

→ 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 убирали. 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.

ПЕРВЫЕ ЛИЦА

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.

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

— Импакт-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 импакт-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-

«ЧУДО-КОЛЯСКА»



из личного архива

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 парашютным спортом 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.

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 аутосинга, 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 есть и есть, то они, наверное, в меньшинстве. Социальный бизнес низко-маржинален 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. ■

ФОНД «НАШЕ БУДУЩЕЕ»

Фонд региональных социальных программ «Наше будущее» создан в 2007 году для реализации долгосрочных социально значимых программ и проектов, где могут быть применены принципы социального предпринимательства.

Миссия фонда — выступать в качестве катализатора позитивных социальных изменений в российском обществе, содействуя развитию социального предпринимательства путем оказания поддержки и предоставления финансирования предприятиям, деятельность которых направлена на решение проблем общества.