



Несмотря на активное развитие благотворительных магазинов, власти до сих пор не предоставили им льготную ставку аренды помещений, относя этот вид социального предпринимательства к обычной торговле Фото Вячеслава Прокофьева

списа до приюта для животных. За три года работы фонд оказал материальную поддержку на сумму 6 млн рублей. В планах организации — расширить географию проекта и открыть точки сбора офлайн (сейчас компания занимается транспортировкой вещей, которые хотят сдать, по заявке).

Многие магазины делают из одежды с дефектами тряпки для хозяйственных нужд, а также развозят неликвидную одежду в приюты для животных, где эти вещи используются как половички, рассказывает представитель одной из краудфандинговых платформ.

Еще один петербургский проект пошел иным путем: компания раздает собираемые вещи бесплатно многодетным семьям, пенсионерам, людям с инвалидностью, оформляя на каждого человека социальную карту, по которой раз в месяц он может выбрать два килограмма вещей. Остальная часть одежды отправляется организациям, а также нуждающимся в Ленинградской, Новгородской и Псковской областях. Частично одежда идет в магазины, прибыль от ее продажи направляется в помощь детям с ДЦП.

Отдельным направлением в работе благотворительных магазинов является продажа продукции, изготовленной подопечными различных фондов. Сами фонды тоже этим занимаются. Так, один из них поставляет изделия (кружки, сумки, открытки, значки) и реализует их онлайн. Аналогичную сувенирную продукцию делает другой проект одного из благотворительных фондов, который, кроме того, проводит мастер-классы и лекции.

ОТДАВАТЬ И ДЕЛИТЬСЯ

Безусловно, основные цели благотворительных магазинов — социальные: поддержка малоимущих, спасение планеты от отходов, качественная переработка и утилизация, — говорит господин Сафронов. Источником дохода становится реализация брендовых и хорошо сохранившихся вещей. Другим источником средств для магазинов служат гранты или частная поддержка спонсоров, например, через краудфандинговые платформы, рассказывает госпожа Игнатенко. «Впрочем, гранты и сборы на краудфандинговых платформах — это не источник заработка, а именно привлечение средств для развития проекта. Там всегда очень четко нужно прописывать, на что пойдут деньги. Например, один из фондов собирал деньги на автомобиль для развоза одежды нуждающимся в регионы», — рассказывает она.

Несмотря на активное развитие социального предпринимательства и благотворительных магазинов, до сих пор не решена проблема льготной аренды помещений для таких организаций, говорит директор одного из фондов помощи детям Екатерина Бермант. «Стоимость аренды в столицах не позволяет движению широко развиваться. Власти ничем не помогают благотворительным магазинам, относя их к обычной торговле», — говорит она, отмечая, что необходима пропаганда «экологического сознания».

Избегая постоянных затрат на содержание магазина, активисты стали проводить шеринг-фестивали, говорит госпожа Бермант, приводя в при-

мер сообщество матерей района ВДНХ в Москве. «Но, конечно, эта история для больших городов, где люди позволяют себе покупать и хранить лишнее», — заключает она.

«В какой-то момент меня испугал объем потребляемой мной одежды, — рассказывает петербурженка Маша. — С развитием масс-маркета цены на одежду стали доступными, и меня захлестнул потребительский фанатизм. Всегда приятнее надеть что-то новое, чем пылящееся в шкафу платье». Спустя годы наступило перенасыщение и осознание того, что обходиться можно малым, продолжает собеседница издания. «Скорее всего, на этой почве стали так популярны концепции минимализма, ограниченного многофункционального гардероба. На фоне однотипного масс-маркета интересны стали секонд-хенды, благотворительные магазины, которые предлагали что-то оригинальное, «с историей», при этом покупка дает моральное удовлетворение: клиент ощущает себя спонсором», — заключает она.

Шеринг-экономика развивается во многих странах — это и сервисы каршеринга, и estate sharing, рассказывает предприниматель Кирилл Николаев. Кроме того, создаются сервисы шеринга рабочих инструментов и многого другого. «Институт собственности важен для поколения «сорок плюс», молодым важнее эмоции и «опыт», поэтому они скорее выберут взять красивое платье и сумку напрокат под мероприятие, чем пойти и оставить зарплату», — говорит он.