

# 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 дарил 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 легко-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.