливы, но не меньшая социальная ответственность лежит и на средствах массовой информации! Рассказывать о том, как тяжело в России вести бизнес, извините за игру слов, легко. Но, может быть, пора начать рассказывать и о том, какие успешные проекты работают в России, рассказывать истории успеха социально-предпринимательских проектов! Таких историй, достойных тиражирования, на самом деле сотни.

ВАГИТ АЛЕКПЕРОВ: «МНЕ ИМПОНИРУЮТ ЛЮДИ, КОТОРЫЕ НЕ ТОЛЬКО ПРОСЯТ О ПОМОЩИ, НО И САМИ СТАРАЮТСЯ ЧТО-ТО ИЗМЕНИТЬ, ПРИДУМЫВАЮТ НЕКИЕ СОБСТВЕННЫЕ РЕШЕНИЯ»

— Как, на ваш взгляд, должны распределяться функции между государством и социальными предпринимателями? Не может ли у государства возникнуть «ревность» к успешным социальным бизнес-проектам?

— На мой взгляд, здесь нет места для ревности. Задач и проблем хватит на всех. Хороший пример — это дошкольное образование, сфера, где российские социальные предприниматели представлены, пожалуй, наиболее массово. Частные детские сады и развивающие центры заметно снизили нагрузку на муниципальные дошкольные учреждения в последние несколько лет. Государство не только этому не препятствует, но в ряде регионов субсидирует частные детские сады. При правильном подходе получается не конкуренция, а синергия. Здесь еще раз хочется упомянуть о механизме аутсорсинга оказания социальных услуг. Например, в Великобритании социальные предприятия выполняют государственный заказ в социальной сфере на десятки миллиардов фунтов стерлингов. Думается, что эта модель партнерства государства и социального бизнеса может быть применима и у нас. Нет поля для соперничества, есть общие задачи.

— В текущем году премии «Импульс добра» пять лет. Какую задачу, на ваш взгляд, решает премия? Чем важна соревновательность для социальных предпринимателей?

— Главная цель премии — выявление и популяризация лучших практик социального предпринимательства в России, а также признание заслуг отдельных людей, внесших свой вклад в сферу социального предпринимательства, привлечение внимания к институту социального бизнеса, его популяризация. Соревновательность в данном случае это способ выявить лучших, чтобы сделать их опыт достоянием всех. Премия поднимает качественный уровень отечественного социального бизнеса. Если вы посмотрите лауреатов разных лет, то увидите, что это действительно уникальные люди и уникальные проекты.

Кроме того, премия «Импульс добра» превратилась в серьезную коммуникативную площадку для всех, кто имеет отношение к социальному бизнесу. В церемонии награждения лауреатов участвует почти тысяча человек со всей страны. То есть это системообразующее мероприятие для всей сферы.

— Можно ли представить такую ситуацию в России, когда социальные предприниматели перерастут планку мелкого и среднего бизнеса?

— В целом социальное предпринимательство — это все же локальная история. Бывают, конечно, исключения, как, например, банк «Грамин» одного из родоначальников социального бизнеса, Мохаммад Юнуса. Аналитики в числе основных рисков для социальных предприятий называют как раз излишнее масштабирование бизнеса. Сложно представить, что какие-то социальные предприятия вырастут до размеров транснациональных корпораций. Точнее, вырасти могут, но вряд ли при этом сохранят свою «социальность» в полной мере.

А вот уровень среднего бизнеса вполне достигим, и мы видим, что ряд российских социальных предприятий подходит к этому порогу, как, например, компания Observer из Калининграда или KENGURU.PRO, столичная компания, строящая воркхаут-площадки по всей России.

Все же будем помнить, что цель социального предприятия — создать устойчивый механизм решения той или иной социальной проблемы. Если во главу угла ставятся бизнес-цели, а компания перерастает масштабы социальной ниши, в которой она изначально работала, то это, наверное, неплохо для бизнеса, но не может быть стандартной моделью для всех социальных предприятий. Все же в фокусе социального бизнеса — человек. ■

# «МЫ ДВИГАЛИСЬ НА ОЩУПЬ» КАК ЗА ДЕВЯТЬ ЛЕТ РАБОТЫ ФОНДА «НАШЕ БУДУЩЕЕ» ИЗМЕНИЛОСЬ ОТНОШЕНИЕ ОБЩЕСТВА К СОЦИАЛЬНОМУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВУ, КАКИЕ ПРОБЛЕМЫ ФОНДУ УЖЕ УДАЛОСЬ РЕШИТЬ И КАКОВЫ БЛИЖАЙШИЕ ЗАДАЧИ, РАССКАЗАЛА ДИРЕКТОР ФОНДА НАТАЛИЯ ЗВЕРЕВА

— Результаты девятилетней работы фонда «Наше будущее» впечатляют. Это похоже на ваши ожидания? Какие проблемы окончательно ушли в прошлое? С чем приходится сталкиваться и сегодня?

— Сегодня можно сказать, что результаты нашей работы даже превзошли ожидания: мы существенно перевыполняем планы и показатели, которые в свое время сами себе обозначили, принимая стратегию развития фонда. В первую очередь это касается непосредственно развития социального предпринимательства в России, поиска и поддержки новых проектов, но также это относится и к развитию инфраструктуры, освещению деятельности фонда и темы социального предпринимательства в средствах массовой информации. Поэтому наши ожидания относительно развития фонда, безусловно, оправдались.

Если говорить о проблемах, которые пришлось преодолеть, то можно выделить основную: определение социального предпринимательства. Когда мы только начинали, у нас возникало множество вопросов, связанных с идентификацией социального предпринимательства, определением, что такое социальный бизнес, социальное предприятие. Мы вынуждены были учиться «в пути», непосредственно в ходе работы отлаживая механизм конкурсного отбора, разрабатывая критерии оценки социального бизнеса. В 2007 году в России не то что не было социального предпринимательства — само словосочетание «социальный бизнес» для многих звучало как оксюморон. Сегодня мы можем говорить о том, что в стране сформировано экспертное сообщество, обладающее профессиональными навыками и компетенциями в области оценки социально-предпринимательских проектов. Так что в прошлое ушла проблема идентификации и оценки социального бизнеса.

Если же говорить о проблемах, над решением которых работают социальные предприниматели, то, конечно, девять лет работы одного фонда — это слишком ма-



ФОТО ПРЕДСИДТЕЛЯ ФОНДА «НАШЕ БУДУЩЕЕ»

ло, чтобы искоренить полностью хотя бы одну из них. При этом, например, проблему доступности детских дошкольных учреждений удалось существенно смягчить в том числе за счет открытия частных детских садов.

Несмотря на то что сделано многое, сегодня приходится сталкиваться с целым спектром вопросов, решение которых необходимо для успешного развития социального предпринимательства в России. В первую очередь это отсутствие закона о социальном предпринимательстве: законодательно статус социального бизнеса в нашей стране до сих пор не закреплён. Также зачастую социальный бизнес сталкивается с непониманием со стороны муниципальной власти, что называется, «на местах», с отсутствием поддержки со стороны местной администрации на уровне города, села, района. Нередко бывает так, что именно местная власть не хочет идти на встречу. Например, социальный предприниматель предлагает установить контейнеры для раздельного сбора

твердых бытовых отходов, которые он же будет обслуживать, а местная эксплуатационная служба не хочет «лишний головной боли».

— Не было ли такого ощущения в самом начале, что фонд чайной ложкой вычерпывает океан? И если было, то выросла ли ложка за девять лет?

— Хороший образ. А еще начало нашей работы можно сравнить с попыткой решить уравнение со множеством неизвестных: начиная с того, что девять лет назад не было вполне понятно, найдем ли мы вообще в России социальных предпринимателей. Мы двигались наощупь, полагаясь не столько на знание «океана», сколько на собственную интуицию и веру в людей.

На первый, пилотный конкурс «Социальный предприниматель», прошедший в 2008 году, к нам поступила 31 заявка, и поддержали мы тогда 4 проекта. Для сравнения: в 2012 году число заявок было 368, а поддержку фонда получили 33 социальных предприятия.

И с другой стороны, был действительно океан нерешенных проблем. Например, проблема доступности детских дошкольных учреждений, в которые стояли многолетние очереди, а в некоторых областях детских садики не было в принципе. За прошедшее время, в том числе благодаря деятельности фонда, эта ситуация изменилась в корне. Мы на протяжении нескольких лет целенаправленно поддерживали частные детские сады: 40% проектов в портфеле фонда приходилось на детские дошкольные учреждения. В результате общими усилиями — за счет бизнеса, социальных предпринимателей, при активной поддержке государства — эту проблему удалось существенно смягчить. Буквально в начале 2016 года была озвучена официальная статистика (выступление заместителя председателя комитета Государственной думы по образованию Алены Аршиновой от 27 января. — BG), согласно которой очередь в детские сады ликвидирована в 62 регионах России. То есть, отвечая на ваш вопрос, можно сказать: да, ложка выросла.

— Появился ли мультипликативный эффект? Становится ли каждый из состоявшихся предпринимателей примером для своего социального окружения?

— Большинство состоявшихся социальных предпринимателей рано или поздно становятся лидерами мнений: это люди, по-хорошему зараженные идеей, они охотно рассказывают о том, что делают, для них важно не просто заработать денег, но и донести до общества свою идеологию, свои ценности. И, конечно, эти люди влияют не только на свое ближайшее окружение, но и на общество в целом. Например, возьмите Романа Аранина, чей социальный бизнес фонд поддерживал дважды. Роман — инвалид, оказавшийся прикованным к коляске из-за травмы шейного отдела позвоночника. И вот этот человек создал целый бизнес по производству сверхсовременных инвалидных колясок-ступенькоходов. Мало того, благодаря Роману в Калининграде, Сочи и других городах России открываются специально оборудованные пляжи для инвалидов, развивается безбарьерная среда. Конечно же, такой человек является не только примером для своего окружения, но и для сотен, тысяч людей.

Что касается мультипликативного эффекта, то, конечно, одни успешные проекты способствуют возникновению других — человек думает: раз у него получилось, то и у меня получится. Так, сегодня мы видим, как возникают дома престарелых, пансионаты для пожилых людей. Нами поддержаны проекты в Калининграде, Кемеровской области, Санкт-Петербурге. При этом в Петербурге пансионат «Опека» — это сеть из шести гериатрических центров, и в обозримой перспективе социальный предприниматель Алексей Маврин собирается открывать еще один центр в Москве. В настоящее время мы помогаем «Опеке» с созданием франшизы гериатрического центра.

— В нынешнем году премии «Импульс добра» пять лет. Как менялся этот конкурс год от года? Что бы вы хотели отметить в этом развитии? Каковы новые задачи?

## ДОСТУПНЫЙ СПОРТ

Максим Попов, генеральный директор компании KENGURU.PRO:



ИЗ Личного архива

— Когда я переехал жить в Москву, новый для меня город, обнаружил, что здесь мне негде заниматься спортом. Тратить деньги на фитнес-клуб и на проезд до него не хотелось. Мне нужна была спортивная площадка в шаговой доступности. Пример таких площадок я видел в Австралии, когда учился. Там люди с удовольствием занимались на площадках для воркаута, которые располагались рядом с их домами.

Я подумал, что вряд ли только я хочу заниматься спортом, и начал работу по внедрению спортивных комплексов в московские дворы, парки. Потом наши интересы пошли дальше: мы стали строить свои площадки в российских и международных парках. Со временем площадки становились не только местом спортивного досуга, но и местом для бизнес-встреч. Мы видели людей, которые вели переговоры не в ресторанах, а во время тренировок. На площадках создавались своеобразные клубы по интересам. У нас даже был случай, когда молодой человек сделал своей девушке предложение на площадке! Вот и получается, что наш бизнес социальный. Он объединяет людей и на площадке, и по всему миру. И главное, наш бизнес дает доступный и бесплатный спорт людям! Наверное, это мечта любого мужчины — сделать что-то грандиозное, так вот моя мечта осуществилась!

Наши площадки просты в строительстве и в эксплуатации, а пользы от них подчас гораздо больше, чем от какого-нибудь крупного физкультурно-оздоровительного комплекса (ФОК). Просто по охвату: в комплекс пойдет сотня человек, а на нашей площадке будет заниматься тысяча. И потом, разные практики занятий: в ФОКе каждый занимается сам (ну или с тренером) и на других внимания не обращает. А на площадке все иначе: один пошел позанимался, другой на это посмотрел, отложил интернет и тоже начал заниматься. У нас уже собралась огромная армия единомышленников, которые помогают нам развиваться. Мы стали устанавливать такие площадки на школьных дворах, и дети после уроков не в подворотне время проводят, а спортом занимаются.

Финансирование проекта — вопрос актуальный для любого бизнеса. Нам нужны были средства на закупку сырья, нужно было вкладываться в технологии, и в их совершенствование. Этот вопрос решили просто: брали кредиты. Я даже просил свою маму оформить кредит. Но первые же построенные объекты помогли нам раскидать долги. Все кредиты, кредитные карты были погашены. Потом мы уже использовали собственные средства, которых хватало на развитие. Иногда брали предоплату у заказчика, никаких ссуд ни у кого мы не получали. Зато нам дали премию «Импульс добра», которая дала нам возможность провести мастер-классы на нашем спортивном оборудовании во многих регионах на различных праздниках.

## ФИЗКУЛЬТУРА НА СВЕЖЕМ ВОЗДУХЕ

Антон Кучумов, координатор движения «WORKOUT: ФИТНЕС ГОРОДСКИХ УЛИЦ»:

— Сразу хочу сказать, что Workout (воркаут) — это не спорт, это уличное фитнес-направление, объединяющее уникальный подход к тренировкам, социальную активность и философию многостороннего развития личности. Его начало в России — 2009 год. Нас, кому понравилась идея тренировок на улицах города, было трое. Мы не знали ни одной подходящей площадки в Москве и первые занятия проводили в метро на станции «Парк Победы», где просто бегали по эскалаторам. Позже к нам присоединились новые ребята, а сегодня движение распространилось по миру и только в России воркаутом занимается несколько сот тысяч человек. Позже узнали о нескольких старых, построенных еще в советские времена площадках. Сейчас у нас есть своя база, а самое любимое место проведения тренировок — Нескучный сад.

Главная сложность: люди еще плохо представляют, что такое воркаут. Мы пытались нести информацию в массы и даже ходили по школам, но особого результата это не дало. Самыми действенными средствами стали сайт и сарафанное радио. Так появился workout.su — сайт, где можно узнать новости из городов, где есть воркаутеры, посмотреть видеоролики, зайти на форум, где мастера учат новичков. Там же на карте любой может отметить известные ему места для тренировок, чтобы было проще найти единомышленников и «соседей» по площадке. У нас более 10 тыс. зарегистрированных пользователей, а ежедневных посещений около 60 тыс. Наша бесплатная онлайн образовательная программа «100-дневный воркаут» пользуется большой популярностью — в Курчатковском НИЦ завлаб начал ее сам, а потом привлек сотрудников, сегодня там уже есть своя площадка, как и в МФТИ. 100-дневкой увлеклись и рабочие на космодроме Восточный.



ИЗ Личного архива

Сегодня из тех троих, кто начинали воркаут, я остался один: ребята занялись другими направлениями. Я окончил магистратуру в ВШЭ по направлению «менеджмент» на кафедре управления проектами. В процессе развития воркаута ко мне стали обращаться ребята с просьбой помочь приобрести различную экипировку. Так появился магазин, который обеспечивает деятельность движения, позволяет сохранить независимость и продолжать развитие воркаута в соответствии с оригинальной идеей. Оборот магазина WORKOUT составляет около 2 млн руб. в месяц. Но средств для развития всегда не хватает, поэтому я отправил заявку на участие в ежегодной премии «Импульс добра» фонда «Наше будущее». Очень приятно, что нас высоко оценили и дали нам премию, которую не надо возвращать и можно потратить по своему усмотрению. Эти 115 тыс. руб. мы направили на создание мобильного приложения для Android.

→ За пять лет, которые существует премия, она, конечно же, менялась. Премия — это еще один механизм поддержки социальных предпринимателей, своего рода грантовый конкурс, отмечающий лучших из лучших. И, как и с остальными механизмами поддержки, в случае с премией мы постоянно работаем в поисках оптимальных решений. Так, на протяжении истории премии у нас менялся набор номинаций: что-то мы добавляли, что-то убрали. К примеру, в 2015 году у нас в рамках премии появилась спецноминация «За достижения в области социального предпринимательства». В прошлом году ее лауреатом стал актер и режиссер народный артист Евгений Миронов. Награда была вручена за театральный проект «Прикасаемые», в котором задействованы люди с особыми возможностями здоровья.

В перспективе премия также будет развиваться. Быть может, через несколько лет мы увидим номинацию «Лучшему социальному инвестору» или «За лучшую франшизу в сфере социального предпринимательства». Суть в том, что премия растет вместе с социальным предпринимательством, с одной стороны стимулируя его развитие, с другой — все же следуя за ним. Поэтому задачи здесь так или иначе ставит сама жизнь.

**— Фонд «Наше будущее» поддержал за девять лет своего существования 150 проектов, около 1,7 тыс. социальных предпринимателей со всей страны приняли участие в конкурсе. Был ли этот рост поступательным или случались пики и провалы? Что положительно влияет на рост количества проектов?**

— Число участников конкурса увеличивается год от года, при этом если мы посмотрим на историю конкурса, то увидим, что в разные годы активность соискателей неодинакова. Начать с того, что в первый год проведения конкурса мы собирали проекты «в ручном режиме» — ни о фонде, ни о конкурсе тогда никто еще ничего толком не знал. В 2009 году конкурс стал региональным и число заявителей возросло практически втрое по сравнению с «пилотом». Следующий скачок активности пришелся на 2011–2012 годы, когда конкурс стал работать в режиме онлайн и в нем получили возможность участвовать социальные предприниматели со всей России.

Кроме того, на активность соискателей влияют такие факторы, как информированность общества: число участников у нас резко возросло в тот момент, когда мы стали активно продвигать конкурс в средствах массовой информации. Большую роль играют программы, направленные на популяризацию социального предпринимательства, образование и профессиональную подготовку. С тех пор как начала работать «Лаборатория социального предпринимательства», созданная фондом в 2014 году, с тех пор как мы начали проводить вебинары по социальному предпринимательству, выросло не только количество соискателей, но и уровень их подготовки, уровень проработанности проектов. Конечно же, на активность в рамках всероссийского конкурса «Социальный предприниматель» серьезно влияют и такие вещи, как поддержка государства и освещение темы средствами массовой информации. Одновременно на развитие социального предпринимательства оказывают воздействие те же самые процессы, которые важны для развития бизнеса в целом: социальный бизнес реагирует на изменение экономической ситуации в стране и в мире, изменение законодательства, порядка налогообложения и т. д.

**— Какие из проектов фонда «Наше будущее» привлекли к этой деятельности максимальное количество участников? Какой ваш любимый проект?**

— Конечно же, максимальное количество участников собрал всероссийский конкурс «Социальный предприниматель», в рамках которого фонд выдает беспроцентные займы размером до 10 млн руб. на срок до семи лет. За девять лет работы фондом поддержано 150 проектов из 48 регионов Российской Федерации на сумму более 366,5 млн руб. При этом общее число проектов, поданных на конкурс, — более 1,7 тыс. И я думаю, что даже компании, которые мы не поддержали материально, получили многое от участия в конкурсе: их создатели смогли еще раз оценить свои бизнес-идеи, увидеть слабые места, доработать бизнес-план. Нередко бывает так, что социальные предприниматели, не получившие заем с первого раза, возвращаются в фонд через какое-то время с доработанным проектом и мы видим, насколько на пользу им пошла проделанная работа.

Если говорить о любимых проектах... конечно, выбрать что-то одно всегда сложно: мы самым серьезным образом вкладываемся в каждый из них. Но, пожалуй, один из любимых — программа «Больше, чем покупка!», которую мы третий год подряд реализуем в сотрудничестве с компанией ЛУКОЙЛ. Не секрет, что социальным предпринимателям, как и представителям малого бизнеса как такового, весьма непросто сегодня работать с крупными федеральными торговыми сетями: слишком высок, как правило, финансовый и организационный порог вхождения. И, как следствие, география продаж и доступ потребителей к продукции социального бизнеса ограничены, а ведь для того, чтобы развиваться, любому производителю нужен выход на массовые, доступные для покупателя рынки.

Программа «Больше, чем покупка!» направлена на решение этой задачи. Участникам программы — социальным предприятиям — на конкурсной основе и на крайне благоприятных условиях предоставляется возможность реализовывать свою продукцию в федеральной сети автозаправочных станций ЛУКОЙЛ. На начало 2016 года торговые стойки «Больше, чем покупка!» появились на 86 АЗС ЛУКОЙЛа в 11 регионах России. В планах — дальнейшее расширение географии продаж по данной программе.

**— Импорт-финансирование — это взрывная технология, которая изменит рынок социального предпринимательства, или еще один, более совершенный инструмент?**

— Импорт-инвестирование, или преобразующие инвестиции, — это действительно новое слово не только в России, но и в мире. Наверное, впервые за все время существования мировой экономики появилась инвестиционная модель, которая наряду с финансовыми показателями, учитывает оказываемое социальное воздействие. То есть социальный эффект является не побочным про-

дуктом, а одним из ключевых показателей инвестиционного кейса. И, конечно, этот механизм должен способствовать более эффективному развитию социального предпринимательства, так как учитывает такие особенности кейсов социального бизнеса, как длительная окупаемость проектов, невысокие показатели прибыли и т. д. Станет ли импорт-инвестирование взрывной технологией социального бизнеса, покажет, наверное, время. По крайней мере, мы рассчитываем на то, что оно окажет существенное влияние на сферу.

**— Прямые социальные инвестиции — чем это отличается от шефской помощи социальному сектору со стороны крупных промышленных компаний во времена СССР?**

— Да практически всем. Совершенно другим механизмом оказания помощи. В случае с прямыми инвестициями фонд не безвозмездно предоставляет средства, а приобретает долю в предприятии. Компания-соискатель должна подтвердить, что ее доходность составляет не менее 10% годовых на вложенный капитал. То есть мы работаем не только «за идею», но и в расчете получить совершенно конкретные дивиденды — не только социальные, но и финансовые. При этом речь не идет об инвестициях в стартапы (для стартапов у нас есть другие программы). В данном случае мы вкладываем в расширение бизнеса, увеличение рыночной доли, наращивание объемов производства, то есть помогаем уже действующим и успешным социальным предприятиям развиваться и расти быстрее. Тем самым увеличивается и социальный эффект от их деятельности. Это самые настоящие инвестиции, в которых помимо экономического расчета присутствует и ожидание определенных социальных результатов.

**— Экономический кризис, когда доступ к финансовым ресурсам, и без того довольно ограниченный для малого и среднего бизнеса, сокращается, бу-**

**дет способствовать, а может, уже способствует росту социального предпринимательства? Или редкость финансовых ресурсов не позволит существенно расширять программы поддержки?**

— Очевидно, что ограниченность доступа к финансовым ресурсам, к дешевым деньгам не может являться стимулом для бизнеса — социального или любого другого. Деньги нужны и на старте, и для развития. Теоретически у социальных предпринимателей есть вероятность получения государственных субсидий, например, в сфере дошкольного образования, но согласитесь, что настоящий бизнес не может опираться на субсидии. Есть некоторая надежда на программы государственно-частного партнерства — если государство по-настоящему начнет привлекать социальные предприятия к оказанию социальных услуг на условиях аутсорсинга, но и здесь есть свои сложности. Программы поддержки, такие, как, например, у нашего фонда, тоже не могут обеспечить финансами весь сектор социального бизнеса — при условии, что он постоянно растет. Поэтому, как мне кажется, нужно принципиально решать вопрос с доступом к дешевому кредиту для всех экономических субъектов — тогда будет расти весь бизнес, включая социальный, который не живет в изолированных условиях.

**— Предприниматель — всегда личность. Социальный предприниматель, по вашему опыту, — кто он? Человек, открывший еще один бизнес в новой оболочке? Человек, занявшийся бизнесом из необходимости? Человек, стремящийся решать социальные вопросы?**

— По нашему опыту социальный предприниматель — это в первую очередь человек, который привык самостоятельно решать собственные проблемы, не жалуясь и не ожидая, что кто-то подумает, как сделать его счастливым. Как правило, такие люди начинают свой бизнес в силу определенной необходимости. Так бывает часто. Если вы посмотрите на всем известные проекты, то в большинстве из них увидите глубокую личную заинтересованность их создателей. Уже упоминавшийся Observer Романа Аранина возник после того, как Роман пережил тяжелейшую травму позвоночника; молодежные проекты «Кенгуру.Про» и «Воркаут: Фитнес городских улиц» появились, когда ребята стали искать места для занятий спортом; практически все наши детские сады созданы молодыми мамами, которые столкнулись с проблемой доступности детских дошкольных учреждений. С другой стороны, существует немало проектов, созданных людьми, которые просто искренне верят в то, что им по силам изменить этот мир. Что до запуска социального предприятия в рамках, скажем так, диверсификации бизнеса, то такие варианты если и есть, то они, наверное, в меньшинстве. Социальный бизнес низкомаржинален по своей природе, и создавать его просто ради некоего разнообразия бизнес-кейсов, наверное, не слишком целесообразно.

**— В России понятия «бизнес», «предприниматель» в первые годы рыночных реформ оказались скомпрометированы. Их смысл в современном дискурсе часто сводится к операции «купи-продай». Сильно ли это мешает развитию социального предпринимательства?**

— На мой взгляд, тем, кто действительно хочет сделать что-то стоящее, не может сильно помешать негативное мнение, даже устойчивое. Если уж говорить о недопонимании, то скорее чаще возникает вопрос из серии «бизнес и социальная миссия — вещи несовместные». Но и эта тема последнее время возникает все реже. ■

## «ЧУДО-КОЛЯСКА»



ИЗ ЛЮБИМОГО АРЯНА

**Роман Аранин, владелец ООО «ОБСЕРВЕР» и руководитель общественной организации инвалидов «Ковчег»:**

— В 2004 год я, успешный и здоровый человек, владевший несколькими магазинами в Калининграде, во время занятий парашютизмом попал в аварию. Долгие месяцы операций, курсы реабилитации вернули подвижность рук и головы, но не полностью. Друг-инженер (он, кстати, только что признан у нас инженером года) помог мне изготовить чудо-коляску для передвижения. И понеслось. И информационный пинок в этой гонке мне, кстати, дала статья в «Коммерсанте», которая вышла года четыре назад.

Сейчас мое новое состояние мне уже не кажется ужасом. Я четко знаю, зачем я здесь. Я просто попытался помочь себе и таким же, как я, выбраться из сложной ситуации. Открыл производство инвалидных колясок, на котором работают в том числе инвалиды. После создания ООО «Обсервер», которое живет на свои деньги и средства фонда «Наше будущее», мы создали организацию инвалидов «Ковчег» — сначала в Калининграде, а теперь еще в 12 регионах России. Это не тысячи людей, а по 15–20 человек, но с ними можно варить кашу и немного менять мир. И еще заниматься ремонтом инвалидных колясок в стране. Фонд «Наше будущее» дал нам беспроцентный заем в размере 5 млн руб. на открытие сети мастерских по ремонту. Дали быстро — надо было только упереться и срочно написать бизнес-план (пришлось работать и по ночам). Первые два года мы ничего не возвращали, а сейчас понемногу погашаем. Причем без проблем: прибыли от производства хватает. Поразили не только выгодные условия, но и отношение сотрудников фонда: по-человечески, быстро, неформально. После этого с фондом у нас случился еще один проект на 1,5 млн руб. для закупки оборудования для начала производства ступенькоходов на «Обсервере». Надеюсь, будет еще много чего.

# ГОСУДАРСТВО ДОЛЖНО УЧИТЫВАТЬ ПОТЕНЦИАЛ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ ЛЮДЕЙ, СОЗДАНИЕ УСТОЙЧИВЫХ ФИНАНСОВЫХ МОДЕЛЕЙ ДЛЯ РЕШЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННЫХ ПРОБЛЕМ, УДЕШЕВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ — ВСЕ ЭТО ПО СИЛАМ СОЦИАЛЬНЫМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ

**НАТАЛЬЯ ПОППЕЛЬ,**  
НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ  
КСО ПАО «СЕВЕРСТАЛЬ»



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

— Как бы вы оценили развитие социального предпринимательства в России? Как вам кажется, движущая сила и мотивации социального предпринимательства в России и мире совпадают?

— Надо учесть, что с точки зрения всемирной истории социальное предпринимательство — явление очень молодое. За океаном и в Европе оно существует порядка 30 лет, в России — меньше десятилетия. Несмотря на столь юный возраст, в российском социальном бизнесе, как во всем мире, движущая сила и мотивация, как и для некоммерческих инициатив, благотворительности, венчурной филантропии и корпоративной социальной ответственности, — желание позитивных социальных преобразований и решения социальных проблем. Только с применением бизнес-технологий. Общей характерной чертой для решения и упрощения социальных проблем у этих организаций является применение инновационных подходов. Сегодня российская практика насчитывает тысячи социальных бизнес-проектов. Каждый новый проект способен решить проблемы той или другой группы населения, сделать жизнь комфортнее.

Российская специфика, как и для малого и среднего бизнеса, — недостаточное внимание государства к потенциалу социального предпринимательства. Пока необходимо работать над созданием благоприятных условий для СП, стремиться, чтобы оно стало массовым, чтобы социальных проектов становилось как можно больше. На это должна быть направлена государственная политика с сопутствующим набором юридической, образовательной, налоговой, финансовой поддержки. И не менее важны популяризация, создание доверия к участникам, государству как не только регулятору, но и надежному, заинтересованному партнеру.

— Задачи, которые ставят перед собой социальные предприниматели, не лучше бы решались посредством благотворительных программ?

— У нас принято считать, что благородство, желание помочь другим — все это относится в первую очередь к сфере частной жизни, но никак не обуславливает успешность в бизнесе. То есть готовым к благородным делам бизнесмен может быть дома, в семье, с друзьями, а на работе не о том речь.

Предприниматель — это тот, кто занимается делом. И если дело благое и нужное и человек зарабатывает им на жизнь, возможно, это и есть тот самый социальный бизнес, развитие которого необходимо обществу? Тем более что поле деятельности для такого бизнеса огромно и еще требует своего освоения. Социальные предприниматели отвечают за себя и за других, берут на себя

**СОЦИАЛЬНЫМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ — НИЗКИЙ ПОКЛОН: ОНИ БЕРУТ НА СЕБЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ, КОТОРУЮ В СИЛУ ОБЪЕКТИВНЫХ ПРИЧИН НЕ МОЖЕТ ВЗЯТЬ НА СЕБЯ ГОСУДАРСТВО**

ответственность наравне с государством решать людские проблемы, к примеру предоставлять современные медицинские и образовательные услуги, трудоустроить людей с ограниченными возможностями, поддерживать пожилых и социально незащищенных, а главное, как и в бизнесе, нацелены на максимальную эффективность. Благотворительные проекты — дело добровольное: они не в состоянии, да и не должны, обеспечить такой охват социальных проблем и эффективность их решения. У СП есть возможность получить госзаказ — государству это будет однозначно и дешевле, и масштабнее. Нехватка детских садов по всей стране, поликлиник, центров социального обслуживания людей с ограниченными возможностями, студий специализированного дополнительного образования и много другого — все эти проблемы решаются именно благодаря социальным бизнесменам.

— Важно ли, чтобы в России росло количество социальных предпринимателей?

— Россия заинтересована в повышении качества жизни, и один из ресурсов — стабильное развитие сектора социального предпринимательства. Созрела необходимость преобразования системы оказания социальных услуг, что обусловлено, во-первых, сложной экономической ситуацией, падением уровня жизни и финансирования социальной сферы, вытекающим отсюда повышением спроса населения на социальные услуги, а во-вторых, расширением самого спектра услуг. СП улучшают мир, придумывая и распространяя новые подходы к социальным проблемам, используя как традиционные бизнес-практики, так и инновации. Проблемы социальной сферы — пожилые, люди со слабым здоровьем, дезадаптированные дети и подростки, социальные сироты — могут быть сглажены или даже полностью устранены именно благодаря частному сектору.

— Есть ли СП в России и мире, которые заставляют вас сказать «Люди, я горжусь вами!»?

— Таких примеров достаточно много в практике благотворительной деятельности по поддержке малого и среднего бизнеса и социального предпринимательства «Северстали» и учрежденных компанией и мэрией Череповца Агентства городского развития и Инвестиционного агентства. Еще три года назад нашим партнером по созданию первых 7 (сейчас их уже больше 100) предприятий социального предпринимательства был фонд Вагита Алекперова «Наше будущее».

Один из примеров — центр развития детей «Солнечный лучик» Татьяны Канарской. Это один из девяти цен-

тров России, работающих с детьми-аутистами по методике АВА. У череповчанки Татьяны Канарской сын переболел вирусным менингитом, последствия оказались очень серьезными. Лишь метод прикладного анализа поведения помог мальчику шагнуть в развитии дальше. Основная задача центра — помочь детям со сложностями развития (в Череповце таких порядка 100) адаптироваться в обществе и привить им навыки самообслуживания. Теперь в Череповец едут со всей страны, чтобы пройти интенсивный курс. В «Солнечном лучике» есть и еще одно направление — подготовка детей к школе. В 2016 году этот проект стал лучшим во всероссийском конкурсе СП.

Другой пример — Дмитрий Беляев и его Ортопедический салон. Череповчанин с парализованными ногами и пальцами рук сумел открыть свое дело и намерен помогать таким же, как он, людям с ограниченными возможностями. Дмитрий Беляев теперь точно знает, легко ли заехать на каталке в налоговую инспекцию и в каком банке ему доступен если не кредит, то хотя бы проход в дверь. Преодолев себя после тяжелой травмы (врачи говорили, что работать не будут все конечности), Дмитрий каждый день едет в свой магазин на коляске по улицам Череповца.

Супруга бизнесмена не только осталась с ним после травмы, но и всеми силами помогала восстановиться, хотя врачи говорили, что он даже не встанет. Постепенно Дмитрий научился переворачиваться, потом восстановились руки, и он даже стал отжиматься. Но с ногами чуда не случилось. Открыть свое дело Дмитрию Беляеву помогло Агентство городского развития.

Череповчанка Марина Шубина столкнулась с тем, что некому было ухаживать за ее больной мамой. Решая эту проблему, Марина Владимировна открыла агентство бытовых услуг «Мэри Поппинс» в Череповце. И таких примеров десятки, если не сотни.

Надо сказать, что социальным предпринимателям вообще низкий поклон: они обеспечивают не только самозанятость, но и берут часто на себя ответственность, которую в силу объективных причин не может взять на себя государство.

— Возможно ли, что СП смогут достичь размеров крупного бизнеса? Выйти на международную арену?

— Для социальных предприятий не самоцель достичь размеров крупного бизнеса. Скорее всего, крупный бизнес ведет политику социальной ответственности и оказывает как раз содействие в развитии социальных предприятий. Если говорить о СП, то речь идет исключительно о

микро- и малых компаниях. В редких случаях — о средних компаниях. Наверное, в таких сложных условиях международного взаимодействия «мировой уровень» целесообразен по критериям инновационности, эффективности, как примеры лучших социальных технологий. Наша страна очень богата талантами, и доброта — одна из национальных черт, если оказать еще содействие развитию предпринимательских талантов, то в соединении всего этого огромный потенциал! ■

**ЮЛИЯ МАЗАНОВА,**  
ДИРЕКТОР ПО СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКЕ  
И КОРПОРАТИВНЫМ КОММУНИКАЦИЯМ  
ООО «УК „МЕТАЛЛОИНВЕСТ“»



ФОТО ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ МЕТАЛЛОИНВЕСТ

— Как бы вы оценили развитие социального предпринимательства в России?

— В последние годы развитие социального предпринимательства, на мой взгляд, получило дополнительный импульс. Социальное предпринимательство в регионах России становится дей-

ственным инструментом развития территорий. Можно констатировать реальный рост числа социальных предпринимателей. Этому немало способствует активная работа по развитию данного направления Агентства стратегических инициатив, Министерства экономического развития, крупного бизнеса, фонда «Наше будущее» и других. Становится больше как самих социальных предпринимателей, так и ресурсов для их поддержки и развития.

— Движущая сила и мотивации социального предпринимательства в России и мире совпадают?

— Социальными предпринимателями движет в первую очередь стремление изменить среду, в которой они живут, создать устойчивое решение социальной проблемы для конкретной целевой аудитории. В данном случае мотивы одинаковы. Это показывают и международные форумы, где мы видим примеры, как социальные предприниматели становятся лидерами социальных изменений в разных странах мира.

— Задачи, которые ставят перед собой социальные предприниматели, не лучше бы решались посредством благотворительных программ? Если нет, то почему?

— Благотворительность — это оказание помощи. Социальное предпринимательство — принципиально другая модель. Социальные предприниматели создают финансово устойчивые модели решения социальных проблем, которые не нуждаются в постоянном финансировании со стороны благотворителей. Кроме того, социальные предприниматели хотят и готовы мультиплицировать эти модели для решения актуальных социальных задач в различных сферах. ■

**СТАНОВИТСЯ БОЛЬШЕ КАК САМИХ СОЦИАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ, ТАК И РЕСУРСОВ ДЛЯ ИХ ПОДДЕРЖКИ И РАЗВИТИЯ**

**КАК ВЫ ДУМАЕТЕ, ВОЗМОЖНО ЛИ ПЯВЛЕНИЕ В РОССИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ, КОТОРЫЕ БУДУТ СОЗДАВАТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ И ВЕСТИ СВОЕ ДЕЛО (БИЗНЕС) НЕ СТОЛЬКО С ЦЕЛЬЮ ПОЛУЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ, А С ЦЕЛЬЮ РЕШЕНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ? (% ОТ ВСЕЙ ВЫБОРКИ)**



ИСТОЧНИК: ИССЛЕДОВАНИЕ ЦИРКОНА

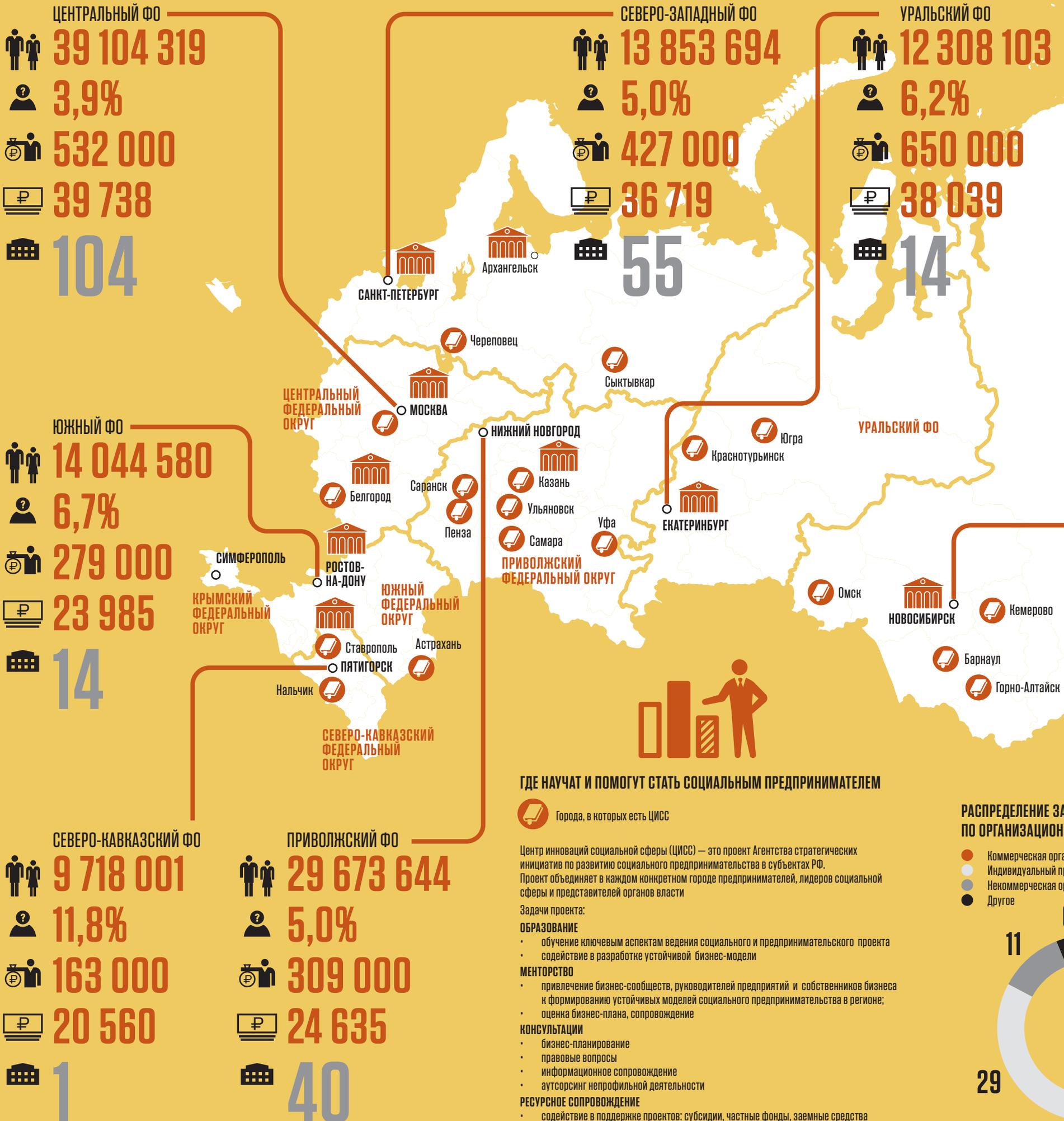


ЭКСПЕРТИЗА



# СОЦИАЛЬНЫЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ РОССИИ

ВСЕГО ЗА ДЕСЯТИЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО ИЗ ЧЕГО-ТО СОВЕРШЕННО НЕЗНАКОМОГО ПРЕВРАТИЛОСЬ В БЫСТРО РАЗВИВАЮЩУЮСЯ ОТРАСЛЬ БИЗНЕСА, ПРЕДЛАГАЮЩУЮ ЭФФЕКТИВНЫЕ СПОСОБЫ РЕШЕНИЯ НАСУЩНЫХ ОБЩЕСТВЕННЫХ ПРОБЛЕМ



## ГДЕ НАУЧАТ И ПОМОГУТ СТАТЬ СОЦИАЛЬНЫМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕМ

Города, в которых есть ЦИСС

Центр инноваций социальной сферы (ЦИСС) — это проект Агентства стратегических инициатив по развитию социального предпринимательства в субъектах РФ. Проект объединяет в каждом конкретном городе предпринимателей, лидеров социальной сферы и представителей органов власти

Задачи проекта:

### ОБРАЗОВАНИЕ

- обучение ключевым аспектам ведения социального и предпринимательского проекта
- содействие в разработке устойчивой бизнес-модели

### МЕНТОРСТВО

- привлечение бизнес-сообществ, руководителей предприятий и собственников бизнеса к формированию устойчивых моделей социального предпринимательства в регионе;
- оценка бизнес-плана, сопровождение

### КОНСУЛЬТАЦИИ

- бизнес-планирование
- правовые вопросы
- информационное сопровождение
- аутсорсинг непрофильной деятельности

### РЕСУРСНОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ

- содействие в поддержке проектов: субсидии, частные фонды, заемные средства

## РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ЗАЯВКИ ПО ОРГАНИЗАЦИОННО-П

- Коммерческая организация
- Индивидуальный предприниматель
- Некоммерческая организация
- Другое



# 8

ЛЕТ НАЗАД СТАРТОВАЛ  
ВСЕРОССИЙСКИЙ КОНКУРС  
«СОЦИАЛЬНЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ»,  
ОРГАНИЗОВАННЫЙ  
ФОНДОМ «НАШЕ БУДУЩЕЕ»



## ВУЗЫ, ПОДДЕРЖИВАЮЩИЕ ТЕМУ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Белгородский государственный национальный исследовательский университет  
Новосибирский государственный университет экономики и управления  
Казанский федеральный (Поволжский) университет  
Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова  
Российский государственный социальный университет (Москва)  
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова (Москва)  
Санкт-Петербургский государственный университет  
Северный (Арктический) федеральный университет (Архангельск)  
Северо-Кавказский федеральный университет (Ставрополь)  
Сибирский федеральный университет (Красноярск)  
Уральский федеральный университет имени первого президента России Б. Н. Ельцина (Екатеринбург)  
Южный федеральный университет (Ростов-на-Дону)

**СИБИРСКИЙ ФО**  
19 324 031  
8,1%  
316 000  
28 723  
37

**ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ ФО**  
6 194 969  
6,1%  
520 000  
42 013  
7

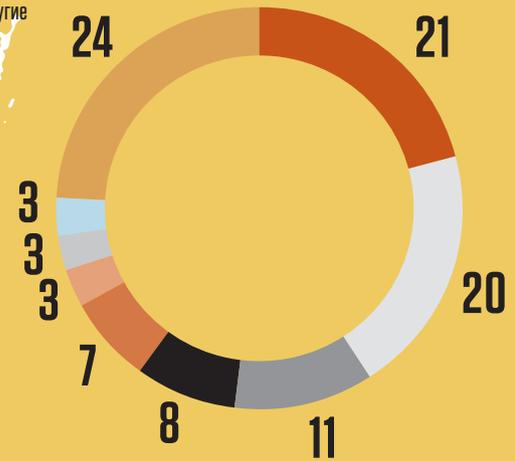
- Население (чел.) в 2016 году
- Безработица по методологии МОТ (% от трудоспособного населения)
- ВРП на душу населения (тыс. руб.)
- Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата (руб.) на 1 января 2016 года
- Количество социальных предприятий

СИБИРСКИЙ ФО

ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ ФО

## РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПОСТУПИВШИХ ЗАЯВОК В 2011–2015 ГОДАХ ПО СФЕРАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗАЯВИТЕЛЕЙ (%)

- Трудоустройство людей в сложной жизненной ситуации
- Оказание социально-значимых услуг
- Повышение качества и доступности медицинских услуг
- Дошкольное образование
- Сохранение и возрождение культурного и исторического наследия России
- Организация доступного спортивного досуга
- Развитие сельского хозяйства в регионах России
- Экология
- Другие



**366 581 780**

РУБ. ВЫДАНО В ВИДЕ  
БЕСПРОЦЕНТНЫХ ЗАЙМОВ  
СОЦИАЛЬНЫМ  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ

# 48

В  
РЕГИОНАХ РФ  
ПОДДЕРЖАНЫ  
СОЦИАЛЬНЫЕ  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ

# 150

ПРОЕКТОВ В СФЕРЕ  
СОЦИАЛЬНОГО  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА  
ПОЛУЧИЛИ СРЕДСТВА  
НА СВОЕ РАЗВИТИЕ

## СРАВНИТЕЛЬНАЯ ТАБЛИЦА ПО ИТОГАМ ВСЕРОССИЙСКИХ КОНКУРСОВ ПРОЕКТОВ «СОЦИАЛЬНЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ»

Год проведения конкурса	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Итого
Количество поступивших заявок	31	85	133	224	368	271	332	265	1709
Количество регионов, из которых поступили заявки	4	7	14	62	73	67	68	66	83
Количество победителей	4	10	11	17	33	33	25	17	150
Инвестиционный бюджет (тыс. руб.)	10 480	22 116	27 956	33 826	59 764	76 250	66 919	69 270	366 582
Количество регионов, где есть пректы-победители	4	7	7	16	22	22	19	19	48
Количество регионов проведения конкурса	8	10	14	83	83	83	85	85	85

ТЕЛЕЙ В 2011–2015 ГОДАХ  
ПРАВОВЫМ ФОРМАМ (%)

ия  
иниматель (ИП)  
ация

54

# ПОТРЕБНОСТИ, СПОСОБНОСТИ И ДОХОДНОСТИ

## СОЦИАЛЬНЫЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ, КАК ВИДНО ИЗ ИХ МОНОЛОГОВ, НЕ ДУМАЮТ НИ О ДЕНЬГАХ, НИ О БИЗНЕС-ПРОЦЕССАХ: ОНИ ПРОСТО СПРАВЛЯЮТСЯ СО СЛОЖНОСТЯМИ. А БИЗНЕС ПОЛУЧАЕТСЯ БУДТО САМ СОБОЙ

### ЮЛИЯ СКИДАН, РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТА GOLOVA:



ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА

— Несколько лет назад я проходила лечение, связанное с онкологическим заболеванием. Столкнулась с проблемами, которые испытывают женщины в этот период. Так что идея создания проекта Golova родилась из личного опыта, понимания того, что нужно женщинам в этот нелегкий период. Изначально строила бизнес на потребности людей, на ценности человека и его личности, этот принцип был и в основе создания коллектива. Понимание того, что я занимаюсь социальным предпринимательством, пришло в процессе, по мере осознания ответственности и важности поставленных задач, развития Golova и формирования команды. Нам поступает много благодарственных писем, отзывов, это мотивирует, хотя онкология — тяжелая тема. Но мне важно чувствовать, что дело, которым я занимаюсь, полезно.

Это мой первый бизнес. Для его создания мне помог опыт в рекламном агентстве и консалтинге, увлечение модой и стилем, желание создать что-то свое. Сегодня Golova — полноценный бизнес, который самокупается, приносит прибыль. Изначально проект создавался на мои личные средства, без дополнительных внешних вливаний, со временем полученную прибыль я реинвестировала в развитие проекта Golova. В сентябре 2015 года проект Golova стал победителем конкурса социальных предпринимателей от Lipton Goodstarter, получив денежный приз, средства от которого пойдут на закупку нового оборудования и ткани, оформление сертификатов качества. Сейчас мы находимся на стадии подписания договоров, процесс предоставления отчетности еще впереди.

Сейчас у Golova свой интернет-магазин и семь точек продаж в Москве, две — в регионах. Мы отправили заказы более чем в 60 городов России, были и международные заказы. Для выхода на данный уровень, конечно, потребовалось время и много усилий. У проекта наблюдается рост — например, в предыдущем месяце продажи в интернет-магазине выросли на 20%. Главная задача для нас сегодня — узнаваемость, чтобы женщины знали о проблеме медицинской потери волос и возможности ее решения. Мы заинтересованы в новых региональных партнерах и представителях.

### ИВАН СИЗЫХ, ДИРЕКТОР ФОНДА «ИРКУТСКИЙ БОТАНИЧЕСКИЙ САД»:



ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА

— У меня два высших образования: первое — историк, второе — экономика и управление. Работал в различных коммерческих структурах, но опыта собственного бизнеса не было, хотя давно думал об этом. Идея создания контактного зоопарка родилась после поездки по европейским городам России. А посетив контактный зоопарк в Красноярске и пообщавшись с разными людьми, которые уже имели опыт создания подобного, понял: это то, что мне нужно. В подготовке бизнес-плана помогло участие в работе Школы социального предпринимательства Иркутской области.

После возвращения в Иркутск стал искать средства для реализации моей идеи. Первыми деньгами стали личные сбережения. В Иркутске мало мест для полноценного культурного отдыха. Поэтому идея создания контактного зоопарка нашла понимание. Первых животных мне даже покупать не пришлось: мне их дарили друзья и знакомые, а иногда это делали совсем незнакомые люди. Потом, ког-

да зоопарк заработал, стал уже сам покупать. Но на первых порах денег все равно не хватало, поэтому, когда встретил в интернете сообщение о том, что фонд «Наше будущее» может помочь в моем начинании, решил им написать. Ответили быстро, предоставили на развитие целевой беспроцентный заем, который я уже погасил.

Мне чиновники сильно не мешают, но сказать, чтобы сильно помогали, тоже не могу. Они как бы говорят: делайте, но сами. Вот и делаем. Начал активно использовать интернет, делаю хороший сайт зоопарка, появились группы в социальных сетях, где люди могут оставлять свои отзывы и впечатления. Хочу привлечь больше людей, поэтому доступность входа в зоопарк играет здесь важную роль.

Для успешного развития проекта мне помогают различные мероприятия, проводимые фондом «Наше будущее» в разных городах России.

### НАТАЛЬЯ БАКУШИНА, МАРИНА ВОЛКОВА, ПРОЕКТ «МАНУФАКТУРА „ДУШИСТЫЯ РАДОСТИ“, ТОРГОВЛЯ МЫЛОМ Г. И. СУРАНОВА»:



ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА

— Мы с моей подругой и партнером Натальей практически всю жизнь проработали вместе, занимались дизайном интерьеров. У нас никогда не было мастерской, не было наемных сотрудников — все делали вдвоем. Несколько лет назад поехали на экскурсию на коломенскую фабрику пастилы. И так получилось, что в этот же день нам предложили разработать дизайн интерьера детского клуба в Коломне. Согласились и начали постоянно ездить из Москвы в Коломну. Естественно, заглядывали в приглянувшийся нам Музей пастилы. Подружились с этим проектом: нам безумно нравилось их времяпрепровождение. Коломенская пастила вдохновляла, расслабляла, подталкивала нас к такому же творчеству. Мы захотели тоже к ним присоединиться. Социальный или не социальный проект у нас будет, мы об этом не думали. Нам просто понравилась сама атмосфера Коломны. Потом только осознали, что это и есть социальное предпринимательство, это и есть сохранение и возрождение культурного наследия. Это осознание вселило уверенность, что мы сделали правильный выбор и проектом надо заниматься.

Конечно, трудности были, они и поныне есть. Город дал нам в аренду здание 1830 года, и все заработанные деньги, которые остаются после выплаты зарплаты, налогов, аренды, закупки необходимых ингредиентов, мы вкладываем в реставрацию этого здания. Увы, понимаем, что в ближайшем будущем у нас могут возникнуть проблемы, так как, вкладывая деньги в историческое здание, мы увеличиваем его стоимость. И когда нам представится возможность его выкупа, то цена будет уже другой. В Москве существует практика «аренда за рубль», в Коломне почему-то этого нет. Нам, правда, обещают в администрации города засчитать потраченные на реставрацию средства. Но все равно это будут несопоставимые суммы. А ведь нам еще надо будет отдавать заимствованные средства. В свое время мы брали ссуду на развитие нашего бизнеса. Заранее знали, что придется отдавать, поэтому на бизнесе такой долг никак не отражается. Наоборот, понимаем, что надо отдавать, значит, надо развивать производство, чтобы возврат не был болезненным. Так что это скорее плюс.

Мы приняли участие в конкурсе, который проводил фонд «Наше будущее». Провели огромную работу по написанию

бизнес-плана и уже тогда осознали: наш проект обречен на успех, мы увидели свой потенциал. С другой стороны, фонд «Наше будущее» как японцы: они не дают рыбу, а учат ее ловить. Так что мы очень рады, что получили ссуду, что мы создали своей проект, и мы учимся работать осознанно.

### НАТАЛЬЯ ПЕТРОВА, УЧРЕДИТЕЛЬ СЕТИ ДЕТСКИХ РАЗВИВАЮЩИХ ЦЕНТРОВ «СЁМА» И ЧАСТНЫХ ДЕТСКИХ САДОВ «ВУНДЕРКИНД» (Г. ИВАНОВО):



ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА

— Стать социальным предпринимателем меня заставило рождение сына. Когда ему исполнилось два года, я поняла, что рядом нет достойного дошкольного учреждения. У меня хорошие тылы — мы купили франшизу и открыли детский центр «Сёма». Там было исключительно дополнительное образование: развивающие занятия для малышей, работа с психологами, подготовка к школе. И свой ребенок оказался пристроенным, и другие с удовольствием ходили к нам. Потом появилась потребность открыть детский сад. Потом еще. Тогда я понятия не имела, что такое социальное предпринимательство. Немного помогло образование: я социолог, но основные навыки нарабатывались в ходе становления бизнеса. Мы в 2013 году на местном уровне уже выиграли конкурс «Детский сад года», получили грант губернатора и купили кучу нового оборудования. Думали: открыть еще один центр раннего развития или родить ребенка? Но все совместилось, и следующий центр я уже открывала с двухмесячной дочкой на руках. О фонде «Наше будущее» узнала случайно и решила поучаствовать в конкурсе. На конкурс по предложению фонда представили бизнес-план на развитие робототехники — школу молодых инженеров «ВундерКинд». И спасибо огромное сотрудникам фонда за их долготерпение и помощь в этой работе. Средства нам выделили быстро, и дело пошло. Сейчас у нас три центра по лего-конструированию и робототехнике в Иваново. Так что растем и развиваемся, хотя конкурентов сейчас на рынке много. Если в 2009 году в Иваново на 400 тыс. жителей было 10 детских садов и центров развития, то сейчас их 70. Все думают, что это легкий способ зарабатывать бешеные деньги, хотя это совсем не так, по крайней мере, для меня. Мы всегда вкладываем в основном собственные средства в развитие. А первую помощь получили только в 2013 году после открытия второго центра. Тогда в рамках программы поддержки малого и среднего предпринимательства нам компенсировали значительную сумму.

### УЛЬЯНА БЕЛОВА, РУКОВОДИТЕЛЬ СЕМЕЙНО-ДОСУГОВОГО ЦЕНТРА «СТРАНА ГНОМОВ», Г. ДОЛГОПРУДНЫЙ:



ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА

— Изначально я даже не знала, что это социальное предпринимательство. Просто у меня был маленький ребенок, а в Долгопрудном некуда было с ним пойти. Вообще. Было это шесть лет назад. Город тогда был достаточно грязный, да и сейчас детские площадки грязные и с маленьким ребенком вообще некуда выйти. До рождения ребенка я много работала и была достаточно активным человеком — и вдруг оказалась дома. Это был стресс, ведь мне хотелось продолжать работать. Я арендовала помещение, чтобы сделать площадку, куда можно было бы прийти с детьми и поиграть, попрыгать, когда плохая погода, дождь или снег. Сделала ремонт, закупила лабиринт, другие снаряды, игрушки. Так я решила для себя эту проблему в городе. И

не только для себя. У многих мам есть проблема с тем, куда вывести маленьких детей. Тем более сейчас, когда дети гиперактивные, а занять их нечем. Помещение — 80 кв. м — мы арендовали у родственников, они нам сделали отсрочку. Кредиты нам не давали, потому что у меня не было залога. К тому же без опыта вообще не дают. Через год к 80 м, мы присоединили еще 60. А через два года мы открыли еще один центр — на 400 кв. м. Наша услуга оказалась очень востребована: город рос, и была безумная очередь в детские сады. И цены изначально у нас были невысокие. Но мне хочется, чтобы всем было удобно и комфортно, чтобы услуги наши были качественными.

Когда мы отдали основные кредиты, муж ушел со своей работы и перешел к нам создавать большой центр. Он обошелся нам в 12 млн руб. Это не просто центр, а комплекс: дети занимаются, мама отдыхает, есть хорошая полноценная кухня, чтобы мама могла покормить ребенка... Проблема была в том, что при создании центра 12 млн руб. нам давать никто не собирался. Да и делать приходилось все самой: от ремонта до оборудования, выбивать разрешение на окно, на строительство кухни в соответствии с нормами, нанимать рабочих, оговаривать смету. Центр мы делали нестандартный: потолки 4 м, помещения оригинальные. Найти деньги было сложно. Занимали даже у родителей. Справедливости ради надо заметить, что и город помогал, и от областного правительства мы получили несколько раз финансовую. Очень спас меня центр микрофинансирования. Я там три раза брала по 1 млн руб. Однажды, когда первому центру было уже года два, меня вызвали на совещание по детским частным центрам, я там бурно выступила, и буквально через месяц заместитель губернатора Шаров дал задание создать программу по поддержке частных детских центров. Я участвовала в ее разработке, давала все цифры о нашей деятельности и прочее. В общей сложности я получила несколько раз субсидирование почти на 2,5 млн руб. — от минэкономики области, и один раз город дал субсидию.

Фонд «Наше будущее» дал заем в 2,2 млн руб. на создание второго центра. Сейчас я уже почти все отдала. А дали не просто так: проверяли, один раз даже отказали — пришлось доказывать. Кроме того, фонд направил меня в МГУ на курс социального предпринимательства. Это было очень интересно. Если бы я прошла этот курс раньше, мне было значительно легче. Бизнес должен развиваться, он требует постоянного внимания. У меня трое детей. Старшая дочь тоже работает в центре — барменом. Это уже настоящий семейный бизнес.

### АЛЕКСЕЙ ТРАВИН, «ЭКОПАД», РЕЗЧИК ТИПОГРАФИИ «ИДЕЯ ПРИНТ»:



ЕКОПАД.РУ

Я не бизнесмен, я наемный работник в типографии, и ни в какое социальное предпринимательство я не ходил: я просто занимаюсь каким-то делом (параллельно с основной работой), которое знают люди назвали социальным предпринимательством. Но это не так. В 2009 году я начал изготавливать блокноты из обрезков бумаги, которых много скапливалось в мусорных контейнерах. Они получили название «Экопад» (по аналогии с айпадом). К этому делу я привлекал подростков и самых разных людей, которые либо оказались в сложной ситуации, либо по каким-то другим причинам решили поучаствовать. Я получил разрешение руководства использовать оборудование типографии, которое простаивало. И отходы. Покупать ничего не надо. Ассортимент у нас самый разный — блокноты, ручки, стаканчики... Люди приходят, когда могут и на сколько могут. За изделия получают некоторую сумму. Плачу как Бог на душу положит. А эти изделия реализую на ярмарках, фестивалях, конференциях.

# СОЦИАЛЬНОМУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ НУЖЕН СТАТУС

## РОССИЙСКИЕ ЧИНОВНИКИ И ДЕЛОВЫЕ ОБЪЕДИНЕНИЯ УБЕЖДАЮТ: СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК ЯВЛЕНИЕ СОСТОЯЛОСЬ, И В НЫНЕШНЕЙ СЛОЖНОЙ БЮДЖЕТНОЙ СИТУАЦИИ ОЧЕНЬ ПОЛЕЗНО БЫЛО БЫ ПОДДЕРЖАТЬ ЕГО С ОФИЦИАЛЬНОЙ СТОРОНЫ

**АЛЕКСАНДР БРЕЧАЛОВ,**  
СЕКРЕТАРЬ ОБЩЕСТВЕННОЙ ПАЛАТЫ,  
СОПРЕДСЕДАТЕЛЬ ЦЕНТРАЛЬНОГО  
ШТАБА «ОБЩЕРОССИЙСКОГО  
НАРОДНОГО ФРОНТА»



ДМИТРИЙ АЗАРОВ

— Какие механизмы могли бы помочь развитию социального предпринимательства в России? Законодательные? Социальная мотивация? В особенности — налоговые?

— Все механизмы, которые способствуют развитию социального предпринимательства, уже есть. Вопрос только в том, что они работают не совсем так, как хочется. Важно сформировать несколько видов сообществ — сообществ социальных инвесторов, менторского сообщества и волонтерского, то есть привлечь интеллектуальных волонтеров, которые готовы помогать социальным предпринимателям на безвозмездной основе в вопросах увеличения социального эффекта.

Нормативная база в принципе уже сформирована. Но многие сегодня говорят, что необходимо не только постановление правительства, но и внесение термина «социальное предпринимательство» в закон.

Для социальных предпринимателей, возможно, стоит сделать еще конкурсную программу для мотивации. Им важны информационная и образовательная поддержка, создание инфраструктуры, в том числе инкубаторов.

Различные социальные категории — учителя, медики, ученые — могут попробовать свои силы в малом бизнесе, в микробизнесе. К примеру, открыть частные детские сады, многопрофильные образовательные центры, врачебные кабинеты.

— Важно ли, чтобы в России росло количество предпринимателей, которые ставят перед своим бизнесом «социальные» задачи?

— Социальное предпринимательство — особая форма предпринимательства, нацеленная не только на получение прибыли, но и на реализацию определенной социальной миссии. Поверьте, очень многие предприниматели рано или поздно приходят к пониманию того, что бизнес не ограничивается только зарабатыванием денег. Поэтому социально ориентированные предприниматели используют свои возможности и ресурсы для помощи и поддержки социальных программ, отдельных групп граждан и в конечном итоге для решения насущных проблем общества. Например, организуя работу с пожилыми людьми, облагораживая территории, помогая социально незащищенным категориям граждан.

Это невозможно закрепить ни в каком документе, это можно только воспитать, а потому очень важно обеспечить развитие социального проектирования в нашей системе образования, в том числе повсеместное внедрение стажировки у социальных предпринимателей.

**СВЕТЛАНА ЧУПШЕВА,**  
ДИРЕКТОР НАПРАВЛЕНИЯ  
«СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ» АГЕНТСТВА  
СТРАТЕГИЧЕСКИХ ИНИЦИАТИВ:



ДМИТРИЙ АЗАРОВ

— Социальные предприниматели, как правило, в первую очередь ориентируются на проблему, которую хотят решить: трудоустроить лиц определенных незащищенных категорий (молодые мамы, люди с ограниченными возможностями здоровья, пенсионеры), запол-

нить пустующую нишу в социальной сфере (открыть развивающие и развлекательные центры шаговой доступности, семейные кафе и т. п.), помочь обездоленным. Они часто забывают об окупаемости своего бизнеса. В этой связи очень много компаний, которые борются с реальными социальными вызовами, балансируют на грани выживания и, как правило, со временем прекращают свое существование.

Социальным предпринимателям реально могли бы помочь образовательные или же своего рода менторские программы, бизнес-акселераторы, ориентированные именно на социальных предпринимателей. Важно, чтобы они могли изучать лучшие практики в этом бизнесе, перенимать опыт, общаться в рамках площадок сетевого взаимодействия.

С законодательной точки зрения также нужны какие-то дополнительные механизмы. Конечно, существуют программы поддержки малого и среднего предпринимательства, но социальный предприниматель решает в первую очередь задачу не извлечения прибыли, а решения социальных проблем и заведомо более уязвим в случае финансовых рисков и дополнительных бюрократических барьеров.

В мировой практике существует ряд программ поддержки социальных предпринимателей: это и кредиты под минимальный процент без залога и поручителей, и прямое финансирование, и целевые структуры в системе государственной власти, ориентированные на поддержку социальных предпринимателей.

В ближайшее время при поддержке Агентства стратегических инициатив планируется создание акселератора, ориентированного на поддержку предпринимателей в социальной сфере.

**ВИКТОР НАЗАРОВ,**  
ГУБЕРНАТОР ОМСКОЙ ОБЛАСТИ



ЮРИЙ КАРПЕНКО

— Довольны ли вы темпами развития социального предпринимательства в Омской области?

— Омская область одной из первых в стране еще пять лет назад стала развивать эту сферу. Сегодня в ней у нас работает уже более 5 тыс. организаций и индивидуальных предпринимателей.

В прошлом году мы решили проблему очередью в детские сады и дома престарелых. Социальные предприниматели внесли в это свой вклад, создав 800 мест для детей в частных детсадах и 200 мест для пожилых людей. Частных пансионатов для престарелых создано уже пять, еще один в процессе запуска. Омская область — единственная в стране, где предоставляются субсидии на их открытие.

У нас создана собственная программа поддержки социального бизнеса. За последние три года из регионального бюджета на развитие таких проектов направлено более 80 млн руб. Постоянно появляется что-то новое. Открываются центры детской неврологии и реабилитации, частные психолого-педагогические и физкультурно-оздоровительные центры и многое другое.

— Есть ли проекты, которыми регион гордится особо?

— По итогам прошлого года могу отметить несколько проектов по реабилитации детей с ограниченными возможностями. А вообще, мы гордимся всеми социальными предпринимателями. Это люди, которые не ждут, что кто-то придет и изменит их жизнь, а сами берут инициативу в свои руки, создают хоть и не самые доходные, но необходимые социальные предприятия. Они помогают власти решать насущные проблемы.

— Есть ли проекты, которые вышли на надрегиональный уровень?

— Первым таким проектом стала наша Школа социального предпринимательства, число выпускников которой растет из года в год. Ее опыт рекомендован АСИ для тиражирования по всей стране. Омские эксперты работают по различным программам в 19 российских регионах. Какие-то практики перенимают у нас, какие-то — мы...

Закономерно, что наш регион стал площадкой для ежегодного Международного форума социальных предпринимателей и инвесторов, в прошлом году его посетила зампред правительства Ольга Голодец. Впервые мы провели Форум социальных инноваций регионов. По решению председателя Совета федерации Валентины Матвиенко, он будет проходить в Омске раз в два года.

— Видите ли вы потенциал развития социального предпринимательства в вашем регионе и в России в целом?

— Сегодня для всех регионов актуальна задача сокращения бюджетных расходов. Но люди от этого страдать не должны. Надо искать внебюджетные источники, искать нестандартные решения насущных вопросов. Один из таких инструментов — партнерство власти и социального бизнеса. Мы помогаем предпринимателям развивать их дело, а они помогают нам повышать качество жизни населения и экономить.

**ДМИТРИЙ САЗОНОВ,**  
ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ОБЩЕСТВЕННОЙ  
ОРГАНИЗАЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ  
«ОПОРА РОССИИ», ПРЕДСЕДАТЕЛЬ  
КОМИССИИ ОБЩЕСТВЕННОЙ ПАЛАТЫ  
ПО МАЛОМУ И СРЕДНЕМУ БИЗНЕСУ:



ЮРИЙ КАРПЕНКО

— У нас в стране нет законодательно закрепленного понятия «социальное предпринимательство», есть только определение, данное Минэкономки. Отсутствие законодательной базы сдерживает рост и развитие СП. Функции СП у нас выполняют либо предприниматели, зарегистрированные как юридическое лицо, либо НКО. Предприниматели идут по одним ведомствам, а НКО из других источников финансируются. Получается разрозненная система поддержки.

Важность социального предпринимательства в том, что многие социальные функции государства предприниматели берут на себя. Такие формы будут более эффективными с точки зрения методологии, поиска новых программ, решения социальных проблем. Это касается всего: от реабилитации инвалидов до активного развития детей.

Очень важно создать ресурсный центр при поддержке государства, в котором шел бы обмен опытом социальных предпринимателей. Подобный опыт есть, например «Тетрадка дружбы» — межрегиональный проект, организующий коммуникацию детей школьного возраста. Важно, чтобы начинающие НКО могли общаться с опытными организациями. Центры инновации социальной сферы также могли бы предоставить ресурсы. Развитие таких ресурсных центров могло бы дать толчок развитию социального предпринимательства.

Предприниматели и НКО, занимающиеся социальной сферой, очень креативны, не зашорены. Хочу привести в пример проект «Лыжи мечты», который курируют Сергей и Наталья Белоголовцевы. Это новый способ реабилитации людей с аутизмом, ДЦП, синдромом Дауна, мы продвигаем его по региональным горнолыжным центрам. Он дает очень хорошие результаты. Есть традиционные методы — иппотерапия, например, а мы ставим таких людей на лыжи. Важно, чтобы государство не ограничивало потребителя в вы-

боре способов реабилитации. Правильно, когда такие проекты реализуются с помощью сертификатов: нуждающийся в такой терапии человек получает от государства сертификат и сам выбирает на рынке, где получить эту услугу. Возникает конкуренция, а это всегда улучшение качества сервиса.

**ВЛАДИМИР ВАЙНЕР,**  
ДИРЕКТОР ФОНДА GLADWAY,  
ЭКСПЕРТ ПО СОЦИАЛЬНОМУ  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВУ



ДМИТРИЙ ПЕЧАК

— Есть ли разница между поддержкой, которую дает фонд «Наше будущее», и чистой благотворительностью?

— Фонд «Наше будущее» в принципе не занимается благотворительностью, и это хорошо. Поддержка, которую оказывает фонд, четко определена, и в ней нет ни благотворительных пожертвований, ни грантов, зато есть беспроцентные возвратные займы, образовательная программа, информационное обеспечение, содействие дистрибуции и основы для сертификации.

Благодаря займам социальные предприниматели могут получить то, чего, к сожалению, не дают ни банки, ни микрофинансовые учреждения. Благодаря образовательным программам несколько тысяч человек прошли обучение, в том числе платное, по разным темам в области социального предпринимательства. Благодаря информационным сервисам действуют несколько тематических порталов, посвященных социальному предпринимательству, издается совместно с фондом Gladway ежегодный каталог «Социальное предпринимательство России» и так далее.

Ближе всего к социальным программам бизнеса, которые часто называют по ошибке благотворительными, можно отнести программу фонда, которую тот реализует совместно с компанией ЛУКОЙЛ, под названием «Больше, чем покупка». Для сети магазинов на АЗС ЛУКОЙЛ это точно не прибыльный бизнес, но размещение на нерыночных условиях на специально выделенных стойках товаров социальных предпринимателей — большая, важная, даже необходимая для экономики России работа, которая пока пробуксовывает.

— Какие плюсы и минусы у разных форм, оказывают ли они положительное влияние друг на друга?

— Благотворительной можно назвать программу фонда «Навстречу переменам», это гранты для создателей социального бизнеса. В 2016 году таких грантов будет выделено только пять по 1 млн руб., поэтому существенного влияния на развитие экосреды социального предпринимательства суммы не окажут, больше значимы опять же обучающая программа и медиаподдержка, которые помогают и в какой-то степени естественным путем синхронизируются с программами фонда «Наше будущее».

Для крупных компаний социальное предпринимательство может стать полем для развития социальных, в том числе благотворительных, программ. Например, в части корпоративного добровольчества, про-боно услуг, передачи компетенций в области бизнес-процессов, менторства и наставничества, включения в дистрибуцию товаров и услуг социальных предпринимателей, спонсорства социальной рекламы и информационных кампаний вроде кросс-медиапроекта о социальных предпринимателях «Дело жизни». Но сейчас такие инициативы в зачаточном состоянии или в стадии переговоров. Перспективными также могут быть венчурная филантропия, импакт-инвестирование и содействие в формировании целевых капиталов для социальных предприятий. И если до целевых капиталов еще далеко, то первый конкурс на получение социальных инвестиций от фонда «Наше будущее» уже объявлен.

ПОДГОТОВИЛА ОЛЬГА КУЧЕРОВА

# МИКРОКРЕДИТЫ И МОДА ПРОТИВ БЕДНОСТИ

## СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО ЗА РУБЕЖОМ УЖЕ ПОЛУЧИЛО ПРИЗНАНИЕ: ЗАПАДНОЕ ОБЩЕСТВО ИМЕЛО ВОЗМОЖНОСТЬ УБЕДИТЬСЯ, ЧТО ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ ЛЕГКО НАХОДЯТ ОТВЕТЫ НА САМЫЕ БОЛЕЗНЕННЫЕ СОЦИАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ИСПОЛЬЗУЯ ПРОСТЫЕ ОСТРОУМНЫЕ БИЗНЕС-ТЕХНОЛОГИИ.

### МИКРОКРЕДИТЫ ПРОТИВ НИЩЕТЫ GRAAMEEN BANK (БАНГЛАДЕШ) — МИКРОКРЕДИТОВАНИЕ МИКРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ, ЗАЙМЫ, ПОЗВОЛЯЮЩИЕ НАЛАДИТЬ НЕБОЛЬШОЙ БИЗНЕС

В 1976 году Мухаммад Юнус вернулся из США, где получил докторскую степень по экономике в Университете Вандербилта (Нэшвилл, штат Теннесси) — и застал свою страну в экономическом бедствии. Бангладеш в это время только-только начала оправляться после недавнего массового голода. Тогда господин Юнус решил немного помочь экономике Бангладеш и дал 42 фермерам небольшую ссуду — по \$27 каждому — под микроскопические проценты. В Бангладеш этой суммы тогда хватило бы на то, чтобы основать небольшое предприятие.

Вскоре Мухаммад Юнус, беседуя с людьми, обнаружил, что многим мелким предпринимателям необходимых неподалеку от университета. Проект имел успех, в 1983 году Grameen был признан независимой банковской организацией — и при поддержке Центрального государственного банка отделения Grameen распространились по всей стране. В 2006-м их стало более 2 тыс. К 2008 году сумма выданных кредитов составила \$7,6 млрд, аналогичные банки открылись в 40 странах мира.

При поддержке Университета Читтагонга господин Юнус провел исследование микрокредитования и создал Grameen Bank («Сельский банк» в пер. с санскрита), который первое время работал лишь в деревнях, расположенных неподалеку от университета. Проект имел успех, в 1983 году Grameen был признан независимой банковской организацией — и при поддержке Центрального государственного банка отделения Grameen распространились по всей стране. В 2006-м их стало более 2 тыс. К 2008 году сумма выданных кредитов составила \$7,6 млрд, аналогичные банки открылись в 40 странах мира.

Система займов в Grameen Bank основана на доверии к общине: сам заемщик не подписывает с банком никаких юридических договоров. Доля погашенных кредитов в среднем составляет более 98%, правда 20% — с нарушением срока.

Подавляющее большинство (97%) клиентов банка Grameen составляют женщины. В Бангладеш общество относится к женщинам с пренебрежением, но как показала практика банка, женщины как заемщики гораздо надежнее, чем мужчины, и более склонны использовать заемные деньги для улучшения собственной жизни и образования детей. Кроме того, отмечено значительное сокращение домашнего насилия в отношении женщин, получивших кредит. Мухаммад Юнус и первая в своем роде организация Grameen Bank были в 2006 году удостоены Нобелевской премии мира.

### ОГОРОД ПРОТИВ БЕЗРАБОТИЦЫ JARDINS DE COSAGNE (ШВЕЙЦАРИЯ), СЕТЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ДЛЯ ДЛИТЕЛЬНО БЕЗРАБОТНЫХ — РЕАБИЛИТАЦИЯ ЛЮДЕЙ, ОКАЗАВШИХСЯ В ТРУДНОЙ ЖИЗНЕННОЙ СИТУАЦИИ

Сеть Jardins de Cosagne была создана в 1978 году в Женеве. Ее основали люди, которые желали знать, как производятся потребляемые ими овощи, и следить за тем, как их выращивают. Им хотелось обеспечить прямой контакт потребителя с производителем — для себя и всех желающих. Кроме того, таким образом они решили обеспечить занятость для тех, кто долгое время не мог найти работу, включить их в жизнь общества.

Это сообщество сейчас состоит более чем из 400 домохозяйств, каждому еженедельно доставляется недельный запас свежих овощных продуктов, выращенных на полях под Женевой общей площадью около 45 тыс. кв. м.

Каждый член сообщества обязан платить взнос, размер которого зависит от его среднего дохода. Взносы, а

также деньги от продажи части продуктов на рынках идут на зарплаты садоводам и прочим наемным работникам и на содержание плантаций. Также каждый член кооператива обязан ежегодно проработать на фермах организации четыре раза по полдня (программа-максимум) либо три раза по полдня (программа-минимум).

Общение, продажи и менеджмент — дело каждого члена кооператива. На генеральных собраниях сообщества, которые проводятся ежегодно в начале осени, обсуждаются актуальные для организации вопросы.

В течение 11 месяцев члены сообщества получают свежие и самые разнообразные овощи. Количество овощей, которые получают те, кто работает четыре раза по полдня, равно среднему уровню потребления овощей для двух взрослых и двух детей. Это количество, правда, меняется в зависимости от сезона. Если год был урожайным, кооператив получает даже больше, чем было вложено.

Jardins de Cosagne поддерживает контакты с другими фермерскими организациями Швейцарии и продвигает схожие сельскохозяйственные инициативы.

На плантациях Jardins de Cosagne выращиваются не только традиционные овощи (огурцы, помидоры, салат и проч.), но и довольно редкие, экзотические.

### МОДА ПРОТИВ ОТХОДОВ CONSERVE (ИНДИЯ), ПЕРЕРАБОТКА ПЛАСТИКОВЫХ ОТХОДОВ — СОЗДАНИЕ ТОВАРОВ МАССОВОГО СПРОСА ИЗ МУСОРНОГО ПОЛИЭТИЛЕНА

Организация Conserve India была основана в 1998 году, когда городское управление Дели начало кампанию «Бхагидари» (в переводе с хинди — «Содружество людей»), целью которой было содействовать местному самоуправлению, чтобы пробудить в гражданах стремление улучшить качество коммунальных услуг. Тогда защитница природы Анита Ахуа вместе со своим мужем стали при поддержке гранта Агентства США по международному развитию устраивать семинары, на которых в первую очередь обсуждались экологические проблемы.

Первым шагом, который сделали супруги, было разделение отходов: органика шла в компост, а полиэтилен и прочее откладывалось. Этот проект не был успешным, зато Анита стала думать о том, что вообще можно сделать с полиэтиленовыми отходами. Следующие несколько лет она экспериментировала с полиэтиленовыми пакетами, пытаясь произвести из них нечто вроде брезента и использовать его в качестве кровельного материала. Затем она пробовала путем склеивания кусков полиэтилена получить материалы, напоминающие холст и картон. Из более толстой получившейся ткани она делала всякие канцелярские штуки: подставки, держатели для ручек или папок — и поняла, что это верное направление, когда ее самодельные изделия расхватали на ярмарке в посольстве США в Нью-Дели. Так начинался проект Conserve.

Потом Анита наняла армию беднейших жителей Дели для сбора пластиковых и полиэтиленовых отходов в центре города и на окраинах, и вместо того, чтобы отдавать их на переработку, стала полиэтиленовые и пластиковые пакеты мыть, сушить и спрессовывать. Затем из получившегося материала — «переработанного пластика ручной работы» (Handmade recycled plastic) — команда Conserve стала производить сумки, кошельки, обувь и ремни, стремительно наводнившие рынки.

Этим она убила двух зайцев: решила, по крайней мере отчасти, проблему ужасной безработицы, взяв на работу сотни бедняков, а также нашла применение огромному количеству ненужного пластика. Деньги, которые Conserve выручает от продажи своих изделий, идут на финансовую поддержку местных общин — в первую очередь на образование и на программы социального обеспечения.

Сборщик мусора получает в Дели \$25 в месяц. В Conserve такие сотрудники получают \$70 в месяц. Поскольку далеко не всякому хочется работать сборщиком пакетов всю жизнь, Conserve организует тренинги, после которых сотрудник может найти себе более подходящее место в Conserve либо в других организациях.

Кроме того, Conserve помогает школам в трущобах, предоставляя детям возможность вырваться оттуда и устроить свою жизнь. Также Conserve в ближайшем будущем запустит два новых проекта: будет отслеживать благосостояние своих сотрудников и учредит клиники для тех, кто по бедности не может обратиться за обычной медпомощью.

### МИКРОИНВЕСТОРЫ ПРОТИВ ПРОИЗВОЛА БАНКОВ KIVA.ORG, ГЛОБАЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ МИКРОКРЕДИТОВАНИЯ МЕЛКИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Организация Kiva была основана в 2005 году супружеской парой — Мэтом Флэннери и Джессикой Джекли, чей интерес к микрофинансам пробудила лекция Мухаммада Юнуса (см. «Микрокредиты против нищеты») в 2003 году в Высшей школе бизнеса при Стэнфордском университете. В тот день Мэт и Джессика впервые услышали о том, что такое микрофинансы, и восприняли лекцию как призыв к действию.

Сеть Kiva, состоящая почти из 300 микрофинансовых организаций, дает любому нуждающемуся возможность запросить беспроцентный заем (от \$25 до \$50 тыс.) и любому желающему — дать эти деньги в долг. Риски невозврата целиком и полностью лежат на кредиторах, однако процент возвращенных средств невероятно высок — 98,35%.

«В мире — таком, каким мы его себе представляем, даже в самых отдаленных его уголках, — люди в силах создавать возможности для себя и для других», — таков девиз Kiva.org.

Kiva сотрудничает с микрофинансовыми учреждениями на 5 континентах, в 84 странах, чтобы люди, не имеющие доступа к традиционным банковским системам, все-таки могли получить ссуду. Все предоставленные кредиторами деньги направляются в учреждения-партнеры, которые управляют этими средствами. С момента основания в Kiva получило ссуды около 1,4 млн заемщиков, всего выдано больше \$800 млн.

Организацию финансово поддерживают The HP Foundation, The PepsiCo Foundation, Deutsche Bank и др.

### СПОРТ ПРОТИВ НАСИЛИЯ EMERGENCE-XL (БЕЛЬГИЯ), ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ КРИМИНАЛИЗАЦИИ ОБЩЕСТВА — СПОРТИВНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ МОЛОДЕЖИ

Основанная в 2009 году бельгийская организация Emergence-XL поставила себе цель облегчить молодежи социальную и профессиональную интеграцию. Концепция проекта заключается в том, чтобы, комбинируя спортивные тренировки (в первую очередь в секциях единоборств) и тренинги по карьерному и личностному росту, помочь молодым людям (от 18 до 30 лет), испытывающим затруднения с трудоустройством и социализацией, определить свое направление в жизни и двигаться по выбранному пути. Организаторы программы полагают, что физическая активность — один из ключей к успеху.

Шестинедельная программа (плюс шесть недель обучения в компании) нацелена на то, чтобы помочь молодым людям поверить в себя, приобрести навыки общения, необходимые в социуме и профессиональной деятельности. Спорт в этой программе используется как

своеобразная терапия. Спортивные секции доступны всем желающим. Emergence-XL также проводит семинары для молодых людей, желающих начать собственное дело, и дает им возможность протестировать свой проект в реальной ситуации. Многие прошедшие эти курсы впоследствии становятся веб-разработчиками, дизайнерами, фотографами или добиваются успеха на другом поприще.

Таким образом, Emergence-XL создает для молодых людей особое пространство для обмена идеями, налаживания контактов. Занятия физической культурой, танцами и единоборствами позволяют им разделить друг с другом любовь к спорту.

Молодежь в возрасте до 25 лет, инвалиды и служащие муниципалитета могут воспользоваться льготами.

### БИОТОПЛИВО ПРОТИВ БЕДНОСТИ ВНЕДРЕНИЕ ПЕРЕДОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В МАЛЕНЬКИХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ (СИСТЕМА BIOBOLSA, ГЛОБАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ)

Алекс Итон и команда его Sistema Biobolsa одержимы желанием пробудить в небогатых, а то и совсем бедных фермерах чувство собственного достоинства и пытаются заинтересовать их многочисленными возможностями улучшить свою жизнь. Предлагают фермерским сообществам так называемый биогазостер — устройство для переработки органических отходов, Алекс рассчитывает существенным образом повлиять на жизнь фермеров как потребителей электроэнергии и изменить ее к лучшему.

Инициативы, заключающиеся в использовании биогазовых технологий для производства электроэнергии, широко известны в Азии, Африке и некоторых регионах Латинской Америки, однако они пока не дали впечатляющих результатов. Алекс же создал новый, высокотехнологичный — однако не безумно дорогой — биогазостер, который может пригодиться мелкому фермеру.

Этот несложно устроенный механизм перерабатывает органические отходы в непахнущий газ, который можно использовать для приготовления еды, нагрева воды, а остающуюся жидкость — как органическое удобрение. Обычно фермеры сбрасывают свои отходы в компостную яму или кучу, а это небезопасно, поскольку при этом нередко используются вспомогательные химикаты, которые потом вместе с жидкостями попадают в общие системы орошения и в водохранилища.

Организуя для фермеров семинары по экологии и современным сельскохозяйственным технологиям, Алекс убеждает их использовать новые приспособления для переработки отходов, чтобы получить экономическую выгоду и источник возобновляемой электроэнергии, рассказывает им о преимуществах участия в проекте Biobolsa и о новейших способах переработки отходов.

Биогазостер, созданный Алексом и его командой, представляет собой огромный мешок (около 4,5x1x1 м) из толстого пластика. Этот мешок нужно поставить возле дома, а в него сливать и сваливать органические отходы и жидкости. В мешке создается анаэробная среда, существующие в ней бактерии перерабатывают отходы в биогаз, который затем через трубку подается в дом и используется для отопления, подогрева воды и приготовления пищи. Через другую трубку из биогазостера во внешний бак вытекает биол — жидкое органическое удобрение. Из навоза, производимого двумя коровами или шестью свиньями в день, может получиться кубометр биогаза (из которого можно получить примерно 2,2 кВт электричества). Максимального КПД аппарат достигает за месяц, начинает производить достаточное количество биогаза и удобрения для ежедневного использования и работает, пока фермер продолжает сваливать туда отходы.

ПОДГОТОВИЛ ПЕТР ХАРАТЬЯН

# ЛЕЧЕБНАЯ СИЛА ИСКУССТВА

## В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ НА СМЕНУ «МЕДИЦИНСКОЙ» МОДЕЛИ ВОСПРИЯТИЯ ИНВАЛИДНОСТИ ПРИХОДИТ «СОЦИАЛЬНАЯ», ОСНОВАННАЯ НА ИДЕОЛОГИИ, ИСКЛЮЧАЮЩЕЙ ЛЮБУЮ ДИСКРИМИНАЦИЮ. РЕЧЬ ИДЕТ ОБ ИНКЛЮЗИИ, ТО ЕСТЬ О ВОЗМОЖНОСТИ ПОЛНОГО ВКЛЮЧЕНИЯ ИНВАЛИДОВ В НОРМАЛЬНУЮ ЖИЗНЬ ОБЩЕСТВА, В СОЦИАЛЬНЫЙ КОНТЕКСТ НАРАВНЕ С ДРУГИМИ. ОГРОМНАЯ РОЛЬ В ЭТОМ ПРИНАДЛЕЖИТ ИСКУССТВУ И АРТ-ПРОЕКТАМ СОЦИАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ.

ЕВГЕНИЯ ГЕРШКОВИЧ

Молодые инвалиды и паралимпийцы приняли участие в проекте «Акрополь». К фотосессии (автор проекта — Янина Урусова, фотограф — Ирина Бордо), состоявшейся по инициативе культурного центра «Без границ», были привлечены модели: атлеты, у которых отсутствуют руки и ноги. Фигуры, напоминающие поврежденные античные статуи, выстроились в композицию, которую можно было принять за античный барельеф. «Античными статуями без рук и ног восхищаются, их почти почитают. Когда мы видим больного человека, то предпочитаем этого не замечать и не знаем, как нам с этим обходиться», — куратор хотела бы, чтобы общество перестало бояться физического контакта с такими людьми. «Речь идет не о сочувствии. Мы хотим показать людям, что инвалидность — это тоже часть человека», — объясняет Янина. Этот проект — один из положительных примеров срачивания современного искусства с восприятием инвалидности миром, с размытием традиционных рамок табуированных обществом тем. Он громко говорит о том, что физический недуг не является препятствием к созданию ярких образов и не влияет на признание или непризнание зрителя. С другой стороны, современное искусство и полноценная включенность в него людей с ограниченными возможностями превращаются в бесценный способ их реабилитации. И одновременно инклюзия посредством творчества становится проверкой на прочность общественного сознания относительно интеллектуального потенциала инвалидов.

**ТЕАТР** Театр вообще довольно эффективная площадка для социальной интеграции человека с ограниченными возможностями. Взрослые зрячельшащие и слепоглухие актеры были задействованы в спектакле «Прикасаемые», проекте фонда «Со-единение» и Театра наций, где автором идеи выступил Евгений Миронов, а продюсером спектакля — Ингеборга Дапкунайте. Этот первый в мире подобный опыт был номинирован на премию «Золотая маска» в категории «Эксперимент».

**ИСКУССТВО ДЛЯ ДЕТЕЙ** Одним из приоритетных направлений деятельности кураторов является детское, то есть совместные выставки и проекты с музеями, программы поддержки детского творчества. В этом процессе очень важны не разовые акции, а именно системность.

В одной из московских галерей, «Галерея XXI века», совместно с существующей мастерской государственного центра современного искусства «Особый художник» в прошлом году прошла выставка Андрея Демина, художника, страдающего аутизмом.

В галерее «Граунд Песчаная» функционирует клуб, где ребята с нарушением аутистического спектра участвуют в мастер-классах. Также можно вспомнить об успешном проекте «Арт-продленка» с песочной анимацией и театральными постановками, полноценными участниками которых становились дети с особенностями развития и, по мнению режиссеров, превращались в настоящих артистов.

**Заведующая кафедрой общей психологии Московского государственного медицинского стомотологического университета имени А. И. Евдокимова, профессор, кандидат психологических наук ЕЛЕНА ОРЕСТОВА:**

— «Проект „Наивно? Очень“ — это замечательное начинание, и вот почему. Во-первых, ребята со значительными психическими искажениями (по мерке социума) объедине-

ны в группу. Это очень важный фактор, так как вместо позиции «я не такой, как все, меня не принимают, я изгой» формируется совсем другая позиция — «мы вместе, нас много, и просто мы другие». Это сразу поднимает человека со дна одинокого, замкнутого, никому не понятного мира совсем в другое пространство — пространство социализации. Во-вторых, группа объединена не просто так, а вокруг важного



ЭТО НЕ АНТИЧНЫЙ БАРЕЛЬЕФ, И НЕ ВРЕМЯ ЛИШИЛО ФИГУРЫ КОНЕЧНОСТЕЙ — ЭТО ФОТОГРАФИЯ ПРОЕКТА «АКРОПОЛЬ», И НА НЕЙ — СПОРТСМЕНЫ-АМПУТАНТЫ

Одним из востребованных методов работы с людьми с ограниченными возможностями является арт-терапия, мягкое экологическое средство, приносящее реальный, видимый результат. Арт-терапия регулирует, гармонизирует, социализирует, создает ситуацию общения, взаимодействия, сотрудничества детей и взрослых.

### ИНТЕГРАЦИЯ СЛЕПОГЛУХИХ ЛЮДЕЙ

Татьяна Константинова, директор благотворительного фонда «СО-ЕДИНЕНИЕ»:



ФОТО ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА

— Я профессиональный управленец, работала в бизнесе и долгое время давала деньги другим, но потом поняла, что сама могу реализовать себя в социальной сфере. До «Со-единения» четыре года руководила единственным в России фондом помощи тяжелобольным взрослым людям «Живой». Фонду «Со-единение» в мае этого года исполнится два года, и проект «Прикасаемые» возник достаточно быстро. Идея подобной постановки родилась в процессе, когда мы стали узнавать, кто такие слепоглухие люди, какие существуют у обывателей стереотипы по поводу того, что они могут и что — нет. Художественный руководитель Театра наций Евгений Миронов, член попечительского совета фонда, активно поддержал начинание. Это скорее социальный театр, но никак не социальное предпринимательство. А вернее, социокультурный проект по интеграции слепоглухих людей в творческую среду, созданный фондом «Со-единение» и московским Театром наций. В проекте наряду с профессиональными актерами участвуют слепоглухие люди. Средства на него дал не только фонд «Наше будущее», но и другие жертвователи. Дали быстро, без особых проволочек, поскольку проект всем понравился. Сейчас он продолжается, развивается. Мы сотрудничаем уже с тремя театральными школами, создали три спектакля, в которых участвуют не только слепоглухие, но и инвалиды с другими нарушениями. «Чайку» поставил МХАТ, «Женитьбу» — Брусникин, еще поставлена «Кармен», и сейчас идет репетиция нового спектакля, на какой он будет, я вам не скажу — пока секрет. Работа доставляет мне огромное удовольствие, я всегда говорила и говорю: люди, которые работают на благотворительность, лишены терзаний кризиса среднего возраста — зачем я живу, в чем смысл моей жизни и так далее. Ты каждый день видишь результаты своего труда, и они очень значимы.

дела — творчества! И этот аспект имеет огромное значение для этих ребят. Появляется интересное дело, в котором для них формируется смысл, вокруг него, этого смысла, начинает выстраиваться расщепленная на части личность. Без смысла и здоровья сходят с ума, а уж не очень здоровым совсем плохо. В-третьих, в самом творчестве для психически нездоровых людей есть исцеляющий мо-

мент. Проекция вовне — в рисунки, скульптурки и др. своею внутреннего мира, и через это — осознание значения той символики, тех видений, которые в их мире «живут». Об этом прекрасно написано в недавно изданной книге «Завтра я всегда бывала львом» Архильд Лаувеген. Она почти десять лет провела в закрытых стационарах и очень хорошо разобралась в значениях своих видений

и их «сигналах» для нее. Именно это помогло исцелиться, а потом и стать психологом и эффективно помогать тем, кто одиноко блуждает в своем замкнутом, часто страшном мире. Завершая, еще раз повторю, что трудно переоценить значение этого начинания. Оно дает возможность участникам проекта не чувствовать себя отвергнутыми; упорядочить хаотичный внутренний мир; уви-

деть смысл в своей очень непростой жизни. Ну а если эти изделия нравятся людям и их начинают покупать, шансы на положительную динамику болезни и социализацию всех участников проекта резко увеличиваются.

Проект «Песок помнит солнце» Омского областного музея изобразительных искусств им. М. А. Врубеля (руководитель — Ирина Прохорова) адресован детям, имеющим интеллектуальные нарушения, — воспитанникам коррекционных интернатов Омска. Особые потребности детей подтолкнули музей к поиску новых способов работы. На базе коллекций музея, творческой мастерской рисования песком дети учатся понимать искусство. Один из самых интересных компонентов программы — использование уникального инновационного оборудования: трехмерных моделей картин. Поскольку дети имеют трудности восприятия, создание трехмерных копий — важное условие работы с такой аудиторией.

**И ВЗРОСЛЫХ** В подмосковной Коломне в Музее органической культуры с большим успехом не так давно прошла выставка под названием «Дима» — так подписывает свои работы Дмитрий Ракитин, страдающий аутизмом. Художник укрывается в собственном замкнутом мире, населенном предметами, в который через выставку впускает зрителя. «Уникальная пластика живописи Димы, ее фактурность, оригинальность и одновременно естественность, как дыхание цветочных и световых построений, ее обращенность к самым простым и регулярным событиям в жизни человека — все это открывает особую художественную личность, ее неповторимость, масштаб, свидетельствует о возвращении в искусство подлинности и чистоты высокой традиции», — комментирует искусствовед Виталий Пацюков.

Юлия Тавризян из Пермской художественной галереи запустила программу «Журавль в руке», призванную обучить пожилых людей и инвалидов навыкам проведения экскурсий, курьерской работе, распространению информации о деятельности музея.

Адресаты инициативы Государственной Третьяковской галереи, проекта «Язык скульптуры по Брайлю», — незрячие и слабовидящие люди. В холле музея на Крымском Валу создана экспозиционная площадка, где можно не только рассматривать скульптуры, но и, прикасаясь к ним, исследовать объемную форму на ощупь. Этот «немусейный» способ общения с искусством полезен не только для тех, у кого есть проблемы со зрением, но и для других посетителей музея. В рамках проекта разработана образовательная программа по искусству скульптуры, включающая аудиозаписи, тексты по Брайлю, «наглядные пособия» для зрячих и незрячих посетителей, экскурсии по выставке и практические занятия лепкой в Творческой мастерской. ■

**АРТ-ТЕРАПИЯ РЕГУЛИРУЕТ, ГАРМОНИЗИРУЕТ, СОЦИАЛИЗИРУЕТ; ОНА СОЗДАЕТ СИТУАЦИЮ ОБЩЕНИЯ, ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ, СОТРУДНИЧЕСТВА ИНВАЛИДОВ, ДЕТЕЙ И ВЗРОСЛЫХ**



# НАУЧИТЬСЯ БЕСКОРЫСТНОМУ КАПИТАЛИЗМУ

## СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО ИНОГДА ВОЗНИКАЕТ ОТ БЕЗЫСХОДНОСТИ, ЧАСТО — ОТ НЕОБХОДИМОСТИ РЕШИТЬ НАБОЛЕВШУЮ ПРОБЛЕМУ И ПОЧТИ ВСЕГДА — ОТ ЖЕЛАНИЯ ПРИНЕСТИ ПОЛЬЗУ ОБЩЕСТВУ. НУЖДА В СПЕЦИАЛЬНЫХ ЗНАНИЯХ ПРИХОДИТ В ПРОЦЕССЕ РАБОТЫ. ТЕПЕРЬ ИХ МОЖНО ПОЛУЧИТЬ

### РАЗВИТИЕ ПО СОБСТВЕННОЙ ТРАЕКТОРИИ

**Наталья Зверева, ДИРЕКТОР ФОНДА «НАШЕ БУДУЩЕЕ», ИНИЦИАТОР ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММ ПО СОЦИАЛЬНОМУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВУ**

— Образовательные программы — ваша книга, проект «Школа социального предпринимательства», учебные программы в дюжине вузов — серьезное достижение за недолгий срок работы фонда. Как используется практика фонда в этих программах? Можно ли говорить о специфически российском социальном предпринимательстве или годятся и западные кейсы?

— Все программы, которые мы разрабатываем, основаны в первую очередь на опыте фонда, на практике реализации конкретных кейсов и программ. Это касается как больших проектов, масштабных образовательных курсов, так и таких краткосрочных программ, как, скажем, вебинары «Лаборатории социального предпринимательства». За два года работы «Лабораторией» было прочитано более 50 вебинаров, большинство которых основано на опыте предпринимателей, в разные годы поддержанных фондом.

Если говорить о специфике, то, конечно, в российском социальном предпринимательстве она есть. Специфика, которая обусловлена в первую очередь масштабом нашей страны, существенными различиями между отдельными регионами и связанным с ними разнообразием социальных проблем. При этом «страновые особенности» присутствуют в нашем социальном бизнесе в той же мере, в которой они есть у социального бизнеса любой другой страны.

Вообще, социальное предпринимательство — это в первую очередь локальная история, направленная на решение конкретных проблем конкретного сообщества — в каждой стране, в каждом регионе есть свои особенности развития. Кроме того, европейские социальные предприниматели часто решают проблемы беднейших стран мира, запуская проекты, нацеленные на обеспечение элементарными благами цивилизации людей, живущих в Африке или Юго-Восточной Азии. В Великобритании много социальных предприятий, работающих фактически по «госзаказу»: они реализуют на аутсорсинге программы реабилитации заключенных, помощи бездомным, являющиеся частью государственной социальной политики. Одновременно существуют и такие социальные предприятия, которые завоевали уже десятки стран, как, например, «Диалог в темноте» немецкого социального предпринимателя Андреаса Хайнеке. Проект успешно работает и в России. Какие-то западные кейсы к нам применимы, какие-то — нет, но в целом мы, конечно, развиваемся по собственной траектории. Наша задача — взять лучшее из зарубежного опыта, выработать свой, уникальный путь. ■

### ПРЕПОДАВАТЕЛИ — ОБ ОБУЧЕНИИ СОЦИАЛЬНОМУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВУ

**Лев Яковсон, ПЕРВЫЙ ПРОРЕКТОР НАЦИОНАЛЬНОГО ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОГО УНИВЕРСИТЕТА — ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ ЭКОНОМИКИ, ПРОФЕССОР ФАКУЛЬТЕТА ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК, ДЕПАРТАМЕНТ ПРИКЛАДНОЙ ЭКОНОМИКИ:**

— Социальное предпринимательство — феномен, убедительно доказывающий, что сегодняшний предприниматель отнюдь не всегда похож на homo economicus из учебника прошлого века. Жизнь демонстрирует, что экономические мотивы предпринимательской деятельности способны вполне органично сочетаться со стремлением приносить пользу обществу и самореализовываться в сферах, подчас не обеспечивающих максимальную доходность, зато отвечающих разнообразным личным склонностям.

Разумеется, во все времена предприниматели не были чужды филантропии. Однако внимание ей уделялось, так сказать, в нерабочее время. Выход непосредственно в бизнесе за пределы прозаической озабоченности прибылью — явление относительно новое. Радует, что в России оно приживается уже на довольно ранней стадии становления предпринимательства, которое происходит после долгого перерыва.

Уверен, что по мере улучшения бизнес-климата, с одной стороны, и взросления молодого поколения предпринимателей — с другой, социальное предпринимательство будет становиться все более распространенным. В этом отношении несомненно полезна деятельность фонда «Наше будущее», поддерживающего ростки социального предпринимательства и распространяющего знания о нем. ■

**ВЫХОД НЕПОСРЕДСТВЕННО В БИЗНЕСЕ ЗА ПРЕДЕЛЫ ПРОЗАИЧЕСКОЙ ОЗАБОЧЕННОСТИ ПРИБЫЛЬЮ — ЯВЛЕНИЕ ОТНОСИТЕЛЬНО НОВОЕ**

**Игорь Кузнецов, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДЕКАНА ФАКУЛЬТЕТА ПОЛИТОЛОГИИ МОСКОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА ИМ. М. В. ЛОМОНОСОВА:**

— Наш факультет занимается вопросами политологии и конфликтологии, у нас прежде был, но сейчас нет специального курса по социальному предпринимательству, но и я сам, и другие преподаватели освещают это направление деятельности, например, в курсах теории политики. Я рассказываю студентам о социальном предпринимательстве, в частности касаясь вопросов доктрин современной власти.

Студенты проявляют интерес к этой теме, особенно те, кто имеет личный опыт в этой области.

Я считаю, что не нужно сводить все к благотворительности, когда крупные компании просто выделяют часть своих ресурсов для помощи нуждающимся в ней. Социальное предпринимательство должно рассматриваться как самостоятельная сфера деятельности, которая дает другие возможности и вовлекает новые группы экономически активных людей.

В развитии этого направления нужно учитывать инициативу граждан, некоммерческого сектора, которые позволяют создавать необходимые товары и услуги, вовлекая в этот процесс социально неадаптированных людей, в частности с ограничениями здоровья, с ограниченной мобильностью. Это имеет колоссальный демонстрационный эффект, нематериальную мотивацию огромной силы, ведь эти люди нашли силы не только выбраться из сложной ситуации, но и создать что-то новое. Они все люди творческие, яркие.

Социальное предпринимательство в России и за рубежом, конечно, имеет различия, но я бы не сказал, что мотивация в корне разная. И там, и здесь цель — в первую очередь экономическая самореализация, создание прибыли. Но у нас более сложная среда: холодная, протяженная страна, где нужно более широко развивать это направление.

Социальный бизнес всегда начинается с малого, практически с нуля — трудно себе представить, что он вырастет в крупный, но, конечно, хочется надеяться. ■

**Максим Румянцев, ПРОРЕКТОР ПО УЧЕБНОЙ РАБОТЕ СИБИРСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО УНИВЕРСИТЕТА:**



— С сентября 2016 года в рамках реализации плана совместных с фондом «Наше будущее» мероприятий мы запускаем новый курс, посвященный социальному предпринимательству. Пока он будет адресован только магистрантам, обучающимся на направлении «менеджмент», но затем мы планируем расширить количество образовательных программ, включая бакалавриат, в том числе сделать отдельные элементы курса частью программ дополнительного профессионального образования для предпринимателей малого и среднего бизнеса. Курс разрабатывается институтами, реализующими учебные программы по экономике и социальной работе. Мы уже определились с командой, которая будет работать над этим курсом, коллеги приступили к подготовке учебно-методических материалов. Фонд «Наше будущее» поделился свои наработками, а также содействует университету в создании уникальной электронной библиотеки книг и научных работ по социальному предпринимательству, аналога которой в России нет.

Также в наших планах есть организация конкурса научно-практических работ студентов, которые представляют конкретные идеи по организации социального предпринимательства. Материалы по конкурсу находятся в завершающей стадии согласования.

Курс будет в первую очередь интересен тем студентам, которые нацелены на предпринимательскую деятельность. Социальное предпринимательство — это не просто обычный бизнес, оно ориентировано на людей с креативными способностями, с креативным подходом. Совместная работа с фондом «Наше будущее» позволит нашим студентам увидеть набор практических кейсов, которые дают возможность изучать социальное предпринимательство на примере успешно действующих предприятий. ■

### СОЦИАЛЬНЫЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ — О СПЕЦИАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ

**Татьяна Константинова,**

**ДИРЕКТОР БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОГО ФОНДА «СО-ЕДИНЕНИЕ»:**

— Внутри сектора есть обучающие программы, но очень многое я восприняла от своих товарищей, ну и на собственном опыте. Очень пригодился, безусловно, и опыт работы в бизнесе. Знаний у меня сейчас хватает, и я один из признанных экспертов в этой области. Но учиться все равно продолжаю. Есть инициатива «Про-НКО», обучающая программа для руководителей. Деньги на нее дало, если не ошибаюсь, Министерство экономического развития.

**Максим Попов,**

**ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ KENGURU.PRO:**

— У меня нет специального образования в области социального предпринимательства, но оно мне и не нужно. Образование дает не столько конкретные знания, сколько учит уметь их получать, учит дисциплине, пониманию государственного аппарата. А у меня два высших образования, которые мне помогают. Я знаю, какие законы изучать, понимаю, какие чиновники принимают решения или какие решения кому делегируют. Пока мне этого достаточно.

**Алексей Травин,**

**«ЭКОПАД», РЕЗЧИК ТИПОГРАФИИ «ИДЕЯ ПРИНТ»:**

— Я не получал никакого образования в сфере социального предпринимательства и, наверное, что-то делаю не так — экспертам и специалистам виднее. А я просто живу в этом, и пока меня все вроде устраивает.

**Роман Аранин,**

**ВЛАДЕЛЕЦ ООО «ОБСЕРВЕР» И РУКОВОДИТЕЛЬ**

**ОБЩЕСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ИНВАЛИДОВ «КОВЧЕГ»:**

— С точки зрения понимания социальных проблем у меня есть 20 пунктов, которые ждут своего разрешения: трудоустройство, помощь с оформлением бумаг и проч. Тут у меня полное понимание. Не хватает знаний по экономике, маркетингу, технологии производства. Вот здесь знаний, полученных в летном институте, не хватает.

**Наталья Петрова,**

**УЧРЕДИТЕЛЬ СЕТИ ДЕТСКИХ РАЗВИВАЮЩИХ ЦЕНТРОВ «СЕМА» И ЧАСТНЫХ ДЕТСКИХ САДОВ «ВУНДЕРКИНД» (Г. ИВАНОВО):**

— Я социолог по образованию, и это мне немного помогло. Но в процессе работы я двигалась наощупь, методом проб и ошибок. Лицензию в городе я получала первой и пробила ее лбом, преодолевая все бюрократические препоны. Иду, например, на комбинат общественного питания, который по нормам СанПиН должен нас кормить, а меня посылают, причем самыми нецензурными словами. То же самое и с медицинским обслуживанием. И таких моментов было много, они и сейчас есть. Хотелось бы, конечно, поучиться, но сейчас у нас пять центров и детских садов, которые требуют постоянного внимания. Если получится совмещать, то с удовольствием получила бы дополнительные знания.

**Юлия Скидан,**

**РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТА GOLOVA:**

— В моем случае главным вызовом или трудностью является ограниченность ресурсов — и не только материальных, если говорить конкретнее, необходимость экспертного мнения, специализированного обучения. Мне повезло, что год назад я попала в Impact Hub Moscow (площадка и сообщество для социальных предпринимателей), где прошла курс обучения GROW, который включал в себя бизнес-программу FastTrack, встречи с коучерами и экспертами из разных отраслей (маркетинг и дизайн, юриспруденция, стратегическое планирование и другие). Сейчас, уже после прохождения обучения, я остаюсь резидентом сообщества. Поддержка единомышленников помогает справляться с трудностями.

**Марина Волкова, МАНУФАКТУРА «ДУШИСТЫЯ РАДОСТИ», ТОРГОВЛЯ МЫЛОМ Г. И. СУРАНОВА:**

— Для того чтобы работать правильно, я прошла в МГУ курс бизнес-планирования социального предприятия. Об этих курсах узнала после знакомства с фондом, узнала о программах, которые они проводят в МГУ. Мы же не бизнесмены: мы всю жизнь занимались дизайн-проектами. У нас нет экономического образования. И лекции, которые нам читали, были крайне необходимы. ■





# V ЕЖЕГОДНАЯ ПРЕМИЯ

ЗА ВКЛАД В РАЗВИТИЕ И ПРОДВИЖЕНИЕ  
СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА  
В РОССИИ

17 мая 2016 года  
церемония награждения

При поддержке



Организатор  
Премии



Стратегический  
информационный  
партнер



Генеральные партнеры



Генеральный  
технический партнер



Генеральный  
информационный партнер



Официальный  
информационный  
партнер



Официальный  
радиопартнер



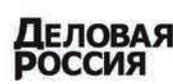
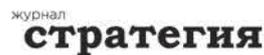
Официальные партнеры



Партнеры



Информационные партнеры



Телефон горячей линии:  
8-800-333-68-78  
(звонок бесплатный)



[impulsdobra.ru](http://impulsdobra.ru)  
[nb-fund.ru](http://nb-fund.ru)

# BUSINESS GUIDE

Тематические приложения к газете  
**Коммерсантъ**

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА  
ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА  
СМЕЖНИКИ  
ИНВЕТОРЫ  
КОНКУРЕНТЫ  
АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС