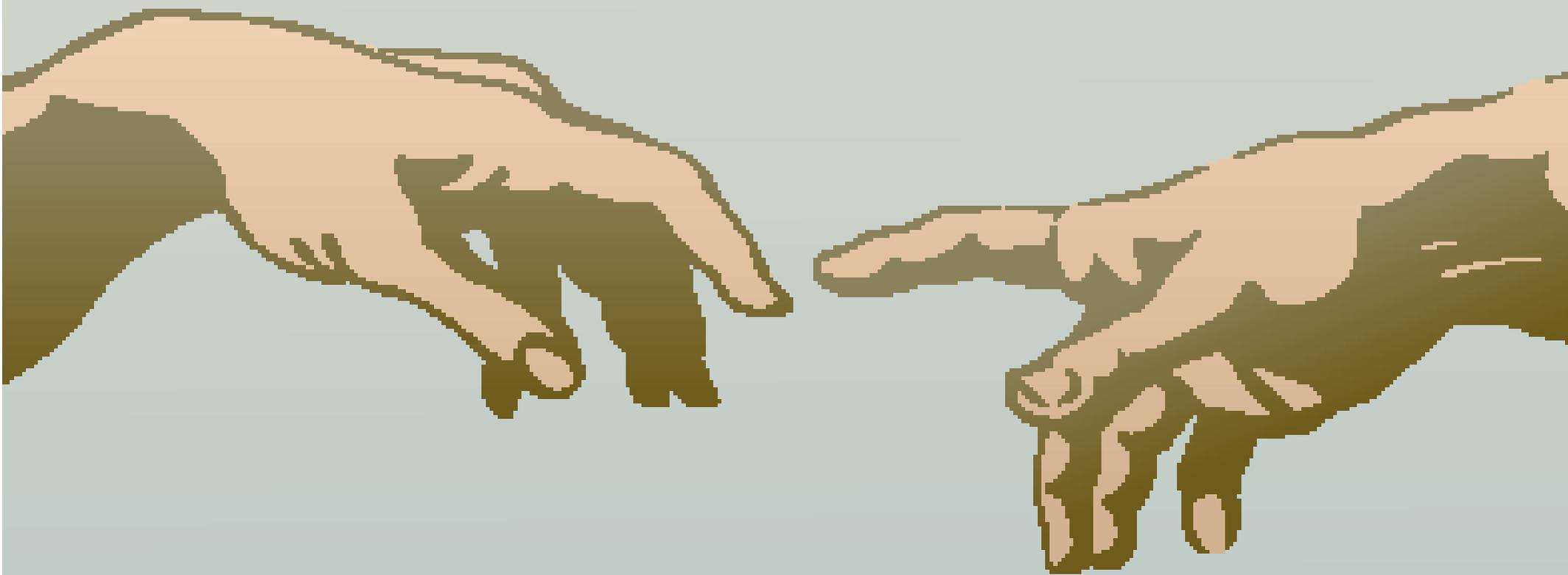


СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

ЧТО ТАКОЕ СОЦИАЛЬНОЕ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО // 11
ОПЫТ ПЕРМСКОГО КРАЯ ПО
ПРИВЛЕЧЕНИЮ НЕКОММЕРЧЕСКИХ
ОРГАНИЗАЦИЙ В СФЕРУ СОЦУСЛУГ // 14



ПЯТНИЦА 29 ИЮЛЯ 2016 № 136
(№5886 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №9-20
являются составной частью
газеты «Коммерсантъ»
Свидетельство о рег. Роскомнадзора
П/И №ФС77-64424 от 31.12.2015 г.
Распространяются только в составе газеты.

Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE

BUSINESS GUIDE ТЕМАТИЧЕСКИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ К ГАЗЕТЕ **КОММЕРСАНТЪ**





ИРИНА ПЕЛЯВИНА,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО»

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. ПЕТР АНИН.

ДЕЛО ДЛЯ ДУШИ

Социальное предпринимательство, как мне кажется, довольно противоречивый термин. Первая часть его говорит об общественной направленности деятельности. С другой стороны, предпринимательство — это все-таки бизнес. А бизнес подразумевает получение прибыли.

Это противоречие, пожалуй, одна из главных проблем существующих социальных предпринимателей. Их деятельностью движут благие намерения. Будь это негосударственный дом для престарелых, реабилитационный центр для инвалидов или инклюзивные центры — все они решают прежде всего социальные задачи. Но эффективность их решения напрямую зависит от успешности выбранной бизнес-модели. Для того чтобы помогать, нужны деньги. Значит, их нужно как-то зарабатывать, оставаясь при этом конкурентоспособным, эффективным и самое главное — не забывая о своей социальной миссии. Несмотря на сложность, социальное предпринимательство сегодня активно развивается. И причин много: активная позиция граждан, нежелание ждать помощи от государства в решении социальных задач. А главное, социальное предпринимательство — это возможность найти дело по душе и сделать счастливым кого-то еще.



ВИКТОР КУЛИКОВ

СЕГОДНЯШНЯЯ РОССИЙСКАЯ СИТУАЦИЯ ДАЕТ СОЦИАЛЬНЫМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ РЕДКИЙ ШАНС ДЛЯ РАЗВИТИЯ

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 продук-

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



МАКСИМ КИМЕРЛИНГ

— У нас в стране нет законодательно закрепленного понятия «социальное предпринимательство», есть только определение, данное министерством экономики. 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 дружки» — 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 зашо-

рены. 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 — ипотерапия, например, а мы ставим таких людей на лыжи. Важно, чтобы государство не ограничивало потребителя в выборе способов реабилитации. Правильно, когда такие проекты реализуются с помощью сертификатов: нуждающийся в подобной терапии человек получает от государства сертификат и сам выбирает на рынке, где получить эту услугу. Возникает конкуренция, а это всегда улучшение качества сервиса.

Подготовила ОЛЬГА КУЧЕРОВА

НОВОЕ СЛОВО В БИЗНЕСЕ

ты 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, измеряются просто: размером прибыли. Социальному же предпринимателю важен в первую очередь общественный эффект: занимающиеся спортом подростки, обихоженные старики, благоустроенные дворы, возрожденные ремесла, переработанные отходы и прочее.

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 общественном деле?

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 пять замечаний, 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 и 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 по-



АЛЕКСЕЙ ГУШИН

СОЦИАЛЬНЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ДОЛЖЕН БЫТЬ КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫМ

тому, 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 эф-

фективности 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 предприни-

матель 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.

НАША ЗАБОТА — АКТИВНОЕ ДОЛГОЛЕТИЕ

Пермский геронтопсихиатрический центр уже более полувека предоставляет услуги по уходу за людьми пожилого возраста, инвалидами, а также гражданами, страдающими психическими заболеваниями.

Большинство пожилых людей, по сути, одиноки и нуждаются в уходе и постоянном медицинском наблюдении. Родственники в силу занятости или отсутствия опыта не всегда способны уделить таким людям должное внимание и, тем более, оказать необходимую медицинскую помощь. Именно поэтому геронтологические центры и интернаты становятся островком спасения для людей преклонного возраста.

Пермский геронтопсихиатрический центр — единственное специализированное учреждение в го-

роде, которое предоставляет услуги гражданам, страдающим в том числе и психическими заболеваниями. Центр имеет несколько филиалов: Ильинский дом-интернат, Пальниковский психоневрологический интернат, Пермской филиал в Добрянском районе и Орджоникидзевский филиал в микрорайоне Молодежном.

Сегодня общее количество проживающих в Центре и его филиалах составляет более 700 человек.

«Мы заботимся о том, чтобы все наши клиенты принимали активное участие в жизни, чтобы их до-

суг был интересным и разнообразным, а проживание было максимально комфортным и приближено к домашним условиям, — рассказывает директор учреждения Александр Буйлин. — Творческие конкурсы, концерты, шахматные турниры, выставки декоративного творчества, «веселые старты», выездные экскурсии — это лишь небольшой перечень наших досуговых мероприятий. У нас есть актовый зал на 200 мест со сценой и профессиональным звуком и светом, читальный зал, библиотека, караоке, музыкальные инструменты. Также стало

Лето — время отпусков

Нередко приходится отказывать себе в отдыхе только из-за того, что не с кем оставить пожилого человека.

Пермский геронтопсихиатрический центр предлагает постоянное или временное размещение пожилых людей и инвалидов, в том числе с психическими заболеваниями.

<http://www.pgpc.ru/>



На правах рекламы

доброй традицией отмечать в Центре календарные даты и тематические праздники, например День именинника. Желание жить в людях старшего поколения поддерживает и трудотерапия: уход за цветочными клумбами, грядками. Центр активно сотрудничает с творческими коллективами района и города, различными видами волонтерского движения».

По словам Александра Буйлина, все это способствует социализации, повышает реабилитационный потенциал постояльцев: «А ведь это и является основной целью нашего Центра — улучшение качества жизни наших клиентов. И конечно, очень важно, что клиенты Центра находятся под круглосуточным профессиональным медицинским наблюдением».

Наконец, пятое замечание. Для обычного предпринимателя весьма характерно желание мультиплицировать бизнес, провести экспансию в соседние регионы или на соседние улицы и сократить издержки за счет масштаба. Но понятно, что в основе этого желания лежит потребность в увеличении оборота и максимизации прибыли. Социальный предприниматель может иметь в виду такое развитие своего дела, но это отнюдь не правило и уж тем более не догма. Очень часто он вынужден ограничивать себя, чтобы не утратить ту самую миссию, ради которой, собственно, и живет его дело, уникальность может быть его уделом.

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. Из этого очевидно, что их эффективность выше, чем у государственных социальных служб.

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. ■

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 заседают 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 настойчивость 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 мнение вообще не интересуют. Такая реакция на советское время, когда лингвисты решали, как надо, и это было не всегда удобно профессионалам. Вот и решили: обойдемся совсем без них.

БУДУЧИ ИСПОЛНИТЕЛЯМИ СОЦИАЛЬНЫХ ЗАДАЧ, СОЦИАЛЬНЫЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ КОНКУРИРУЮТ ЗА РЕСУРСЫ И ОБЩЕСТВЕННОЕ ВНИМАНИЕ С НЕКОММЕРЧЕСКИМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

БЫТЬ ЛУЧШИМИ – НОРМА

Филиал «Азот» холдинга «УРАЛХИМ» – предприятие, которое успешно развивается в нынешних экономических условиях. Доказательство тому – недавняя победа в краевом конкурсе «На лучшую организацию отрасли по эффективности производства и уровню социально-трудовых показателей работы в 2015 году».

Эту планку предприятие держит уже не первый год. Весомый вклад в стабильность на «Азоте» вносит внушительный социальный пакет, льготы и гарантии которого закреплены коллективным договором, признанным одним из лучших в Прикамье. Новый договор был подписан в прошлом, 2015 году и действует до 2017 года. Ежегодная стоимость коллективного договора составляет около 120 млн руб. Эти средства направляются сотрудникам на социальные льготы, гарантии и компенсации, дополнительное медицинское страхование, санаторно-курортное обслуживание, выплаты к памятным датам и так далее.

В последние годы политика компании направлена на омоложение коллектива. Одна из базовых программ, которые работают на это, – программа преемственности, действующая на «Азоте» четвертый год. Наставники, уходя на заслуженный отдых, готовят себе достойную смену, преемники получают столь необходимые для работы на сложном химическом производстве специальные знания и продвижение по карьерной лестнице, как следствие – более высокую оплату труда. К слову, именно заработная плата для многих до сих пор мера социальной составляющей бизнеса. Так вот на «Азоте» она одна из самых высоких среди промышленных предприятий столицы Верхнекамья – города Березники. На сегодняшний день средний уровень оплаты труда на предприятии 50 266 руб., на рабочих специальностях – 41 044 руб.

В 2015 году на «Азоте» была запущена важная программа – софинансирование ипотечного кредитования с целью удержания ключевых сотрудников. По условиям программы работодатель компенсирует работнику сумму оплаченных в предыдущем месяце процентов по жилищному кредиту.

– Большие плюсы от программы софинансирования ипотеки получили и сотрудники, и компания, – отмечает заместитель директора филиала «Азот» по персоналу Жанна Кирпичева. – Для предприятия это привлечение и закрепление ключевых работников на долгую перспективу, а для со-



трудников, в первую очередь, облегчение финансовой нагрузки и, конечно, улучшение жилищных условий.

Молодежи на заводе созданы все условия для профессионального развития и активного досуга. Активные молодые люди здесь на виду: ежегодно лучших чувствуют в День молодежи, поддерживают в проведении различных мероприятий.

– Ежегодно компания «УРАЛХИМ» привлекает более шестидесяти молодых специалистов, и мы рады, что большинство из них остаются на заводе, – говорит Жанна Кирпичева. – Мы прилагаем все усилия, чтобы молодежь была вовлечена в процессы компании, росла и продвигалась по карьерной лестнице, с чувством гордости и удовлетворения отзывалась о своей профессиональной деятельности. Как резуль-

тат такой работы – средний возраст работников по итогам 2015 года – 39 лет, текущая доля кадров минимальная, а индекс вовлеченности ежегодно растет на несколько пунктов.

Заботятся на «Азоте» и о здоровье сотрудников. Есть у азотчиков свой Дом спорта со спортивными и тренажерными залами и большая лыжная база. Кроме того, в рамках традиционной корпоративной спартакиады, которая проводится на «Азоте» с 1934 года, каждый может проявить свои спортивные способности. По традиции, более 1 тыс. сотрудников предприятия соревнуются в 17 видах спорта, среди которых легкая атлетика, волейбол, баскетбол, настольный теннис, плавание. А с 2015 года в холдинге «УРАЛХИМ» стартовала большая спартакиада между всеми заводами холдинга, где участники могут не только побороться за главный спортивный кубок, но и пообщаться с коллегами с других предприятий.

Нужно отметить внимание компании к подрастающему поколению. В 2016 году, в рамках проведения традиционной летней оздоровительной кампании, 340 юных азотчиков в возрасте от 7 до 14 лет отдохнут в детских учреждениях, что больше, чем в прошлом году, на 20%. Хороший летний отдых поможет детям с пользой провести каникулы, укрепить здоровье и набраться сил перед новым учебным годом, считают в компании.

Филиал «Азот» холдинга «УРАЛХИМ» – предприятие с крепкими традициями. Здесь понимают, что забота о сотрудниках напрямую связана с экономической составляющей производства. Наверное, поэтому для «Азота» быть лучшими – это норма.



«В РЕГИОНЕ ДОВОЛЬНО АКТИВНЫЕ НКО, СИЛЬНЫЕ ВОЛОНТЕРСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ»

ПЕРМСКИЙ КРАЙ — ОДИН ИЗ ЛИДЕРОВ ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В СФЕРУ ОКАЗАНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ УСЛУГ. СЕГОДНЯ В РЕЕСТРЕ ПОСТАВЩИКОВ — БОЛЕЕ 50 ОРГАНИЗАЦИЙ. НАСКОЛЬКО ЭФФЕКТИВНО СОТРУДНИЧЕСТВО С НЕГОСУДАРСТВЕННЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ, РАССКАЗАЛА ВГ «СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО» МИНИСТР СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ПЕРМСКОГО КРАЯ ТАТЬЯНА АБДУЛЛИНА.

— Расскажите об опыте Пермского края по привлечению НКО-сектора к реализации социальных услуг населению. Что изменилось со вступлением в силу нового федерального закона?

— Год назад, с 1 января 2015 года, вступил в силу Федеральный закон №442-ФЗ «Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации». Этот закон напрямую дает возможность вхождения в рынок социальных услуг негосударственных организаций. Кроме того, есть поручение президента России о том, что до 10% средств программ должно быть направлено некоммерческим организациям. В Пермском крае такая практика отработана уже давно. Мы еще с 2007–2008 годов привлекаем к сотрудничеству негосударственные организации. Тогда впервые было принято решение о том, что у нас проводится конкурс на оказание социальных услуг. По итогам конкурса выявились исполнители — негосударственные поставщики, в результате была оптимизирована сеть государственных учреждений. Мы это сделали для того, чтобы повысить эффективность социального обслуживания. Монополия, когда нет конкуренции, не дает того качества, которое необходимо. Понимая все это, мы пошли на такой шаг. В результате сегодня все нестационарные услуги переданы в рынок. Эти социальные услуги оказывают негосударственные организации.

— Таким образом, можно сказать, что Пермский край одним из первых начал привлекать некоммерческие организации в сферу оказания социальных услуг. Расскажите о том, насколько сегодня этот рынок развит в регионе.

— Когда вступил в силу 442-й закон, мы привели в соответствие с ним всю региональную нормативную базу. У нас уже развит рынок этих услуг, поэтому мы с легкостью вошли в реализацию закона. То есть мы практически отработали этот механизм. Поэтому для нас поручения и послысы со стороны федерального уровня были не новы. Они ожидаемы и оправданны. Но другие регионы столкнулись с проблемой отсутствия конкурентного рынка: либо НКО не готовы к оказанию социальных услуг, либо нет НКО как таковых.

— Сколько в Пермском крае действует некоммерческих организаций?

— Различную деятельность в Пермском крае осуществляет более 270 негосударственных организаций. Но это не означает, что ровно столько же и оказывает социальные услуги. Реестр поставщиков услуг — это некая сертификация. Федеральный закон №442-ФЗ дает возможность подать заявку на бюджетное финансирование, в том числе через механизм компенсации. Для того чтобы принять участие, организация должна зайти в реестр, подать о себе сведения, а затем обратиться в территориальные управления Министерства социального развития Пермского края. Если те гражд-

дане, которым необходимо обслуживание, признаны нуждающимися и организация входит в реестр, то на таких условиях организации может быть компенсирована часть затрат из бюджета края. В случае если организация не входит в реестр и оказывает социальные услуги, финансирование осуществляется за счет средств граждан.

— Насколько эффективно сотрудничество с НКО в социальной политике?

— Мы видим, что это дает определенный результат, эффект. И мы не будем отказываться от сложившейся системы. Сегодня используется несколько вариантов сотрудничества: это закуп в соответствии с конкурсными процедурами, предоставление целевых субсидий. Например, несколько лет мы предоставляем субсидию на «Детский телефон доверия», на семейные клубы и ресурсные центры.

Многоканальный краевой детский «телефон доверия», работающий под единым общероссийским номером, создан в 2010 году. С 2013 года он работает в круглосуточном режиме. Специалисты службы оказывают экстренную психологическую помощь как детям, так и их родителям, членам семьи. Услугу предоставляет автономная некоммерческая организация «Региональный центр «Вектор» в рамках соглашения о предоставлении целевой субсидии. Пермский край является одним из трех субъектов РФ, в которых помощь по детскому «телефону доверия» оказывается на базе НКО. Такой механизм обеспечивает целый ряд преимуществ для службы. Во-первых, после проведения всех необходимых конкурсных процедур отпадает часть административных барьеров. Важен и психологический фактор: часто людям гораздо проще обратиться за помощью в негосударственную структуру.

«Телефон доверия» выполняет профилактическую функцию, является доступным механизмом оказания помощи детям в кризисной ситуации. В 2014 году в 1200 случаях дети, обратившиеся в службу, переживали насилие в семье, преследование со стороны сверстников в школе и другие сложные ситуации. Все они получили экстренную психологическую помощь. Ежегодно по детскому «телефону доверия» поступают тысячи звонков. Служба активно развивается: более чем в два раза увеличилось количество звонков. Востребованность услуги психологической помощи, в том числе экстренной, через службу детского телефона доверия и повышение уровня ее доступности очевидны.

Поддержка НКО через целевые субсидии осуществляется и на создание ресурсных центров по основным направлениям деятельности в сфере семейной политики и детства. Это центр по работе с семьями, в том числе с семьями «группы риска» и семьями, находящимися на ранней стадии кризиса, центр по профилакти-



ке преступности среди несовершеннолетних, центр по работе с детьми, нуждающимися в государственной поддержке, и центр по развитию системы отдыха и оздоровления детей. Так, ресурсный центр по работе с семьями оказывает помощь и дистанционно, и очно в тех случаях, когда это требуется. В территориях очная помощь оказывается кризисными психологами — доверенными специалистами центра.

Для специалистов организовано обучение и профессиональное супервизорское сопровождение. Обучено более 200 специалистов технологиям работы с семьями «группы риска» и находящимися на ранней стадии кризиса, в том числе по вопросам предупреждения жестокого обращения в семье.

Кроме того, оказывается помощь женщинам с детьми в трудной жизненной ситуации с предоставлением временного приюта. В трех тер-

риториях края работают кризисные отделения для женщин (Пермь, Березники, Чайковский) с привлечением общественных и волонтерских организаций.

— **Таким образом, государство устраняется от решения социальных задач, переложив их на негосударственные организации?**

— Ни в коем случае! Государство по-прежнему продолжает нести всю ответственность. В-первую очередь это определенная сертификация: предъявляется перечень требований к поставщикам услуг. Это опыт, квалификация, которым должен соответствовать поставщик. Например, на надомное обслуживание у нас есть еще и требование по наличию лицензии на медицинскую деятельность. Не предусмотрено авансирование, мы производим оплату только по факту оказания услуг. Факт оказания услуг мы устанавливаем через систему персонализированного учета. Это программный продукт, который есть в каждом территориальном органе социальной защиты. Программа позволяет нам видеть, какие услуги оказывались человеку. Этот отчет проверяется специалистами. Кроме того, выборочно проводится анкетирование: получена ли услуга, довольны или недовольны ее качеством получатели, и так далее. Система стала более прозрачной. Поставщик заинтересован в том, чтобы оставаться на рынке услуг, то есть заинтересован в качестве своей работы и удовлетворенности клиента.

— **Какие еще системы контроля за качеством услуг применяются в крае?**

— Мы проводим плановые и внеплановые проверки. Существует система санкций, предусматривающих в том числе и административную ответственность. В целом все эти составляющие в комплексе обеспечивают нам довольно серьезный уровень контроля.

— **Не связано ли отсутствие жалоб с иными причинами, нежели некачественное оказание услуг?**

— Мы имеем дело с определенной категорией граждан. Это пожилые люди, они молчать не будут. Учитывать нужно и то, что во всех этих услугах идет соплатеж клиентов, за исключением отдельных категорий. Если клиент вносит свой соплатеж, то, естественно, он уже будет требовать соответствующее качество. Как правило, 90% граждан тщательно смотрят не только на то, оказана услуга или нет, но и на то, как она оказана: хорошо ли помыт пол, хорошо ли помыта посуда и так далее.

— **Почему эффективность негосударственных служб оказалась выше, чем у государственных?**

— Приведу простой пример. Раньше оказание надомных услуг осуществлялось комплексными центрами социального обслуживания. Как правило, это большой имущественный комплекс с разными отделениями, довольно большой административно-управленческий персонал. При всем этом эффективность работы всего этого комплекса сомнительна. Негосударственному же поставщику нет необходимости оплачивать имущественный комплекс. У него сотрудники работают на дому. Негосударственная структура более гибкая. Таким образом достигается экономическая эффективность. Если говорить о социальной эффективности, то социальный работник в негосударственной организации нацелен на то, чтобы оказать большее количество услуг и лучшего качества. Если раньше зарплата соцработника не зависела от количества и качества оказанных услуг, то здесь, чем большее количество услуг оказано и лучшего качества, тем выше оплата.

— **Сбивает с толку название — некоммерческая организация. По сути, это социальный бизнес?**

— По законодательству, если мы говорим о некоммерческой организации, то все, что заработала некоммерческая организация, она должна потратить на свою же деятельность: на зарплату, на восстановление материальных ресурсов и так далее. У нас спрашивают: не боимся ли мы отдать этот рынок коммерсантам? Есть две ситуации: когда услуга абсолютно четкая, счетная, стандартизированная. Например, покупка продуктов, вынос мусора, приобретение лекарств. И есть цена каждой услуги. Коммерсант, заходя на рынок, оценивает экономическую составляющую и понимает, может ли он получить прибыль. Здесь я не вижу ничего предосудительного в том, что может зайти и коммерческая организация. Но есть деятельность, которую стандартизировать затруднительно. Такие услуги относятся к исполнению миссии. Есть смысл, чтобы такую деятельность осуществляли некоммерческие организации, которые могут не только оказать стандартную услугу, но и сделать то, что стандартом не предусматривается.

— **Тогда в чем интерес этих людей? Социальная активность?**

— В первую очередь это возможность вести общественно значимую деятельность, и при этом получать поддержку государства. Для НКО важно иметь хороший послужной список, участвовать в социально значимой деятельности. У нас исторически так сложилось, что в регионе довольно активные НКО, сильные добровольческие и волонтерские организации. Это стало особенностью Пермского края.

— **Какие трудности при работе с негосударственными организациями?**

— Первая проблема — это стабильное качество. Нужно думать о дополнительных меха-

низмах, чтобы удерживать необходимую планку качества. Потому что у организаций возникает определенное желание минимизировать расходы и меньшими затратами оказать услугу. А меньшие затраты бьют по качеству. Это не глобальная проблема, тем не менее мы сегодня для себя ее не исключаем. Большая разница между организациями, которые работают по госзаказу, и теми, которые рассчитывают только на платежи граждан. Сейчас много историй про то, что открываются частные пансионаты, где абсолютно ненадлежащие условия для стариков, но, тем не менее, родственники почему-то их там оставляют. Здесь особенно важно соблюдение стандартов. Когда мы видим, что в этих частных пансионатах нет самых элементарных условий и люди находятся закрытыми в помещениях с решетками на окнах, то мы понимаем, какие могут быть трагические последствия. И для таких пансионатов нам важно показать хорошие практики. Я считаю, что у нас наработаны хорошие практики по госзаказу. И важно удержать определенный уровень квалификации персонала и качества услуг. На стихийном социальном рынке появляются иногда организации ненадлежащего качества. Поэтому вторая задача — обучить тех специалистов, которые хотят зайти в этот рынок. Дать информацию, куда они могут обратиться, чтобы при вхождении на этот рынок было понимание того, какие это услуги.

Одно дело — заниматься услугами в каком-то неодоушевленном секторе, другое дело — оказывать услуги людям. Поэтому сегодня перед собой мы ставим задачи: обеспечить информирование организаций и обучение специалистов, а также дать информацию получателям услуг, потенциальным клиентам, их родственникам о качестве работы организаций, оказывающих социальные услуги. ■

Беседовала Ирина Пелявина

СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РОССИИ

В последние несколько лет в России быстрыми темпами набирает популярность социальное предпринимательство. Это новаторская деятельность на стыке бизнеса и благотворительности, нацеленная на смягчение или решение социальных проблем на условиях самоокупаемости и устойчивости.

В 2009 году бывший педагог Вячеслав Горелов организовал в Ильинском районе Пермского края «Школу фермеров» — проект, направленный на социализацию выпускников детских домов. Социальное предпринимательство спасает подростков «от тюрьмы и от сумы», обеспечивая их надежной профессией: не только помогает определить жизненные приоритеты, но и обучает производству и реализации сельскохозяйственной продукции.

Этот проект — один из самых ярких примеров того, как именно работает социальное предпринимательство.

«В ситуации экономического кризиса преимуществом именно такого механизма решения социальных вопросов является его финансовая устойчивость, независимость от возможностей жертвователей», — объясняет директор Фонда «Наше будущее» Наталия Зверева, ведущий российский эксперт в сфере социального бизнеса.

Итак, социальное предпринимательство основывается на следующих принципах:

- Социальная миссия.
- Предпринимательский подход.
- Инновационность: решая социальную проблему, предприниматель создает новую комбинацию ресурсов, предлагает новые услуги или товары.
- Тиражируемость: успешные проекты в этой сфере, как правило, могут быть воспроизведены в других регионах.
- Самоокупаемость и финансовая устойчивость.

Если десять лет назад о социальном бизнесе в России знали лишь единицы, то на сегодняшний день в этой сфере работают тысячи проектов. Социальные предприниматели осваивают множество ниш: от производства сувениров и организации частных детских садов до высокотехнологичного производства.

Пожалуй, наибольшее количество социальных предприятий действует в области дошкольного образования: детские сады, развивающие центры, инклюзивные учреждения, где по одному и тем же программам занимаются «обычные» дети и их сверстники с особыми потребностями здоровья.

Социальные предприниматели открывают туристические агентства для инвалидов-колясочников, фитнес-центры для пожилых людей, медицинские центры в районах Крайнего Севера. Появляются первые проекты, которые решают проблемы экологии, в частности — раздельного сбора мусора.

Особенно выделяются инициативы по возрождению культурного и исторического наследия России. Например, благодаря проекту «Город-музей» удалось возродить уникальное производство традиционной коломенской пастилы — гастрономического раритета, который стал привлекать в подмосковную Коломну сотни тысяч туристов. Так началось возрождение исторического центра города — Коломенского Посада, появились сотни новых рабочих мест, стала развиваться туристическая инфраструктура.

Зачастую проекты социальных предпринимателей становятся инициаторами позитивных изменений в регионе.

«Социальное предпринимательство влияет на формирование благоприятной предпринимательской среды в целом», — отмечает Наталия Зверева. — Неудивительно, что в последнее время этой сферой заинтересовалось государство и крупный бизнес. Сегодня мно-

го активнее продвигается идея передачи части государственных и муниципальных социальных услуг на условиях аутсорсинга социальным предпринимателям, а также социально ориентированным некоммерческим организациям».

Крупный бизнес привлекает возможность создавать финансово устойчивые и долговременные механизмы решения социальных проблем. В последнее время ряд российских компаний (в частности, «Металлоинвест», «Русал», «Северсталь», ОМК) запустили программы помощи социальным предпринимателям в моногородах. Так, в мае 2016 года при поддержке Объединенной металлургической компании, Министерства промышленности, предпринимательства и торговли Пермского края, а также администрации Перми стартовал конкурс проектов социального предпринимательства «Начни свое дело». Победители получают стартовое финансирование на создание социального бизнеса в размере от 30 до 100 тыс. рублей.

Организационную и консультативную помощь конкурсу оказывает Фонд региональных социальных программ «Наше будущее» (nb-fund.ru). Это первая российская организация, которая стала заниматься системной поддержкой со-

циального предпринимательства. Фонд был образован в 2007 году по инициативе известного бизнесмена Вагита Алекперова. На сегодняшний день Фонд поддержал 150 проектов в 48 регионах страны на сумму 366,5 млн рублей. Помимо прямого финансирования проектов (в виде беспроцентных займов) Фонд «Наше будущее» занимается созданием инфраструктуры поддержки российского социального бизнеса. В 2014 году была открыта «Лаборатория социального предпринимательства» (lab-sp.ru) — интеллектуальный и учебный центр, в котором обобщаются успешные практики, отечественные и зарубежные ноу-хау в этой сфере. Создана также программа «Больше чем покупка!», обеспечивающая доступ товаров социальных предпринимателей на массовый потребительский рынок.

По мнению экспертов, российское социальное предпринимательство миновало стадию стартапа и постепенно превращается в отдельный, «четвертый» сектор экономики.



СОЦПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ: ОТ ДОМА ПРЕСТАРЕЛЫХ НЕ ЗАСТРАХОВАН НИКТО

В РОССИИ НАСЧИТЫВАЕТСЯ ВСЕГО 1,5 ТЫС.

ГОСУДАРСТВЕННЫХ ДОМОВ ДЛЯ ПРЕСТАРЕЛЫХ, ВКЛЮЧАЯ ПСИХОНЕВРОЛОГИЧЕСКИЕ ИНТЕРНАТЫ. В НИХ ПРОЖИВАЮТ ПРИМЕРНО 250 ТЫС. ЧЕЛОВЕК. ЧАСТНЫХ ПАНСИОНАТОВ, ПО РАЗНЫМ ОЦЕНКАМ, МЕНЕЕ 100. ИХ СУЩЕСТВЕННЫМ ОТЛИЧИЕМ ЯВЛЯЕТСЯ АТМОСФЕРА, КОТОРАЯ МАКСИМАЛЬНО ПРИБЛИЖЕНА К ДОМАШНЕЙ. О ТОМ, КАК РАБОТАЕТ ТАКОЙ ДОМ В РОССИЙСКОЙ ГЛУБИНКЕ — СЕЛЕ ПОКЧА ЧЕРДЫНСКОГО РАЙОНА ПЕРМСКОГО КРАЯ, РАССКАЗАЛА СОЦИАЛЬНЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ, РУКОВОДИТЕЛЬ ПАНСИОНАТА «БЛАГОЛЕТИЕ» НИНА МАРАТКАНОВА. СЕРГЕЙ ПОНОМАРЕВ

— **Нина Васильевна, расскажите о себе и о том, почему решили открыть пансионат для пожилых людей.**

— По образованию я математик, была пионервожатой, затем первым секретарем райкома комсомола, замглавы администрации района по социальным вопросам. На мне практически все сферы были: образование, культура, милиция, архив, ЗАГС, пенсии, соцзащита и медицина. Пришла молодая, 25 лет было, но втянулась, всему научилась. Потом в 2000 году пошла на повышение в краевую администрацию, ведущим специалистом в комитет по молодежной политике.

В 42 года родила четвертого ребенка. Вернулась обратно — в Чердынский район. В 45 лет ты уже никому не нужен, тем более в администрации, где молодых полно. Начала заниматься туризмом. Историю знаю, людей тоже. Четыре года проводила туры для «трудных» детей. С подростками тяжело, постоянно как по лезвию ножа ходишь. Дети сложные, воспитатели еще сложнее. Но мы дружим, ко мне до сих пор в гости приезжают уже со своими семьями. Многие говорят спасибо, что ушли с той дорожки. В 2013 году ко мне пришли люди и сказали, что в селе закрылся государственный дом престарелых, имущество растащили, персонал уволили, бабушек развезли по другим домам. Я пошла посмотреть, и мне стало так жаль это здание. Оно ведь красивое, столько лет уже стоит. Купцы раньше думали о людях. А почему мы нынче ни о чем не думаем? Его можно сломать, а кто ж новое будет строить? Мы за годы советской власти в районе практически ничего нового не создали, а разрушили многое.

Стала изучать вопрос, собирать по крохам опыт работы. Поехала к Надежде Кочуровой (на тот момент зампред правительства Пермского края по социальной политике). Она собрала министров, представила меня, я все рассказала. Убедила. Ведь беру здание, которое является памятником архитектуры, содержа его и профиль не меняю. Даю работу людям: 25 рабочих мест на село из 800 человек — это много! В-третьих, у нас 45 человек живущих, а не доживающих свой век. И наконец, мы не берем бюджетных средств, наоборот, оплачиваем налоги. Где тут минусы? В итоге получила это здание в бессрочную аренду.

— **Кто ваши подопечные? Почему люди попадают в такие дома?**

— Надо понимать, что от такого дома не застрахован никто. Всего у меня 45 человек. Самой пожилой — 101 год. Есть у нас простые бабушки из деревень и сел, был директор большого предприятия из Усоля — разные люди приходят. Где-то половина из нашего, Чердынского района и половина из Перми. Пермляки могут платить полную цену, без них я не смогла бы содержать часть наших, местных. Кто из деревни — пенсия маленькая, а доплачивать некому. Зато они знают столько частушек, историй, такие труженики!

Есть у нас уникальная женщина — Елизавета. Ее по краю многие знают, в Березниках. Дожила до 92 лет, и к ней едет столько бывших уче-

ников, столько людей! Судьба бывает разная, были дети у нее, потом умерли. Одна она жить не смогла и оказалась у нас. Она рукодельница, вяжет, очень любит командовать. Но главное, она учит тому, как можно работать, дает дельные советы.

Еще одной женщине 95 лет, работала на сплавных рейдах. Во время войны была вальщиком леса. Говорит, что работа была не такой сложной, труднее было бороться с голодом и холодом. До 92 лет содержала свой огород в образцовом порядке, а последние три года живет у нас. У нее один внук в Перми, больше никого нет. Внук подарил ей сапоги, и она в них теперь постоянно ходит. Не снимает, и нам приходится на это идти. Понимаем. А нынче в день рождения подходит с таким вопросом: «Ко мне уже, наверное, никто не приедет?» Говорю: «Почему? Придут люди». Пришли школьники. Мы испекли большой рыбный пирог, который она очень любит. Зажгли свечи, потом школьники пели, дарили ей цветы, танцевали, она сама танцевала. Я нашему молодому Диме говорю: «Иди пригласи бабушку». И ведь он станцевал с ней! А потом она поделилась со мной: «Я и не думала, что когда-то снова буду танцевать...» Вот ради таких моментов и стоить жить.

У всех свои истории. Другая бабушка проводила пятерых сыновей на фронт, и никто не вернулся. На 9 Мая мы делали большую постановку и рассказывали о тех, кто трудился в годы войны. Про нее наши школьники рассказывали. Делали бумажные кораблики с именами погибших и пускали по реке. В конце, когда шел последний вальс, наша молодежь встала и пригласила всех пожилых, кто мог двигаться. Это был непередаваемый момент доброты — от сердца! А потом салют у нас был из воздушных шариков...

Из 45 человек у нас всего 15 мужчин. В среднем от 50 до 75 лет, самому старшему было 92 года. Кто-то после инсульта оказался, кто-то чуть ноги не обморозил, кто-то пил сильно. Но здесь они все бросают пить и курить. Это мой закон. В местных магазинах им никто не продаст водку или сигареты. Все знают, что это «мараткановские». И в этих условиях они начинают развиваться: рисуют, лепят, творчеством занимаются, танцуют. Просто так не сидят.

Есть у нас тут ряд пенсионеров с титано-магниевого завода. Заводчане не забывают своих, помогают чем могут. Если бы каждое предприятие думало о своих пенсионерах, жизнь была бы другой.

— **А власти помогают?**

— Если человеку 70 лет исполнилось, то памперсы надо выделять практически всем. Мы заработали эти памперсы. У нас 20 человек инвалидов, но саму инвалидность имеют очень мало. В Москве после комиссии человеку сразу же выделяется кровать, противопролежневый матрас, прикроватный столик, коляски, пеленки, ходунки. У нас даже памперсы выдать нельзя, и приходится их покупать за собственные деньги, которые остаются. Если пенсия пусть получается 14 тыс., памперсы нужны на 2,5 тыс., плюс 1,5 тыс. вычитают за уход, так что там остается?



ПЕТР КАСИН

В России действует не более 100 частных пансионатов для престарелых

А еще нужно покупать медикаменты. В других домах медикаменты полностью покупают за деньги родственников. Я прошу покупать только дорогие медикаменты, остальные покупаем сами. Не могу сказать человеку: «Мы не будем тебя лечить, потому что дорого». У нас регулярно проходит диспансеризация, мы все прикреплены к больнице, поэтому приезжают узкие специалисты и смотрят бабушек и дедушек. Скоро будем получать свою лицензию, сделаем врачебный и процедурный кабинеты, будут свои психиатр и терапевт.

— **Но вы ведь все равно в «плюсе»?**

— Пока да. Хотя случается, что себе на зарплату уже ничего не остается. Когда я обсчитывала, получалось, что минимальный старт начинается с 15 человек по 15 тыс. руб. в месяц, но при этом совсем не остается денег на развитие. Не развернешься. Плюс мало рабочих мест. Сейчас у меня проживание стоит 18 тыс. руб. в месяц, но я все никак не могу решиться поднять до 20 тыс. 25 человек персонала работает, а по краю постановление вышло, что им надо делать минимальную зарплату 11 тыс. руб. Я ее не вытягиваю. Надо поднимать цену, а это сделать могу только у тех, за кого доплачивают родственники. А они и так платят много. Держусь за счет бесплатной аренды здания.

Мы всю прибыль направляем на развитие. База копится: есть противопролежневые матрасы, медицинские кровати, ходунки, тренажеры, много игр, мозаика и много чего. Да, тут у нас не хоромы, не евроремонт, но все чисто, аккуратно, по-домашнему.

Это все непросто дается, особенно когда с нуля начинаешь. Не всегда на первых порах таким организациям, как мы, надо платить налоги. Я согласна с пенсионными отчислениями, но с УСН не согласна. Почему? Без развития собственной материальной базы мы не сможем платить налоги. Социальным предпринимате-

лям льготы по налогам давать надо, мы не тот бизнес, с которого можно много налогов брать.

— **Сколько человек у вас в штате? Чем они занимаются?**

— У нас 12 сиделок, две технички, которые убирают, стирают и гладят, моют в бане. Две медсестры, надо еще две где-то набрать. У меня нет кадров на селе. Обучение происходит в Березниках, и там выпускают по 50 медсестер — это совсем ничего для края. Обучить медсестру, и чтобы потом она приехала работать к нам в село, практически нереально. Я не могу ей дать социальных гарантий и зарплату достойную. Район не только дотационный, но и бесперспективный, идет сужение всей бюджетной сетки.

Затем у нас четыре кочегара, они и летом работают. Потому что мужчина обязательно должен быть. В ночь остаются три сиделки и обязательно один мужчина, так как может случиться всякое. Где-то нужно перевернуть или поднять бабушку и т.д. Еще у нас два аниматора, два повара и помощник руководителя. Это основные работники. Есть еще бухгалтер и завхоз. Плюс помогают пять волонтеров: два мальчика и три девочки из школы приходят. От них очень весомый вклад. Они красили, белили, плитку помогали класть. Если это все деньгами оплачивать, я бы не потянула.

— **Как вы развлекаете своих подопечных?**

— Мы ставим свои спектакли, разыгрываем водевили, устраиваем чаепития, капустники. Сегодня у них лепка из пластилина — для моторики важно. Вечером будут шишки катать: набрали шишек и трав разных, будут вспоминать, как какая называется, для тренировки памяти. Песни, стихи разучиваем. На большие районные мероприятия стараюсь брать всех, даже неходячих. Зову таксистов, многие бесплатно довозят. Ходили в наш музей, выставочный зал. Трогали утварь, котелки, вещи, которыми куп-

цы владели. А потом я сказала музею, что не могу водить к ним всех, ведь у нас и лежачие есть. И они стали приезжать к нам.

Лежачему много не надо, но когда к нему приходят новые люди, то человек получает положительные эмоции. Приезжало шоу мыльных пузырей из Ижевска. Мы с мальчишками договорились, что они дойдут до каждого. У них костюмы, пузыри, живой кролик. И они действительно всех обошли. Есть у нас почти незрячие, они пузырей не видят, но могут потрогать костюм, погладить кролика. Человек улыбается. Потом три часа пол отмывали после пузырей, но это уже наши проблемы. Многие родственники спрашивают: «Зачем ты это все делаешь?» Отвечаю так: «Если человек счастлив пять минут, то он полноценно живет эти пять минут. И значит, оно того стоит!»

Утро у нас начинается с того, что я каждого обнимаю, а вечером точно так же укладываю спать. Ведь не знаешь, кто на следующее утро может не проснуться. Но в целом у нас весело. Мы танцуем и поем на всех мероприятиях. На 9 Мая в этот раз мы четыре новых номера сделали с новыми людьми. Наши бабушки оттуда пришли довольные и спросили: «Когда будем снова выступать?» Вот это драйв!

— **Как местное население относится к пансионату?**

— Местные относятся хорошо. Здесь ведь и раньше был дом престарелых, только государственный. Но они тут пили, курили, порой дебоширили и тому подобное. Когда начала, мне говорили: «Чего с ними возиться? Водки налей, да и пусть спят». Я такого не приемлю. Когда вывела первый раз своих на сельский праздник, один высказал: «Привела своих убогих!» А я ответила: «Убогим будешь ты, а мы сидим у Бога!» Понял, сейчас за руку здороваюсь. Мы ходим гулять, в клуб. Сначала это дико смотрелось, когда десять колясок с бабушками катят волонтеры до церкви и обратно. С ними надо же как в детском саду — за ручку. К человеку должны привыкнуть. Человек должен видеть небо, это не просто прогулка, это общение с природой. У нас тут воздух свежий всегда, его ложками можно черпать. Недавно черемуха цвела, а сейчас травы зацвели — благодать!

— **А многие вам помогают?**

— Да, вся Россия помогала дом поднимать. На своей страничке в «Одноклассниках» постоянно фотографии выкладываю. Спрашивают: «Зачем лежачих больных показываешь?» А затем, что через Интернет находят родственники этих больных. У одной бабушки сестра в Молдове отыскалась, мы с ней по скайпу теперь разговариваем. У другой нашелся племянник в Краснодарском крае, теперь он посылает деньги на памперсы. А если бы я не показывала этого, то ничего бы и не было.

Школьники приходят, мы тоже все им показываем, как что устроено, как живут люди, как мы за ними ухаживаем, даем покатасть коляску с бабушкой. Это воспитывает милосердие.

Врачи помогают. Пришла врач, поставила пять уколов бабушкам. Спрашиваю, сколько с меня. Отвечает: «Ни с тебя, ни с них деньги брать не буду. Может, я буду такая же старая и мне помощь кто-то окажет». И таких людей много. Надо около себя создавать сообщество неравнодушных. Сегодня «афганцы» позвонили и предложили вещи привезти. Я, конечно, согласилась. Церковь тоже помогает продуктами и добрым словом. И из Совета ветеранов поддерживают.

— **Что вы считаете самым тяжелым в своей работе?**

— Самое страшное, когда тебе звонят и спрашивают: «Нина Васильевна, есть место? Когда освободится?» А ты понимаешь, когда место будет. Когда кто-то уйдет в иной мир. Вот это самое страшное. Недавно звонит молодой человек, тоже про место для мамы спрашивает. Я говорю: «Давай помогу тебе ее в Красновишерск устроить, там тоже хороший пансионат есть». А он отвечает: «Свою маму только к вам отдам, так как знаю, что вы ее не обидите». ■

СОЦИАЛЬНЫЕ ПРИОРИТЕТЫ «МАШИНОСТРОИТЕЛЯ»

Один из флагманов промышленности Пермского края — АО «Пермский завод «Машиностроитель» — в следующем году отметит полувековой юбилей. К празднованию этой знаменательной даты предприятие приближается с высокими достижениями. За последние несколько лет завод сделал существенный шаг в своем развитии: произошло увеличение объемов и номенклатуры выпускаемой продукции, благодаря реализации программы технического перевооружения возросли технологические возможности предприятия. О работе предприятия, перспективах развития и социальных проектах рассказывает Владимир Манин, заместитель генерального директора по управлению персоналом АО «ПЗ «Машиностроитель».

Сегодня «Машиностроитель» выпускает широкий спектр продукции оборонного, ракетно-космического, авиационного и других изделий специального назначения. Другой отличительной чертой предприятия является развитие социальной сферы. На заводе реализуется ряд социальных программ. Все они направлены на создание комфортных условий труда и отдыха заводчан, развитие социальной инфраструктуры. В частности, это касается улучшения жилищных условий работников. В 2014 году предприятие завершило строительство очередного многоэтажного дома в микрорайоне Вышка II. Все квартиры в доме на предоставленных заводом льготных условиях приобрели его работники, в том числе молодые специалисты. Преференции для участвующих в этом проекте заводчан включают низкую стоимость квадратного метра, минимальную ставку по ипотеке, безвозмездную ссуду на первоначальный взнос. В настоящее время еще более 600 работников нуждаются в улучшении жилищных условий. Учитывая столь высокий спрос на жилье у заводчан, акционеры предприятия недавно одобрили бизнес-план строительства следующего дома. Более того, предприятие намерено сформировать четкий план решения квартирного вопроса: возводить каждые полтора-два года по одному новому дому. Благо принадлежащие заводу в микрорайоне Вышка II площади вполне позволяют это сделать.

АО «ПЗ «Машиностроитель» можно по праву назвать территорией спорта и здорового образа жизни. Программа ежегодно проводимой заводской спартакиады насчитывает более двадцати видов спорта. Заводчане не только принимают активное участие в спартакиаде, но и защищают честь предприятия на межзаводских, районных, городских и отраслевых соревнованиях. В связи с этим руководством пред-

приятия было принято решение о строительстве нового спорткомплекса. В конце 2014 года спорткомплекс был построен и сдан в эксплуатацию. Благодаря этому заводчане имеют круглогодичную возможность заниматься баскетболом, волейболом, мини-футболом, теннисом, фитнесом и другими видами спорта. Территориально этот объект расположен очень удобно для работников, вблизи заводских проходных. В дальнейшем планируется расширение спорткомплекса.

Особо стоит отметить, что Пермский завод «Машиностроитель» сегодня в числе тех единичных предприятий Пермского края, которые сохранили такой важный социальный объект, как санаторий-профилакторий. Заводской профилакторий «Лесная поляна» обладает большим арсеналом современной медицинской техники для проведения диагностики, профилактики и лечения различного вида заболеваний. На сегодняшний день заводчане оплачивают от 10 до 25% полной стоимости путевки. Для членов профсоюза действует дополнительная льгота в виде частичной компенсации затрат на путевку. Ежегодно в летний период на базе «Лесной поляны» для детей работников на льготных условиях организуются два заезда в оздоровительный лагерь, что также является неотъемлемой частью социальной политики предприятия.

Свою роль в реализации программ по социальной защите работников играет деятельность профсоюзной организации предприятия. Одним из приоритетных направлений являются вопросы охраны труда. Так, администрация и профсоюзный комитет регулярно проводят работу по созданию безопасных условий труда, упреждению несчастных случаев на производстве, профилактике профзаболеваний. Все имеющиеся в этом необходимость работники завода обеспечиваются средствами инди-



видуальной защиты, проводится аттестация и паспортизация рабочих мест. Гарантом защиты трудовых прав работников и предоставления им социальных льгот является коллективный договор, заключаемый между администрацией предприятия и профсоюзной организацией.

Для закрепления молодежи на «Машиностроителе» действует еще целый ряд мотивирующих программ. Помимо гарантий и компенсаций, предусмотренных законодательством РФ, молодым специалистам оказывается материальная помощь и предоставляются различные меры социальной поддержки, в том числе и для молодых семей. Проводится комплекс мероприятий, направленных на адаптацию молодежи в трудовом коллективе и стимулирование творческой инициативы сотрудников. Успешно реализуются программы по повышению роста профессионального уровня молодых специалистов: за счет средств предприятия финансируется обучение в высших и средних учебных заведениях, проводятся обучающие семинары, курсы повышения квалификации, научно-технические конференции, конкурсы профмастерства и так далее.

Таким образом, социальная политика «Машиностроителя» направлена на повышение благосостояния и расширение социальных гарантий заводчан, привлечение и закрепление молодых специалистов и рабочих, снижение среднего возраста персонала, формирование квалифицированного кадрового резерва. Решая эти задачи, завод гарантирует себе дальнейшее эффективное выполнение государственных контрактов, которые определяют его приоритеты в работе на годы вперед.



Творить во благо

В год 25-летия ЛУКОЙЛа в Пермском крае впервые состоялась Слет социальных предпринимателей и церемония награждения первых сертифицированных социальных предприятий Пермского края. Организовал его Фонд региональных социальных программ «Наше будущее».

БОЛЬШЕ ЧЕМ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Социальная ответственность компании обычно ограничивается заботой о своих сотрудниках. Нефтяная компания «ЛУКОЙЛ» изначально представляла себе свои социальные обязательства гораздо глобальнее. «Мы несем ответственность за жителей всех территорий, где ЛУКОЙЛ ведет нефтедобычу». Это правило, установленное президентом нефтяной компании Вагитом Алекперовым, соблюдается неукоснительно, вне зависимости от котировок цен на нефть или колебаний валютных курсов. В любых отношениях важно сохранять баланс.

Простое и честное правило легло в основу целой стратегии социально-экономического развития нефтяной компании. Каждые пять лет нефтяная компания подписывает соглашения с руководителями регионов присутствия, решает самые сложные социальные проблемы. И это действенный способ обновления социальной инфраструктуры. За 25 лет в муниципалитетах Пермского края появились десятки школ и сотни детских садов, фельдшерских пунктов и сельских клубов. Но это позволило решить только часть стоящих перед регионами задач.

Фонд «Наше будущее» является личным проектом Вагита Алекперова. Он был создан в 2007 году для реализации долгосрочных социально значимых программ и проектов, где могут быть применены принципы социального предпринимательства.

ПОДРОБНО

Всероссийский конкурс «Социальный предприниматель», проводимый Фондом региональных социальных программ «Наше будущее», является ключевым механизмом отбора проектов социального бизнеса, получающих поддержку Фонда. За восемь лет Фонд поддержал 150 проектов социального бизнеса в 48 регионах страны на общую сумму 366 581 780 рублей.

Фонд использует различные финансовые формы поддержки социальных предпринимателей и предприятий: гранты, займы и участие в капитале. Займы являются приоритетным способом финансирования проектов социальных предпринимателей. Поддержка оказывается финансово устойчивым социальным предприятиям, которые способны успешно развиваться после погашения займа.

БОЛЬШЕ ЧЕМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ

Слет социальных предпринимателей и церемония награждения первых сертифицированных социальных предприятий Пермского края состоялись в Полазне 14 мая. Его участниками стали более 120 социальных предпринимателей из 24 районов и городов края. Десять из них получили специальные сертификаты социальных предпринимателей.

Для чего нужен сертификат? Он официально подтверждает статус социального предприятия, а информация о сертифицированных социальных предприятиях получает распространение среди широ-



кой аудитории потенциальных потребителей и клиентов.

Сертификат социального предпринимателя был вручен и льсьвенцу Алексею Пеньевских, организовавшему производство специальных навигационных табличек, на которых названия продублированы буквами из азбуки Брайля. Такие тактильные указатели уже установлены в льсьвенской школе для детей-инвалидов. Второй проект будет реализован для администрации города. В мэрии появится специальный стенд, где человек с ограниченными возможностями по зрению без посторонней помощи может получить информацию о том, на каком этаже и в каком кабинете работает нужный ему чиновник. В идеале такими тактильными указателями должны быть снабжены все общественные места: поликлиники, госу-

дарственные и муниципальные учреждения.

Алексей рассказывает, что не представлял себе, с какими трудностями сталкиваются люди с ограниченными возможностями в нашем обычном мире, до одного случая. «Однажды ко мне обратился человек, который попросил обновить ему программное обеспечение на компьютере. Одна деталь — этот человек почти ничего не видел. Я тогда впервые задумался о том, что люди, имеющие проблемы со зрением, тоже используют современные средства связи, и, делая то же самое, что и мы, испытывают огромные сложности». Алексей Пеньевских направил заявку в фонд «Наше будущее» по собственной инициативе, еще до объявления конкурса социальных предпринимателей. Но тогда получил отказ. «Я не

расстроился, понял, что желающих получить поддержку Фонда много. И очень рад тому, что во второй раз получилось».

Пермский проект детских комиссионных магазинов «Стало мало», безусловно, является социальным предпринимательством и без особого статуса. Но теперь, имея его, владельцы сети имеют возможность пригласить в сеть других таких же социальных предпринимателей, которые занимаются производством игрушек, детских товаров и так далее. И те предприниматели, которые также сертифицированы фондом «Наше будущее», могут оказаться в сети «Стало мало», говорит руководитель проекта Наталья Малахова. «Этот статус нужен нам для того, чтобы более эффективно выстраивать взаимодействие с другими социальными предпринимателями. Прежде всего с теми, кто разделяет наши убеждения», — поясняет Наталья Малахова. Один из потенциальных клиентов «Стало мало» также является победителем конкурса социальных предпринимателей. Это Краснокамская фабрика деревянной игрушки.

Сеть магазинов «Стало мало» появилась в Перми в 2013 году. Проект предлагает родителям экономить на покупках детских товаров до 80%, а сэкономленные деньги потратить на совместное времяпрепровождение с детьми: творческие занятия, обучение. То есть «Стало мало» — это еще и ивент-площадка, в рамках которой проходят мастер-классы для детей и функционирует клуб «Между нами, мамами», предоставляющий еще больше привилегий: бесплатные женские консультации, се-



Вагит Алекперов, президент НК «ЛУКОЙЛ»:

— К идее поддержать социальное предпринимательство я шел постепенно. С какого-то момента ко мне стали обращаться посторонние 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 отмыкания денег. Сегодня ситуация, конечно, изменилась, но десять лет назад начинать еще одну 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.



Наталья Зверева, директор фонда «Наше будущее», заместитель председателя Координационного совета ТПП РФ по вопросам развития социального бизнеса и предпринимательства:

— Когда мы начинали, был океан нерешенных проблем. Например, проблема доступности детских дошкольных учреждений, в которые стояли многолетние очереди, а в некоторых областях детских садиков 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, согласно которой очередь в детские сады ликвидирована в 62 регионах России. 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.

минары, мастер-классы для мам. А еще проект «Стало мало» запустил проект «Благотворительные экобоксы», которые будут стоять в определенных местах и люди смогут приносить и оставлять в них детские вещи. Вещи потом сортируются, и часть из них идет на продажу, средства от которой перечисляются на лечение детей, а часть идет в дар. Сейчас в сеть входит девять магазинов, работающих по франшизе, в разных регионах страны, и в ближайшее время планируется открыть десятый. География такова: Пермь, Пермский край, Новосибирск, Архангельск, Москва, Кемерово, Самара, Чита, Ханты-Мансийск. На очереди — запросы из разных городов России и ближнего зарубежья.

Социальное предпринимательство — это больше, чем только оказание услуг социально незащищенным категориям населения. Это любая предпринимательская деятельность, направленная на решение общественно важных проблем. К примеру, в Пермском крае, как и во многих динамично развивающихся регионах России, существует проблема с обеспечением детей местами в детских дошкольных учреждениях. Сеть негосударственных дошкольных образовательных центров «Беби-лайф», действующая в регионе с 2000 года, способствует смягчению этой проблемы. Центр «Беби-лайф» уже получал поддержку Фонда «Наше будущее» в 2009 году. Основатель «Беби-лайф» Алексей Смирнов является лауреатом премии «Импульс добра – 2014», вручаемой Фондом «Наше будущее» за достижения в области социального предпринимательства.

В настоящее время в рамках проекта «Беби-лайф» в Перми планируется открыть негосударственный детский сад и центр обучения персонала. Одной из особенностей нового дошкольного учреждения, рассчитанного на 110 мест, станет то, что в число его воспитанников войдут дети из семей «социально опасного положения». Дети из таких семей будут направляться в «Беби-лайф» по рекомендации органов опеки, при этом данные воспитанники будут находиться в детском саду в режиме полупансиона-пятнадцатидневки, а их содержание будет полностью компенсировать государство. Открытие нового дошкольного учреждения также создаст новые рабочие места для жителей Перми.

«Социальное предпринимательство — это не просто обычный бизнес, он ориентирован на людей с творческими способностями и нацелен на системное и эффективное решение актуальных задач в социальной сфере», — считает генеральный директор ООО «ЛУКОЙЛ-ПЕРМЬ» Олег Третьяков.

БОЛЬШЕ ЧЕМ ПОКУПКА

Наталья Зверева как-то призналась, что среди всех инициатив Фонда «Наше будущее» ей по душе акция «Больше чем покупка». Этот проект был придуман три года назад. Он позволяет малым предприятиям получить право доступа в широкий ритейл. Малый бизнес, занимающийся производством, испытывает трудности с выходом в крупные федеральные сети, а в рамках акции социальные предприниматели получают доступ на полки мини-маркетов АЗС «ЛУКОЙЛ».

На конкурсной основе и крайне благоприятных условиях индивидуальным предпринимателям и малым предприятиям предоставляется возможность реализовывать свою продукцию в федеральной сети автозаправочных станций «ЛУКОЙЛ». С одной стороны, это возможность для покупателя приобрести интересные и качественные товары отечественного производства. Своей покупкой он поддерживает социального предпринимателя, решающего социальные проблемы. С другой стороны — поддержка предпринимателя по сбыту продукции и возможность продавать свою продукцию во всех территориях присутствия нефтяной компании, и в конечном итоге — гарантированное получение доходов.

В Пермском крае по итогам конкурса в сеть попали товары двух самых известных предприятий народного промысла. Это проект Made in Perm от KAMWA и селенитовые сувениры Авторской студии Анатолия Иванова. На начало 2016 года торговые стойки «Больше чем покупка!» появились на 86 АЗС «ЛУКОЙЛа» в 11 регионах России. В Пермском крае в проекте участвуют шесть АЗС. В перспективе планируется дальнейшее развитие программы, которое обеспечит и более широкий географический охват.

В Полазне состоялась и церемония награждения победителей XV Конкурса социальных и культурных проектов ООО «ЛУКОЙЛ-ПЕРМЬ». В этом году победители определялись по нескольким номинациям — особое внимание было уделено проектам руководителей муниципальных образований. Кто как не они лучше остальных знает специфику своих территорий! Глава Александровского района Александр Шицын получил грант на проведение спортивного праздника, приуроченного к 65-летию города Александровска. Глава Бардымского района Сергей Ибраев проведет работу по благоустройству центральной площади села, где появится сценическая площадка в форме... национального татарского головного убора — тюбетейки.

В компании «ЛУКОЙЛ» полагают, что развитие всегда идет «снизу». Невозможно заставить людей расти, но можно поддерживать живые и полезные инициативы, чтобы вместе формировать счастливое будущее.



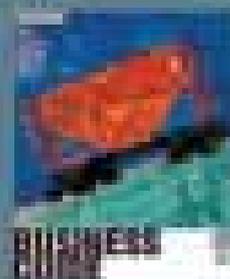
ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТАТЬИ
ГОСТИ

Коммерсанты



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА
ПЕРЕДОВОЙ ПРОИЗВОДСТВА
СМЕЖНЫЕ
ИНВЕТОРЫ
КОНКУРЕНТЫ
АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС

реклама



BUSINESS GUIDE