

# «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

твёрдых 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 ещё 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 нерешённых 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 Курчатовском 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, что 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.