

НОВЫЙ БИЗНЕС: СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО



МИР СОЦИАЛЬНЫХ ПЕРЕМЕН

Открой портал
«Новый бизнес»

Стань нашим
партнером

Присоединяйся

www.nb-forum.ru

ПРОЕКТ ФОНДА РЕГИОНАЛЬНЫХ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОГРАММ «НАШЕ БУДУЩЕЕ»

денЬГИ и благотворительность

2008, № 3 (68)

журнал для тех, кто меняет мир



Социальное предпринимательство: будущее нового бизнеса в России

Персона номера: Ирина Антонова, директор ГМИИ им. А.С. Пушкина | 10
Портреты мировых лидеров социального предпринимательства | 20
Фонд «Наше будущее» поддержит социальных предпринимателей | 32
Алексей Налогин – социальный предприниматель в «Доспехах» | 53
ВНИМАНИЕ: Программа помощи беженцам из Южной Осетии | 86
Ольга Алексеева о 15-летнем пути, пройденном CAF и благотворительным сектором | 87



Кажется, мы знаем давно, что такое социальное предприятие. Даже картинку наверняка представляем схожую: люди с ограничениями по слуху или зрению делают лампочки или штампуют крышки для банок. Социальные предприятия в Советском Союзе были – с целью трудоустроить инвалидов.

Но это – здесь тонкая грань – не было образцом социального предпринимательства. Трансформацию можно увидеть по истории

астраханского ООО АП «Дельта»: в 1946 году предприятие по производству скобяных изделий, консервных крышек и т.п. создали для интеграции в общество незрячих. Эта цель осталась и теперь; но при этом сейчас «Дельта» гордится также завидным ростом производства, как нормальный коммерческий проект. Стремление к самокупаемости и финансовой независимости при решении общественно значимой задачи – один из признаков социального предпринимательства.

Создавать продукт, зарабатывать и одновременно решать социальные проблемы – звучит свежо и увлекательно. Но пока что не очень понятно. Терминологические споры по поводу «социального предпринимательства» продолжаются и на Западе, где это явление существует уже не первый десяток лет (см. материал «Социальное предпринимательство: сила новых идей» в этом номере). В России его история только возникает, и пока отечественные социальные предприниматели даже не осознают себя таковыми. И почти никто из них не вписывается в сложившиеся в мире представления о соцпредпринимательстве.

Но это только начало: перспективы развития нового явления в нашей стране, убежден, огромны. Хотя бы потому, что этот инструмент востребован как никогда: не ждать решения проблем со стороны, а решать ее самому, создавая для этого необходимый продукт или услугу. Хрестоматийный пример бангладешского банка «Грамин», о котором можно также прочитать в этом номере: если бедняки не могут воспользоваться услугами традиционных кредитных организаций, мы создадим для них свою – с иной философией и абсолютно иными мерками для претендентов на заем. И окажется, что бедняк вполне может быть платежеспособным, услуга будет пользоваться повышенным спросом, а основатель нового банка получит Нобелевскую премию. Смелость, новаторские решения – обязательные характеристики социального предпринимателя. И у нас такие люди есть. Чего стоит хотя бы пример москвича Алексея Налогина, который в ответ на инвалидность занялся производством собственной уникальной ортопедической системы «Доспехи» (интервью с Налогиним вы найдете на страницах «Денег и благотворительности»).

Интерес к российским социальным предпринимателям стали проявлять крупные международные фонды. Но главное – появляется этот интерес у нас в стране. К историям социальных предпринимателей присматриваются СМИ, потому что зачастую эти истории – истории преодоления. Учрежден Фонд региональных социальных программ «Наше будущее», который ставит перед собой амбициозные планы по развитию проектов социального предпринимательства. Кстати, при его поддержке выходит и этот номер «Денег и благотворительности», а материалы журнала основаны на исследованиях фонда, размещенных на портале «Новый бизнес: социальное предпринимательство» (<http://www.nb-forum.ru>).

«Если идея действительно стоящая, найдутся и люди, готовые ее поддержать», – уверен Алексей Налогин. А он знает, что говорит.

Матвей МАСАЛЬЦЕВ,
главный редактор

Журнал «Деньги и благотворительность» основан в 1994 году. Зарегистрирован в Министерстве Российской Федерации по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций. Регистрационный номер 77-12787.

Распространение бесплатное.

Журнал издается **CAF Россия.**
www.cafussia.ru



Издание осуществляется при поддержке **Фонда региональных социальных программ «Наше будущее»**



Периодичность выхода в свет 4 раза в год.

Тираж 4000 экземпляров.

Учредитель **CAF (Charities Aid Foundation).**
www.cafonline.org

Главный редактор **Матвей Масальцев.**

Выпускающий редактор **Кирилл Ежов.**

Дизайн и верстка **Ирина Мячина.**

Цветокоррекция **Сергей Андрианов.**

Корректура **Алла Ежова.**

Над выпуском работали **Анастасия Акрамовская, Инга Пагава, Олег Сестренский, Людмила Скопинцева, Екатерина Владимирова, Кира Ремнева, Елизавета Киктенко, Дарья Рощеня, Александр Трифонов, Виктория Кан, Владимир Ештокин, Наталья Скальская, Евгений Краснов**

Особое мнение

Позиция редакции не обязательно совпадает с точкой зрения авторов. Ответственность за подбор и изложение фактов несут авторы материалов. Редакция не несет ответственности за содержание рекламы. Перепечатка и воспроизведение материалов возможны с письменного разрешения редакции.

Адрес редакции

125009, Москва, Тверская ул., д.24/2, стр.1,
подъезд 3, этаж 5, CAF Россия
Тел. +7(495) 792 5929
Факс +7(495) 792 5986
E-mail: magazine@cafussia.ru

Подписано в печать 8 сентября 2008 г.

Фото на обложке, стр. 2–3
Владимир Ештокин



события

06 Анонсы, новости, события

персона

10 Ирина АНТОНОВА,
директор ГМИИ им. А.С. Пушкина:
«Дайте новым меценатам время»

тема номера: социальное предпринимательство

14 Олег СЕСТРЕНСКИЙ
Социальное предпринимательство:
сила новых идей

20 Они были первыми. С чего начиналось
социальное предпринимательство

26 Дело, выгодное всем. Практики российского
социального предпринимательства

32 Наталия ЗВЕРЕВА,
директор фонда «Наше будущее»:
«Решение проблем и изменение
окружающего мира – в наших руках»

35 Социальный лифт к запуску готов?
Российские эксперты обсудили
перспективы социального
предпринимательства

39 Михаил МАМУТА,
президент Российского
микрофинансового центра:
«Задача ростовщичества – выкачать
из человека все деньги, задача
микрофинансирования – оставить
ему столько денег, чтобы у него
была возможность развиваться
дальше»

46 Александра МОСКОВСКАЯ,
доцент ГУ – ВШЭ
Феномен социального
предпринимательства
и его перспективы в России

50 Георгий НИКИЧ,
главный куратор Московского
международного форума
художественных инициатив:
«У культуры есть огромный
социальный ресурс, и предприниматель
его высвобождает»



53 Алексей НАЛОГИН, социальный предприниматель:
«Если идея действительно стоящая, найдутся и люди, готовые ее поддержать»

58 Александр ТРИФОНОВ
**Такой трудный путь домой.
Как газета помогает бездомным**

62 Людмила СКОПИНЦЕВА
**Право быть как все.
Опыт Центра лечебной педагогики**

дискуссия

66 Александр ТРИФОНОВ
**Как выправить кривое зеркало СМИ.
Почему журналисты не хотят писать о благотворительности**

68 **Недоверчивое доверие. Любовь россиян к благотворительности полна парадоксов**

дети

70 Екатерина ВЛАДИМИРОВА
**Сила намерения.
Детская деревня в калужских полях**

78 Арина СОКОЛОВА,
Матвей МАСАЛЬЦЕВ
**Ребенок строит дом.
В Санкт-Петербурге прошла конференция «Дети должны жить в семье»**

82 **Подарить надежду.
Продолжается программа «Беслан»**

дата

87 Ольга АЛЕКСЕЕВА,
руководитель CAF Global Trustees
Круг в 15 лет?

инициативы

92 Надежда ОРЛОВА,
Матвей МАСАЛЬЦЕВ
**Фестиваль с поиском денег.
Международная конференция «Белые ночи фандрайзинга»**

дайджест

94 **Дайджест СМИ: что пишут о благотворительности**

Что ?

“Charity Club” - интерактивная независимая площадка, объединяющая представителей бизнеса, интересующихся темой благотворительности.

зачем ?

- Лучшие российские эксперты в области филантропии
- Опыт ведущих российских компаний
- Информация о новых инструментах и сервисах благотворительности
- Обмен мнениями и опытом с коллегами

как ?

Предлагаем Вам присоединиться к клубу.

Участие бесплатное.

Если Вас заинтересовало наше предложение,

свяжитесь с нами по телефону

+7(495)792 59 29 или по электронной почте

YUudina@cafrussia.ru (Юлия Юдина).

Организаторы:



PRICEWATERHOUSECOOPERS



Тема ближайшей встречи: «**Новые формы и инструменты корпоративной благотворительности**».

На последних встречах клуба обсуждались следующие темы:


“Эффективные практики вовлечения сотрудников в благотворительность”


и “Корпоративная благотворительность и паблисити: избыточные траты или необходимое условие для успешной благотворительной деятельности?”

ДЛЯ ТЕХ, КТО СВОБОДЕН для вдумчивого отношения и творческого подхода к частной благотворительности

В октябре 2008 года CAF Россия совместно с CAF Global Trustees (Великобритания) в партнерстве с Российским Форумом доноров при поддержке Фонда Ч.С. Мотта начинает новый образовательный проект «Школа фондов», специально созданный для руководителей частных фондов и частных лиц, вступающих на путь институционализации своей личной благотворительности.

 Основная цель Школы – расширить теоретические и практические знания участников о благотворительности как профессиональной сфере деятельности и содействовать повышению качества их работы.

 К разработке учебной программы и проведению обучения CAF Россия привлекает ведущих европейских и американских специалистов, которые поделятся актуальными знаниями и последними достижениями в своей профессиональной сфере.

 Обучающий курс состоит из 6 однодневных модулей, которые будут проходить каждые 3 недели в период с октября 2008 по февраль 2009 года в Москве. Модули будут посвящены следующим темам:

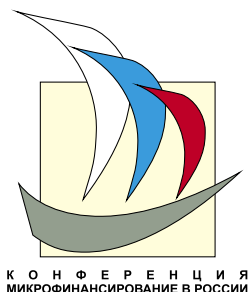
1. Частная филантропия: история, традиции, ценный опыт.
2. Миссия, видение, стратегия и программы.
3. Структура управления и правовая база.
4. Виды доходов. Капитал. Налоги. Финансовое управление.
5. Организованная благотворительность: формы финансирования, программы и проекты.
6. Отчетность, результат, оценка воздействия.

По окончании курса участники будут приглашены в недельную обучающую поездку в Великобританию. Количество мест ограничено.

Для получения дополнительной информации и формы заявки на участие свяжитесь с нами по электронной почте school@cafrussia.ru или по телефону 792 5929 (администратор программы Ирина Мячина).



События



К О Н Ф Е Р Е Н Ц И Я
М И К Р О Ф И Н А Н С И Р О В А Н И Е В Р О С С И И

В ПЕТЕРБУРГЕ ПРОЙДЕТ МИКРОФИНАНСОВЫЙ ФОРУМ

19–21 ноября в Санкт-Петербурге пройдет уже седьмая по счету национальная конференция «Микрофинансирование в России: новые технологии успеха», организованная Национальным партнерством участников микрофинансового рынка (НАУМИР) и Российским микрофинансовым центром.

По словам организаторов конференции, она направлена на обсуждение наиболее актуальных вопросов, связанных с построением всеохватывающей финансовой системы, повышением доступности финансовых услуг и развитием институтов микрофинансирования для малого бизнеса и населения. Планируется обсудить такие темы, как разработка и внедрение новых технологий микрофинансового обслуживания, взаимосвязь регулирования и качества развития рынка, поиск оптимальной модели надзора и устранение административных барьеров в развитии МФО, обеспечение защиты потребителей и добросовестных участников рынка от финансовых пирамид, а также вопросы развития финансовой грамотности населения.

Конференция традиционно пройдет в формате пленарных заседаний, дискуссионных и учебных сессий, а также дебатов. Общение с инвесторами в этом году будет организовано в формате «Инвестиционной ярмарки», создающем оптимальные условия для проведения индивидуальных переговоров. Также в рамках конференции планируется организация специальных мастер-классов с лидерами сообщества, круглых столов с представителями органов государственной власти, специальных учебных мероприятий для региональных ассоциаций и «мозговых штурмов» для МФО. Концепция мероприятия уделяет большое внимание эффективности неформальных контактов.

Как ожидается, на форуме выступят российские политики, законодатели и регуляторы, представители Грамин-банка, ООН, Всемирного банка, международных ассоциаций микрофинансирования и кредитной кооперации, рейтинговых агентств и агентств развития, а также инвесторы, специализирующиеся на финансировании микрокредитных программ.

ФОНДЫ МЕСТНЫХ СООБЩЕСТВ ПРИВЛЕКЛИ В ДВА РАЗА БОЛЬШЕ СРЕДСТВ

Вице-президент Тольятти прошел форум «Гражданское взаимодействие» и очередная конференция партнерства фондов местных сообществ. Председатель Партнерства Борис Цирульников подвел итоги развития этой сетевой организации в 2007 году. В частности, передает Агентство социальной информации, более чем в два раза увеличился совокупный объем привлеченных фондами средств: с 98,6 до 217,1 млн рублей. Причем 93% составили ресурсы, привлеченные в местных сообществах, и только 7% – за пределами своих регионов. Сумма средств, которые были направлены на выдачу грантов местным НКО и инициативным группам, увеличилась с 21,9 до 34,7 млн рублей. Остальные средства были направлены на реализацию прочих благотворительных программ – фонды местных сообществ внедряют все больше интересных и инновационных технологий.

Исполнительный директор партнерства Екатерина Максимова представила результаты опроса о перспективах работы сети. Опрошенные фонды не до конца удовлетворены ее развитием и готовы принимать в этом процессе больше участия. Участники опроса отметили, что надо сделать акцент на продвижение модели community foundation, методическое обеспечение деятельности фондов местных сообществ, привлечение национальных доноров.

На встрече было решено принять результаты опроса за основу будущего стратегического плана.

ИНОСТРАННЫЕ НКО ОБЛОЖИЛИ НАЛОГАМИ

2 июля премьер-министр России Владимир Путин подписал постановление, в соответствии с которым число международных организаций, чьи гранты освобождены от уплаты налога на прибыль, сократилось с 101 до 12. Право на освобождение от уплаты налога сохранилось за Комиссией европейских сообществ, Советом государств Балтийского моря, Советом министров северных стран, Международным агентством по атомной энер-

гии, Организацией черноморского экономического сотрудничества, Европейским фондом по поддержке совместного производства и распространения кинематографических и аудиовизуальных произведений, Объединенным институтом ядерных исследований, а также несколькими программами ООН.

При этом, отмечает Агентство социальной информации, в список не вошли Фонд Евразия (США), Фонд Форда (США), Международный фонд защиты животных (Великобритания), Международная Федерация обществ Красного Креста (Швейцария), Лондонское королевское общество (Великобритания), Глобальный фонд по борьбе со СПИДом (Швейцария) и др.

Постановление вступает в силу 1 января 2009 года за исключением второго пункта. В нем содержится поручение Минфину совместно с Министерством образования и науки РФ, Министерством культуры, Министерством здравоохранения и социального развития и другими заинтересованными федеральными органами исполнительной власти до 1 октября 2008 года «определить критерии и процедуру предоставления иностранным организациям, не обладающим межгосударственным и межправительственным статусом, налоговых льгот и представить на утверждение в Правительство РФ перечень таких организаций».

Директор российского филиала Международного центра некоммерческого права Дарья Милославская рассказала корреспонденту АСИ, что список международных организаций, гранты которых освобождены от уплаты налога на прибыль, существует в России с 2001 года. По ее словам, за это время не были разработаны ни процедура включения организаций в перечень, ни критерии, которым должны соответствовать попавшие в него организации. Несмотря на то, что список несколько раз пополнялся, критерии отбора организаций были не известны. Как заметила Милославская, существовала специальная форма заявления и включения в список как самих доноров, так и организаций-грантополучателей. Оно содержало информацию о том, какие именно программы и проекты финансируются донором на территории России. Возможно, отмечает Милославская, эта информация и служила основанием для включения в перечень.

Юрист уверена, что экспертное сообщество примет активное участие в определении критериев и процедуры включения в перечень иностранных грантодающих организаций, которые не являются межгосударственными и межправительственными. «Мы заинтересованы в том, чтобы процедура включения грантодающих

организаций в список была максимально прозрачной, понятной и не допускающей двояких толкований», – сказала Милославская.

«Представители государства опасаются поступлений денежных средств от иностранных государств, поэтому то, что от налогов теперь будут освобождаться лишь межправительственные организации, обоснованно, – заявила юрист некоммерческого партнерства «Юристы за гражданское общество» Анна Дегтярева. – Тем более если учитывать отношение государства к НКО. Думаю, что все прояснится к 1 октября, когда мы увидим, как именно будут рассматриваться предложения по внесению в список других организаций».

«Согласно логике власти, государство должно контролировать НКО, а НКО – быть лояльными к его действиям, – считает президент Центра развития демократии и прав человека Юрий Джибладзе. – Для реализации этих целей, с одной стороны, на поддержку НКО выделяются значительные средства из госбюджета, а с другой – идет планомерное «выдавливание» иностранных НКО и доноров из России. С этими же целями были приняты изменения в законодательство о НКО в 2006 году».

ФУТБОЛИСТЫ СЫГРАЛИ ЗА СИРОТ

Футбольный клуб «Локомотив» совместно с Благотворительным фондом социальной помощи детям «Расправь крылья!» провели акцию в поддержку детей из детских домов и интернатов во время прошедшего в первых числах августа в Москве международного Кубка РЖД. Каждый болельщик смог прямо на стадионе внести свой вклад в помощь детям. Для этого на территории стадиона были установлены специальные ящики для пожертвований, а волонтеры фонда объясняли подробности акции. Для самых щедрых жертвователей организаторы предусмотрели памятные призы и подарки: постеры, календари и мячи с автографами футболистов. Был разыгран и главный приз – два билета на следующий Кубок РЖД.

Фонд «Расправь крылья!» во второй раз принимает участие в Кубке РЖД. «Мы верили, что и в этот раз энергетика футбола поможет многим детям «расправить крылья», – сказала Анна Аббасова, президент фонда.

Пословам руководителей благотворительной организации, надежды оправдались – десятки тысяч болельщиков, которым посчастливилось попасть на матчи Кубка РЖД, не остались равнодушными к тем, кому пока в жизни еще не повезло – к детям-сиротам.



Кубок РЖД

Все средства, собранные в рамках этой акции, будут направлены на адресную помощь детским домам России и на помощь в приобретении дорогостоящего (1,5 млн рублей) оборудования для детской инфекционной больницы №3 Санкт-Петербурга.

Кроме сбора средств, акция включает в себя и праздник для сирот из детских домов Москвы и области: в программе были фотосессии с игроками клубов, экскурсия на стадион «Локомотив» и наблюдение за открытой тренировкой мировых звезд футбола.

Совет Федерации открыл сайт по благотворительности

10 июля состоялась презентация интернет-сайта временной комиссии Совета Федерации по международному техническому и гуманитарному сотрудничеству под руководством сенатора Аслана Хашира.

Как рассказал г-н Хашир, у временной комиссии есть два главных направления в работе: обсуждение конкретных программ и проектов международных организаций и содействие в эффективном использовании гуманитарной и технической помощи в регионах. При этом во временную комиссию регулярно обращались представители и российских, и международ-

ных организаций, которые говорили о сложности получения достоверной информации о благотворительных организациях, определении правильных контактов в регионах. В результате, рассказал Аслан Хашир, в комиссии пришли к выводу о необходимости создания собственной интернет-страницы.

Цель нового ресурса – объединить в одном месте информацию о деятельности гуманитарных и благотворительных организаций, контактную информацию ответственных чиновников в субъектах Федерации и запросы со стороны регионов на получение гуманитарной и благотворительной помощи. Посредством сайта временная комиссия рассчитывает оперативно получать информацию из регионов для ее дальнейшего анализа, выработки рекомендаций и организации поддержки при помощи различных грантов и международных программ.

Изучение запросов регионов и помощь в обеспечении доступа к благотворительным ресурсам – это одна из важнейших задач временной комиссии, подчеркнул первый заместитель председателя комиссии Евгений Елисеев. Активизируется информационный обмен, появится прозрачность в сфере благотворительной деятельности, отметил он. Кроме того, Елисеев выразил надежду на то, что на сайт будут приходиться полезные для законодательной деятельности идеи, инициативы.

Руководитель аппарата комиссии Виолетта Медведева привела статистические данные о распространении благотворительной деятельности в России. Объем пожертвований в стране достиг 1,5 млрд долларов ежегодно, действует более 5 тысяч организаций и фондов, до 11% прибыли российские компании тратят ежегодно на благотворительность и 87% корпораций намерены развивать благотворительное направление своей деятельности. При этом, обратила внимание Медведева, более половины россиян ничего не знают о деятельности благотворителей и только 2% сталкивались с ней лично.

Недостаток информации сегодня стал серьезным препятствием в этой социально значимой деятельности. Это отмечали все участники презентации, связывающие с созданием сайта временной комиссии надежды на повышение открытости, масштабности и эффективности благотворительности в России.

Адрес в интернете: http://www.council.gov.ru/kom_home/kom_sotrud/blag/rus/index.html.

РАДИОЗАВОД ПОМОГ АРХЕОЛОГАМ

Государственный исторический музей и Омское производственное объединение «Радиозавод имени А.С. Попова» подписали соглашение о сотрудничестве по изучению и сохранению памятника культурного археологического наследия «Омская стоянка». Документом предусмотрено проведение научно-исследовательских работ, оказание научной, методической и консультационной помощи, организация совместных выставок и экспозиций, издание сборников научно-исследовательских материалов о памятниках сибирского археологического наследия.

«Сегодня бизнес становится партнером государства, вкладывая средства в реставрацию и восстановление утраченных сокровищ, и ваша деятельность – весомый вклад в общегосударственное дело по сохранению культурного наследия. Социальная ответственность бизнеса способствует созданию атмосферы доверия в обществе, стабильности его развития», – подчеркнул член Общественной палаты РФ, академик РАН, директор Института этнологии и антропологии РАН Валерий Тишков.

Группа памятников культурно-археологического наследия «Омская стоянка» представляет собой иерархию поселений, могильников, стоянок и мастерских, датированных периодами от VI тысячелетия до нашей эры по XIII век нашей эры. Ранее комплекс подвергался научным раскопкам в 1927 и 1988 годах.

Последние раскопки позволили открыть и частично исследовать могильник мезолити-

ческого времени (VI-V тысячелетия до н.э.), содержащий останки людей почти двухметрового роста, смешанного европеоидно-монголоидного облика. На сегодняшний день это единственный могильник такой древности на территории Западной Сибири. Результаты исследований позволяют предположить, что в данном районе с неолитического времени существовал крупный очаг оседлой рыболовецкой охотничьей цивилизации. В XI веке до нашей эры здесь проживали легендарные андроновцы – носители иранского этноса, которые сыграли громадную роль в истории коренных народов Западной Сибири и Казахстана. В конце I тысячелетия до нашей эры здесь поселились кулаицы, которые были представителями угорского этноса – будущих хантов, манси и европейских венгров. Вблизи данного комплекса расположены курганы XVI – XVII веков, оставленные, скорее всего, Барабинскими татарами.

ДЕРИПАСКА ОБЕСПЕЧИТ ШКОЛЬНИКОВ ХАКАСИИ НОУТБУКАМИ

17 июля в правительстве республики Хакасия состоялась презентация проекта «Школьный компьютер», учредителем которого является благотворительный фонд «Вольное дело». Проект предусматривает обеспечение каждого школьника Хакасии 1–4 классов персональным компьютером-ноутбуком фирмы ASUS, пишет газета «Новый взгляд».

Благотворительный фонд «Вольное дело» был основан в 1997 году, осуществляет свою деятельность за счет личных средств главы Объединенной компании РУСАЛ Олега Дерипаски в регионах, где компания имеет свои представительства.

В рамках проекта «Школьный компьютер» фонд «Вольное дело» предоставит в России 1 млн компьютеров (стоимостью 200 долларов США каждый) для школьников и 300 тысяч компьютеров (стоимостью 1000 долларов США каждый) для учителей. Кроме того, фонд за счет своих средств организует обучение учителей работе на этих компьютерах и методике преподавания.

В Хакасии проект начался с Абакана. Как пообещал советник Олега Дерипаски Владимир Эренбург, все школьники получат свои ноутбуки до конца года. «У нас есть соответствующие контракты с иностранными фирмами-поставщиками и утвержден бюджет, – пояснил он на презентации. – Тяжелый вопрос – это обучение учителей. Но примерно с 20 августа мы запустим в действие программу этого обучения». ■

Ирина Антонова: «Дайте новым меценатам время»



Ирина
АНТОНОВА,
ДИРЕКТОР ГМИИ
им. А.С. Пушкина

ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ДАРЬЕ РОЩЕНЯ
Фото: Владимир ЕШТОКИН

У искусства издревле были покровители и меценаты. Но складывается ощущение, что таких людей, как Морозов или Третьяков, сегодня в России не очень много. Ирина Александровна, как Вы оцениваете степень участия российского бизнеса и просто богатых людей в развитии искусства и культуры?

Мое глубокое убеждение: в России и, наверное, в остальных странах мира за искусство и культуру отвечает прежде всего правительство. Это государственная проблема, более того – одна из главных проблем любого государства.

Но в реальности так не бывает: многие крупнейшие музеи мира созданы на основе частных, личных коллекций. У нас в стране эта традиция была очень сильна во второй поло-

коллекцию, – более 2200 экспонатов в основном русского, но также и западного искусства. Собственно, мы вместе с ним начинали Музей личных коллекций. Он жил на Лесной улице, в большой хорошей квартире, которая была вся завешана Репиными, Коровиными, Бакстами, Бенуа... В какой-то момент Илья Самойлович сказал: «Теперь все это переезжает к вам». Мы действительно взяли у него все. Представьте себе голые стены, на которых висят одни отрезанные веревки. Страшно, как в комнате повешенного. Я сказала Илье Самойловичу: «Может, оставите себе что-нибудь?» А он мне в ответ: «Нет». Его жена, которая была с ним абсолютно солидарна в решении, говорит: «Илюша, может быть, мы оставим одну-две картины, так, для памяти. Не материальной, Боже сохрани». Он сказал еще раз «нет» и все отдал.

Другие не хотят расставаться со своими коллекциями при жизни, и к этому тоже уважительно нужно относиться. Например, Елена Михайловна Макасева, племянница Леонида Утесова, милая дама, любила наш музей, посещала почти все выставки. Я была в ее квартире, она собирала Павловскую мебель, русских художников. У нее в коллекции были небольшие портреты хороших мастеров, таких, например, как Кипренский, она собирала также вышивку, бисер. И как-то она сказала: «Когда моя жизнь закончится, я все это завещаю вам». И после ее смерти целая комната очень быстро перешла в музей, поскольку Елена Михайловна правильно составила завещание.

У нас уже более 35 крупных дарителей, и каждый год появляются новые. Кто-то приносит одну вещь: например, Максим Кончаловский

У НАС УЖЕ БОЛЕЕ 35 КРУПНЫХ ДАРИТЕЛЕЙ, И КАЖДЫЙ ГОД ПОЯВЛЯЮТСЯ НОВЫЕ. МУЗЕЮ ПОМОГАЮТ «ЛУКОЙЛ», «СВЕРБАНК», А. УСМАНОВ, А ТАКЖЕ ФОНД ГМИИ В ЛИЦЕ Р. ВАРДАНЯНА («Тройка-Диалог») и М. КУСНИРОВИЧА («Боско ди Чильеджи»)

вине XIX века: Шукин, Морозов, Третьяковы, Рябушинский. Была масса замечательных людей, изначально коллекционеров-собирателей, но в какой-то момент ставших меценатами.

Эти идеи возрождаются в новой России, причем коллекционеры-жертвователи появлялись и в Советском Союзе. Например, в 1985 году Илья Самойлович Зильберштейн подарил нам свою

подарил акварель Врубеля «Клеопатра на ложе» – изумительное произведение искусства, которое оценивается во многие сотни тысяч долларов. А кто-то приносит целую коллекцию. Так, вдова художника Федора Лемкуля подарила нам замечательную коллекцию стекла, которая считается одной из лучших в России.

Какую еще помощь получают российские музеи от новых меценатов?

Да, есть другой тип меценатов – как частных бизнесменов, так и корпоративных. Они не собирают коллекции, но жертвуют на разные мероприятия: на организацию выставок, гастролей артистов с мировым именем, на покупку новых экспонатов для музеев. Вот, скажем, господин Алишер Усманов, который выкупил коллекцию русского искусства Ростроповича–Вишневецкой (это большое собрание живописи и предметов декоративно-прикладного искусства было передана предпринимателем государству. – Ред.). Нам он помогает организовать выставку работ Тернера. Это очень дорогое мероприятие: вы только представьте, каковы расходы на страховку, транспортировку, издание каталогов.

Нашему музею также много и серьезно помогал «Лукойл», в том числе с покупкой очень нужной нам дорогой зарубежной литературы, которую мы не в состоянии были себе позволить, хотя в ГМИИ – одна из лучших библиотек по искусству в России. А «Сбербанк», например, помог в создании Детского центра «Мусейон».

Не так давно в нашей стране появился еще один инструмент – эндаумент...

Да, закон о целевых капиталах – очень важное начинание, как показывает мировой опыт. Например, огромные эндаументы американских музеев позволяют им покупать особо ценные художественные произведения. Мы такой возможности пока лишены.

Чтобы полностью использовать в России потенциал эндаументов, очень важно набраться терпения, найти людей, которые захотят вложить значительные суммы в эти капиталы. А нужны именно значительные суммы, чтобы схема сработала. Хотелось бы, чтобы на этот раз не проявилось традиционное русское нетерпение, когда результата ждут уже на следующий день. Но его не будет! Результат появится лет через десять, когда капитал накопится и будет давать проценты.

И при этом нужно понимать, что развитие целевых капиталов в России будет в том числе зависеть и от решений нашего правительства. Очевидно, что жертвователям необходимо предоставить налоговые послабления. Неужели американские бизнесмены любят искусство больше, чем наши? Ни в коем случае, просто в Соединенных Штатах они, участвуя в такого рода благотворительности, получают значительные налоговые льготы.



Эндаумент уже создан в ГМИИ?

Да, мы уже прошли регистрацию. Это для нас дело новое, но думаю, сможем справиться. Мы уже знаем людей, готовых вложить свои средства в целевой капитал музея. Кроме того, скоро образуем так называемое «Общество друзей музея», причем скорее всего – международное

Чтобы полностью использовать в России потенциал эндаументов, очень важно набраться терпения. Результат появится лет через десять, когда капитал накопится и будет давать проценты

общество, в которое войдут попечители, покровители, просто любители музея из разных стран.



Кстати, многие из них ценят в первую очередь не налоговые льготы, а возможность увековечить память о себе. Такой была, например, состоятельная американка Патти Берч, которая возглавляла общество любителей ГМИИ имени Пушкина в Штатах. Она очень помогла с покупкой книг для нашей библиотеки.

Каждый человек хочет, чтобы его помнили после того, как он уйдет в лучший мир. Только один водружает себе невероятный памятник на кладбище, а другой – закладывает свой камень в здание музея или театра. Второе остается в людской памяти навечно. Мы всегда помним основателей ГМИИ Ивана Владимировича Цветаева и Юрия Степановича Нечаева-Мальцева, который вложил значительную сумму в создание нашего музея – 2,5 миллиона золотых рублей. Помним мы и других людей, которые давали деньги или оказывали другую помощь. Тот же Илья Самойлович Зильберштейн поставил себе вечный памятник не на Кунцевском кладбище, а в истории России. Мы намерены отмечать и вклад членов создаваемого «Общества друзей музея». Возможно, с помощью памятных досок, как это происходит во многих музеях мира.

Уверена: понимание приходит постепенно. Уже сейчас в отечественных музеях и других организациях культуры появляются попечительские советы из имущих людей. Есть они, например, в Большом и Мариинском театрах.

Вы находите это явление перспективным?

Это перспективно, если не отпугнут меценатов, если не сделают поддержку культуры обязательной. Ведь новые меценаты – все живые, молодые, амбициозные, все хотят и благодарностей, и положительной оценки своих жестов. Не надо никого заставлять «делиться», жертвовать из-под палки. Зато очень важно показывать хорошие примеры, примеры того, как высоко оценивается государством и обществом вклад предпринимателей в развитие культуры.

Я видела на центральном телеканале репортаж об открытии выставки уже упомянутой коллекции Ростроповича–Вишневской. Была пышная церемония с участием Владимира Владимировича Путина, были восторженные отклики о роскошной экспозиции... А я все время думала: неужели так и не упомянут Алишера Усманова?! И вдруг Путин говорит с экрана: «Мы оцениваем вклад Усманова...» Я была очень рада его словам. Это был чрезвычайно правильный и важный момент открытия экспозиции.

Жесты, подобные тем, что демонстрирует Алишер Усманов – патриотизм высокого уровня, противоположный квасному, примитивному патриотизму национально-мистического толка, который тоже есть в нашей стране.

Вообще, считаю, необходимо перестать говорить о состоявшихся в деловом мире людях как о каком-то негативном явлении. Если вы



спросите меня, то я не скрываю, что считаю социалистическую систему более справедливой. Но с согласия большинства была принята другая система устройства нашего государства. Мы идем капиталистическим путем, и раз выбрали его, то по нему и нужно следовать. И не упрекать тех, кто обзавелся капиталами.

К тому же слово «олигарх» сейчас употребляют все – так же, как слово «шедевр». Любую дрянь рыночную могут называть сегодня шедевром искусства. Но шедевр – исключительное слово, которое применяется лишь к уникальным произведениям искусства. И не каждая картина шедевр, и не каждый артист – гений. Есть много других замечательных слов: «хороший человек», например. Вот и негативным словом «олигарх» кидают во всякого, кто имеет больше миллиона долларов. Ради чего?

Мы говорили в основном о классическом меценатстве, о помощи конкретным людям и организаций конкретным музеям. Но в России сейчас появляются и проекты, направленные на структурные изменения во всей сфере культуры. Например, грантовая программа «Меняющийся музей в меняющемся мире», организованная фондом Потанина, или конкурс «Музеи Русского Севера», финансируемый компанией «Северсталь». Как Вы считаете, можно ли говорить об изменении самой идеологии

поддержки культурных проектов в России?

Ну конечно, ведь эти положительные подвижки проходят на наших глазах, место и значение музеев пересматривается. Подобного рода программы – замечательно. Единственное, я считаю, что новый опыт недостаточно популяризуется, особенно на телевидении. Между тем об этом надо рассказывать, это необходимо показывать, внедрять в сознание, в том числе в сознание тех самых людей, которые обладают возможностями оказывать материальную поддержку и помощь культуре.

Наш номер посвящен новому для России понятию «социальное предпринимательство», когда коммерческая деятельность направлена на решение актуальных общественных проблем. Возможны ли подобные проекты в области российской культуры?

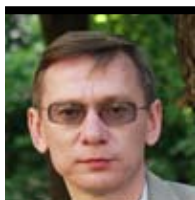
Убеждена, что да, возможны. Хотя я не экономист, не финансист, я все-таки искусствовед, а потому не знаю путей в этой сфере и не имею права их подсказывать.

А научились ли зарабатывать сами российские музеи? Научились ли привлекать гранты и прочие благотворительные средства?

Правильнее будет сказать, что начали учиться. В той же Америке эта традиция имеет 150 – 200 лет истории, а у нас 10 – 15. Ну дайте, позвольте развиваться явлению. Нельзя сразу требовать готовый результат. ■



Социальное предпринимательство: сила новых идей



Олег СЕСТРЕНСКИЙ,
главный редактор
информационно-
аналитического
портала «Новый
бизнес: социаль-
ное предприни-
мательство»
PORTAL@NB-FORUM.RU

Тема социального предпринимательства становится все более обсуждаемой и популярной во всем мире. Она вдохновляет теоретиков на осмысление природы этого явления, жизнеописания ведущих фигур, практики порождает новаторские идеи и воплощают невероятные по масштабам проекты. Тема завораживает своей новизной и видимой перспективой. В разных странах и разных форматах проходят представительные встречи, объединившие в один круг социологов, экономистов, финансистов, лидеров гражданского общества, практиков социального сектора и даже политиков. Некоторые из этих встреч вполне могут составить конкуренцию форумам типа масштабного Давоса. Появились первые «ростки» темы и в нашей стране.

На фото: «Ярмарка семейных традиций» на втором Фестивале молодой семьи, организованном Семейным центром «Островок тепла» (Краснодар)

Объявил о своем открытии Фонд региональных социальных программ «Наше будущее» – первый фонд, главной и стратегической целью которого является развитие социального предпринимательства в России. По инициативе этого фонда стартовал пер-

вый информационно-аналитический портал «Новый бизнес: социальное предпринимательство» – <http://www.nb-forum.ru/>. В Высшей школе экономики прошел первый семинар, на котором был представлен доклад о возможностях применения западных кон-

цепций социального предпринимательства, он был основан на результатах исследования, проведенного по заказу фонда «Наше будущее». Наконец, Москву в апреле посетил один из самых известных в мире социальных предпринимателей, профессор, лауреат Нобелевской премии мира 2006 года и отец системы микрокредитования Мухаммад Юнус.

Социальное предпринимательство соответствует духу времени, и именно поэтому эта тема является привлекательной для многих. Словосочетание «социальное предпринимательство» (СП) подразумевает «энтузиазм социальной миссии и деловую дисциплину, инновационные подходы и решительность» (Грегори Дж. Дис. «Бизнес без границ: смысл термина «социальное предпринимательство» //www.nb-fogum.ru). Помимо своего идеологического назначения оно соответствует надеждам и чаяниям миллионов людей, тщетно ищущих выход из кризисных ситуаций. Повсюду государственные системы дают сбои, а благотворительные структуры, получающие разовую поддержку из внешних источников, малоэффективны и не всегда способны оперативно отвечать на потребности населения. Эксперты считают, что пришло время использовать предпринимательские подходы в целях решения социальных проблем. Эти подходы, по их мнению, позволят создать новые модели поведения, и для создания таких моделей нужны социальные предприниматели.

В поисках единого смысла

Несмотря на растущую популярность, социальное предпринимательство пока еще сталкивается с терминологической путаницей и острой необходимостью определиться с понятиями. В целях достижения этого, исследователи обращаются к природе происхождения самого слова «предприниматель». Опираясь на работы Жана Батиста Сэя, Йозефа Шумпетера и Питера Дракера, они делают вывод, что описанный ими тип поведения, характерный для предпринимателей и отличающий их от обычных менеджеров, универсален. Жизнеспособные решения социальных проблем зачастую могут в основе своей иметь те же самые элементы, которые делают успешными бизнес-инновации. Любой предприниматель вместо того, чтобы ждать кого-то или пытаться убедить кого-то решить проблему, сам создает продукт (услугу) для решения этой проблемы, и решительность в этом творческом порыве рассматривается как одна из составных характеристик предпринимателя. И неслучайно в последние годы термин «предпринимательство» упо-

требляют все чаще, когда говорят о решении социальных проблем, а слово «социальное» в сочетании «социальное предпринимательство» определяет вид этой деятельности.

Между тем все исследователи отмечают когнитивное различие между обычным («коммерческим») предпринимательством и предпринимательством социальным, и заключается оно в определении ценностей. Для обычного предпринимателя ценность состоит в служении рынкам и ориентирована на извлечение прибыли как для себя, так и для инвесторов. Ценность в понимании социального предпринимателя – «служить социально уязвимому и

ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО ПРИШЛО ВРЕМЯ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ ПОДХОДЫ В ЦЕЛЯХ РЕШЕНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ

бедствующему населению, которому не хватает собственных финансовых средств или политической воли, чтобы самому добиваться положительных изменений» (Роджер Д. Мартин, Салли Осберг. «Социальное предпринимательство» – определение понятия» //www.nb-fogum.ru). И те, и другие, являясь сами по себе личностями, высказывают новые гениальные идеи и, несмотря на трудности, добиваются успехов в создании новых продуктов и услуг, которые значительно улучшают качество жизни людей.

Активными сторонниками идеи социального предпринимательства являются в мире ведущие организации социального сектора, такие как ассоциация «Ашока» (США), фонды Шваба (Швейцария) и Сколла (США). «Киты» современного и набирающего силу движения четко сформулировали понятие социального предпринимательства и включили его в стратегию своей деятельности. По мнению фонда Шваба, например, СП – это:

- применение практических, инновационных и устойчивых подходов в отношении прав общества в целом и неимущих слоев общества в частности;
- уникальный подход к экономическим и социальным проблемам, позволяющий охватить различные секторы и отрасли экономики;
- конкретные ценности и процессы, свойственные для каждого отдельно взятого социального предпринимателя, независимо от того, является ли областью его/ее деятельности образование, здравоохранение, реформаторство в целях улучшения благосостояния общества, прав

человека, прав рабочих, окружающей среды, экономики, сельского хозяйства и т.д., или же любая другая организационная деятельность, к которой они считают себя причастными в некоммерческой или коммерческой сфере.

Такой подход фонда к понятию «социальное предпринимательство» позволяет провести четкую грань между социальным предпринимателем и остальным контингентом так называемых «людей, действующих во благо» и также организаций, намерения и действия которых связаны с улучшениями в социальной сфере.

Несмотря на особенности трактовок мировых лидеров движения, наблюдатели отмечают единство во взглядах на предмет новой деятельности, общая точка зрения позволила не

Западные исследователи, в частности, член совета директоров Фонда Сколла Роджер Д. Мартин и президент и исполнительный директор Фонда Сколла Салли Осберг, отмечают также, что интерес к социальному предпринимательству далеко выходит за пределы феномена популярности и интереса со стороны общественности к отдельным его представителям. Социальное предпринимательство сигнализирует о необходимости стимулирования социальных изменений, и именно потенциальный результат и его продолжительное воздействие, приводящее к положительным изменениям в жизни общества, отличают эту сферу деятельности и ее отдельных представителей.

В ПОИСКАХ САМООПРЕДЕЛЕНИЯ

С каждым годом социальное предпринимательство привлекает все больше человеческих ресурсов, денег и внимания. Для организаций, которые поддерживают и финансируют эту деятельность, очевидны многие положительные изменения, которые предлагает социальное предпринимательство. При всем этом эксперты до сих пор сталкиваются с трудностями формулировок, и до ясности все еще далеко. В результате социальное предпринимательство определяется широко и представляет собой огромную нишу, в которую вписываются все виды деятельности, направленные на положительные изменения в социальной сфере.


По мнению исследователя Ники Антониковой, большинство определений социального предпринимательства можно объединить в три основные группы:

1. Группа определений, которая делает акцент на том, что социальное предпринимательство – это создание коммерческих предприятий с социальной целью.

2. Вторая группа определений подчеркивает значимость инновационной деятельности социальных предпринимателей, направленной на достижение значимого социального эффекта.

3. Третья группа определений видит особенность социального предпринимательства в том, что это способ катализировать общественные трансформации, которые приведут к гораздо более широкому и долгосрочным изменениям, чем это предполагает изначальный фокус решаемой проблемы.

Одни эксперты определяют социальное предпринимательство через основные качества предпринимателей, другие – через поиск отличий от традиционного бизнеса или традиционной благотворительности, третьи – как искусство сочетания коммерческой устойчивости и «социального дохода от инвестиций».



ЖИЗНЕСПОСОБНЫЕ РЕШЕНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ МОГУТ ИМЕТЬ В СВОЕЙ ОСНОВЕ ТЕ ЖЕ ЭЛЕМЕНТЫ, КОТОРЫЕ ДЕЛАЮТ УСПЕШНЫМИ БИЗНЕС-ИННОВАЦИИ

так давно и российским экспертам продвинуться в понимании и принятии нового явления. Тщательно изучив зарубежный опыт, эксперты из Фонда региональных социальных программ «Наше будущее» сформулировали свое видение и представили его в интернете.

Эксперты фонда пришли к выводу, что социальное предпринимательство – это «предпринимательская деятельность, нацеленная на смягчение или решение социальных проблем», и она характеризуется такими основными признаками, как Социальное воздействие (целевая направленность на решение/смягчение существующих социальных проблем, устойчивые позитивные измеримые социальные результаты); Инновации (применение новых, уникальных подходов, позволяющих увеличить социальное воздействие); Самоокупаемость и финансовая устойчивость (способность социального предприятия решать социальные проблемы до тех пор, пока это необходимо, и за счет доходов, получаемых от собственной деятельности); Масштабируемость и тиражируемость (увеличение масштаба деятельности социального предприятия на национальном и международном уровне и распространение опыта (модели) с целью увеличения социального воздействия); Предпринимательский подход (способность социального предпринимателя видеть провалы рынка, находить возможности, аккумулировать ресурсы, разрабатывать новые решения, оказывающие долгосрочное позитивное влияние на общество в целом).

Роджер Д. Мартин и Салли Осберг в своей работе «Социальное предпринимательство – определение понятия» считают важным очертить границы и привести примеры деятельности, которая может быть признанной обществом, но она не соответствует духу и идеологии социального предпринимательства. В мире существует миллионы организаций, примеры которых достойны подражания. Часть из них занимаются социальным обслуживанием. Предприятия такого типа, по мнению авторов концептуальной работы, безусловно, благородны и приносят пользу окружающим. Однако, предоставляя социальные услуги, такие предприятия вряд ли могут рассчитывать на причисление их к отряду социальных предпринимателей. Предприятия такого рода (например, школа, в которой учатся дети, родители которых умерли от СПИДа) никогда не выходят за пределы своей сферы деятельности, их масштабы ограничены, а судьбы уязвимы. Зависимость от ресурсов со стороны и ориентированность только на местное окружение являются подводными камнями, которые в любой момент могут нанести пробоины и погубить корабль. Таким образом, общество в целом не дожидается системных изменений, и проблема никогда не перейдет в разряд разрешаемых.

Если бы Карнеги построил только одну библиотеку, а не создал сеть публичных библиотек, миллионы американцев не смогли бы получить свободный доступ к информации и знаниям. Идея Карнеги заключалась в создании системы библиотек на общенациональном уровне, что и делает его социальным предпринимателем.

Другой тип «предприятия», который анализируют эксперты, – так называемые социальные активисты. Несомненно, люди, достойные традиций Мартина Лютера Кинга, Махатмы Ганди или Вацлава Гавела, – персоны большого масштаба, однако они пытаются добиться изменений, действуя опосредованно, влияя, к примеру, на органы власти, потребителей и пр. Социальное предпринимательство явление другого порядка: непоколебимая вера в совершенствование системы подпитывается прямыми действиями лидера, его непосредственным воздействием на процесс.

С точки зрения Мартина и Осберг, под социальным предпринимателем следует понимать «человека, который направляет свои силы на борьбу со стабильным, но несправедливым равновесием в какой-либо области, которое приводит к пренебрежению, маргинализации или мизерному положению определенной группы

Оборудование для инвалидов и пожилых людей, выпускаемое благотворительным фондом «Надежда»





«Ярмарка семейных традиций» на втором Фестивале молодой семьи, организованном Семейным центром «Островок тепла» (Краснодар)

людей, используя при этом свое вдохновение, решительность, смелость, творческий подход и настойчивость, и стремится в итоге создать новое стабильное равновесие, которое приведет к положительным изменениям для данной группы людей и общества в целом».

В поисках новых идей

Грегори Дж. Дис, декан факультета Центра развития социального предпринимательства Бизнес-школы Фуqua университета Дьюка (США), рассматривая социальное предпринимательство, подчеркивает исключительную роль в этом процессе личности – качеств и моделей ее поведения. Дис утверждает, что социальные предприниматели – особая и редкая порода, и вовсе не каждый лидер социального сектора – предприниматель. Подвергая тщательному анализу суть деятельности социальных предпринимателей, Г. Дис выделяет несколько элементов определения, а именно, социальные предприниматели:

- Организуют изменения в социальной сфере.
- Следуют миссии, направленной на создание и поддержание социальных ценностей.
- Осознают и постоянно ищут новые возможности.
- Участвуют в процессе постоянного совершенствования, адаптации и обучения.
- Действуют смело, не ограничиваясь имеющимися в данный момент ресурсами.

- Демонстрируют повышенное чувство ответственности перед целевой аудиторией и готовы отчитываться за достигнутые результаты.

Эти характеристики позволяют экспертам с полной уверенностью отнести к социальным предпринимателям ярчайших представителей планеты – Мухаммада Юнуса, основателя банка «Грамин», Роберта Ретфорда, создателя некоммерческой корпорации и организатора кинофестиваля Sundance, поддерживающих молодых не зависящих от Голливуда режиссеров, или же Викторию Хейл, ученого-фармаколога, бросившего вызов современной фармацевтической промышленности. Она создала институт OneWorld Health, первую некоммерческую фармацевтическую компанию, миссия которой – обеспечить людей в развивающихся странах лекарствами от инфекционных заболеваний вне зависимости от того, могут ли они платить за эти лекарства или нет.

«Ашока», фонды Шваба и Сколла, реализующих просветительские и образовательные программы в сфере социального предпринимательства и оказывающих финансовую поддержку предпринимателям, основаны людьми с солидным «коммерческим» прошлым, что подчеркивает осознанный визионерский характер деятельности этих предпринимателей и указывает на тенденцию возникновения в мире бизнеса представителей нового поколения. Развитие

общества все настойчивее требует обращения бизнеса к этическим вопросам и вопросам социальной ответственности, и в ситуации заметного дефицита новых идей социальное предпринимательство стало занимать выгодное положение среди всех секторов экономики.

В поисках будущего

Независимые наблюдатели полагают, что реальный шанс стать страной, где социальное предпринимательство станет движущей силой позитивных перемен, появился и у России. Результаты всероссийского опроса населения, проведенного исследовательской группой ЦИРКОН при поддержке Фонда региональных социальных программ «Наше будущее», свидетельствуют о том, что в обществе существует достаточно благоприятная атмосфера для принятия и одобрения такой новой практики, как социальное предпринимательство. Каждый второй принявший участие в опросе россиянин считает возможным его распространение в нашей стране; более половины опрошенных (58%) приветствуют распространение инновационных подходов в социальной сфере.

Однако вне зависимости от того, одобряет население идею социального предпринимательства или нет, деятельность по формированию пространства этого поистине революционного и вдохновляющего многих явления в России уже стартовала.

В городе Шелехове Иркутской области благотворительным фондом им. Г. Шелехова и ОК «РУСАЛ» проводится конкурс социального предпринимательства «От идей – к делу». Отличительной особенностью этого конкурса от традиционных конкурсов грантов является нацеленность заявленных проектов на получение прибыли, которая в дальнейшем станет гарантом стабильности и возможностью долгосрочного и более эффективного решения проблем сообщества.

Российское представительство международной организации Oxfam, открытое в 2003 году, в настоящее время проводит исследование для оценки условий развития социальных предприятий (СП) в России. Планируется, что исследование поможет выработать рекомендации по развитию СП в пяти малых и средних городах страны: Рыбинске, Алексине, Щекине, Вышнем Волочке и Осташкове. Инновационный проект призван помочь людям, живущим на данных территориях, преодолеть бедность и предполагает поддержку малого бизнеса, микрофинансирование, развитие некоммерческих инициатив и социального предпринимательства.

В результате визита в Россию основатель бангладешского банка «Грамин» Муххамад Юнус стал почетным сопредседателем попечительского совета Национального партнерства участников микрофинансового рынка (НАУМИР) и намерен оказывать всяческое содействие развитию отечественной системы микрокредитования.

Самая большая сетевая организация социальных предпринимателей в мире «Ашока», объединяющая более 2000 стипендиатов из 70 стран, работающих в самых разных сферах деятельности, планирует в ближайшее время открыть в России свое представительство. В интервью порталу «Новый бизнес: социальное

В ОБЩЕСТВЕ СУЩЕСТВУЕТ БЛАГОПРИЯТНАЯ АТМОСФЕРА ДЛЯ ПРИНЯТИЯ И ОДОБРЕНИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

предпринимательство» руководитель по развитию ассоциации «Ашока» Фернанде Рейн отметила: «Социальное предпринимательство, как мы его понимаем, в России уже есть, и «Ашока» докажет вам это. Мы верим в то, что делаем, и знаем, что ищем».

Как уже говорилось, в Москве открылся и действует Фонд региональных социальных программ «Наше будущее», цель которого – развитие социального предпринимательства в России. В его обращении сказано: «Фонд стремится к партнерским отношениям, сотрудничеству и укреплению постоянных связей с теми, кому близка тема социального предпринимательства, кто уже попробовал свои силы и достиг каких-то результатов, кто делает первые шаги в этом направлении или только задумывается о новых возможностях. Мы готовы и хотим делиться знаниями, технологиями и опытом». ■

При подготовке обзора использовалась следующая литература:

1. Роджер Д. Мартин, Салли Осберг. «Социальное предпринимательство» – определение понятия //www.nb-forum.ru.
2. Грегори Дж. Дис. «Бизнес без границ: смысл термина «социальное предпринимательство» //www.nb-forum.ru.
3. Ника Антониова. Использование концепции социального предпринимательства для решения социальных проблем: применимость в российском контексте //www.nb-forum.ru.

Они были первыми

С чего начиналось социальное предпринимательство

Подготовила Кира РЕМНЕВА

УСПЕШНО РЕАЛИЗОВАННЫЕ ПРОЕКТЫ В СОЦИАЛЬНОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ, КАК ПРАВИЛО, АССОЦИИРУЮТСЯ С КОНКРЕТНЫМИ ЛИЧНОСТЯМИ. НЕСЛУЧАЙНО БОЛЬШИНСТВО АНАЛИТИКОВ ПОДЧЕРКИВАЕТ, ЧТО В СОЦИАЛЬНОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ, ПОЖАЛУЙ КАК НИГДЕ, ВЕЛИКА РОЛЬ ЛИЧНОСТИ. ОНО И НЕУДИВИТЕЛЬНО: БОЛЬШИНСТВО ПРОЕКТОВ, КОТОРЫЕ СЕГОДНЯ СТАЛИ ВСЕМИРНО ИЗВЕСТНЫМИ БИЗНЕС-МОДЕЛЯМИ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА, КОГДА-ТО НАЧИНАЛИСЬ ЭНТУЗИАСТАМИ-ОДИНОЧКАМИ.

Сегодня уже почти никого не удивишь рассказами о программах микрофинансирования, действующих во многих странах мира, или программами поощрения предприятий за снижение вредных выбросов, или центрами по трудоустройству. Между тем всего каких-то несколько десятилетий назад людей, предлагавших подобные программы, считали скорее мечтателями-идеалистами. Едва ли кто

Банк для бедных

Профессора экономики, лауреата Нобелевской премии Мухаммада Юнуса сегодня называют живым классиком: в середине 70-х годов прошлого века Юнус начал реализовывать в Бангладеш программы микрокредитования. Сегодня бангладешский банк Grameen («Грамин») можно назвать мировым флагманом микрокредитования. Сегодня «Грамин» выдал уже более 4 млн кредитов на общую сумму около 5 млрд долларов, причем средний размер кредита колеблется от 100 до 10 тысяч долларов. Кроме микрокредитов банк сегодня выдает жилищные, сельскохозяйственные кредиты, занимается венчурными капиталами, принимает вклады. Модель микрокредитования, реализованная Мухаммадом Юнусом в Бангладеш, сегодня работает во многих странах мира. Так, по данным сообщества предпринимателей-микрокредиторов Microcredit Summit Campaign, если в 1997 году во всем мире получателями микрокредитов были лишь около 7,6 млн семей, то к 2004 году количество клиентов 3,2 тысячи организаций, выдающих подобные ссуды, достигло 92 млн. Важно отметить, что при этом 73% клиентов подобных банков на момент получения первого кредита находились за чертой бедности.

Банк «Грамин» Мухаммада Юнуса:
4 МЛН МИКРОКРЕДИТОВ НА СУММУ БОЛЕЕ
5 МЛРД ДОЛЛАРОВ; 73% КЛИЕНТОВ НА
МОМЕНТ ПОЛУЧЕНИЯ ПЕРВОГО КРЕДИТА
НАХОДИЛИСЬ ЗА ЧЕРТОЙ БЕДНОСТИ

в то время мог представить, что реализация подобных идей на практике не только поможет решить определенные социальные проблемы, но и превратится в успешные бизнес-модели. *(Обзор подготовлен по материалам информационно-аналитического портала «Новый бизнес: социальное предпринимательство»//www.nb-forum.ru).*

Но в начале 70-х годов в Бангладеш все началось с 27 долларов. «Я ходил по домам, беседовал с людьми, пытался понять, чем они живут, каковы их потребности, желания, мечты. И мне открылась горькая правда: многим из них для осуществления планов необходима ничтожно малая сумма. Мы даже составили список из 42 человек, чьи общие потребности не выходили за пределы 27 долларов – менее доллара на душу. Это стало для меня настоящим шоком», – пояснял Мухаммад Юнус в одном из своих интервью мотивы, побудившие его создать «Грамин». Самый первый кредит Юнус выдал из собственных средств: те самые 27 долларов он одолжил женщине, которая изготавливала мебель из бамбука. Но одолжить собственные средства недостаточно для того, чтобы поставить дело на поток. Тогда Юнус обратился в один из бангладешских банков с тем, чтобы получить кредит, который впоследствии он бы смог раздать представителям беднейших слоев населения страны. Стоит отметить, что традиционно работающий банк крайне неохотно согласился удовлетворить подобную просьбу: дело в том, что все потенциальные заемщики Юнуса не отвечали классическим требованиям банков. Но поскольку Юнус предложил банкирам лично выступить поручителем по данному кредиту, начало было положено. Кстати, другим новаторством Мухаммада Юнуса можно считать введение принципиально новой системы оценки потенциального заемщика. Если решающими аргументами для обычных банков являются стабильная работа потенциального клиента, уровень его дохода, наличие собственности и другие материальные атрибуты, то для Юнуса главным критерием при выборе заемщика оказываются его личностные качества. «Более 1,2 млрд человек в мире не имеют возможности удовлетворить свои основные потребности, и микрокредиты могли бы стать тропинкой, уводящей их от отчаяния», – уверен Мухаммад Юнус.

Примечательно, что уже достаточно скоро Юнус сумел доказать скептически настроенным банкирам, что бедняки могут быть

БОЛЕЕ 1,2 МЛРД ЧЕЛОВЕК В МИРЕ НЕ ИМЕЮТ ВОЗМОЖНОСТИ УДОВЛЕТВОРИТЬ СВОИ ОСНОВНЫЕ ПОТРЕБНОСТИ, И МИКРОКРЕДИТЫ МОГЛИ БЫ СТАТЬ ТРОПИНКОЙ, УВОДЯЩЕЙ ИХ ОТ ОТЧАЯНИЯ

вполне кредитоспособными и аккуратными заемщиками. Но и это еще не все: если все обычные банки Бангладеш при отборе заемщика отдавали предпочтение мужчинам,



Мухаммад Юнус

то Юнус поступил с точностью до наоборот – подавляющее большинство клиентов банка Юнуса женщины. По его мнению, именно женщины могут более грамотно распорядиться семейным доходом, а также более точно просчитать возможные риски. Сегодня доля женщин среди клиентов банка Юнуса составляет 96%. Но все-таки основная концепция банка «Грамин» базируется на убеждении Юнуса в том, что полученная в кредит денежная сумма будет потрачена на создание товара на продажу, часть дохода от которой, в свою очередь, будет использована как раз на погашение кредита.

Сегодня бренд «Грамин» – это не только банк. К примеру, сегодня функционирует компания Grameen Phone, которая совместно с компанией Grameen Telecom обеспечивает телефонную связь между деревнями Бангладеш. В ближайших планах Юнуса – строительство

недорогих лечебных учреждений и офтальмологических центров, оснащенных оборудованием для проведения видеоконференций между врачами из провинций и столицы страны.

Интересно заметить, что сегодня компании под брендом «Грамин» стали столь популярны во всем мире, что многие весьма крупные транснациональные корпорации предлагают Мухаммаду Юнису свое сотрудничество. В частности, недавно о желании создать совместный проект заявили представители компании Danon. Предполагается, что в ближайшее время компания начнет производить специально для рынка Бангладеш йогурты в съедобной упаковке. Подсчитано, что пластмассовая баночка-упаковка для йогурта составляет порядка 10% себестоимости продукции. Бедняки едва ли могут позволить себе подобную расточительность. Зато если сделать упаковку практичной, то за одну цену фактически можно будет приобрести два продукта.

СОЦИАЛЬНЫЙ РЕСТОРАН

Последнее десятилетие восточную часть Лондона (Ист-Энд) едва ли можно было назвать престижной частью города. Даже в официальных полицейских отчетах нередко указывалось на повышенный уровень преступности, причиной которого называлась, в частности, этническая пестрота этого района. Именно здесь в 2004 году появился небольшой ресторанчик «Хокстонские ученики» (Hoxton apprentice). Сегодня это заведение, расположенное на одноименной площади города, советуют посетить всем туристам, приезжающим в Лондон. Этот ресторан стал знаменит не только благодаря особенной атмосфере и прекрасной кухне, но также и благодаря своей необычной концепции. Основные цели и задачи данного заведения напечатаны на обратной



ПЕРВЫМ СОЦИАЛЬНЫМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕМ В МИРЕ МОЖНО СЧИТАТЬ ИМПЕРАТОРА АШОКУ ВЕЛИКОГО, КОТОРЫЙ БЫЛ ПРАВИТЕЛЕМ ИМПЕРИИ МАУРИЯ В 273 – 232 ГОДАХ ДО НАШЕЙ ЭРЫ

Гордон де Сильва (слева) в своем благотворительном ресторане

стороне меню так, чтобы каждый посетитель мог узнать интересные подробности о месте, в котором он решил приятно провести время.

Идея открыть благотворительный ресторан принадлежит Гордону де Сильва и популярному в Лондоне шеф-повару Пру Лит. Главными целями заведения его создатели провозгласили: предлагать посетителям первоклассную еду, приготовленную из продуктов, приобретенных по возможности у местных поставщиков; создать стильную, расслабляющую и дружескую атмосферу для встреч и просто времяпрепровождения; предоставить возможность получить

профессиональные навыки работы в ресторанной отрасли, помочь менее удачливым людям реализовать свой потенциал. Вся прибыль ресторана идет в благотворительную организацию Training for life, кроме того, согласно заведенному порядку ко всем счетам добавляется один фунт стерлингов, также в качестве добровольного пожертвования в пользу названного благотворительного фонда.

Идея создания подобного ресторана возникла не случайно. Создатель фонда и ресторана Гордон де Сильва родился в Индии, в бывшей португальской колонии Гоа. Получив образование в США, он вернулся в Англию, где возглавил терапевтическое общество Barnardo's, предоставляющее услуги социально уязвимым слоям населения. Однако позже де Сильва перешел на работу в коммерческий сектор, став консультантом по недвижимости. Но в результате разразившегося в 1992 году экономического кризиса Гордон де Сильва был вынужден объявить себя банкротом и в результате остался без работы. Это обстоятельство натолкнуло его на мысль более углублено заняться изучением проблем безработных, в результате чего уже в 1993 году Гордон де Сильва создал благотворительную организацию с предпринимательскими чертами – Training for life, учредителем и бессменным директором которой он остается до сих пор. Де Сильва прославился в первую очередь своим умением связать воедино интересы и возможности трех разных сторон: бизнеса, государства и некоммерческого сектора. Для соединения воедино всех трех компонентов де Сильва придумал так называемые перспектив-



ные центры. Ресторан «Хокстонские ученики», с которого мы начали свой рассказ, является наиболее известным из таких центров. Каким же образом, казалось бы, обычный ресторанный бизнес может еще выполнять социальную функцию? На самом деле «Хокстонские ученики» – это не просто ресторан. В пятиэтажном здании, где расположен собственно ресторан, есть также помещения для проведения занятий по более чем 20 программам Training for life, в том числе интернет-классы и большие учебные кухни, фитнес-зал, небольшое агентство по трудоустройству, помещения для сдачи в аренду. Интересно заметить, что арендаторы нередко разделяют цели Training for life. К примеру, компания Shoreditch Spa популяризирует концепцию здорового питания и проводит семинары. В итоге Shoreditch Trust стала неизменным партнером и инвестором Training for life. Среди других доноров и инвесторов – кабинет премьер-министра Великобритании, Корпорация Лондона, Агентство развития Лондона, группа «Компас» и многие другие.

Интерес бизнеса к Training for life имеет вполне практические причины: подготовка одного человека для работы в гостиничном или кулинарном бизнесе обходится компании в 10 тысяч фунтов стерлингов. Но в лице выпускников центров обучения Training for life бизнесмены получают первоклассных специалистов – почему бы не задуматься о поддержке.

Подготовленные потребители

Гордон де Сильва не единственный, кому удалось запустить социально ориентированный бизнес на основе личного опыта. Лорд Янг Дартингтонский (Майкл Янг) был одним из самых выдающихся социальных предпринимателей Великобритании в середине прошлого века. Большинство своих идей для социального предпринимательства Янг черпал из личного жизненного опыта. После того как он попал в

НАСЛЕДНИКИ ИДЕЙ ИМПЕРАТОРА АШОКИ ИЗ АССОЦИАЦИИ «АШОКА: НОВАТОРЫ ДЛЯ ОБЩЕСТВА» С 1981 ГОДА ПОДДЕРЖАЛИ 1800 СОЦИАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В 60 СТРАНАХ МИРА

больницу с диагнозом «рак», у него родилась мысль создать Колледж здоровья, который первоначально Янг назвал «Ассоциация подготовленных пациентов». Когда Янгу пришлось организовывать похороны своей жены, он обратил внимание на то, что сотрудники бюро похоронных услуг далеко не всегда оказывают подго-



Геофф Мульган, директор
Young Foundation

товленными и грамотными специалистами. Так появился Национальный колледж похоронных услуг. Когда узнал, что пациенты-бенгальцы в больнице Лондона не могли объяснить врачам, на что они жалуются, он организовал телефонный узел, который предлагал абонентам услуги синхронного перевода.

Среди созданных Майклом Янгом организаций – основанный в 1960 году Консультационный центр по образованию, Национальный совет потребителей, созданный в 1975 году, Университет третьего тысячелетия (1982 год), Открытый Колледж искусств, Национальная ассоциация по защите прав тяжелобольных детей на образование, Ассоциация семейного завета и Школа социальных предпринимателей.

Интересна история создания Национального совета потребителей. Както в одной из своих лекций Янг заметил, что электронные часы пришли на смену механическим, холодильные камеры на смену фабрикам по производству льда, телевизор «вытеснил» кино, а машины – поезда и автобусы. Эти предметы двадцатого века, по его мнению, говорят о свободе выбора людей. Но выбор стоит делать осознанно.

Интересно заметить, что большинство организаций, созданных Янгом, поначалу были крошечными. Но благодаря своему таланту Майклу всегда удавалось создавать впечатление, что они намного больше, чем на самом деле, и что они имеют чуть ли не международное значение. Такой имидж помогал Янгу находить финансовую поддержку: практически ни одна из его организаций

не была достаточно обеспечена – они жили от одного финансового кризиса до другого. Сам Янг в поисках поддержки бегал между организациями-грантодателями и состоятельными друзьями. «Плюралистическое общество будет также и толерантным обществом, в котором индивидуальные различия активно приветствуются и пассивно допускаются, в котором чувство собственного достоинства человека станет, наконец, значимым. Тогда у каждого человека будут равные возможности для развития его или ее способностей, чтобы вести полноценную жизнь, то есть достойную жизнь на благо других и самого себя», – сказал Майкл Янг в одной из своих лекций.

Сегодня дело Лорда Дартингтонского продолжает Фонд Янга, созданный в апреле 2005 года в результате слияния Института изучения сообществ и Центра взаимопомощи. Деятельность фонда направлена, в первую очередь, на поддержку социальных инноваций, в частности, на создание и развитие новых организаций социальной направленности.


Разыскиваются социальные предприниматели

Пожалуй, самым первым «социальным предпринимателем» в мире можно считать императора Ашоку Великого, который был правителем империи Маурия в 273-232 годах до нашей эры. После значительного расширения империи за счет войн и объединения большей части индийского субконтинента, императора вдруг стали мучить угрызения совести. Согласно легенде, как-то после очередной победоносной войны Ашока вдруг пришел в смятение при виде горящих развалин. Зрелище это вдруг так впечатлило императора, что заставило его целиком и полностью пересмотреть свою политику. Он отказался от своих завоеваний, помирился с соседними государствами. До конца своих дней проповедовал ненасилие, должное обращение с прислужгой и животными, щедрость ко всем живым существам. Он запретил забивать скот, стал вегетарианцем, ввел законы, охраняющие природу. По всей империи построил дома для бедных и бездомных, больницы и ветеринарные клиники. Для решения этих задач Ашока сформировал целый класс государственных служащих, отвечающих за социальное обеспечение населения.

«Это был творец огромного масштаба, сравнимый с крупнейшими историческими фигурами. Он создал экономически мощную империю размером с целый континент и использовал эту мощь в общественных интересах», – считает основатель ассоциации Ashoka: Innovators for the Public («Ашока: новаторы для общества») Билл Дрейтон. Основная цель ассоциации – поиск и

поддержка социальных предпринимателей по всему миру. Со времени создания ассоциации гранты получили 1800 социальных предпринимателей из 60 стран мира. Первый стипендиат ассоциации был назван в Индии в 1981 году. Среди наиболее заметных проектов, поддержанных ассоциацией – дешевый способ электрификации сельских районов, придуманный Фабио Роса – предпринимателем из Бразилии, система ухода за больными и школа медсестер, предложенная Флоренс Найтингейл из Англии, и другие.

Впрочем для самого Билла Дрейтона все началось еще в конце 70-х годов прошлого века, когда после работы в консалтинговой компании McKinsey & Company его пригласили на должность помощника руководителя Агентства по охране окружающей среды. Главным детищем Дрейтона на этом посту стало создание программы поощрения предприятий за снижение вредных выбросов в окружающую среду. Но после того, как к власти в США пришел президент Рейган, программа постепенно была свернута, а около 75% прогрессивно настроенных работников агентства потеряли работу. Однако Дрейтон решил не сдаваться – благодаря своим связям в мире политики ему удалось передать представителям демократической партии составленный им аналитический отчет, в котором говорилось о катастрофической ситуации с экологией. Кроме того, в этом отчете были указаны наиболее слабые моменты программы действующего президента Рейгана относитель-



На долю 60% беднейшего населения планеты приходится всего лишь 6% мирового дохода. Что делать? Социальные предприниматели предлагают решения

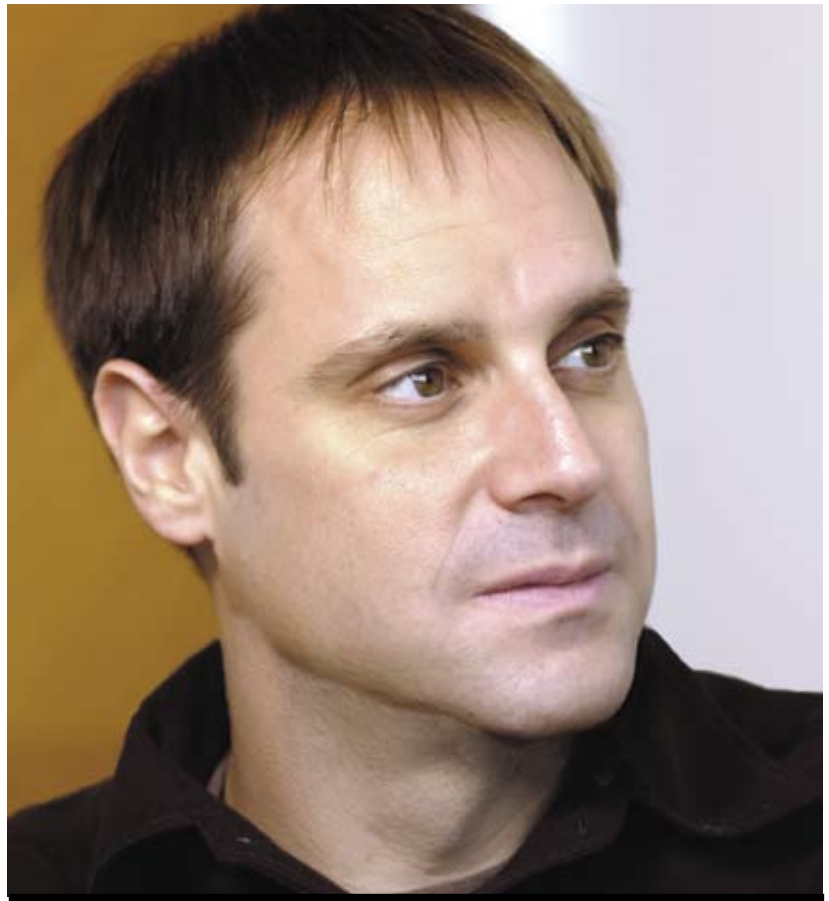
но защиты окружающей среды. Широкой общественности данный документ стал доступен только в конце 90-х годов. И в 1997 году вопрос о поощрении предприятий, снижающих вредные выбросы в атмосферу, стал одним из центральных в Киотском договоре. «Оглядитесь вокруг: мы, жители этой планеты, потребляем больше, чем планета может регенерировать, и к 2050 году, если потребление будет продолжаться теми же самыми темпами, нам понадобятся три или четыре планеты, – говорил Дрейтон в одном из своих интервью. – И это при распределении мирового богатства таким образом, что на долю 60% беднейших слоев населения приходится чуть более 6% мирового дохода. Что делать? Жизнь бросает нам вызов. «Ашока» ищет и поддерживает тех, кто способен изменить ситуацию».

САМОРЕАЛИЗАЦИЯ – КАЖДОМУ
Основанный в 1999 году фонд Skoll Foundation помогает людям, независимо от их места проживания и экономического положения, реализовать свои таланты и способности. «В фонде мы называем их выдающимися людьми, преданными идее общественного блага», – считает создатель фонда Джеффри Сколл.

Сколл верит в здоровое общество, в котором у людей существует возможность максимально реализовать свой потенциал, и убежден, что можно изменить мир к лучшему, поддерживая самых активных и способных личностей. По его мнению, приверженность социального предпринимателя главной своей идее помогает приносить пользу обществу, несравнимую с вложенными деньгами.

Свой первый капитал Джеффри Сколл заработал, будучи первым президентом компании eBay. На заработанные средства Сколл создал независимую кинокомпанию Participant Production, чтобы выпускать художественные и документальные фильмы, которые, содействуя продвижению социальных ценностей, были бы при этом коммерчески выгодными. Первые три художественных фильма компании – «Сириана», «Доброй ночи и удачи» и «Северная страна». Первый документальный фильм – «Убийственный мяч». Все эти работы получили 11 номинаций на премию «Оскар» в 2006 году.

Фонд Джеффри Сколла сегодня выдает гранты на сумму свыше 30 млн долларов. Самое большое благотворительное пожертвование Сколла составило 7,5 млн долларов, которые он передал канадской программе



Джеффри Сколл

**«СИРИАНА», «ДОБРОЙ НОЧИ И
УДАЧИ», «СЕВЕРНАЯ СТРАНА» –
НОМИНИРОВАННЫЕ НА ОСКАР ФИЛЬМЫ
С «СОЦИАЛЬНОЙ НАГРУЗКОЙ» –
СОЗДАНЫ БЛАГОДАРЯ СОЦИАЛЬНОМУ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ ДЖЕФФРИ СКОЛЛУ**

параллельного образования для одаренных студентов, что позволило ее участникам одновременно стать бакалаврами-инженерами и получить степень MBA в рамках специального курса.

В 2003 году Сколл профинансировал создание Центра социального предпринимательства в бизнес-школе Said Оксфордского университета. Задача центра – расширить представление о социальном предпринимательстве, добиться его более глубокого пони-

мания как механизма достижения социальной справедливости и преодоления острого социального неравенства, существующего в мире. Кроме того, центр предоставляет всем желающим возможность обучения по специальности «социальный предприниматель», участвуя в программах MBA.

Лучших социальных предпринимателей и некоммерческие организации Фонд Сколла ежегодно награждает премией Skoll Awards for Social Entrepreneurship. Среди лауреатов – организация Дмижа Фрахтермана Benetch-technology serving humanity, занимающаяся сбором и распространением информации о случаях нарушения прав человека, а также созданием книг для людей с ограниченными возможностями. Другой лауреат – организация, учрежденная Минди Люббер Ceres, основной задачей которой является защита окружающей среды. Одним из результатов проведенного в 2003 году этой организацией саммита стали инициативы более двух десятков компаний по решению глобальной проблемы потепления климата.

Сам Сколл определяет свою миссию так: «Как и большинство людей, я хочу жить в мире с процветающими здоровыми сообществами, где каждому предоставляется возможность полностью реализовать свои таланты и способности и добиться успеха». ■



Взгляд в будущее: стипендиаты Благотворительного фонда В. Потанина имеют все шансы стать российскими социальными предпринимателями

Дело, выгодное всем **Практики российского социального** **предпринимательства**

Подготовил Матвей МАСАЛЬЦЕВ

Социальное предпринимательство – новое для России понятие. И пока сталкивается с проблемами роста, как и любая другая страна – «новичок» в этой сфере. Как показали исследования, проведенные САФ Россия и ЦИРКОН по заказу Фонда региональных социальных программ «Наше будущее», примеры социального предпринимательства в России пока немногочисленны. Да и формы их редко бывают «эталонными» – то есть, как правило, не соответствуют полному набору принятых в мире критериев. Однако при этом эксперты оценивают развитие этой сферы с оптимизмом. Товары и услуги, предоставляемые российскими социальными предприятиями, востребованы. Кроме того, такие предприятия могут стать эффективным инструментом для решения конкретных социальных проблем, а также будут способствовать вовлечению в активную деятельность представителей различных целевых групп, которые в настоящее время бездействуют или занимают иждивенческую позицию.

В России, как показало исследование, социальное предпринимательство (СП) противопоставлено благотворительности и добровольчеству. А в США, например, бла-

готворительность и добровольчество нередко сопровождают инновационные социальные проекты. Вывод таков – необходимы дальнейшие исследования для уточнения

понятия и выделения признаков СП, разграничения смысловых полей между социальным предпринимательством, благотворительностью, некоммерческой деятельностью и социальной ответственностью бизнеса. Это позволит и сформировать экспертное сообщество в сфере социального предпринимательства. Пока его нет: ни один из участников проведенного в рамках одного из исследований экспертного опроса не смог с твердостью назвать себя экспертом в теме СП, респонденты часто затруднялись в ответах на вопросы анкеты. Нет даже четких формулировок и устойчивых ассоциаций с понятиями «социальное предпринимательство» и «социальное предприятие».

Еще одна проблема – подготовка кадров для СП. Так, участники опроса САФ Россия предлагали создать «школы социального предпринимательства» на базе, например, бизнес-инкубаторов, через которые, помимо всего прочего, распространялась бы информация о лучших практиках и моделях социального предпринимательства. Обучение, по мнению респондентов, должно также включать овладение бизнес-навыками, которые способствовали бы обеспечению хорошего сбыта товаров и маркетинга услуг организаций.

«В настоящее время в России социальное предпринимательство как практика только начинает развиваться, число реально действующих социальных предприятий невелико, и зачастую они даже сами не воспринимают себя в таком качестве, – говорится в отчете по результатам исследования группы ЦИРКОН. – Какие-либо существенные меры государственной или общественной поддержки данного движения также пока отсутствуют». Более того, в российском федеральном законодательстве пока нет определения и даже упоминания термина «социальное предприятие», говорится в исследовании САФ. Это определение встречается в региональных и местных нормативных правовых актах, где употребляется применительно к двум группам социальных предприятий: организациям, предоставляющим товары, работы, услуги социально незащищенным категориям граждан по сниженным ценам, и социально ориентированным коммерческим предприятиям, которые можно отнести к категории социально ответственного бизнеса (или предприятиям, представляющим большую социальную значимость для региона). При этом законодательство этих двух уровней неоднородно и содержит различные трактовки и вариации рассматриваемого явления. В то же время существующее правовое

регулирование деятельности социальных предприятий позволяет сделать вывод: государство все же выделяет эту категорию организаций в отдельную группу и, признавая ее социальную значимость, создает различные инструменты для развития социальных предприятий.

Российские социальные предприятия по своей организационно-правовой форме могут быть самыми разными: общество с ограниченной ответственностью, автономная некоммерческая организация, фонд и другие. При этом часть социальных предпринимателей регистрируются в качестве индивидуальных предпринимателей, не создавая юридического лица.

И уже появился, пусть и короткий, список более или менее успешных практик российского СП (подробный рассказ о некоторых из них можно найти в этом номере «Денег и Благотворительности»). Описание «кейсов» основано на исследовании САФ Россия (конец 2007 года) и материалах портала «Новый бизнес: социальное предпринимательство» (www.nb-forum.ru).

ООО «Полисад»
(Москва)

Предприятие производит уличные детские площадки из дерева и предметы интерьера, при этом площадки не имеют острых углов, а потому опасность травматизма сведена к минимуму.

ПОКА В РОССИИ НЕ СЛОЖИЛОСЬ
НИ ЧЕТКОГО ПОНИМАНИЯ ТОГО, ЧТО ТАКОЕ
СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО,
НИ ЭКСПЕРТНОГО СООБЩЕСТВА
ПО ЭТОЙ ТЕМЕ



У «Полисада» – собственная запатентованная технология обработки поваленных деревьев, предназначенных к утилизации. Свою продукцию, неоднократно отмеченную дипломами и медалями различных выставок, предприятие реализует по доступным ценам.

Более половины сотрудников «Полисада» – инвалиды по слуху. На базе этой организации также проходят обучение и практику воспитанники учебно-производственных комплексов для глухих. Годовой оборот предприятия в 2006 году составил 6 млн рублей.

Главная проблема «Полисада» – отсутствие постоянного производственного помещения, арендуемого по адекватным расценкам.

Краткосрочные договоры аренды мешают развитию, а ежегодное повышение арендной платы заставляет производство «кочевать». Поэтому обороты предприятия снижаются (в 1990 году оборот составил 9 млн рублей).

При наличии собственного помещения (или долгосрочного договора аренды) руководитель предприятия Александр Перегудов оценивает перспективы развития оптимистично: штат сотрудников может быть увеличен до 100 человек (сейчас – 20 человек), производство расширено, мастерские также могут начать изготавливать срубы.

ООО «Свое дело» при Центре
социального предпринимательства
(Новосибирск)

В 2003 году при Новосибирском государственном техническом университете (НГТУ) был создан Центр социального предпринимательства совместно с Лондонской школой экономики и

В холле одного из корпусов НГТУ открыт торговый павильон, в котором торгуют канцтоварами, сувенирной и печатной продукцией, методическими изданиями, а также оказывают копировальные услуги. Одновременно «Свое дело» реализует, например, игрушки, сделанные воспитанниками детских домов. Также оказывается помощь многодетным семьям, людям с особыми потребностями. Среди задач организации – профессиональное обучение менеджеров некоммерческого сектора и отработка механизмов взаимодействия между НКО и коммерческими структурами.

Государственное природоохранное
учреждение Природный парк
«Вепсский лес» (Тихвин,
Ленинградская область)

Организация занимается сохранением территории природного парка «Вепсский лес», экологическим просвещением и образованием. Важными направлениями работы также являются: стимулирование возрождения вепсского языка и культуры и организация отдыха, туризма и рекреации, обеспечение занятости местного населения.

В рамках программы содействия сокращению бедности в Ленинградской области (SPRIL0) «Вепсский лес» реализовал проект по развитию сельскохозяйственного туризма «Новые люди – новый сценарий». Суть – привлечение социально активного населения к хозяйственной деятельности на территории природного парка. Для этого жителям района было предложено сдавать свои дома для проживания туристам. Для участия в проекте отобрали 15 домов, с владельцами которых был заключен договор. Владельцы домов приняли участие в специальных тренингах по правилам приема туристов.

При этом туристы платят за проживание не владельцам домов, а администрации природного парка, которая, в свою очередь, перечисляет установленную договором сумму этим владельцам. Часть средств направляется на реализацию программ по сохранению природного парка. В настоящее время приемом туристов занимаются 9 домов (дома рассчитаны на 4–5 человек и 8–10 человек, стоимость койко-места – 300–500 рублей), владельцы 4 домов вложили собственные средства в реконструкцию помещений и открыты для туристов постоянно.

АНО «Островок тепла»
(Краснодар)

Центр развития семьи «Островок тепла» оказывает бесплатное социально-

Хоть термин для России и нов,
уже есть практики, которые
могут быть названы примерами
социальных предприятий и
социального предпринимательства

университетом Болонии (Италия) и университетом Мюнстера (Германия). Центр был организован в рамках проекта TACIS «Социальная работа: к лучшему управлению». Миссия центра: содействие профессиональному становлению и формированию нового поколения социальных предпринимателей и развитию гражданского общества в России.

Центр представляет собой структурное подразделение Института дополнительного профессионального образования НГТУ и проводит обучение студентов дневного и заочного отделений, а также повышение квалификации и переподготовку менеджеров.

В 2004 году один из выпускников Центра социального предпринимательства Максим Хуртин выступил с инициативой создания коммерческого предприятия – ООО «Свое дело», управляющими которого стали студенты НГТУ. Цель в чем-то экспериментальна: опробовать модель развития некоммерческого сектора независимо от грантодающих организаций. Деятельность «Своего дела» направлена на поддержку социальных проектов студенческой некоммерческой организации «Оникс».



психологическое и педагогическое консультирование для приемных и принимающих семей, беременных женщин. Для обычных семей центр проводит консультации на платной основе, обеспечивая, таким образом, возможность проводить работу с семьями, попавшими в сложную жизненную ситуацию, на безвозмездной основе. Деятельность центра очень востребована – очередь расписана вперед, на консультации приезжают даже из других городов. Штат сотрудников в настоящее время составляет 10 человек, годовой оборот в 2006 году – 1,3 млн рублей.

Основные проблемы стандартны для такого типа организаций – дорогостоящая аренда помещений, недостаток профессиональных кадров. Динамичному развитию организации препятствует отсутствие свободных средств. По словам руководителя Инны Носивской, проблема может быть решена с помощью льготных займов.

Благотворительный фонд
«Новый цвет» (город Чайковский,
Пермский край)

Фонд проводит работу по реабилитации людей с наркозависимостью. Многим из пациентов фонда во время реабилитации помогают освоить какую-либо специальность для возмож-

ности дальнейшего трудоустройства. Одна из основных идей заключается в том, что прошедшим курс реабилитации «Новый цвет» помогает открыть собственное дело: автомобильные мойки, парикмахерские, магазины, автомастерские и т.п. При этом некий процент прибыли предприятий, определяемый индивидуально в каждом случае, поступает в фонд и направляется на реабилитацию новых пациентов. Кроме того, в этих парикмахерских и магазинах трудоустраиваются люди, также прошедшие реабилитацию в фонде.

Центр социальной реабилитации
«Инва-академия» (Краснодар)

«Инва-академия» – общественный реабилитационный центр, в котором в течение года

«ВЕПССКИЙ ЛЕС» ДАЕТ РАБОТУ
МЕСТНОМУ НАСЕЛЕНИЮ, РАЗВИВАЕТ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЙ ТУРИЗМ И
СПОСОБСТВУЕТ ВОЗРОЖДЕНИЮ ПРАКТИЧЕСКИ
УТЕРЯННЫХ ВЕПССКОГО ЯЗЫКА И КУЛЬТУРЫ

проходят реабилитацию и обучение, а также арт-терапевтический курс не менее 600 человек. Сотрудники академии разработали систе-

«Ярмарка семейных традиций» на втором Фестивале молодой семьи, организованном Семейным центром «Островок тепла» (Краснодар)



му комплексной реабилитации через культуру, образование, систему арт-терапевтической медицинской поддержки ребенка. Академия, которая сотрудничает с крупными медицинскими центрами из разных городов России, проводит реабилитационную работу в клиниках, помогая детям с самыми сложными заболеваниями. При этом совместно с медицинскими и художественно-образовательными учреждениями академия организовала системную образовательную работу для детей с ограниченными возможностями, которые получают возможность поступить в Кубанский государственный университет на художественно-графический факультет.

Академия на коммерческой основе занимается художественным оформлением частных строений, церквей и социальных учреждений. Также Академия занимается реализацией художественных работ детей с ограниченными возможностями. Доходы идут на уставную деятельность организации, а также на помощь этим группам детей.

«Ярмарка семейных традиций» на втором Фестивале молодой семьи, организованном Семейным центром «Островок тепла» (Краснодар)

Сейчас академия имеет 7 филиалов в Краснодарском крае и в других регионах, организует по своим методикам работу в Ростове, Москве, Чеченской республике и в Республике Адыгея. Сотрудники центра принимают активное участие в международных конференци-

ях и различных семинарах, где делятся своим опытом с коллегами. В будущем сотрудники академии планируют организовать большой социально-реабилитационный комплекс, краевую, федеральную структуру, которая сможет помогать людям с ограниченными возможностями даже в самых отдаленных уголках России.

**БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫЙ
ФОНД «НАДЕЖДА»
(САНКТ-ПЕТЕРБУРГ)**

Благотворительный фонд «Надежда» был создан Общественной организацией ХЭСЭД АВРААМ. Налажено производство доступного, качественного реабилитационного оборудования для людей с ограниченными возможностями, а также производство оборудования, необходимого для свободного доступа этой категории людей в помещения, свободного перемещения (коляски, ходунки, костыли, подгузники и т.д.). Предприятие рентабельно – стабильно работает, развивая и расширяя производство, однако при этом доход небольшой, так как это не основная задача предприятия.

История создания завода по производству реабилитационного оборудования началась 10 лет назад, когда появилась необходимость



в мастерской по ремонту реабилитационного оборудования. Далее постепенно перешли к производству запчастей, необходимых для ремонта, так как это значительно дешевле, чем покупать их у поставщиков. Постепенно возникло сборочное производство, которое еще через какое-то время переросло в завод по производству оборудования. Пять лет назад завод расширился – стал производить оборудование не только для нужд организации, но и на продажу.

Фонд выиграл государственный заказ на оказание социальных услуг – он составляет 10% производимого оборудования. Остальная продукция продается либо общественной организации ХЭСЭД АВРААМ (внутренние взаиморасчеты), либо коммерческим организациям.

ООО «АП «Дельта»» (Астрахань)

Организация появилась еще в 1946 году с целью трудоустройства и интеграции в общество незрячих граждан. В 1997 году преобразовано в общество с ограниченной ответственностью. На общей площади более 2 га расположено двухэтажное административное здание, производственный корпус в 7 тысяч кв. м, ремонтно-механический цех, гаражный бокс, склад. В разные годы предприятие выпускало скобяные изделия, деревянную тару, картонажные изделия и укупорочную продукцию (крышки для консервирования, кроненпробку). Особую его гордость сегодня составляет пищевая продукция (пельмени, вареники, блины, мясные полуфабрикаты, кондитерские изделия). Пельмени и вареники здесь лепят вручную и при их изготовлении применяются только натуральные продукты. Производимые здесь товары охотно берут на реализацию торговые сети Астрахани. В последние 5 лет «Дельта» демонстрирует завидный рост производства. В 2003 году он составил 44%, в 2004 – уже 161%, в 2005 – 145%, в 2006 – 100%, в 2007 – 104%. В нынешнем году запланирован 125-процентный рост.

Некоммерческая организация Фонд поддержки детей, инвалидов, спортсменов «Ордынцы» (Московская область)

Организация была основана в 2002 году Алексеем Субботиним. «Ордынцы» разрабатывают нетрадиционные методы терапии и реабилитации детей-инвалидов, основанные на общении с животными. Кроме того, организация занимается реабилитацией трудных под-



ростков и профилактической работой с детьми группы социального риска. Для этого проводятся еженедельные занятия на территории центра по методу «лечебной кинологии»: лекции и практические занятия. Один из проектов «Ордынцев» – «Кинологический спорт для детей с ограниченными возможностями: троеборье». Они организуют благотворительные праздники, материально поддерживают детей, занимающихся общефизической и спортивной подготовкой по программе фонда, проводят кинологические мастер-классы для участников программ общественных и других некоммерческих организаций Москвы и Подмосковья.

За годы работы фонда реабилитацию прошли более 7000 детей. При этом услуги предоставляются бесплатно, а среди источников финансирования, кроме добровольных пожертвований и средств из бюджета, – деятельность учрежденной Субботиним коммерческой организации, специализирующейся на содержании, дрессировке и ветобслуживании животных в местной зоогостинице. ■

«Ярмарка семейных традиций» на втором Фестивале молодой семьи, организованном Семейным центром «Островок тепла» (Краснодар)

Наталия Зверева: «Решение проблем и изменение окружающего мира – в наших руках»



НАТАЛИЯ
ЗВЕРЕВА,
ДИРЕКТОР Фонда
РЕГИОНАЛЬНЫХ
СОЦИАЛЬНЫХ
ПРОГРАММ
«НАШЕ БУДУЩЕЕ»

Наталия Ивановна, Вы возглавляете фонд «Наше будущее». Расскажите, пожалуйста, об инициативе его создания.

Фонд «Наше будущее» был создан в 2007 году по личной инициативе Вагита Алекперова, которому принадлежит как сама идея создания частного фонда, так и выбор социального предпринимательства в качестве основного направления его деятельности. Цель фонда – развитие социального предпринимательства в России. Наша работа заключается в поиске и поддержке инновационных, уникальных идей и проектов, а также адаптации западных технологий социального предпринимательства к российским реалиям. Однако

В нашем понимании социальное предпринимательство – это деятельность, осуществляемая по принципу управления бизнесом и знания бизнес-процессов, результаты которой являются измеримыми и оказывают влияние на смягчение или решение социальных проблем. Если внимательно вчитаться и обдумать это определение, то можно увидеть, что социальный предприниматель решает одновременно две задачи: личную и общественную. Если целью обычного предпринимателя является получение прибыли и ее максимизация, то цель социального предпринимателя гораздо шире – он своей деятельностью хочет изменить мир, демонстрируя другим, как можно это сделать, вовлекая в процесс других людей. Параллельно он производит общественно важные товары и услуги.

Для социального предпринимателя очень важен этический аспект его деятельности, он менее мотивирован на получение коммерческой выгоды. В основе мышления социального предпринимателя лежит иная система ценностей, которую коротко можно охарактеризовать следующим образом: в обществе существует множество проблем, решение которых подвластно нам. Созерцание и ожидание помощи с чьей-то стороны – непозволительная роскошь. Решение проблем и изменение окружающего мира – в наших руках.

Почему решили направить усилия фонда именно на социальное предприниматель-

Если цель обычного предпринимателя – получение прибыли, то цель социального предпринимателя гораздо шире: своей деятельностью он хочет изменить мир

деятельность фонда этим не ограничивается, так как «Наше будущее» реализует благотворительные проекты и ведет просветительскую деятельность.

А что такое социальное предпринимательство? Чем социальный предприниматель отличается от предпринимателя обыкновенного?

ство, а не на традиционные для фондов сферы деятельности?

Количество благотворительных и других некоммерческих фондов в России растет стремительными темпами, это корпоративные, частные, западные фонды, ведущие свою деятельность в России. В основном эти фонды занимаются поддержкой культурных и образовательных инициатив, помощью детям-сиротам и другим социально незащищенным слоям населения.

Но далеко не всем известно, что есть люди, чья деятельность направлена на создание товаров и услуг, приносящих общественную пользу и способствующих решению острых социальных проблем. К примеру, организация, которая на бесплатной основе ведет курсы для матерей-одиночек, помимо того, что решает проблему трудоустройства, помогает социальным службам в традиционно государственной социальной сфере.

Каковы первоочередные задачи фонда, а какие являются более долгосрочными?

Первоочередная задача фонда – поиск и поддержка социальных предпринимателей. В рамках решения этой задачи мы выявляем действующие социальные предприятия и предпринимателей, которые находятся на стадии разработки идеи, определяем наиболее оптимальные направления и формы их поддержки.

Всероссийский опрос населения, проведенный в 2008 г. исследовательской группой ЦИРКОН при поддержке фонда «Наше будущее», показывает, что население слабо информировано о социальном предпринимательстве – 62% респондентов не имеет представления о том, что это такое по сравнению, например, с понятием «социально ответственный бизнес», которое достаточно прочно укоренилось в сознании российского населения. Социальное предпринимательство ассоциируется у россиян и с благотворительностью, и с бизнесом, и с деятельностью социальных служб. Поэтому просветительское направление – стратегически важная для фонда сфера деятельности.

Если говорить о долгосрочных задачах, то это распространение и адаптация наиболее эффективных форм и технологий социального предпринимательства на всей территории России.

Приведите, пожалуйста, примеры уже реализованных фондом проектов в области социального предпринимательства.

Примером социального предпринимательства, который наилучшим образом демон-

Вагит Алекперов, учредитель фонда «Наше будущее»

О целях, стоящих перед фондом: «Задача непростая, ведь опыта в этой области в России пока нет. Но при успешном решении этой задачи, мы не просто «дадим жизнь» новым идеям, инициативам людей и организаций, у которых для этого нет достаточных ресурсов, но и во многом определим дальнейший вектор развития уникальной деятельности уникальных людей на благо общества и нашей страны»

стрирует его суть, является проект «Доспехи». Это название ортопедической системы, которая позволяет человеку с повреждениями спинного мозга самостоятельно стоять, передвигаться, вставать и садиться без посторонней помощи. Идея создания системы принадлежит москвичу Алексею Налогину.¹ Проект заключается в обеспечении этой системой нуждающихся инвалидов в целях их реабилитации. В фонд Алексей обратился за финансовой и консультационной помощью для создания фабрики ортопедического оборудования, налаживания системы и разработки новейших реабилитационных технологий. В результате проект позволил решить несколько задач – объединить людей вокруг одного общего дела, предоставить им рабочие места, а людям с повреждениями спинного мозга – улучшить качество жизни.

Какими вы видите перспективы развития социального предпринимательства в России?

Потенциал развития социального предпринимательства в России достаточно велик, так как творческий подход к работе, нестандартное мышление и выход за границы стереотипов

НАСЕЛЕНИЕ СЛАБО ИНФОРМИРОВАНО О СОЦИАЛЬНОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ: ОНО АССОЦИИРУЕТСЯ У РОССИЯН И С БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬЮ, И С БИЗНЕСОМ, И С ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ СОЦИАЛЬНЫХ СЛУЖБ

присущи россиянам. Главным фактором успеха я считаю готовность общества к использованию инновационных подходов в социальной сфере.

Кто является партнером фонда?

В 2007 году, когда мы только разрабатывали основные направления деятельности, про-

¹ Интервью с Алексеем Налогиним – стр. 53.

Алгоритм действий фонда по поддержке социального предпринимательства:

1. ПОИСК идей и социальных предприятий.
2. ОПРЕДЕЛЕНИЕ форм поддержки.
3. ОКАЗАНИЕ ПОМОЩИ.
4. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ форм помощи и поддержки.
5. КОРРЕКТИРОВКА механизмов и форм помощи.
6. РАСПРОСТРАНЕНИЕ удачных технологий и практик социального предпринимательства.

граммы и проекты фонда, неоценимую помощь и поддержку нам оказали эксперты и консультанты из САФ Россия, Государственного университета – Высшая школа экономики, Астраханского государственного университета и других ведущих общественных и научных учреждений. Благодаря нашим партнерским связям у фонда появилось много новых программ и проектов.

Фонд является инициатором информационно-аналитического портала «Новый бизнес: социальное предпринимательство», на котором представлено много интересной и уникальной информации. Расскажите, пожалуйста, нашим читателям, об этом ресурсе, о том, какую информацию можно там найти.

Как я уже упоминала выше, просветительская деятельность является одной из основных для фонда, особенно сейчас, когда в обществе

Нам бы очень хотелось, чтобы в ближайшем будущем идеи социального предпринимательства стали близки и понятны обществу

отсутствует единое понимание этой деятельности. В связи с этим, мы приняли решение создать единую виртуальную площадку, на которой можно представить максимально широкий спектр мнений, накопленных практик и теоретических основ. Посетители портала могут узнать, в чем отличия социального предпринимателя на Западе и в России, кто самые известные социальные предприниматели в мире, каким образом их деятельность законодательно регулируется, узнать мнения экспертов из различных областей и многое другое.

Портал называется «Новый бизнес», так как у фонда есть собственная позиция по отношению к социальному предпринимательству и собственное понимание этой деятельности. Названием портала мы также хотели подчер-

кнуть особую, новую роль бизнеса в позитивных переменах в обществе.

Мы надеемся, что с помощью портала фонд найдет единомышленников, сторонников социального предпринимательства и просто друзей.

Поделитесь, пожалуйста, планами фонда на будущее.

Среди ближайших планов фонда – проведение Конкурса социальных предпринимателей, долгосрочной целью которого является создание и развитие устойчивых моделей социального предпринимательства. В настоящее время мы проводим пилотный конкурс для того, чтобы апробировать механизмы, проверить, что «работает», а что – нет. После того как получим результаты и поймем, что конкурсные механизмы действительно работают, проведем конкурс уже на другом уровне.

На основе наиболее успешно реализованных проектов будут апробированы эффективные модели социального предпринимательства.

Для того чтобы мы в первую очередь сами для себя понимали, какая организация является социальным предприятием, а какая – нет, будет ли эффект от ее деятельности долгосрочным, мы разработали критерии оценки проектов социальных предпринимателей. Ведь помогать – это одно, а правильно оценивать эффективность помощи – другое. Критерии оценки следующие: целевая направленность на решение или смягчение существующих социальных проблем, осуществление долгосрочных, устойчивых, значимых, позитивных социальных изменений, применение инновационных подходов, обеспечение самоокупаемости и финансовой устойчивости.

Победителям будет оказана помощь в форме финансовой поддержки в виде займов, участия в капитале предприятий; обучения и консультирования по актуальным вопросам деятельности социальных предприятий, таких как, например, бизнес-планирование, маркетинг, планирование социальных КРІ (ключевых показателей эффективности работы персонала); информационного обеспечения и целевого финансирования.

Что касается более амбициозных планов, то нам бы очень хотелось, чтобы в ближайшем будущем идеи социального предпринимательства стали близки и понятны обществу, а бизнесом идея воспринималась как одно из наиболее перспективных направлений развития. Фонд «Наше будущее» в свою очередь направит на это все свои усилия, возможности и потенциал. ■

Социальный лифт: к запуску готов?

Российские эксперты обсудили перспективы социального предпринимательства

Подготовила Людмила СКОПИНЦЕВА

СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО (СП) – ЧРЕЗВЫЧАЙНО ПОПУЛЯРНОЕ В ЗАПАДНОМ МИРЕ ЯВЛЕНИЕ. ТАМ НА НЕГО ВОЗЛАГАЮТ БОЛЬШИЕ НАДЕЖДЫ И СЧИТАЮТ ОТВЕТОМ НА НОВЫЕ ВЫЗОВЫ ВРЕМЕНИ. НО ЕСТЬ ЛИ У СП ПЕРСПЕКТИВЫ В РОССИИ? ОБСУЖДЕНИЮ ЭТОЙ ТЕМЫ БЫЛ ПОСВЯЩЕН СЕМИНАР, СОСТОЯВШИЙСЯ 1 ИЮЛЯ В ВЫСШЕЙ ШКОЛЕ ЭКОНОМИКИ. С ДОКЛАДОМ «ОБЗОР ОПЫТА И КОНЦЕПЦИЙ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА С УЧЕТОМ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ЕГО ПРИМЕНЕНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ», ПОДГОТОВЛЕННЫМ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ИССЛЕДОВАНИЯ, ПРОВЕДЕННОГО ПРИ ПОДДЕРЖКЕ ФОНДА РЕГИОНАЛЬНЫХ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОГРАММ «НАШЕ БУДУЩЕЕ» (ПЕРВОЙ В РОССИИ СИСТЕМНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ПО ПРОДВИЖЕНИЮ СП) ВЫСТУПИЛА ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА ИНСТИТУТА УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНЫМИ ПРОЦЕССАМИ ГУ-ВШЭ АЛЕКСАНДРА МОСКОВСКАЯ.

В нашей стране пока нет четкого понимания, что такое социальное предпринимательство, нет сложившихся представлений о нем. Очевидно, социальные предприятия должны пользоваться налоговыми льготами. Но го-

правило, понимают добровольчество, которое к коммерции отношения не имеет. Однако понимания рассматриваемого нами явления нет не только на государственном уровне. Нет единодушия и в исследовательской среде, нет его и у практиков, которые зачастую даже не знают, что они занимаются социальным предпринимательством.

Когда о социальном предпринимательстве говорят политики, имеет место искажение смысла: под СП они, как правило, понимают добровольчество, которое к коммерции отношения не имеет

сударство, прежде чем на это пойти, должно понять, о чем речь. Когда о СП говорят политики, имеет место смешение понятий и просто искажение смысла: под СП они, как

Государственная задача – личное дело. В последние десятилетия в мире сложился класс предприятий, которые, являясь коммерческими и оказывая услуги с целью получения прибыли, тем не менее исходят из заранее определенной социальной миссии, и именно реализация этой миссии является основой для ведения коммерческой деятельности.

Одна из признанных в мире форм СП – микрофинансирование. Но люди, которые вовлечены в эту деятельность в России,

очень часто сталкиваются с проблемой самоидентификации и задаются вопросом – коммерция ли то, что они делают. На это обратил внимание дискуссант семинара, директор Российского микрофинансового центра Михаил Мамута. С одной стороны, их деятельность носит некоммерческий характер. Они делают то, от чего отказываются коммерческие банки: поддерживают малоимущих, помогают стартующему бизнесу. С другой стороны, микрофинансовые организации зарабатывают на этом деньги, за что их частенько критикуют. Говорят: «Раз занимаетесь некоммерческой деятельностью – не надо на этом зарабатывать».

Чем отличается СП от некоммерческой организации? НКО, конечно, может предоставлять некие услуги за плату, но в основном осуществляет свою деятельность на гранты и пожертвования. И, соответственно, зависит от донора.

СП СПОСОБНО ИЗМЕНИТЬ ОТНОШЕНИЕ ОБЩЕСТВА К ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВУ ВОООБЩЕ. ПОКА ЖЕ БИЗНЕСМЕН В ГЛАЗАХ НАСЕЛЕНИЯ ВЫГЛЯДИТ КАК ТОТ, КТО УКРАЛ, А НЕ КАК ТОТ, КТО СОЗДАЛ

У социального предприятия дела обстоят иначе. Будучи независимой и самокупаемой организацией, оно имеет гораздо больше возможностей для экономического развития и достижения социальных высот.

Распространенное направление деятельности некоммерческого сектора во многих странах – помощь уязвимым категориям граждан, в том числе безработным, которые есть по всему миру. И есть целый набор гуманитарных услуг для них: пища, ночлег в холодное время, возможность помыться, отдельные программы по здравоохранению. Но когда ведущая такую работу некоммерческая организация становится социальным предприятием? На Украине, например, организовано производство мебели из мебельного лома, собранного на свалках. Ресурсами становятся вещи и ниши, которые с точки зрения традиционных законов экономики таковыми не являются: мебельный лом и бездомные – люди, исключенные из рынка труда. Но чтобы такое предприятие работало, необходимо учитывать множество обстоятельств. Нужно позиционировать себя на рынке и понимать, кто будет покупать такую мебель. Допустим, потенциальные

покупатели – люди с низкими доходами. Но тогда надо предвидеть ситуацию, когда не только доходы не будут расти, но и появятся предприятия, производящие более дешевую мебель и выигрывают конкурентную борьбу. Нужно быть готовыми регулярно получать необученную и неквалифицированную рабочую силу и приспособлять к работе. И даже если рассчитывать только на краткосрочную перспективу, нужно помнить о неизбежном: часть рабочих будет возвращаться в бездомную жизнь, которую они вели прежде. Очень многое должно быть просчитано коммерчески, несмотря на социальный ход использования такого предприятия как социального лифта для бездомных.

По мнению исследователей, социальное предпринимательство нередко компенсирует провалы рынка либо государства. СП – это некая социальная сеть, бизнес, ориентированный на некие ценности, и участники дискуссии задались вопросом: «Не является ли в таком случае социальным предприятием классическая сицилийская мафия?»... Здесь остановимся. Необходимо очертить границы социального предпринимательства. А маркером для этого будет социальное благо.

Для организаторов социального предприятия благом является то, что они определили как таковое. Если предприниматель пытается решить проблемы бездомных, у него одно представление о благе, если хочет поселить в зоопарке бесхозных слонов и лечить их, чтобы люди научились уважать старых и больных животных, – другое, тоже имеющее право на существование. Чтобы отсечь такие примеры, как мафия (общественно порицаемые, но отдельными социальными группами воспринимаемые как благо), есть законодательство, есть публичное обсуждение, есть запреты. В конечном счете, каждое общество использует разные механизмы для социальной оценки – благу цель преследует предприниматель или нет.

В нашей стране, где многое огосударствлено, самым громким выразителем социального блага является государство. Поэтому для России актуальна такая проблема: активизировать других, альтернативных государству субъектов, которые смогут самостоятельно определять, что есть социальное благо.

Каждый отдельный пример потенциального СП нужно рассматривать тщательно и осторожно. Бывает, под вывеской СП скрывается нечто, не имеющее ничего общего с социальным предпринимательством. Но может случиться и наоборот. В качестве примера рассмотрим производство лекарств. Это может быть чистым

бизнесом, если основной целью производства являются продажи, а не решение социальных проблем. А вот если предприятие производит недорогие лекарства для малообеспеченных, и решение проблем бедных – такая же важная, а то и более важная цель, чем самоокупаемость, то это СП. Хотя возможны и переходные варианты.

Игорь Задорин, руководитель исследовательской группы ЦИРКОН, по его собственному признанию, многие годы пытался сформулировать, что же такое ЦИРКОН – предприятие ли, научная лаборатория, школа... Вынужден был оправдываться перед более успешными коллегами, которые говорили, что у него не бизнес вовсе. И хотя ЦИРКОН на рынке 19 лет, только теперь, когда в Россию приходит понятие о социальном предпринимательстве, вдруг стало ясно, как называется то, чем он, Задорин, занимается. «Что заставляло нас делать сначала вспомоществования молодым ученым и специалистам Института социологии, потом издавать на свои деньги журнал «Вопросы социологии», потом создавать региональную ассоциацию исследовательских центров? И все время только тратиться?» – вопрошает Задорин. И сам отвечает: «Естественно, собственный базовый мотив. Ценности». Исходя из этого, он пришел к радикальному выводу: социальное предприятие невозможно определить снаружи. Для внешнего наблюдателя оно не имеет точных характеристик. Попытки вычислить, где начинается социальное предпринимательство, обречены на неудачу.

Единственно важный критерий – самоопределение себя как социального предпринимателя, когда руководишься не экономическими стимулами, а социальными ценностями, и делаешь что-то вопреки экономической эффективности. Конечно, следует это доказать внешнему наблюдателю, но сам он этого никогда точно не определит. «Вот я веду свой бизнес, исходя из социальных ценностей. У меня плюс три процента рентабельности. Полный абсурд с точки зрения бизнеса. Потом я говорю: все, надоело. Быстренько переключаю тумблер – и нет вопросов. Я буду делать рентабельный бизнес. Для внешнего наблюдателя что изменилось? Ничего. Изменилась только моя мотивация. Стало быть, только я скажу, что у меня было социальное предприятие, а теперь коммерческий исследовательский бизнес», – объясняет свою точку зрения Задорин.

Коль скоро социальное предпринимательство определяется внутренними мотивами, никакие внешние условия не могут его стимулировать или тормозить. Нельзя сказать,

благоприятные в стране для него условия или нет. Если есть в обществе должный процент креативных, активных, неудовлетворенных экономической ситуацией людей, будет и социальное предпринимательство. В России таких людей всегда было достаточно, а потому перспективы у социального предпринимательства огромные. И самоидентификация очень важна, потому как она позволяет социальным предпринимателям действовать смелее и быть более настойчивыми и в результате понятыми обществом и властью.

Что ответить скептикам

Между тем скептически настроенные экономисты и социологи говорят, что СП имеет лишь косвенное отношение к России. Здесь у социального предпринимательства либо нет перспектив, либо такие предприятия будут созданы по политическим основаниям, и это вредно для экономики, утверждает Яков Паппэ.

По мнению Владимира Беневоленского из Московского общественного научного фонда, бангладешский «Грамин», египетский «Секем» – все это примеры СП, характерные для переходных и постколониальных экономик, и успех их заключается в том, что в рынок некими предпринимательскими решениями вовлекают тех, кто не нашел себя в современности. Основной ресурс такого социального предпринимательства – реанимация традиционных ремесел.


Почему же Америку и Европу так привлекли эти примеры, что они попробовали адаптировать их к своим условиям? Ответ в том, что и развитые страны мучает застойная бедность. Или техническую помощь надо бесконечно оказывать, или реанимировать. В Германии, например, экономический рост в последнее время обходит стороной не только традиционные бедные слои населения, но и значительную

Многие «классические» НКО не хотят «унижать» себя и своих клиентов возмездностью помощи, превращая реализацию своей миссии в коммерцию

часть среднего класса. Поэтому европейских экономистов волнует вопрос о типах предпринимательства, которые могли бы позволить все большему числу граждан подключиться к успехам экономики. Владимир Беневоленский

делает вывод о том, что для развития в России социального предпринимательства первого типа оснований нет: традиционные ремесла за годы социализма умерли. Но искать российские развороты социального предпринимательства необходимо.

СП может быть социальным лифтом для тех, кто не преуспел в силу разных причин: образование ли не позволило, родители не помогли и т. п. СП поможет им создать новое предприятие, которое станет конкурентом уже утвердившемуся на рынке. То есть оно – прекрасный механизм вброса на рынок новых конкурентоспособных авторов, которые будут конкурировать с успешными (последние, к слову, далеко не всегда эффективны). Это чрезвычайно полезно для российского рынка. К тому же СП, понимаемое таким образом, способно изменить отношение



**СП МОЖЕТ БЫТЬ СОЦИАЛЬНЫМ ЛИФТОМ
ДЛЯ ТЕХ, КТО НЕ УСПЕЛ В СИЛУ РАЗНЫХ
ПРИЧИН: ОБРАЗОВАНИЕ ЛИ НЕ ПОЗВОЛИЛО,
РОДИТЕЛИ НЕ ПОМОГЛИ И Т.П.**

общества к предпринимательству вообще. Пока бизнесмен в глазах населения обычно выглядит как тот, кто украл, а не как тот, кто создал. И если благодаря СП будут появляться примеры, когда предприниматель создает нужную для простых граждан вещь или услугу, не исключено, что удастся изменить отношение ко всему российскому бизнесу.

В России важными признаками социального предпринимательства являются самоорганизация, согласие на низкие прибыли ради достижения социально значимых целей. Есть ли в нашей стране ресурсы для развития социального предпринимательства? Есть ли те, кто согласен делать нечто ради достижения социально значимых целей, кто заранее рассчитывает на низкие прибыли и согласен создать формальную или неформальную группу для достижения этих целей?

Да, такие люди у нас есть, настаивает социолог Алла Чирикова. «Мы представляем Россию как систему мегаполисов, а ее граждан – как людей, имеющих широкий выбор на рынке труда, – говорит она. – Но Россия очень неоднородная страна, здесь есть и очень много сельских поселений, где возможности на рынке труда очень скупы». В регионах наблюдается избыток рабочей силы и такая застойная безработица, что у большого процента населения есть такое согласие на низкие заработки, какого не встре-

тишь в других, даже менее развитых странах. Кроме того, есть еще одна предпосылка к развитию СП: готовность бизнеса делегировать часть своих социальных программ определенным группам и сообществам. И все это скрепляется низкой миграцией.

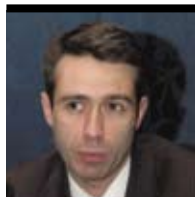
Если бы население было способно перемещаться и имело возможность заработать в других местностях, ситуация была бы другой. А в условиях низкой миграционной активности шансы создать социальные предприятия в проблемных регионах возрастают. И по крайней мере один регион, где этот процесс уже идет, Алла Чирикова знает. Это Пермский край. Существующие там территориальные общественные центры (ТОЦы). Начинать они с того, что реализовывали некоторые социальные проекты и программы при помощи грантов, которые им выдавала городская власть. Но со временем Пермь и Пермский край начали этим организациям делегировать краевой заказ. Например, по уходу за больными. И эта проверенная сила оказалась вполне способной работать за небольшие деньги. Кроме того, и крупный бизнес, представленный в Пермской области «Лукойлом», делегировал ТОЦам ряд своих социальных программ.

Социальные предприниматели в России уже появились, и игнорировать их, решающих острые социальные проблемы, было бы, по меньшей мере, несправедливо.

Открытым для исследователей пока остается вопрос: социальное предпринимательство – это переходное явление, небольшая функция, поставляющая конкурентов на рынок, или новый тип бизнеса? Самые известные в мире примеры социального предпринимательства приходятся на 1970–80-е годы и позже, и потому – в силу новизны явления – мы пока не знаем, как оно будет эволюционировать. Как организация, основанная на взаимоотношениях людей и скрепленная ценностями, сохранит первенство социальной задачи, когда уйдут основоположники и их место займет новое поколение? Не произойдет ли размывание основополагающих задач? На эти вопросы только предстоит ответить. Но теоретики СП уже отходят постепенно от изучения роли личности, харизмы в становлении социального предпринимательства – того, на чем до сих пор в основном и строились самые успешные СП. На первый план выходит поиск устойчивых оснований для бизнеса. Тот же самый переход в свое время произошел и в предпринимательстве вообще.

Можно надеяться, что социальное предпринимательство также найдет новые пути развития. И в мире, и в России. ■

Михаил Мамута: «Задача ростовщичества – выкачать из человека все деньги, задача микрофинансирования – оставить ему столько денег, чтобы у него была возможность развиваться дальше»



МИХАИЛ
МАМУТА,
ПРЕЗИДЕНТ
РОССИЙСКОГО
МИКРОФИНАНСОВОГО
ЦЕНТРА

ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ КИРЕ РЕМНЕВОЙ

Социальное предпринимательство – сравнительно новое явление общественной жизни. Среди западных аналитиков уже несколько лет ведутся споры о том, что это такое. А как бы вы определили это понятие применительно к России.

Если постараться дать наиболее емкое определение, то социальное предпринимательство – это вид предпринимательской деятельности, который имеет изначально заданную социальную миссию как основную цель своей деятельности, но при этом остается предпринимательством. Это комбинация коммерческого и некоммерческого «в одном флаконе» и в определенном смысле новая парадигма предпринимательского мышления.

Вы помните, конечно, что коммерческое и некоммерческое направления достаточно долго развивались параллельно: они пересекались через кросс-субсидии, через благотворительные пожертвования, через

частно-государственное партнерство и т.д. Но некоторое время назад появились носители новой идеологии – предприниматели по духу, но миссионеры по сути, которые, не особо задумываясь над теорией, начали на практике реализовывать предпринимательские проекты, направленные на реализацию важнейших социальных миссий. Важно отметить – эффект социального предпринимательства напрямую связан с тем, насколько значимая в социальном плане тема выбрана. Если у темы есть общественная составляющая, но нет ярко выраженной социальной окраски, это немного другая идеология, и большинство западных исследователей не относят подобные проекты к социальному бизнесу. При этом важно добиться репликации, многократного повторения, чтобы проект не остался единичным, а подхватывался бы и столь же успешно реализовывался в большем масштабе – тогда через какое-то время острота проблемы снижается, и можно счи-

тать, что социальное предпринимательство в выбранной области свою задачу выполнило. На данном этапе, в данной стране. И на смену этой приходит следующая тема.

Но зачем придумывать какую-то коммерческую идею, размышлять над тем, как сделать этот бизнес одновременно и социальным, и рентабельным. Еще большой вопрос, будет ли этот бизнес рентабелен в итоге. Не проще ли заняться благотворительностью?

Нет никаких ограничений по рентабельности социального предпринимательства, это некорректная постановка вопроса. Конечно, подразумевается, что социальный бизнес большую часть прибыли пускает обратно в социальную деятельность, а не распределяет среди учредителей. Но это уже второй вопрос. То, что вы говорите – первичная реакция, когда люди слышат о социальном предпринимательстве. Это нормально, нужно просто в этом немного повариться, чтобы понять, что не все так просто. Я начну с простой мысли: а вы уверены, что с помощью благотворительных механизмов можно решить все социальные проблемы? Есть ли уверенность в том, что если раздать людям деньги, то все их социальные проблемы уйдут на второй план? Это серьезный вопрос. Не надо переоценивать роль благотворительности, хотя она, безусловно, имеет большое значение в тех случаях, когда люди в силу разных причин ограничены в самореализации или нуждаются в срочной внешней поддержке. Да и то, если человек, к примеру, с ограниченными возможностями, это совсем не означает, что он не может начать свое дело и обрести уверенность в себе. Напротив, у таких людей часто есть особые таланты, и нужна достаточно небольшая, но постоянная поддержка, чтобы реализовать бизнес-идею в доходное предприятие. А благотворительный подход таков: вот твоя копейка, ты можешь купить себе на нее еды, лекарств и т.д. Это, безусловно, не дает человеку большой веры в себя. Поверьте, существует очень много людей, для которых благотворительность в чистом виде скорее вредна, чем полезна. Прекрасный пример: госполитика в некоторых странах Западной Европы по поддержке безработных. У людей фактически убивают желание работать и зарабатывать, потому что пособия по безработице вполне достаточно, чтобы на него существовать. Конечно, в данном случае это публичная функция, реализуемая государством, но она, по сути, близка к благотворительности. Так вот, они перешагивают ту грань, за которой реализация функций государства несет позитив. Кроме того, люди, которые занимаются благотворительностью,

Российский микрофинансовый центр (РМЦ)

Был создан в июле 2002 г. как ответ на сформировавшуюся потребность сектора в появлении организации, которая представляла бы интересы всего микрофинансового сообщества. РМЦ принимает активное участие в благотворительной деятельности, связанной с повышением уровня жизни в нашей стране.

Миссия РМЦ – способствовать построению всеохватывающей и общедоступной финансовой системы в Российской Федерации через развитие микрофинансирования, чтобы содействовать развитию частного предпринимательства, улучшить доступ малого бизнеса и малообеспеченных слоев населения к финансовым услугам, повышать уровень жизни людей с невысоким уровнем доходов.

Работа РМЦ получила поддержку таких международных благотворительных организаций, как United Way International, Citigroup Foundation, The Consultative Group to Assist the Poor, United Nations Development Programme, the World Bank, CAF Россия и многих других, в сотрудничестве с которыми РМЦ проводит в том числе ежегодный благотворительный конкурс «Российские премии в области микропредпринимательства», а также осуществляет управление фондом стипендий для российских МФО и семей с низким уровнем доходов и реализует обучающие программы повышения финансовой грамотности населения.

В наблюдательный совет РМЦ сегодня входят представители 22 крупнейших российских микрофинансовых организаций, а также их сетей (ассоциаций) с совокупным портфелем займов 170 млн долл. США и числом обслуживаемых клиентов около 120 тысяч. Сайт РМЦ: www.rmcenter.ru.

знают, что в этом секторе встречаются свои злоупотребления, связанные с получением материальной помощи путем введения в заблуждение. На этом существуют целые бизнесы (которые, однако, нельзя считать социальным



МИКРОФИНАНСИРОВАНИЕ КАК МЕТОДИКА ОСНОВЫВАЕТСЯ НА ОЦЕНКЕ ЛИЧНЫХ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ КАЧЕСТВ ЗАЕМЩИКА, А НЕ НА АНАЛИЗЕ ЕГО БИЗНЕС-ПЛАНА

предпринимательством). И если мы в качестве элементарного благотворительного акта рассмотрим подачу милостыни нищим на улице, то увидим, что на самом деле это развитый бизнес, в котором нищий играет роль продавца, а не конечного получателя этих денег. Так что, признавая общественную и социальную значимость, а иногда и незаменимость благотворительности, давайте не будем переоценивать ее универсальное значение и не будем забывать о возможности манипулирования этим механизмом.

Как правило, когда мы начинаем говорить о социальном предпринимательстве, сразу же вспоминается имя Мухаммада Юнуса. А насколько социальное предпринимательство развито в мире?

В социальном предпринимательстве велика роль личности – часто проекты начинаются

по инициативе одного-двух людей, в хорошем смысле слова «одержимых» той или иной идеей. Конечно, программы Юнуса по микрофинансированию не единственные: есть классические египетские, испанские программы социального предпринимательства. В Испании, например, в семидесятые годы

СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО – ЭТО
КОМБИНАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОГО
И НЕКОММЕРЧЕСКОГО, НОВАЯ
ПАРАДИГМА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО
МЫШЛЕНИЯ. СОЦИАЛЬНЫЕ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ – ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ
ПО ДУХУ И МИССИОНЕРЫ ПО СУТИ

была реализована модель кооперативного альянса – построение широкой кооперативной сети среди бедных слоев населения для реализации функции снабжения товарами и услугами. Фактически в бедных испанских провинциях была отстроена кооперативная модель рынка, существенно повлиявшая на рост качества жизни населения. Что касается микрофинансирования, то сегодня оно в виде официальных программ существует более чем в 100 странах мира. На основе модели Юнуса в итоге родилось множество новых инновационных подходов к финансовому обслуживанию. Важно отметить, что роль Юнуса значима не только тем, что он на практике реализовал модель финансирования беднейших, но и тем, что он изменил парадигму мышления многих финансистов во всем мире, убедив их в необходимости пересмотра классических подходов к финансовому обслуживанию и подтолкнув к разработке новых подходов к работе с населением и мелким бизнесом. Сегодня существуют не только программы выдачи микрозаймов, но и предоставление денежных переводов, страхования, лизинга, других видов финансовых услуг с использованием новейших технологий, включая мобильную связь и интернет. Например, в странах Африки, в странах Юго-Восточной Азии, где вообще нет розничных банков, за последние пять лет была выстроена модель микрофинансового мобильного банкинга. С сотового телефона можно делать переводы, вносить сбережения на свой виртуальный счет, получать займы – и все это через сотовую компанию. Это очень инте-

ресная и эффективная модель – более 60% малообеспеченного населения упомянутых стран сегодня охвачены подобной системой. И кроме того, это огромный платежеспособный рынок в сотни миллиардов долларов, который раньше попросту не замечался финансистами!

А как микрофинансирование работает в России?

Одна из важнейших социальных задач сегодня в нашей стране – это создание благоприятных условий для старта начинающего бизнеса и охват финансовыми услугами населения в малых городах и сельских районах. Вот та социальная задача, которую решает в России микрофинансирование. Она близка к основополагающей задаче Юнуса, но с немного смещенным акцентом. Ведь в Бангладеш 70% населения – это бедные, а остальные – беднейшие. К счастью, у нас все не так плохо, но начать свой бизнес, особенно в сельских районах и малых городах, действительно тяжело. И с реализацией задачи по поддержке микробизнеса микрофинансирование в России справляется, и справляется достаточно успешно, хотя в целом масштабы рынка предложения пока недостаточны и намного меньше масштабов спроса. Это, в общем, вопрос времени и вопрос системного подхода к развитию микрофинансирования – мы уверены, еще 5–8 лет активного роста, и острота проблемы финансирования начинающих предпринимателей и населения, проживающего вне крупных городов, уйдет на второй план.

Каким образом работает этот механизм? Разве у нас есть банки, аналогичные банку Юнуса?

У нас нет такого одного банка, как банк Юнуса – это все-таки достаточно уникальное образование, но у нас есть большое количество организаций, которые реализуют микрофинансирование как свою основную миссию. Сейчас в России около 2 тысяч небанковских организаций микрофинансирования. В основном это кредитные кооперативы, но есть и фонды поддержки предпринимательства, частные коммерческие микрофинансовые организации с совокупным портфелем около 1 млрд долларов. Вся эта система обслуживает 750 тысяч заемщиков, и в подавляющем большинстве это люди, не имеющие доступа к банковским кредитам. Кредитные кооперативы, как правило, объединяют людей из общей социальной среды или проживающих на одной территории. И внутри этой группы осуществляется заемно-сберегательная поддержка. Есть специализированные фонды поддержки малого предпринимательства, которые реализуют программы финансирования



в отношении стартующего бизнеса. Последнее время появляются на рынке коммерческие организации, которые, занимаясь микрофинансированием за счет инвестиционных ресурсов, также реализуют тем самым социальную миссию. Есть растущее количество банков, которые занимаются микрофинансированием как самостоятельно, так и через микрофинансовые институты. Например, банк ВТБ-24, кредитует микрофинансовые организации, уже несколько лет работает совместно с нами на этом рынке. Два месяца назад мы подписали соглашение с Российским банком развития, который готов кредитовать микрофинансовые организации. То есть мы строим свою модель: она в чем-то отличается от Юнуса, но это потому, что у нас немного по-другому выглядят и социальные потребности. Кроме того, Россия очень большая страна – я не могу себе представить один банк, пусть даже крупнейший, который в состоянии решить эту проблему в одиночку. Мы будем очень рады, если Сбербанк выйдет на этот рынок, мы видим все основания для успеха такой программы, и Герман Греф заявлял о том, что такой интерес есть, за что мы ему очень благодарны. Но тем не менее охват Сбербанка не стопроцентный, есть масса небольших населенных пунктов, где нет его отделений. Нам же

На национальной конференции «Микрофинансирование в России»

нужно, чтобы доступность финансовых услуг была равномерна на всей территории РФ. Тогда можно говорить о реализации миссии в полном объеме. И в конечном итоге все это должно работать таким образом: если у любого субъекта бизнеса или физического лица возникает потребность в финансовых ресурсах, он должен



МИКРОФИНАНСИРОВАНИЕ В ВИДЕ ОФИЦИАЛЬНЫХ ПРОГРАММ СУЩЕСТВУЕТ СЕГОДНЯ В БОЛЕЕ ЧЕМ 100 СТРАНАХ МИРА. БОЛЕЕ 60% МАЛООБЕСПЕЧЕННОГО НАСЕЛЕНИЯ ЭТИХ СТРАН СЕГОДНЯ ОХВАЧЕНЫ ПОДОБНОЙ СИСТЕМОЙ

получать их там, где он живет, получать их быстро и в соответствии со своими потребностями. С одной оговоркой, очень важной. Та же технология Юнуса не означает, что он раздает деньги всем желающим: бесспорно, на первом этапе происходит отсев и отбор клиентов. То же самое и у нас: если человек не в состоянии развить свой бизнес, то бессмысленно давать

ему деньги на предпринимательские цели, он все равно заем не вернет, разорится, останется должен, и смысла в этом не будет никому. Но всем, кому можно, такая программа помогает и делает это эффективно.

Как происходит отбор? Стандартная схема: бизнес-план и т.п.?

Бизнес-план здесь никого не интересует. Это ведь просто бумажка, там можно написать все что угодно, кто будет проверять разумность бизнес-плана микропредприятия, и можно ли вообще это сделать? Если речь

НЕ НАДО ПЕРЕОЦЕНИВАТЬ РОЛЬ
БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТИ. СУЩЕСТВУЕТ
ОЧЕНЬ МНОГО ЛЮДЕЙ, ДЛЯ КОТОРЫХ
БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ В ЧИСТОМ
ВИДЕ СКОРЕЕ ВРЕДНА, ЧЕМ ПОЛЕЗНА

идет о крупной компании, которая выводит на рынок новый продукт, для нее проработанный бизнес-план необходим. Но когда начинающему предпринимателю с оборотом в 30 тысяч рублей в месяц говорят, принесите бизнес-план расширения своего бизнеса и занятие каких-то там масштабов рынка, то это выглядит просто несерьезно. Намного важнее оценить предпринимательские способности, личные и деловые качества человека. Вот именно на оценке этих качеств основывается микрофинансирование как методика. Безусловно, намного лучше, когда у соискателя уже есть минимальный опыт ведения бизнеса: может быть, он ничтожно мал – месяц, два месяца, две недели. Но это очень важно, это подтверждает, что человек уже принял принципиальное решение, вошел в бизнес и внес туда какой-то собственный вклад. Это означает, что он готов рисковать не только чужими деньгами, но и своими. Средний срок оценки бизнеса в микрокредитовании 1–3 дня. Это принципиально, потому что в таком небольшом бизнесе все очень быстро происходит и важно сразу получать деньги, а не через месяц. Поддержка экономически оправдана, потому что предприниматель получает заемные деньги и на них, как на рычаге, получает возможность быстрого старта. Иначе можно вечно крутиться на уровне 30 тысяч, проедая весь доход. Вот что самое главное – практически у всех есть накопления в минимальной сумме, но

прыгнуть с них далеко не получится. Нужен дополнительный рычаг, и микрофинансирование этот рычаг предоставляет. Конечно, оценить человека, который еще не начал бизнес, тяжелее. Риск в таких программах выше, но они тоже реализуются. Будем стремиться к тому, чтобы их было больше и в России. Пока все-таки основное количество микрофинансовых институтов кредитуют либо уже начавших предпринимателей пусть даже с минимальным стажем, либо реализуют программу потребительского кредитования для малообеспеченного населения – людей, у которых есть доход, но нет возможности привлекать банковские кредиты. Можно, заглянув в будущее, сказать, что если у нас через 10 лет насыщенность рынка розничного финансирования изменится с нынешних 60% до 85–90%, то можно считать, что микрофинансирование свою социальную миссию выполнило.

А какой смысл в данном случае в потребительском кредитовании? Ведь эти деньги не идут на развитие бизнеса, то есть самовоспроизводящегося механизма не создается.

Очень важно, что потребительское кредитование предоставляется социальной группе, выключенной из программы банковского кредитования, поскольку не соответствует определенной модели – у них доход ниже того уровня, который интересен банкам, или люди проживают на территории, где нет банковской инфраструктуры. Еще раз: социальный характер не означает, что дают только одиозным или одиозным. То есть если через получение займов малообеспеченные люди повышают уровень своей жизни и в итоге становятся менее бедными, то это тоже реализация социальной миссии. Это общий подход, а в частности, в программе потребительского кредитования существуют отдельные направления: на лечение, на образование, на отдых. Так в рамках общесоциальной миссии достигаются конкретные показатели, улучшающие качество жизни. Кроме того, люди, получающие потребительские кредиты, часто тратят их на товары и услуги, произведенные в той же местности, то есть фактически стимулируют локальную предпринимательскую активность.

Не секрет, что обычный банковский кредит нередко превращается в кабалу: стоит заемщику один раз просрочить выплату, тут же включаются штрафные санкции, платить которые оказывается просто не под силу. В микрофинансировании действует аналогичная система?

Вы правы. В кредитовании часто страшна не процентная ставка сама по себе, а те санкции, которые предусмотрены за непогашение кредитов. У вас может быть базовая ставка 10 процентов годовых, но если вы, даже случайно, просрочили платеж и вам тут же включили упятеренный процент, то любой, даже оптимальный изначально кредит можно сделать неподъемным. Но политика правильно работающих кредитных кооперативов и других МФИ заключается в финансовой взаимопомощи, они не нацелены на извлечение прибыли для своих акционеров. Их условия не должны быть грабительскими или неподъемными для пайщиков. Важно чувствовать ту грань, за которой микрофинансирование и заемная деятельность превращаются в ростовщичество. Это тонкая грань. Но базовый смысл здесь в том, что задача ростовщичества – выкачать из человека все деньги, которые с него вообще можно забрать. Задача легального микрофинансирования – оставить ему достаточно денег, чтобы у него была возможность развиваться дальше и получить доход, достаточный для покрытия затрат и развития финансовой программы. Что касается процентов по кредитам и займам, то нужно еще смотреть по конкретному виду бизнеса, абсолютные цифры не имеют смысла. Допустим, мы говорим, что



СОЦИАЛЬНЫЙ ХАРАКТЕР НЕ ОЗНАЧАЕТ, ЧТО ДАЮТ ТОЛЬКО ОДНОНОГИМ И ОДНОГЛАЗЫМ. ЕСЛИ ЧЕРЕЗ ПОЛУЧЕНИЕ ЗАЙМОВ МАЛООБЕСПЕЧЕННЫЕ ЛЮДИ СТАНОВЯТСЯ МЕНЕЕ БЕДНЫМИ – ЭТО ТОЖЕ РЕАЛИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНОЙ МИССИИ

На национальной конференции «Микрофинансирование в России»

40 процентов годовых «обижают» маленькие компании. Но не забывайте, что чем меньше бизнес, тем у него выше рентабельность. Это аксиома. Два года назад Всемирный банк провел исследование в 100 странах мира на тему рентабельности микробизнеса. Так вот: рентабельность колеблется от 300 до 900 процентов годовых, поскольку там очень быстрый обо-

рот денег и небольшие постоянные затраты. И если вы возьмете и пересчитаете для случая розничной торговли в России, то у вас так и получится. И с такой рентабельностью совершенно не принципиально, платить 35 или 40 процентов годовых. Намного важнее, чтобы эти деньги были доступны и прозрачны, чтобы за этими 30 показанными процентами не



крылись еще 100 не показанных. Я хочу сказать, что небанковское микрофинансирование всегда было достаточно прозрачное, что там редко встречаются скрытые комиссии, так что ставки резонны и посильны.

Существуют ли какие-нибудь государственные программы по поддержке микрофинансовых организаций, налоговые льготы, например?

Налоговых льгот нет, хотя мы считаем, что это было бы оправданно. Например, компании, которые работают в этой области, освобождают от налога на прибыль. Но пока это утопическая идея, потому что у нас сейчас есть общая тенденция сокращать количество налоговых льгот. Может быть, через какое-то время мы к ней вернемся, когда государство достигнет такого уровня развития, что оно сможет позволить себе налоговые льготы. Основная поддержка сегодня заключается в том, что микрофинансирование включено в приоритеты госполитики в области финансового рынка, развития малого бизнеса и борьбы с бедностью. Что из этого следует? Во-первых, законодательная поддержка. Например, в этом году, благодаря Правительственной комиссии по поддержке малого и среднего бизнеса, Минфина и Минэкономразвития существенно активизировалась работа над законодательством о кредитной кооперации и микрофинансировании. Мы рассчитываем, что до конца года будет принят рамочный закон о кредитной кооперации и изменения в закон о кооперации граждан. Таким образом, будут созданы условия для развития всей системы кредитной кооперации – это колоссальный потенциал развития финансовой системы для обслуживания местных финансовых потребностей. Во-вторых, правительство всерьез

**ЕЩЕ 5 – 8 ЛЕТ АКТИВНОГО РОСТА
МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ В РОССИИ, И
ПРОБЛЕМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕСУРСАМИ
НАЧИНАЮЩИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ВНЕ
КРУПНЫХ ГОРОДОВ УЙДЕТ НА ВТОРОЙ ПЛАН**

обсуждает принятие закона о микрофинансировании, который бы учитывал лучшее из мировой практики, стимулировал бы занятие микрофинансовой деятельностью для частных инвесторов. Очень важно, чтобы частный инвестор пришел в этот рынок системно,

чтобы вкладывались не сотни миллионов, а миллиарды долларов. И еще важно, чтобы в сектор пришли крупные банки – а для этого соответствующий закон должен быть очень аккуратно проработан, иначе он может повредить, а не помочь развитию рынка. Кроме всего прочего, Минэкономразвития уже несколько лет реализует удачную программу развития малого бизнеса, в рамках которой в этом году мы совместно разработали подпрограмму поддержки микрофинансовых организаций. Программа направлена на инфраструктурный рост: микрофинансовым организациям не просто дают деньги, но государство субсидирует стоимость обучения персонала, приобретение программного обеспечения, прохождение аудита, субсидирует другие затраты, связанные с развитием. Также субсидируются процентные ставки по банковским кредитам, которые микрофинансовые организации привлекают, и по гарантиям, которыми они пользуются для того, чтобы привлекать банковские кредиты. Тем самым мы видим достаточно серьезный уровень поддержки. Но здесь должна быть соблюдена некая разумная грань: слишком много поддержки – это тоже не очень хорошо. Поддержка должна носить целевой и общедоступный характер, то есть все должны иметь равный доступ к этим деньгам, а не кто-то больше, кто-то меньше. И еще бюджетная поддержка не должна быть постоянной. Организации, которые получают господдержку, должны подтвердить, что от этих денег есть толк, что они не просто так их проедают. Задача государства, если сказать отвлеченно, это вовремя открывать калитки, то есть демонополизировать определенные сектора, в которые может и должен прийти частный бизнес. Это может быть, например, ЖКХ, или, как в большинстве развитых экономик, это может быть субподряд для мелких предприятий, когда сотни тысяч малых предприятий концентрируются вокруг некоего ядра, и каждое из них выполняет свою функцию.

Если обобщить сказанное, то с нашей точки зрения, социальное предпринимательство тема очень интересная, у нее, безусловно, хорошее будущее, потому что оно позволяет достичь и социальных, и экономических целей через один проект, не разделяя на благотворительность и на бизнес. И, самое главное, оно очень инновационно само по себе – потому что прежде чем такой проект реализовать, его еще надо придумать. Думаю, что ближайшее будущее подарит нам много новых интересных и важных проектов социального бизнеса в России. ■

Феномен социального предпринимательства и его перспективы в России



АЛЕКСАНДРА
МОСКОВСКАЯ,
К.Э.Н.,
ЗАМЕСТИТЕЛЬ
ДИРЕКТОРА
ИНСТИТУТА
УПРАВЛЕНИЯ
СОЦИАЛЬНЫМИ
ПРОЦЕССАМИ
ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА –
ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ
ЭКОНОМИКИ,
ДОЦЕНТ КАФЕДРЫ
УПРАВЛЕНИЯ
ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ
РЕСУРСАМИ ГУ - ВШЭ

На Западе понятие социального предпринимательства в последнее десятилетие стало модным настолько, что многие социально ориентированные организации называют себя социальными предпринимателями. Назваться так – это верный способ усилить шансы на получение финансовой поддержки организаций-доноров. Для самих доноров поддержка социальных предпринимателей – хорошее средство повысить экономическую и социальную эффективность своих вложений. Популярность и широкое хождение термина даже стали вызывать опасения у специалистов: они боятся, что широта и как неизбежное следствие – вульгаризация понятия «социальное предпринимательство» могут со временем девальвировать не только термин, но и само явление. И тогда «зерно настоящего социального предпринимательства может быть утеряно». [MARTIN & OSBERG, 2007, p.30]

В чем специфика социального предпринимательства?

Самое короткое определение социального предприятия как субъекта социального предпринимательства дает Коалиция социальных предприятий Великобритании¹: «это – коммерческое предприятие социального назначения». Ким Альтер, руководитель организации по поддержке социально-предпринимательских инициатив под названием Virtue Ventures (США), которое можно перевести по-разному – как «добродетельные предприятия» и как «настоящие венчурные предприятия», – предлагает следующее рабочее определение соци-

ального предприятия. «Социальным предприятием (social enterprise) является любое бизнес-предприятие, созданное в социальных целях и для создания социальной ценности – т.е. призванное смягчить или уменьшить социальную проблему, либо «провалы» рынка, – функционирующее на основе финансовой дисциплины, инноваций и порядка ведения бизнеса, установленного в частном секторе» [Alter, 2007, p. 12]. Таким образом, социальное предприятие – это особая организация, социально-экономический гибрид, в которой социальная миссия сочетается с рыночной деятельностью на условиях самокупаемо-

¹ Social Enterprise Coalition - <http://www.socialenterprise.org.uk>

сти. Его отличие от социально ответственного бизнеса – в преобладании социальной цели над экономической, а от некоммерческой организации социального назначения (НКО или НПО) – в коммерческих основах деятельности, обеспечивающих устойчивое положение на рынке и финансовую независимость в реализации социальной цели.

Еще одним важнейшим признаком социального предпринимательства является инновационность. Собственно именно она привела к употреблению слова «предпринимательство» по отношению к социальным предприятиям. С одной стороны, это нацеленность на социальное преобразование, обеспечивающее решение какой-либо социальной проблемы. С другой стороны, это экономическое преобразование, поскольку достижение социальной цели в нем основывается на хозяйственном новаторстве – особом комбинировании социальных и экономических ресурсов, которые ранее в таком виде не использовались в экономике – например, отходы производства, «исключенные» социальные группы, невостребованные рынком результаты народного творчества и т.п. Характерно, что юридический статус такого предприятия – коммерческая, либо некоммерческая деятельность – не имеет существенного значения и определяется выгодами, которые в конкретной сфере сулит тот или иной юридический статус.

Каков опыт и перспективы развития социального предпринимательства в России?

Понятие социального предпринимательства в России только начинает хождение. В этом смысле оно отстает, например, от Украины и даже Казахстана. На Украину информацию о международной практике социального предпринимательства завезли иностранные доноры, в Казахстане в качестве инициатора социально-предпринимательских корпораций (СПК) выступило государство. К слову сказать, в последнем СПК хотя и используют термин социального предпринимательства, совсем необязательно являются им на деле. Задача СПК – вкладывать прибыль в социальные проекты на территориях пребывания, при этом задача финансовой устойчивости таких программ как самостоятельных социальных предприятий не ставится.

Разумеется, социальные предприниматели в России есть, как есть равнодушные люди с идеями добра и желанием преобразовать мир. Но для того, чтобы социальное пред-

принимательство развивалось как предпринимательство, необходимы положительные образцы и обмен информацией. По признанию президента Российского микрофинансового центра Михаила Мамуты, для развития социального предпринимательства в России важна правильная самоидентификация. Рассказ об опыте социального предпринимательства

РАСПРОСТРАНЕННОСТЬ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ ПОКА МЕНЬШЕ, ЧЕМ У БЛИЖАЙШИХ СОСЕДЕЙ – УКРАИНЫ И КАЗАХСТАНА

как развитого, так и развивающегося индустриального мира, может сделать для развития этого института не меньше, чем финансовые вложения. Семинар как раз на эту тему прошел в Государственном университете – Высшей школе экономики 1 июля 2008 г. На нем обсуждались материалы доклада, подготовленного сотрудниками ГУ-ВШЭ «Обзор опыта и концепций социального предпринимательства с учетом возможностей его применения в современной России»². Интересные данные об опыте социального предпринимательства за рубежом представлены на сайте Фонда региональных социальных программ «Наше будущее», который создан российскими учредителями в прошлом году специально для поддержки социального предпринимательства в России. В Новосибирске на базе Новосибирского государственного технического университета существует Центр социального предпринимательства как структурное подразделение системы дополнительного образования. Сегодня в его функции входит не только предоставление образовательных услуг по эффективному управлению предприятием, включая НКО, но также развитие деловой и социальной активности молодежи в рамках созданного на его базе молодежного бизнес-инкубатора. [Шадрина, 2005]

Предтечи социального предпринимательства, или Из кого растут эффективных социальных предпринимателей?

Поскольку работа международных доноров, которые могли бы продвигать идеи социально-

² См. материалы обсуждения на сайте ГУ-ВШЭ: <http://www.hse.ru/news/recent/2971002.html>

го предпринимательства в России, постепенно сворачивается, а некоммерческий социальный сектор неразвит, у нас идеи социального предпринимательства исходят не от НКО и фондов поддержки НКО, а от бизнеса. Он же может стимулировать интерес к социальному предпринимательству государственных структур, в



**РАБОТА МЕЖДУНАРОДНЫХ ДОНОРОВ
В РОССИИ СВОРАЧИВАЕТСЯ, А
НЕКОММЕРЧЕСКИЙ СЕКТОР НЕРАЗВИТ
– ПОЭТОМУ ИДЕИ РАЗВИТИЯ
СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
ИСХОДЯТ ОТ БИЗНЕСА**

особенности региональной власти. Примером близкой к социальному предпринимательству деятельности можно считать некоторые социальные инициативы компании РУСАЛ. Так, идущий уже несколько лет конкурс «100 классных проектов» и созданный на его базе Центр социального проектирования, вовлекающий в создание и реализацию социальных проектов старших школьников в регионах – начинание из области социального предпринимательства, хотя это так и не называется. Уже упоминавшийся Российский микрофинансовый центр Михаила Мамуты, одной из задач которого является расширение доступа малообеспеченного населения российских регионов к финансовым услугам и развитию малого бизнеса, – пример из этого же ряда. В то же время это предтечи, но еще не социальное предпринимательство. Почему? Во-первых, потому что социальная миссия в этих примерах, хотя и переплетена с экономической, но не главенствует со всей очевидностью. Во-вторых, потому что о социальном предпринимательстве говорят по результату, то есть тогда, когда налицо социальное преобразование, творческое решение проблемы. В принципе многие корпоративные благотворительные фонды способны эволюционировать в сторону создания социальных предприятий, но сама по себе раздача денег бедным социальным предпринимательством не является.

Сейчас осуществляются первые попытки отобрать организации – кандидаты в социальные предприниматели и предложить им продумать соответствующие проекты для поддержки. Анализ этой работы показывает, что во многих случаях успешные НКО и ор-

ганизации малого бизнеса, откуда и осуществляется «набор», еще очень далеки от лучших образцов социального предпринимательства, которые встречаются на Западе и в странах третьего мира. Многие «классические» НКО, как уже отмечалось, ищут гранты и пожертвования, подчас не только не могут, но и не хотят превращать реализацию своей миссии в коммерцию, «унижать» себя или своих клиентов до возмездности помощи, тем более что в России огромное число нуждающихся уязвимых социальных групп. Существуют и естественные барьеры для этого, связанные с молодостью и недостатком профессионализма НКО, которые еще не научились вести свои дела с деловой сметкой, подобной бизнесу. Россия здесь не оригинальна. Многие исследователи НКО на Западе сетуют на сокращение эффективности работы НКО по удовлетворению социальных потребностей и на то, что в этом вопросе их все чаще обходит бизнес. Собственно интерес к социальному предпринимательству как к особой модели решения социальных проблем и был в этих странах продиктован потребностью в реформировании традиционного некоммерческого сектора.

У малого бизнеса свои недостатки. Имея социальную цель в качестве проекта, предприятия малого бизнеса легко с ней расстаются ради прибыльного дела. Поэтому для них социальный проект – скорее способ разложить яйца по разным корзинам, чем устойчивая социальная миссия. Этому тоже есть объяснения: малый бизнес с трудом пробивается сквозь административные барьеры и монополию крупных игроков. Это особенно заметно в мегаполисах. Отсюда – угроза эрозии социальной миссии малого бизнеса и ее подмена коммерцией. Подобные барьеры для расширения социального предпринимательства есть и на Западе. Специфической российской чертой служит недостаток возможностей для развития малого бизнеса и общественной инициативы, о которых много говорится, начиная с 90-х годов.

Наиболее подготовленными к деятельности в качестве социальных предпринимателей (а значит, удачного комбинирования социальной и экономической целей) в России оказываются организации инвалидов. Это объяснимо. Они более сплочены и нередко отделены от остального мира общей бедой, что делает социальную цель более устойчивой, а поиск экономических механизмов ее реализации – более разнообразным. Кроме того, высокая сплоченность формирует социальные сети, которые служат одновре-

менно и устойчивым социальным ресурсом организации, и ее потребительской сетью. Поэтому главная проблема организаций инвалидов – не в слабости экономического или социального компонента социального предприятия, а их замкнутость на себе. Для расширения влияния и повышения эффективности работы они нуждаются и стремятся к «инклюзии» – включению в более широкие рынки и профессиональные сообщества, не ограниченные инвалидами. А это предполагает более серьезные и значительные социальные преобразования российского общества, которые несомненно рано или поздно произойдут.

Социальное предпринимательство в развитых странах – результат социальной активности и ответственности достаточно успешных и состоявшихся людей, результат распространения ценностей социально ответственного поведения и появления некоторой критической массы образцов сочетания социальной миссии и успешной бизнес-практики. Поэтому положительные сдвиги в экономическом развитии России сами по себе служат предпосылкой развития социального предпринимательства. Учитывая расширение практики социальной ответственности в среде российского бизнеса, его склонность быстро перенимать международный опыт, а также то, что поддержка социальных предприятий выглядит не менее респектабельно, чем благотворительность, но более современно и эффективно, у социального предпринимательства в России имеются хорошие перспективы. ■

Литература

1. Шадрина О. Секреты интересной жизни. Эксперт-Сибирь, №9 (61) 7-13.03.2005.
2. Alter, S. K. Social Enterprise Typology. Virtue Ventures LLC. Nov.27, 2007 (revised vers.)
3. Martin, R.L., Osberg, S. Social Entrepreneurship: the Case for Definition. Stanford Social Innovation Review. Spring, 2007.

благо.ру

доброе дело в три клика

- открой благо.ру
- найди свой благотворительный проект
- стань благотворителем

Благотворительная программа CAF Россия
<http://www.blago.ru> (495) 792-5929



Георгий Никич: «У культуры есть огромный социальный ресурс, и предприниматель его высвобождает»



ГЕОРГИЙ
НИКИЧ,
ИСКУССТВОВЕД,
ГЛАВНЫЙ КУРАТОР
МОСКОВСКОГО
МЕЖДУНАРОДНОГО
ФОРУМА
ХОУДОЖЕСТВЕННЫХ
ИНИЦИАТИВ

Георгий Анатольевич, в чем специфика социального предпринимательства в культурной сфере?

Я убежден: практически любое предпринимательство в культуре является социальным в том смысле, что продвижение культуры и включение культуры в повседневную жизнь человека есть развивающий социальный жест. Эффективность социального предпринимательства в культуре выражается не столько в цифрах, сколько в состояниях – состоянии людей, состоянии общественных групп, культурном состоянии целых территорий.

При этом «состояние» – это и категория социально-психологическая, и слово, обозначающее богатство в самом широком смысле. Какова же очевидность и неочевидность баланса между этическим, миссионерским (то есть свойственным только социальному предпринимательству) и получением прибыли? Конечно, есть сугубо социальные сферы, в которых такого вопроса не возникает: миссия горячей телефонной линии для детей четко определена. По отношению к культуре важно не путать создание самих объектов культуры и способы их существования. Социальное пред-

принимательство распространяется именно на ту часть культурного процесса, которая в большей степени связана с отбором и интерпретацией культурных ценностей, их включением в социальный контекст. По-моему, тут все зависит от типа потребления культурного продукта.

Является ли социальным предприниматель, который работает с музейными коллекциями национальной одежды и выходит к реальному потребителю с ее «реинкарнацией»? Несомненно, потому что если ты даешь человеку основания устойчивости в виде тех или иных культурных знаков и символов, тем самым ты ему помогаешь. В этом плане этномода как явление, безусловно, направлена на решение социальных проблем, связанных с культурной и национальной самоидентификацией человека.

В чем, на ваш взгляд, миссия социального предпринимателя в культуре?

У культуры есть огромный социальный ресурс. Предприниматель этот ресурс высвобождает, его позиция – между художественной идеей и той новой ситуацией, которую эта идея может аккумулировать. К примеру, во многих западных странах действует масса театров, кото-

ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ЕЛИЗАВЕТЕ КИКТЕНКО

рые работают с детьми из приютов, с людьми с ограниченными возможностями (вспомните российский «Театр Простодушных», где играют актеры с синдромом Дауна).

Такого рода проекты могут стать началом целой технологии. И тут возникает обычный для социального предпринимательства вопрос: найдет ли инициатива технологическое расширение? Есть три пути. Первый: единичная инициатива существует до тех пор, пока существует инициатор. Второй: инициативу подхватывают другие, и она, уже в виде технологии, приобретает новый масштаб. И последний путь: инициатива затухает.

От чего зависит, будет ли инициатива успешно реализована?

Это зависит от контекстов. Если юридический, политический, моральный контекст не является непроходимо ватным, то идея не должна погибнуть (при условии, конечно, что идея эта эффективна и полезна людям). В огромном большинстве случаев, связанных с культурой в России, благие начинания гасит именно неблагоприятный контекст. Лишь герои и фанатики проходят через бюрократические барьеры, отсутствие поддержки малого бизнеса, равнодушие и нетолерантность большинства.

Как действует социальный предприниматель в культурной сфере?

Сейчас он действует в двух «режимах»: его предприятие достраивает предпринимательскую инфраструктуру того или иного сообщества (музыкального, театрального, художественного...), или оно дополняет, украшает внекультурную инициативу (книжный магазин при ресторане, галерея при банке...).

В то же время начинают развиваться и другие формы – постепенно входят в обиход такие словосочетания, как «культурная экономика» и «творческие индустрии». Начинают формироваться творческие кластеры.

На базе прекративших работу промышленных объектов, оказывается, может существовать множество творческих бизнесов. Культурный антрепренер осваивает такое здание как центр альтернативного, немассового искусства. Здесь могут располагаться звукозаписывающие студии, дизайн-бюро, художественные галереи, центры моды – спектр широк. Социальная эффективность каждого из этих бизнесов в отдельности невелика: ну что такое для неблагополучного района города одна галерея?.. Но собранные вместе эти инициативы дают удивительный эффект. Они влияют на ход культурного процесса, они возделывают территорию в культурном смысле. Кроме того, они, конечно, приносят прибыль. Так реализуется

развивающая функция культуры по отношению и к конкретной территории, и к живущим на ней людям.

Таким образом, культурное «переосвоение» места (вслед за индустриальным освоением) ориентировано именно на повышение уровня жизни людей.

Важно, что районы, «обжитые» культурой, достаточно быстро становятся привлекательными и для «больших девелоперов» – культура капитализирует место. Часто она вынуждена покинуть его, и так «культурный фронт» продолжает осуществлять свою миссию.

Капитализация в этом случае неизбежна?

Более того, она логична и правильна! Политическая, экономическая и культурная воли здесь взаимодействуют – и предпринимательская инициатива развивается благодаря этому созвучию. Но... в российских условиях такое взаимодействие невозможно. В нашей стране решающей слишком часто становится бюрократическая воля. Часто чиновники просто не желают замечать комплексные инициативы, им проще иметь дело с однозначными регламентами, касающимися решения тех или иных социальных вопросов...

А ведь в культурной индустрии практически невозможно обозначить задачи так же четко, как в сфере социальной защиты, например. Социальное предпринимательство – долгосрочный проект, вклад в будущее. Если большая часть предпринимательских инициатив заточена под определенные социальные проблемы, то социальное предпринимательство в культуре меняет ситуацию на более общем уровне: кроме решения проблем занятости, социальной адаптации людей с ограниченными возможностями, организацией досуга детей, она влияет на образ пространственной среды, общественный климат и, наконец, на модернизацию или реконфигурацию культурных ценностей.

Культура ведь довольно широкое понятие. Есть так называемая высокая культура, но есть и культура массовая.

Я вообще считаю, что границы между массовым и элитарным сегодня размываются. Ведь есть современная культура, многообразие которой резонирует с многообразием запросов людей разных возрастов и профессий, нацио-

Георгий Никич

Кандидат искусствоведения, член правления Международной ассоциации искусствоведов (АИС), куратор форума «Культура +», главный куратор Московского международного форума художественных инициатив, преподаватель факультета управления социокультурными проектами Московской высшей школы социальных и экономических наук (Российско-Британский университет).

нальностей и конфессий, связанных различными интересами и проблемами.

Это не государственно поддерживаемая официальная культура и не экономизированная гламурно-рыночная культура. Современная культура существует в пространстве между социальной миссией и экономической деятельностью: и служит людям, и приносит прибыль. **Но ведь в сознании российских людей эти понятия до сих пор существуют как полярные!**

Действительно, и это сложилось исторически. Государством, школой и даже средствами массовой информации в нас заложено охранительское отношение к культуре. В этом смысле культура воспринимается не как живой, изменяющийся организм, не как часть тебя самого, а как нечто внешнее, к чему нужно «приникать». Такое представление об искусстве делает его, по сути, абсолютно неживым, музейным.

Но нельзя забывать, что параллельно развивается массовая культура. Агрессивное продвижение массовой культуры, ее проникновение буквально во все – еще больше убеждает людей в том, что настоящее искусство надо беречь и защищать от вторжения извне. Водораздел между

искусство, живое искусство всегда открыто в сторону общественной жизни.

Так сложилось, что в России отдельные социальные предприниматели практически не могут ничего изменить. Приходится говорить об отсутствии культурной политики или экономической политики в сфере культуры – только они могли бы сформировать платформу развития социального предпринимательства в культуре. **Но ведь в России существуют творческие индустрии. Как они выживают?**

Они возникают и существуют на основе двух типов инициатив – на властной инициативе в ситуации безнадежности и на инициативе бизнеса, когда ему это интересно, то есть «бизнеса for fun».

Например, сейчас обсуждается вопрос о том, что инновационный музей (его рабочее название «Музей Белого моря»), может стать точкой роста целого города – Беломорска. В связи с появлением музея модернизируется туристическая инфраструктура, появляются новые планы дорожного строительства – и возникает новая перспектива не только выживания, но и развития.

Вы уже много лет наблюдаете развитие современной культурной сферы. Многое делается, но есть ли глобальные перемены? Или все усилия уходят как вода в песок?

От инерции, от депрессии, от навязанности стереотипов, от отсутствия положительной политической воли создается ощущение, что у тебя нет права слова. А ведь для того, чтобы что-то предпринять, человеку надо осознать себя говорящим, способным что-то изменить. Отсутствие гражданского общества в России делает задачу социального предпринимателя еще сложнее...

Но я уверен, что это не фатально. В чем я вижу выход? Социальные предприниматели (в частности, социальные предприниматели в сфере культуры) должны осознать свою силу и значимость. Ведь именно творческие ресурсы, их расширение и актуализация – основа развития всей страны в будущем.

Объединение усилий на общей социально-экономической и культурной платформе – это необходимый шаг к становлению социально ориентированного сектора экономики, в том числе и культурной экономики.

Ведь у нас есть отдельные прорывы и успехи, у нас есть «герои», но нет технологии, нет юридической базы, нет политической поддержки. Социальное предпринимательство в культуре полностью оправдывает себя тогда, когда количество перерастет в качество, когда стратегическое видение поддержит героическое преодоление. ■

В РОССИИ БЛАГИЕ НАЧИНАНИЯ ГАСИТ НЕБЛАГОПРИЯТНЫЙ КОНТЕКСТ. ЛИШЬ ГЕРОИ И ФАНАТИКИ ПРОХОДЯТ ЧЕРЕЗ БЮРОКРАТИЧЕСКИЕ БАРЬЕРЫ, РАВНОДУШИЕ И НЕТОЛЕРАНТНОСТЬ БОЛЬШИНСТВА

массовым и настоящим редко кто преодолевает. С другой стороны, оппозиция массового и высокого предполагает выбор. И в молодом сознании всегда автоматически побеждает массовая культура – потому что ее много, она легкая, ты в ней живешь. А то – высокое – оно, конечно, есть и достойно уважения, но оно далеко. Этот слой можно назвать отношенческим. Но есть еще слой потребительский.

Массовая культура заточена на то, чтобы делать из всех потребителей?

Она заточена на псевдоучастие. Голосование по телевизору по поводу того, нравится или не нравится тебе поп-исполнитель, не является участием в культурном процессе, хотя создает видимость.

И как реакция на профанацию и массовость – попытка спасти высокую культуру от «варваров»?..

Я не говорю, что альтернативное кино, к примеру, должно стать массовым или вытеснить современную массовую культуру. Конечно, нет. Но профессиональная закрытость губит

Алексей Налогин: «Если идея действительно стоящая, найдутся и люди, готовые ее поддержать»



АЛЕКСЕЙ
НАЛОГИН,
социальный
предприниматель
www.nalugin.org

Алексей, как бы вы кратко определили суть социального предпринимательства?

На самом деле социальный предприниматель практически ничем не отличается от любого другого предпринимателя. Единственное отличие в том, что деятельность социального предпринимателя всегда направлена на поддержку и на благо людей из социально незащищенной среды. Все просто – одни люди помогают другим людям и ищут возможности делать это как можно более эффективно. То, что это назвали социальным предпринимательством – хорошо, но если бы назвали по-другому, суть от этого бы не изменилась. **Но ведь социальное предпринимательство не просто социальная активность, а нечто большее?**

Конечно. Предпринимательство вообще по определению должно быть основано на инновациях, на новых идеях. К примеру, в нашем случае уникальный проект основан на патенте на устройство передвижения, которое мы назвали «Доспехи». Это ортопедическая система, которая позволяет людям с травмой позвоночника вертикализироваться – то есть встать на ноги.

Алексей, расскажите, на каком этапе развития сегодня находится ваше дело?

Начинали мы с одного аппарата в полгода, в 2006 году мы сделали семь систем, в прошлом году – пятьдесят три системы, а в первом полугодии 2008-го – уже более сорока.

ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ЕЛИЗАВЕТЕ КИКТЕНКО

Сейчас мы перешли на качественно новый уровень – благодаря Фонду региональных социальных программ «Наше будущее». Фонд предоставил финансирование на развитие проекта. Благодаря этому мы недавно закупили оборудование в Германии, у нас появилась возможность арендовать помещение и заниматься нашим делом, так сказать, на широкую ногу. Когда ремонт в новом офисе будет завершен, мы сможем принимать там пациентов, делать слепки и выдавать готовые аппараты. Кстати, не так давно нам предложил встать под свое крыло Российский государственный медицинский университет, и это тоже, уверен, еще на шаг приблизит нас к успеху. **А как строится ваше сотрудничество с фондом?**

Фонд помогает юридически, финансово и, конечно, человеческими ресурсами – с нами сотрудничает много действительно умных и талантливых людей.

Получается, что от разового проекта вы постепенно переходите к производству?

Да, сначала мы делали «Доспехи» штучно. Да и сегодня мы делаем каждую систему индивидуально (серийного производства тут не может быть по определению, потому что каждые «Доспехи» делаются под одного конкретного пациента). Но желающих становится больше и больше, а возможностей одного человека – меня как индивидуального пред-



принимателя – для таких объемов элементарно не хватает.

Говорят, что инициатива социального предпринимателя в идеале должна породить цепную реакцию. У вас получилось?

Пока об этом говорить рано, но для меня это было бы высшей наградой. Если рассуждать в целом, любое дело всегда основывается на идее. У человека появилась идея, он начал ее развивать. Если идея действительно стоящая, непременно находятся люди, готовые ее поддержать. И происходит та самая цепная реакция! А если идея мертва, то, сколько бы ты ни бился, ты не добьешься результата.

Кстати, именно на этом уровне, по-моему, и фильтруются идеи. Любой человек может попробовать что угодно, но получится только у тех, чьи инновации направлены на решение конкретных проблем и на самом деле необходимы обществу.

А бывает ли так, что реализации благой идеи что-то или кто-то препятствует? Существует ли сопротивление среды?

Есть такая поговорка: тот, кто хочет сделать что-то, ищет возможности, а тот, кто не хочет, ищет причины.

То есть успех идеи, в конечном счете, всегда зависит от личности предпринимателя?

Да, все зависит от того, кто этим занимается. Я говорю сейчас не о наших «Доспехах» – такое правило применимо к любой идее. Не важно, в какой области. Если человек видит смысл в том, чем он занимается, и прикладывает к этому много усилий, он получит соответствующий результат.

Много ли в России успешных социальных предпринимателей?

Я думаю, очень много. Дело в том, что многие социальные предприниматели просто не знают о таком термине – социальное предпринимательство. Я тоже еще десять лет назад не знал, что это такое. В 1999 году у меня был интернет-проект www.deti.msk.ru – сайт, с помощью которого мы собирали деньги на лекарства больным детям. Однажды мне позвонили из Фонда Форда и сказали, что хотят со мной встретиться. Я удивился: «Вот есть больница, если вы хотите помочь детям, поезжайте туда, а я здесь, в общем-то, ни при чем...» Но они сказали, что хотели бы пообщаться именно со мной, потому что этим проектом занимаюсь именно я. Удивительно, но тогда я ответил, что сейчас занят и попросил перезвонить через пару недель. Они подождали, перезвонили, приехали в гости, рассказали о своей деятельности. Руководитель программ Фонда Форда в России Крис Кедзи объяснил свой интерес просто: «Наш фонд работает для того, чтобы помогать людям, которые помогают другим. Мы хотели бы предоставить вам грант на развитие вашего проекта». Тогда я, считай, впервые узнал, что такое гранты, что есть некие фонды, которые помогают тем, кто помогает другим. Но, конечно, изначально я этим занимался вовсе не потому, что рассчитывал на денежное поощрение. У меня была идея, как решить проблему – и я работал. Точно так же, мне кажется, происходит и сейчас: у нас есть продукт, который нужен людям, он востребован, и, к счастью, есть организации и фонды, которые готовы нам в нашем деле помочь.

Сотрудничаете ли вы как-то с коммерческими структурами?

Основное сотрудничество идет у нас с некоммерческими фондами. Коммерческие структуры иногда напрямую помогают оплачивать изготовление системы тому или иному пациенту, но на постоянной основе мы работаем только с НКО. Сейчас поиск спонсорских средств полностью лежит на нас, но в ближайшем будущем я хочу,

чтобы большую часть «Доспехов» оплачивали госструктуры. Мы работаем в этом направлении, потому что считаем, что основную нагрузку все-таки должно нести государство. И лишь в единичных случаях, когда чисто технически невозможно полностью собрать пакет документов на пациента, должны помогать спонсоры: частные лица или благотворительные фонды.

Как на вас выходят госструктуры? Или вы сами пытаетесь к ним пробиться?

Мы просто приезжаем, знакомимся, рассказываем о себе. Как правило, люди идут нам навстречу и соглашаются сотрудничать. Наибольшие трудности мы испытываем при попытках сотрудничать с протезно-ортопедическими заводами. В этой отрасли государственные предприятия, по сути, держат монополию на производство. А из-за того, что практически нет конкуренции, качество их продукции очень низкое, и полностью отсутствуют инновации... Например, протезный завод в Москве: огромные площади, в коридорах в футбол можно играть! А практически полностью простаивает.

На базе таких заводов целесообразно было бы создавать технопарки, где можно было бы концентрировать новые разработки, технологии и производства, организовывать равный доступ к техническим ресурсам как государственным, так и частным компаниям. От такого сотрудничества выиграют все, в первую очередь – пациенты.

Выходит, с предприятиями отрасли, в которой вы непосредственно работаете, вы не можете эффективно взаимодействовать?

Мы коммерческая структура, и протезные заводы видят в нас исключительно конкурентов, причем конкурентов на перспективу: боятся, что в будущем им придется если не уйти с рынка ортопедической продукции, то сильно подвинуться. Потому что пациенты, которые приходят от них к нам, жалуются на качество изготовленных ими изделий... Но поскольку в России нет конкурентной борьбы в протезно-ортопедической отрасли, отрасль не развивается.

Есть сложности с сертификацией продукции. Приведу конкретный пример. Мы занимаемся индивидуальным протезированием: то, как устройство должно выглядеть, врач решает отдельно для каждого конкретного человека. Но государство говорит нам: «Нет, вы должны сделать одно изделие и получить на него сертификат, и потом изготавливать его точные копии». Получается, что сертификацию, которую требует государство, нам надо получать для каждого пациента заново. Согласитесь, бредовая ситуация! Нужно сертифицировать материалы и комплектующие, из которых собирается изделие, а не каждое индивидуальное изделие.

Алексей Налогин

Социальный предприниматель. С 2005 года по настоящее время занимается производством ортопедической системы «Доспехи», которая позволяет человеку с повреждением спинного мозга самостоятельно передвигаться.

В 1990 году Алексею был поставлен диагноз саркома. После операции и продолжительного лечения, в 15 лет, он потерял возможность ходить. В декабре 1998 года создал сайт «Помогите спасти детей!» (www.deti.msk.ru) – один из первых подобных проектов в русском интернете. Идея создания «Доспехов» родилась у Алексея именно в этот период.

Помимо деятельности социального предпринимателя, Алексей является специалистом в области WEB-дизайна, рекламы, программирования. Сотрудничал с Российской детской клинической больницей (РДКБ), телекомпанией «ВИД», институтом системного анализа РАН, САФ (московским представительством и головным офисом в Великобритании).

Трудностей много. Но я все-таки считаю, что разумных людей больше, и те препятствия, что есть сейчас, мы успешно преодолеем.

Как вы думаете, грядет ли перелом? Почему вообще идеи, подобные вашей, приживаются медленно и встречают настолько сильное сопротивление со стороны государства?

Медленно, потому что люди-то все равно остаются старые. Те чиновники, что давно сидят в своих креслах, не хотят ничего менять. Что говорить: многие из них даже не умеют работать на компьютере, притом что любой школьник даст им фору в умении обращаться с современной техникой.

Все иначе там, где люди понимают, чем мы занимаемся и зачем снова и снова бьемся о непробиваемые стены. Так вышло в случае с Медицинским университетом, который сам предложил нам сотрудничество.



Созданная Алексеем Налоговым ортопедическая система, которую он назвал «Доспехи», –

результат сложной и кропотливой работы. «Доспехи» сочетают в себе собранные с использованием деталей иностранного производства пружинно-шарнирные механизмы для фиксации нижних конечностей и корсет отечественного производства. Для опоры при передвижении используются ходунки.

Показанием к использованию ортопедической системы «Доспехи» является потеря подвижности ног при сохранении подвижности и нормальном развитии костно-мышечной системы рук и плечевого пояса.

Система позволяет самостоятельно стоять, сидеть, вставать и садиться, передвигаться, а с посторонней помощью – спускаться и подниматься по ступенькам. Ортопедические системы предоставляются пациентам бесплатно.

Сейчас много говорится о том, что для людей с ограниченными возможностями в Европе созданы все условия для полноценной жизни, а в России их проблем просто не замечают. В чем причины, на ваш взгляд?

Конечно, очень важно, чтобы окружающая среда была к тебе «дружелюбна», чтобы везде были пандусы и удобно было передвигаться, если ты на коляске, доступное образование и работа, на улицах на тебя не показывали бы пальцем и многое другое. В России все делается, но делается очень медленно и зачастую не всегда разумно. Чтобы решать эти задачи, нужно к их решению привлекать самих «пользователей», людей с ограниченными возможностями. А этого в России практически не делается.

Люди либо опускают руки, либо берут себя в руки.

Когда у меня было все не так успешно, я часто вспоминал слова одного американца: «Я семь раз становился миллионером и семь раз становился полным банкротом. Но тем не менее находил в себе силы, чтобы эти миллионы снова заработать».

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПРОТЕЗНЫЕ ЗАВОДЫ ВИДЯТ В НАС КОНКУРЕНТОВ НА ПЕРСПЕКТИВУ: БОЯТСЯ, ЧТО ИМ ПРИДЕТСЯ ЕСЛИ НЕ УЙТИ С РЫНКА ОРТОПЕДИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ, ТО СИЛЬНО ПОДВИНУТЬСЯ

Говорят, что талант предпринимателя не только в том, чтобы заработать большие деньги, а в умении не сдаваться, когда те решешь все в одночасье.

Не важно, сколько раз ты упал – важно, сколько раз ты поднялся. То, что нас не убивает, делает нас сильнее.

А в чем, как вы считаете, миссия социального предпринимательства?

Задача социального предпринимателя – решить социальную проблему, а миссия... создание хорошего настроения! Это бизнес, который приносит радость другим людям. У нас был случай, когда одной нашей пациентке специалисты отказали (по объективным причинам) делать

«Доспехи», но для того, чтобы это выяснить, ей пришлось приехать к нам в больницу на обследование. Вернувшись домой, она позвонила мне счастливая: «Алексей, если бы не вы, я в это лето вообще из дома бы не вышла! А тут меня по Москве покатали, я город увидела!» Для нас важен даже такой, психологический результат.

Расскажите, как строится ваша работа с пациентами?

Система работает так. Человек узнает о том, что есть мы и есть аппараты для передвижения «Доспехи». Первое, что мы у него запрашиваем, – историю болезни и его личное описание своего самочувствия. Врач дает предварительное заключение, можно ли делать пациенту аппарат или нет (есть немало людей, у которых поврежден шейный отдел позвоночника и которые даже с помощью «Доспехов» ходить не смогут). Потом человек приезжает на очный осмотр, с него снимают гипсовые слепки, он уезжает домой и начинает собирать необходимые документы. Когда находится благотворитель, готовый оплатить «Доспехи», мы начинаем изготовление системы, затем передаем ее человеку и подписываем трехсторонний акт о том, что клиент получил, фонд оплатил, а мы изготовили.

А как люди вообще узнают о «Доспехах»? По рекомендации врачей?

Реабилитационные центры никогда не рекомендуют нас пациентам. Мне несколько раз было сказано: «Если вы хотите, чтобы мы направляли людей к вам, платите деньги».

В основном мы рассказываем о себе через средства массовой информации: это интервью газетам и журналам, иногда телевизионные сюжеты, это сайт в интернете: www.nalagin.org. Кстати, сайт устроен таким образом, что по очень многим запросам в поисковых системах информация о «Доспехах» стоит на первом месте. В этой сфере я приложил знания, которые приобрел за годы работы в сфере WEB-дизайна и программирования.

В каком направлении вы планируете развитие «Доспехов»?

Я планирую, что в будущем мы станем региональной организацией с представительствами в разных городах. В ближайшее время мы планируем открыть представительства в Красноярске, Новокузнецке, Саратове и, если все сложится удачно, в Краснодаре и Донецке. Пациентам из этих регионов уже не надо будет ехать в Москву, чтобы получить заключение врача о возможности ходить с помощью «Доспехов». Это значительно облегчит процесс.

Как вы находите региональных сотрудников?

Наши сотрудники в регионах – врачи, которым интересно то, что мы делаем. Не все ведь просто сидят на своих стульях и отработывают норму,

в России есть множество энтузиастов, которые горят своим делом и помогают пациентам потому, что иначе не представляют себе медицины. Мне кажется, что перспектива развития не только социального предпринимательства, но и всего нашего общества в целом – западный подход к профессии. Когда на вопрос «Почему вы выбрали эту профессию, а не другую?», люди отвечают: «Мне нравится то, чем я занимаюсь». А у нас в силу многих причин чаще говорят: «Тут больше платят, потому и работаю...»

А может ли получение прибыли сочетаться с удовольствием от работы?

Конечно. В 1999 году я занимался работой над сайтом www.deti.msk.ru, мне просто нравилось помогать детям – ко мне пришли из Фонда Форда и предложили грант. Каким бы делом ты ни занимался, если ты классный специалист, на тебя всегда будет спрос. Рано или поздно ты преуспеешь и в материальном плане. То же самое можно сказать по поводу любой другой профессии: если у тебя от твоего дела горят глаза, то люди всегда придут к тебе, а не к кому-либо другому. Главное, повторюсь, заниматься тем, что тебе нравится. Помимо сайтостроения и рекламы в интернете я имел почти двухгодичный опыт торговли на бирже. Я себя в этом не нашел, потому что мне было очень сложно психологически: ты просыпаешься с цифрами в голове, и засыпаешь с цифрами в голове. При этом реально не можешь потрогать руками то, что делаешь: нет тех эмоций, которые испытываешь, решая проблему живого человека.

Сейчас все иначе? Вы видите, как реально меняется жизнь людей?

Я отдаю себе отчет в том, что то, что мы делаем, не панацея от всех бед, что, встав на ноги, человек не побежит. Совсем недавно мы сделали аппараты женщине, которой семьдесят три года и которая пролежала семь лет. Она почти плакала: «Вы подняли меня на ноги, я могу посмотреть на сына с высоты собственного роста».

Но есть и другая сторона нашей работы. Делая человеку «Доспехи», мы забираем у него последний аргумент для бездействия: «Я не могу встать на ноги». Очень у многих в голове выстраивается такая цепочка: я не могу встать на ноги, поэтому у меня проблемы с поиском работы, поэтому я не могу выучить английский и немецкий, да что тут – у меня вообще ничего не клеится!» Мы делаем «Доспехи», человек встает. Но вот ты встал на ноги – английский-то все равно надо учить и компьютером овладевать! Ходишь ты или не ходишь, все равно без труда в жизни ничего не добиться. И, знаете, мне кажется, что многие этого даже боятся... Признаться честно, с такими людьми я даже боюсь общаться, потому что они, как вампиры, вытягивают из тебя все силы. И жалко



их, и помочь ничем не можешь: человек, в первую очередь, должен помочь себе сам. Но, к счастью, есть и прямо противоположные примеры. Я знаком с шейником, который не может двигать ни рукой, ни ногой. Он рисует, держа кисточку в зубах. Есть парень, который может только говорить – и занимается бухгалтерией, зарабатывает деньги на всю семью.

Пусть это прозвучит жестоко, но ведь никто из нас не принимал решения: мне надо родиться. Все происходит иначе: утром просыпаешься, и ты уже есть. Кто-то просыпается богатым, кто-то бедным; кто-то здоровым, кто-то нет. У каждого есть свои проблемы и свои таланты. И нравится тебе это или нет, но жизнь конечна, и только от тебя зависит, как ты эту жизнь проживешь. Банальные вещи, но, осознав их, понимаешь: вместо того, чтобы жаловаться на обстоятельства, можно начать делать что-то. И даже если у тебя не получается, но ты пытаешься, ты перед сном можешь сказать себе: «Я сегодня попытался, но у меня ничего не получилось. Но завтра будет новый день». А если ты не пытаешься, что ты скажешь себе? ■



Такой трудный путь домой

Как газета помогает бездомным

АЛЕКСАНДР ТРИФОНОВ

Фото: Александр Менус

«МЫ ИСХОДИМ ИЗ ПРЕЗУМПЦИИ ВИНОВНОСТИ ПРЕССЫ». ИМЕННО С ЭТОЙ ФРАЗЫ НАЧАЛОСЬ НАШЕ ОБЩЕНИЕ С ЛЮДЬМИ, ИЗДАЮЩИМИ УНИКАЛЬНУЮ ДЛЯ РОССИИ УЛИЧНУЮ ГАЗЕТУ «ПУТЬ ДОМОЙ». ПУБЛИЧНОСТЬ НЕ ВХОДИТ В ЧИСЛО ПРИОРИТЕТОВ РЕДАКЦИИ, И ЭТО ПО-ЧЕЛОВЕЧЕСКИ ПОНЯТНО. БЕЗДОМНЫЕ ЛЮДИ – РАСПРОСТРАНТЕЛИ ИЗДАНИЯ УЯЗВИМЫ ПО МНОГИМ ПРИЧИНАМ, ПРИВЛЕЧЕНИЕ К НИМ ВНИМАНИЯ ЧЕРЕЗ СМИ ДАЛЕКО НЕ ВСЕГДА ДАЕТ ЖЕЛАЕМЫЙ РЕЗУЛЬТАТ. ТОЧНЕЕ, ТУТ СТАРАЮТСЯ НЕ ПРИВЛЕКАТЬ ВНИМАНИЯ К КОНКРЕТНЫМ ЛЮДЬМ, А ВОТ К ГАЗЕТЕ И ПРОБЛЕМЕ СОЦИАЛЬНО ОБЕЗДОЛЕННЫХ СОВСЕМ НАОБОРОТ.

Говоря о мотивации издателей, редактор журнала и исполнительный директор НКО «Новые социальные решения» Аркадий Тюрин употребляет редкие ныне слова о «чистых помыслах» и том, что у них «получается делать то, что считают необходимым». Наверное, в этом заключается изрядная доля успеха журнала.

История уличной газеты началась в неспокойном 1994 году, когда несколько энту-

зиастов из Санкт-Петербурга решили сделать издание для бездомных. 5 сентября вышел первый номер. 1994-1997 годы стали временем становления целой отрасли уличных медиа: газет и журналов. Тогда же, в 1994-м, появилась Международная сеть уличных газет (The International Network of Street Papers – INSP), куда ныне входит и петербургская «Путь домой». Аналогичные газеты в России в середине

90-х годов существовали в Нижнем Новгороде и Сибири, но выжила только петербургская.

INSP объединяет 88 изданий из 37 стран мира. Суммарный тираж этих изданий – 32 миллиона экземпляров (по данным официального сайта сети street-papers.org). С 1994 года уличные издания по всему миру предоставили возможности трудоустройства и реинтеграции в общество для более чем 250 тысяч социально исключенных людей. В INSP полагают, что полезнее и эффективнее инвестировать средства в самих людей на каждом этапе их возвращения в общество. Ассоциация выделяет три основных направления работы: партнерство и тренинги, через которые INSP распространяет опыт ресоциализации бездомных людей; поддержка уличных изданий на Глобальном Юге – в странах Африки и Латинской Америки; и новый проект «Уличные новости» – сетевое онлайн-агентство уличных новостей, позволяющее национальным изданиям – членам ассоциации обмениваться контентом и поддерживать локальные проекты на международном уровне.

Формат и периодичность издания претерпевали изменения с течением времени. Первоначально это была газета с литературным названием «На дне». 27 мая 2003 года, после советов с профессиональными маркетологами, вышел обновленный журнал «Путь домой» карманного формата (ранее был А3) и с яркой цветной обложкой. Ровно через пять лет, 27 мая 2008 года журнал снова стал газетой. На вопрос, с чем связано последнее изменение в «Пути домой» отвечают, что руководствовались собственными ощущениями и более ничем. Формат газеты, в конце концов, оказался ближе.

Сегодня «Путь домой» – это издание с тиражом в 5000 экземпляров. 50% стоимости издания получают уличные распространители. По данным на июль 2008 года, у газеты 12 постоянных распространителей из числа бездомных людей, которых в редакции ласково называют «зайками».

«Путь домой» сравним разве что с легендарной ленинской «Искрой». Это не газета – бизнес-проект, или газета-пропагандист, «Путь домой» – организатор, базовый элемент в рамках социальной активности.

Действительно, издание не отличается высокими тиражами, половину цены отдает мало знакомым людям – распространителем может стать любой бездомный человек, распространяет технологии выживания и в редакционной политике руководствуется ощущениями, чувством.

Перед газетой не стоит задач выхода на самоокупаемость или получение прибыли. С этой точки зрения она является некоммерческим

проектом. Но на свою деятельность участники проекта привлекают не только средства доноров, но и зарабатывают сами.

В газете печатаются не только практические материалы в помощь социально неустроенным людям Санкт-Петербурга. Здесь можно прочесть о культуре, жизни города, о каких-то интересных случаях, рецензии, литературные тексты и много чего другого. Субъективное ощущение от «Пути домой» – мозаика, в которой всё подчинено общему замыслу, соответствовать высокому званию уличной газеты.

Авторы у газеты тоже самые разные – от людей искусства до самих бездомных. Никакого ранжирования тут нет. Всех, кто постоянно сотрудничает с «Путем домой», называют просто «нашими». У тех четверых человек, из которых собственно и состоит редакция газеты, работа есть всегда. 14 лет безупречной работы сформировали достаточно широкий круг «наших».

Материалы, написанные социально исключенными людьми, не менее интересны, чем статьи искусствоведов или профессиональных журналистов. Они самоценны. Они живые, несущие на себе отпечаток сложной реальности северного мегаполиса. Читаешь – и видишь городскую жизнь с изнанки, без ставших уже привычными для нас, читателей обычных газет и зрителей ТВ, гламурных изысков или идеологических форм. Не зря пять лет назад общероссийский таблоид «Аргументы и Факты» назвал публикацию в «Пути домой» сертификатом профессионального соответствия для журналиста.

Все-таки при всей успешности проекта это – постоянный риск. Издатели идут на риск, выпуская каждый номер, распространители идут на риск, продавая. По устоявшемуся неписанному правилу, каждый новичок может бесплатно получить только 3 – 5 экземпляров на продажу.

«САМЫЕ ОТЧАЯННЫЕ»

И вот тут от описания схемы распространения мы переходим к той самой технологии выживания. Человек получает несколько экземпляров издания и право выбора одновременно. Он может потратить заработанные деньги на дешевую выпивку, а может купить на них еще газет для последующей продажи. «Путь домой» может оказаться стартовым капиталом, пусть и очень небольшим, социально неуспешного человека

Уличные газеты

по всему миру представляют собой независимые издания, которые дают социально исключенным людям уникальные возможности для заработка и интеграции в социум. Как правило, они содержат в себе практические советы по выживанию на улице и информируют о благотворительных проектах, связанных с бездомными людьми.



с улицы. Ключевое слово – может. Редакция не настаивает на «правильном» решении, не подталкивает человека. Она дает возможность. Вопрос, надо заметить, щепетильный. Часть программ по работе с бездомными в России строится так, что социально исключенные люди вынуждены так или иначе обрабатывать «добро».

Фото: Надежда Давыдова

А кроме того, вовлечение в продажу газеты позволяет снимать боль одиночества социально неуспешного человека. Этот психологический эффект никак не измерить или просчитать, но значение его не стоит недооценивать.

Как рассказывает Аркадий Тюрин, сегодня среди распространителей газеты остаются только самые отчаянные. После того, как ситуация на «сером рынке» труда северной столицы несколько лет назад более-менее стабилизировалась, «Путь домой» лишился самых молодых и сильных бездомных людей. Экономическая стабилизация привела к тому, что, например, одежда секонд-хенд стала оседать в ночлежках и иных социальных учреждениях. Социально исключенные люди могут продавать ее, не прибегая к более трудозатратным технологиям.

На долю газеты остались старики, инвалиды, люди с ментальными проблемами. Как подчеркивают в редакции, «Путь домой» будет издаваться, даже если у них останется всего два распространителя.

Наибольшее количество постоянных, временных и разовых распространителей наблюдается в декабре. Тогда их число доходит до 40–50 человек. О непростых судьбах некоторых

из постоянных продавцов можно прочесть на сайте газеты в сети.

МЕНЕДЖМЕНТ BY WALKING AROUND

Организация работы и управления в издании заслуживает отдельного рассмотрения. Когда-то директор уличного журнала The Big Issue (Лондон) Ян МакАртур сформулировал принцип менеджмента by walking around, то есть такой системы управления, в которой акцент делается на мобильности руководителя и работника и на личных контактах. Этот принцип и взяли на вооружение в НКО.

Зарабатывают на свою основную деятельность здесь на всем, на чем можно. Редактор газеты, обладающий навыками хорошей редакторы, готовит к изданию коммерческие книги на заказ, изрядная доля петербургских андерграундных музыкальных изданий на CD выходит в оформлении дизайнера из НКО.

Помогают социально исключенным людям, не только предоставляя возможность заработать стартовый капитал или информируя их о том, как выжить в большом городе. За более чем десятилетнюю деятельность НКО накопило массу технологий помощи.

Перечислять все не хватит никакой статьи. Остановимся на одном из ярких примеров того, как без денег можно спасти бездомного человека. Год назад в редакцию «Пути домой» позвонил знакомый художник и сообщил, что у них под лестницей поселился парень из Казахстана со сломанной ногой. Неудобств жителям дома новый сосед не доставлял, но работники журнала решили выехать на место, посмотреть на молодого человека. Как оказалось, вовремя. Дела с ногой были плохи.

Сотрудники «Пути домой» связались со знакомым врачом «Скорой помощи» и объяснили ситуацию. Разработали план спасения. На следующий день этот врач был на дежурстве, принял вызов по поводу казахстанского парня. И хотя адрес располагался не в том районе, где работал наш врач, он приехал на вызов. Рискуя своей профессиональной карьерой, он поставил диагноз – подозрение на чуму. Обман? Да, но с таким диагнозом берут в больницу, даже человека без регистрации. Бездомному молодому человеку спасли жизнь.

Наконец, «Путь домой» имеет четкую стратегию привлечения читателей. Она проста и понятна каждому здравомыслящему человеку.

Покупая уличный журнал «Путь домой», вы:

- уверенно демонстрируете вашу социальную позицию,
- даете человеку напротив вас почувствовать его значимость и радуетесь этому,
- участвуете в большом международном проекте,

- получаете в собеседники набор незаурядных людей – авторов журнала.

Согласитесь, быть сопричастным такому делу для социально ответственного человека интересно и приятно. Хочется верить, что медиа-проект будет развиваться. Ведь, как рассказывают сами участники, деньги как таковые их не интересуют – интересно делать невозможное.

Бездомный... Футбол

Смысл своей работы «Путь домой» видит в постоянном расширении активности. С 2003 года ребята объединились в рамках некоммерческого партнерства «Новые социальные решения», которое было создано для развития опыта издания и распространения уличных газет в России, а также интеграции социально исключенных людей в общество.

НСР не только издает журнал, но и организует ряд соц-арт перформансов, руководит собственной арт-студией. С 2003 года «зайки» играют в футбол.

За это время партнерство провело уже три чемпионата по футболу и несколько внутри-российских соревнований по мини-футболу. Первый международный чемпионат в 2003 году прошел при поддержке ООН и УЕФА в австрийском Граце. В 2004 году состоялась первая выставка работ арт-студии бездомных – «Ковер на Перекупном» в Петербурге. С тех пор проведено более десяти арт-акций.

В 2005 году команда российских бездомных выиграла первый чемпионат Европы по футболу среди бездомных в Гданьске (Польша). (В 2006-м – чемпионат мира по футболу среди бездомных в Кейптауне). А в 2006 году стали проводиться соц-арт перформансы. Так, 17 января 2006 года на блокаде Дороге Жизни из мокрой одежды было возведено 100 памятников бездомным, «которые погибли и которые погибнут этой зимой».

Арт-перформансы и соревнования как публичные акции имеют еще один практический аспект в качестве гуманитарных технологий. Это прямая работа с населением Санкт-Петербурга, призванная переломить негативные установки в отношении бездомных людей. По данным исследований маркетинговой группы ECRO Research group, в 2003 году только треть населения северной столицы сочувственно относилась к бездомным людям. В 2007 году число таких граждан увеличилось до 55%. 2003 год – время начала публичных акций НСР. Удивительно, но факт, группа из четырех человек вместе с 20 единомышленниками за неполные четыре года сумела качественно повлиять на жителей пяти-миллионного мегаполиса.

В НСР приходят новые волонтеры, среди них достаточно молодежи. Большинство становятся

временными или разовыми помощниками, но есть и те, кто связывает себя с НКО надолго.

Среди партнеров НКО в России модный клуб «Грибоедов», магазин-клуб «Иллюзион», музыкальный магазин «Кайлас», издательский центр «Новое культурное пространство», рок-универсам Castle Rock Club, спортивный клуб «Метрострой», региональная благотворительная организация помощи лицам без определенного места жительства «Ночлежка», магазин-салон OFF, страховое общество «Регион», Арт-проект DOPING-PONG, студия юных журналистов «Редакция», детская благотворительная общественная организация «Упсала цирк». Из российских НКО журнал плотно сотрудничает с организациями чистых наркоманов и организациями, работающими с химически зависимыми людьми и бездомными, которых насчитывается около пятнадцати.

Международные партнеры – аналогичные уличные газеты из других стран, входящие в INSP, благотворительные и спортивные организации. Теплые взаимоотношения сложились с газетой для бездомных людей из Львова, эстонского Пярну, Гданьска. Вообще, члены INSP считают друг друга не только партнерами по общему делу, но и в каком-то смысле одной семьей.

Пока не найдены точки соприкосновения лишь с органами власти. Участники НСР констатируют, что все отношения с государством у них исчерпываются тем, что они аккуратно платят налоги.

«УМЕРЕТЬ ХОРОШО»

В ближайших планах НКО – провести в самом конце августа в центре Санкт-Петербурга, в одном из дворов, арт-перформанс с показом фильмов по теме жизни бездомных и употребляющих химические препараты людей. Акция станет первой в своем роде в России.

Также «Путь домой» хочет вернуть в Россию звание чемпионов мира по футболу среди бездомных и построить дом-общежитие-хоспис для своих подопечных. Сейчас активисты занимаются поиском донора для строительства. «Хотим сделать так, чтобы им умиралось хорошо», рассказывают они.

Признаться, в этой статье не хочется ставить точку. «Путь домой» и иные проекты НСР уникальны. НКО постоянно развивается. Поэтому какие-либо выводы делать рано. ■

Информацию о деятельности «Новых социальных решений», часть номеров журнала и газеты, а также координаты участников НКО можно найти в сети по адресу www.putdomoi.ru

Право быть как все

Опыт Центра лечебной педагогики

Людмила СКОПИНЦЕВА

Тем вечером я снова опаздывала. Спешила на вечер в Центр лечебной педагогики, где ждали детишки, чтобы показать спектакль, который долго готовили и тщательно репетировали. Бежала и ругала себя за несобранность. Но опаздывала. А они ждали. Потом мы, взрослые, ходили по сказочным комнатам центра, слушали рассказ о том, как здесь занимаются с детьми, отдыхали под шум океана, играли нестройным оркестром из музыкальных трубок и колокольчиков. А они, маленькие артисты, продолжали ждать. Хотя ждать для них – задача непосильная. Это необычные дети. У каждого – диагноз (у кого-то аутизм, у кого-то психопатия, кто-то просто гиперактивный)...

Центр лечебной педагогики (ЦЛП) можно отнести к сфере социального предпринимательства, хотя пока он существует в основном за счет грантов и пожертвований (более 70% бюджета в 2007 году). Однако при этом организация ставит своей задачей повысить устойчивость за счет увеличения доли самоокупаемости проекта. Для этого уже созданы предпосылки. Так, центр занялся издательской деятельностью. Было открыто некоммерческое издательство «Теревинф», которое издало уже более 40 книг российских и зарубежных авторов о развитии и воспитании особых детей. С одной стороны, издательство не нацелено на прибыльность: главная задача – обеспечить необходимой литературой родителей и педагогов даже в самых отдаленных уголках России. Но с другой стороны, «Теревинф» уже вышло на самоокупаемость. На очереди – выход на самоокупаемость и ресурсного центра, который создается на базе ЦЛП и ставит своей задачей организационную и методическую поддержку специалистов и организаций в различных регионах в распространении новых эффективных подходов и

методов работы с особыми детьми. Повышает финансовую устойчивость ЦЛП и за счет введения дифференцированной оплаты родителями услуг центра – в соответствии с материальными возможностями семьи; и лишь недостающие средства привлекаются за счет грантов и пожертвований.

Мы разные, и этого не надо бояться. Большой ребенок может родиться в любой семье, независимо от социального статуса и благосостояния родителей. Но этот малыш не должен быть изолирован от других детей, он может развиваться, надо только помочь ему и его семье. Вот почему в Центре лечебной педагогики первым делом стараются вывести родителей из безнадежной тоски и отчаяния. Попадая сюда, родители и дети оказываются в атмосфере заботы и внимания – от спокойной до радостной. Здесь нет места унынию. Взрослым показывают, что ребенок даже с тяжелым диагнозом может учиться в школе. Да, это будет особая школа, не массовая, но малыш не будет замкнут в четырех стенах, его не нуж-



но отдавать в интернат. С родителями работает психолог, он создает между ними особые узы, и если раньше каждый был погружен в свою беду, то постепенно они начинают помогать друг другу. Ходят в гости, вместе выезжают в зоопарк и в кафе. Оказывается, многие девятилетние ребята, живущие в Москве, никогда не были в кафе! Поодиночке этим детям и родителям очень сложно, а вместе легче выйти в общество. Прятаться по углам нельзя!

Центр лечебной педагогики – одна из первых в нашей стране негосударственных организаций, которая стала помогать детям, ранее считавшимся необучаемыми. Здесь занимаются с ребятами любого возраста. Пришедшие сюда чувствуют себя защищенными и нужными. Но чтобы построить дом, где царят любовь и милосердие, пришлось пройти долгий путь.

В советское время в Москве в 6-й детской психиатрической больнице существовала так называемая логоплощадка. Это был первый в нашей стране пример комплексной работы с ребенком с заиканием и речевыми проблемами: здесь рука об руку работали врачи-психиатры, другие медики, педагоги и музыкальные работники. Заведение это было старинное, с особыми традициями – действовало оно с 1930-х. Как в любой больнице, все там было жестко регламентировано. Потому что

усилия специалистов порой сводились на нет, вспоминает президент Центра лечебной педагогики, а в прошлом сотрудник отделения Анна Битова. Нужны, например, ребенку занятия с психологом, а в больнице всего один специалист на три отделения – никаких тебе занятий. У ребенка отличная динамика, он начал хорошо говорить, но через полгода его полагается выписать. Непонятно почему, если надо заниматься? А в конце перестроечных восьмидесятых отделение и вовсе закрыли... Специалисты и родители ребят поняли, что надо что-то делать.

На создание Центра лечебной педагогики ушло два года. Он открыл двери для детей и родителей в 1989 году. Первоначально создатели центра планировали работать с детскими заиканиями. Но потом сюда стали приводить детей, которым негде было получить помощь. Их не брали государственные учреждения, говоря, что с ними вообще нельзя заниматься. Сегодня таких малышей очень много, и работа с ними стала предназначением ЦЛП.

В ЦЛП не формируют учебные группы по диагнозу. Здесь в одном «классе» занимаются разные ребята: быстрые и медленные, ходячие и недвижимые, говорящие и «молчуны». Мало того, здоровые дети, которых в центре именуют котерапевтами (в основном это детишки со-

На традиционной Рождественской ярмарке выпускники Центра продают созданные своими руками кружки, открытки, ремесленные изделия



На занятиях в группе особые дети учатся общаться

трудников центра), помогают на занятиях в ин-тегративном лагере, бывают в коррекционных детских группах и нередко проводят свой досуг вместе с большими ребятами. И вдруг видишь, что все они, эти малыши, «в контакте»: даже если не говорят ни слова, чувствуют друг друга. Именно причастность к общему делу – главное и самое действенное лекарство, считают специалисты. Какие бы тяжелые нарушения у ребенка ни были, он участвует в общей жизни. И эта его включенность дает поразительные результаты.

Однако занятия с больными детьми – не единственное направление работы ЦЛП. В

последние годы многократно увеличилось количество малышей, которые испытывают трудности в детском саду и школе. Здоровый, обычный на первый взгляд ребенок не может влиться в коллектив. Такие дети тоже занимаются в ЦЛП. Сегодняшняя школа вообще сильно беспокоит специалистов. Даже в хороших учебных заведениях первоклашки сидят как прикованные весь урок. А ребенку просто необходимо размяться и даже пройтись по классу. В западной школе дети не сидят за партами. Там и парт нет, рассказывает Анна Битова. Зато много разноуровневых поверхностей, можно и на полу посидеть. Двадцать учеников интеграционного класса, из которых двое довольно тяжелых, постоянно двигаются. Наши учителя на это говорят, что там, наверное, очень слабая программа. Ничего подобного. Программа такая же. У них, как и у нас, во втором классе проходят умножение в пределах 100, только они это изучают в практической деятельности: меряют черепахами, слонами, шагами. «Я рассказываю это нашим учителям, и они говорят: ну... у них другая система, другая реальность. Мы живем в каком-то зазеркалье. Но когда-нибудь мы все равно поменяемся. Дети нас изменят. В какой-то момент в наших школах совсем не останется учеников. Мы сейчас имеем ситуацию демографической ямы, когда детей с тяжелыми недугами начали брать в школы. Не только потому, что сверху велели, а потому, что в школах подушевое финансирование, а детей не хватает. Только вот тяжелых малышей нельзя учить так, как учили нас. Им надо дать пройтись, побегать, укусить соседа», – замечает Анна Битова.

Каждое лето большая дружная семья ЦЛП выезжает в собственный лагерь на Валдае. Там дети проходят интенсивный реабилитационный курс. Они заняты и общаются друг с другом весь день. Больной ребенок живет в окружении здоровых сверстников, в доброжелательном коллективе людей, которые принимают его таким, какой он есть. И в то же время маленькому человеку дают возможность проявить себя. Он попадает не в расслабляющую обстановку, а в среду, которая побуждает к действию. Конечно, детям помогают квалифицированные специалисты. Незаметно для ребенка они выстраивают его жизнь так, чтобы комфортные условия чередовались с такими, которые позволяют развиваться. Здесь, в лагере, кто-то впервые в жизни научился держать в руке ложку. Родители вдруг узнают, что их малыш может попроситься на горшок (а раньше они об этом и не мечтали). Дети, которые раньше не ходили, делают, пусть с поддержкой, первые шаги. Ребята, которые всю жизнь молчали, произносят первые слова. Все это – огромные достижения.

ЗАБЫТЬ СЛОВО «ИНТЕРНАТ»

У президента ЦЛП Анны Битовой нет ни минуты свободного времени. Она занята своими учениками – не только сегодняшними, но и вчерашними. Первым воспитанникам центра сегодня от 20 до 30 лет. Для них на базе столичного технологического колледжа № 21 удалось открыть экспериментальную площадку. Здесь работают специалисты ЦЛП и получают профессию их подопечные. Действуют три мастерские – швейно-ткацкая, керамическая, художественно-полиграфическая. Они создавались на средства доноров, теперь стали государственными. Но ЦЛП остается партнером мастерских, вместе они претворяют в жизнь разнообразные проекты. Изделия ребят продаются, деньги идут на зарплату для них и развитие мастерских. Однако обучение – это всего три года. А дальше эти взрослые люди должны жить отдельно от родителей. Так появился замысел деревни для взрослых, где они смогут не только жить, но и заниматься ремеслом и творчеством – вот главная забота и очередная большая задача Анны Битовой и ее коллег. Землю в Подмоскowie под проект центру подарили спонсоры. Но чтобы этот мир не был обособленным, Анна Львовна планирует создать в деревне рабочие места и для здоровых людей – жителей района, где она будет расположена.

В последнее время государство меняет отношение к больным детям и их проблемам. Но всегда есть кто-то, кто не получает помощи. ЦЛП – с ними. Для них работает это удивительное заведение. Центр лечебной пе-

дагогике сегодня – бренд. У него безупречная репутация. В центр постоянно приезжают специалисты из разных городов, загораются идеями, перенимают опыт. Уже существуют Красноярский, Псковский центры лечебной педагогики, Оренбургский некоммерческий центр «Прикосновение».

Вместо послесловия

Некоторым ребятам – воспитанникам ЦЛП удастся поступить в обычную общеобразовательную школу. А в московском районе Бутово набралось шесть детей, которые не смогут пойти не только в обычную, но и во вспомогательную школу. Им нужна особая программа из-за сильно выраженной аутичности, но учиться-то все равно могут. Однако в Бутове такой школы нет. «Дайте нам класс, где будут учиться дети», – просят специалисты ЦЛП. «Нет, – отвечают им, – пусть идут в интернат». На это «нет» у специалистов центра есть свое «нет»: «Это же домашние дети, пусть живут дома». «Хорошо, – отвечают чиновники от образования, – есть специальная школа, только в другом районе». Одно только непонятно: как дети с тяжелыми поведенческими нарушениями будут ездить в другой район?..

У этой истории счастливый финал. Специалистам ЦЛП удалось открыть для детей из Бутова отдельный класс. ■

Материал опубликован на портале

«Новый бизнес: социальное предпринимательство» (www.nb-forum.ru)

Центр лечебной педагогики

Полное название организации: Региональная благотворительная общественная организация «Центр лечебной педагогики». Год основания: 1989. Миссия центра: реализация прав людей с нарушениями развития на образование, реабилитацию и достойную жизнь.

Сфера деятельности: помощь детям и подросткам, считавшимся необучаемыми, и их семьям; подготовка специалистов из регионов, способных оказывать квалифицированную помощь детям с нарушениями и их близким; содействие созданию государственных механизмов помощи семье, воспитывающей ребенка с нарушениями развития; формирование позитивного общественного мнения в отношении особых детей.

Виды предоставляемых товаров, работ, услуг: коррекционно-развивающие занятия (индивидуальные и в группе), занятия в терапевтических мастерских (до перевода молодых людей в колледж

они проходили и в учебно-производственных мастерских) и в летнем интеграционном лагере, группы психологической поддержки для родителей и детей с нарушениями развития, мониторинг состояния детей и подростков, обучение специалистов по работе с детьми с нарушениями развития, и их семьями. Услуги предоставляются с дотацией (со скидкой).

Результаты деятельности: с 1989 года Центр лечебной педагогики помог более 9000 семей, где растут дети с нарушениями развития. В 2007 году в программах центра приняли участие 744 ребенка, более 700 семей получили юридическую и информационную поддержку. При поддержке коммерческих и некоммерческих организаций осуществлено 50 социально значимых проектов.

Годовой доход, виды доходов: в 2007 году в центр поступило пожертвований на сумму 34 277 347 рублей (с учетом остатка – 36 271 843 рубля); 23 145 510 рублей – пожертвования благотворительных организаций и фондов, 5 811 324 рубля – оплата услуг родителями, 1 555 754 рубля – пожертвования частных лиц, 3 764 759 рублей – пожертвования коммерческих организаций, 1 994 496 рублей – остаток 2006 года.

Дополнительно о Центре лечебной педагогики и его воспитанниках: www.ccp.org.ru, www.osoboedetstvo.ru

Как выправить кривое зеркало СМИ

Почему журналисты не хотят писать о благотворительности

АЛЕКСАНДР ТРИФОНОВ

ОТРАЖЕНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ (КСО) В РОССИЙСКИХ СМИ – ОТДЕЛЬНАЯ ПРОБЛЕМА. Для бизнеса КСО, в идеале, – еще и возможность приобрести лояльность покупателей его продукции или услуг. Но если нет информационного сопровождения ответственности, то инструмент этот, выгодный и коммерсанту, и тому, кому оказывают помощь, становится каким-то неполноценным. Для журналистов же КСО – по-прежнему что-то сродни коммерческой рекламе. Причем недостоверной. Однако позитивные сдвиги есть и в этом затянувшемся противостоянии.

2 июля журнал «Бизнес и Общество» и ООО «Филип Моррис Сэйлз энд Маркетинг» провели совместный круглый стол «Корпоративная социальная ответственность в российских СМИ: отличается ли отображение от оригинала?» На круглый стол собрались представители социально ответственного бизнеса, медиа-сферы и некоммерческих организаций.

Устроители форума сразу подчеркнули, что не в первый раз обращаются к теме отражения КСО в российской прессе. Восемь лет назад журнал «Бизнес и Общество» напечатал материал с говорящим названием «О благотворительности пишут мало и скучно». По словам президента

Вероятно в этой связи перед выступлениями основных спикеров всем были розданы предложения по внесению изменений в Федеральный закон «О рекламе». Статью 1, пункт 6 предложено конкретизировать: «не является рекламой упоминание наименования (имени) лиц в информации, посвященной их благотворительной деятельности в соответствии с законодательством о благотворительной деятельности». Стало понятно, что для организаторов круглого стола тема не упоминания донора является наиболее актуальной.

Так в самом начале форума обозначилась одна из сквозных тем дискуссии – ответственность СМИ за некачественное отображение программ КСО в медиа-пространстве России.

Но все-таки почти все выступавшие на круглом столе отмечали и позитивные моменты в работе СМИ в последнее время. Журналисты стали больше интересоваться КСО, особенно активностью бизнеса в деле защиты экологии. Фонды и бизнес, как оказалось, уже выработали свои правила работы с медиа и готовы делиться опытом.

Традиционный уже взгляд на российские медиа как пока догоняющие по развитию западные высказала менеджер по корпоративному маркетингу и бренду Hewlett Packard в России Ирина Ефремова. По мнению госпожи Ефремовой, журналисты из России пишут сегодня о КСО так, как писали их западные коллеги пять лет назад.

Второй темой, тесно связанной с первой и вызывавшей большой интерес собравшихся, стали взаимоотношения благотворителей и государственных институтов. Здесь мнения присутствующих разошлись. Работники фондов, в основном, отстаивали уже сложившуюся

НЕИНФОРМАТИВНЫЕ И СЛИШКОМ ПАФОСНЫЕ ПРЕСС-РЕЛИЗЫ О БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫХ АКЦИЯХ КОМПАНИЙ ЖУРНАЛИСТЫ НЕРЕДКО ОТПРАВЛЯЮТ СРАЗУ В КОРЗИНУ

Клуба корпоративных филантропов и главного редактора журнала «Бизнес и Общество» Татьяны Бачинской, за прошедшее время ситуация принципиально не изменилась.

К ее словам присоединилась управляющая по связям с общественностью и корпоративным коммуникациям ООО «Филип Моррис Сэйлз энд Маркетинг» Ирина Бахтина. Ее презентация была посвящена как раз тому, что благотворительные программы не являются приоритетными темами для СМИ. Даже в публикациях и телевизионных передачах о каких-либо акциях организовавшие ее благотворители как правило не упоминаются.

в России практику инициативной работы, когда третий сектор быстрее государственных органов реагирует на изменения в обществе и решает социально значимые задачи самостоятельно.

Генеральный директор радиостанции «Эхо Москвы» Юрий Федутинов оппонировал от имени успешного в бизнесе СМИ. Позиция руководителя одной из самых известных российских радиостанций оказалась весьма резкой: он посоветовал в большей степени ориентироваться на потребности и запросы властей. По мнению господина Федутинова, сейчас благотворителям и НКО необходимо спрашивать у органов власти, кому помогать и стоит ли об этом писать. Справедливости ради отметим, что не все представители медиа-сообщества согласились с ним.

Постепенно тема взаимоотношений благотворителя и государства вышла на первый план в дискуссии. А вот такой важный вопрос, как улучшение работы PR-служб бизнеса и НКО, остался на периферии внимания. Между тем это – по-настоящему действенная мера по исправлению ситуации с неадекватностью отражения программ КСО в СМИ. Зачастую неинформативные и слишком уж пафосные пресс-релизы журналисты нередко отправляют сразу в корзину.

Ближе к концу мероприятия председатель правления коммуникационной группы CREATORIC, управляющий партнер информационного холдинга РБК Игорь Ланской расширил поле дискуссии. Господин Ланской в короткой презентации показал, как отображается тема благотворительности в так называемых «новых медиа» или «новых социальных медиа»: блогах, социальных сетях и подобных интернет-ресурсах; высказал предположение о необходимости более активно использовать их возможности.

Участники форума согласились с предложением господина Ланского, что неплохо было бы организовать сообщество из заинтересованных сторон в форме блога (сетевого комьюнити).

Часть выступлений спикеров и реплик с мест, к сожалению, свелась к рассказам о том, какие хорошие программы благотворительности существуют у них в компании или фонде. Так, руководитель отдела внешнекорпоративных связей ООО «Амвэй» Максим Литвин построил свое выступление как рассказ о корпоративных программах благотворительности, лишь в конце одной фразой упомянув о важности сотрудничества со СМИ. Заместитель генерального директора ЗАО «Северо-западная лесопромышленная компания» Юрий Мурашко в деталях излагал, как их предприятия помогают жителям Калининградской области, затем, правда, рас-



Клуб корпоративных филантропов

сказав, что местные СМИ с ними сотрудничают охотно. Впрочем, большая часть дискуссии все же не выходила за рамки обозначенной тематики.

Мероприятие оставило двойственное впечатление. Можно ли считать адекватным итогом более чем четырехчасового диалога рождение идеи о создании блога по теме корпоративной социальной ответственности? Ведь блог является всего лишь одним из возможных средств продвижения информации о КСО и интеграции представителей бизнеса, третьего сектора с работниками медиа-сферы. Уповать на него как на выход из ситуации было бы странно.

Однако такой итог, похоже, соответствует общему положению дел. Сказать, что российские СМИ корректно отражают КСО бизнеса, нельзя. Но перед традиционными печатными или сетевыми СМИ сегодня, как и вчера, стоят проблемы окупаемости, выстраивания правильных взаимоотношений с государственными структурами. Бизнес-структуры и НКО действительно часто не осознают специфику работы журналистов, а тем более специфику творчества блоггеров или авторов контента в «нью-медиа». С другой стороны, и журналистское сообщество, и сетевые авторы не слишком стремятся работать с темой КСО, объяснять PR-менеджерам от бизнеса и НКО, как правильно подавать информацию об их проектах.

Наверное, представители бизнеса, НКО и СМИ до конца друг друга не услышали. И если сравнить СМИ с кривым зеркалом для КСО, то стороны так и не смогли прийти к однозначным решениям, как его выправить. Но опыт совместного обсуждения актуальной проблемы, столкновение взглядов и обмен мнениями, безусловно, позитивен. ■

Недоверчивое доверие

Любовь россиян к благотворительности полна парадоксов

По материалам АСИ

Повысить доверие российского общества к НКО – эта цель уже многие годы остается актуальной для российского сектора общественных инициатив. В начале июля Агентство социальной информации представило результаты масштабных социологических исследований, которые дают российским некоммерческим организациям новую пищу для размышления. Один из самых острых парадоксов, выявленных исследователями, – позитивное отношение граждан к благотворительным организациям в целом при незнании и явном недоверии к ним, когда речь заходит об участии в их деятельности. Возможно, этот парадокс является ключом к разрешению жизненно важной для российского некоммерческого сектора проблемы – завоевания общественной поддержки.

Именно поэтому Агентство социальной информации пригласило лидеров российских НКО, волонтеров, журналистов и представителей власти на дискуссию «Как повысить доверие к НКО?».

В основу дискуссии легли результаты социологических исследований, которые проводились по заказу Агентства социальной информации в 2008 году.

Исследования носили комплексный характер: на первом этапе Лаборатория исследования гражданского общества Государственного университета – Высшая школа экономики методом вторичного анализа данных изучала общественную активность населения в восьми субъектах федерации (Москве, Санкт-Петербурге, Алтайском крае, Калининградской области, Краснодарском крае, Нижегородской области, Челябинской области, Хабаровском крае). Анализ показал, что при невысоких показателях реального участия россиян в НКО и гражданских инициативах, социальная база российского третьего сектора может быть достаточно внушительной: по крайней мере, половина россиян готова принимать участие в мероприятиях и собраниях НКО и гражданских инициатив, каждый третий готов быть добровольцем или работать в НКО за плату, каждый четвертый декларирует готовность стать инициатором создания, организатором каких-либо НКО и гражданских инициатив.

Выводы вторичного анализа послужили основой первичных исследований, которые проводились по заказу АСИ исследовательской группой ЦИРКОН в апреле – мае 2008 года. Исследования были нацелены на выявление по-

требностей граждан в деятельности некоммерческого сектора, факторов, способствующих и препятствующих участию граждан в работе общественных организаций, а также на изучение опыта и потребностей НКО в развитии взаимодействия с населением. Исследования проводились в пяти городах России (Москва, Барнаул, Нижний Новгород, Калининград, Краснодар) и включали опросы руководителей некоммерческих организаций, массовые опросы населения и дискуссионные фокус-группы.

Исследования вновь подтвердили, что уровень информированности граждан о благотворительных, общественных организациях крайне низок (в среднем лишь каждый третий россиянин слышал о таких организациях). Тем не менее они выявили новую тенденцию: интерес к НКО растет (более половины опрошенных, от 44% в Калининграде до 68% в Барнауле, хотели бы больше знать об НКО). Более того, подавляющее большинство граждан (в среднем, около трех четвертей – от 60% в Нижнем Новгороде до 87% в Калининграде) выразило позитивное отношение к ним, что говорит о наличии в обществе определенного кредита доверия к НКО.

Результаты исследований свидетельствуют о том, что российские граждане в принципе готовы поддерживать некоммерческие организации и активнее участвовать в благотворительности, но пока понимают эту деятельность по-своему: для социально активных граждан сам факт осуществления ими благотворительности оказывается намного более значимым, чем механизм его осуществления. Среди россиян распространено убеждение в том, что

благотворительность – дело личное. Тем не менее около трети граждан выразили желание подключиться к общественно значимой деятельности через общественные организации – либо лично участвовать, либо оказывать материальную помощь.

Развитие благотворительной деятельности НКО сдерживают распространенные негативные стереотипы по отношению к третьему сектору. Среди них на первом месте суждение, что организации часто расходуют пожертвованные средства не по назначению (около половины респондентов). Более 40% убеждены, что благотворительные организации существуют сами для себя.

Общее недоверие во многом обусловлено дефицитом объективной информации о деятельности НКО. При этом исследование свидетельствует о наличии в обществе неудовлетворенного спроса на информацию о деятельности благотворительных, общественных организаций: более половины опрошенных выразили желание больше о них узнать.

По мнению руководителей НКО, основная причина весьма скромного участия населения в поддержке общественных организаций – распространенное представление, что социальная работа является функцией государства. Лидеры НКО упрекают россиян в пассивной жизненной позиции, и это нельзя признать неверным: 60% опрошенных признались, что за прошедший год никак не участвовали в общественно полезной деятельности.

Несмотря на то, что организации, принявшие участие в исследованиях, тем или иным образом взаимодействуют с населением, они испытывают дефицит общественной поддержки: 78% опрошенных руководителей НКО признались, что хотели бы увеличить свою социальную базу.

Результаты исследований демонстрируют следующую картину: рейтинг используемых НКО форм взаимодействия с общественностью несколько отличается от предпочтений самого населения: люди чаще всего предпочитают участие в сборе и передаче вещей, продуктов нуждающимся, тогда как в реальности эта форма используется только четвертью всех НКО. Значительный потенциал, недостаточно используемый некоммерческими организациями, имеют такие формы участия, как поездки в детские дома, дома инвалидов, престарелых, в больницы, а также донорство. А вот коллективные акции, широко практикуемые общественными организациями, находятся только в середине рейтинга предпочтений россиян. ■

С материалами исследований можно познакомиться на сайте Агентства социальной информации – www.asi.org.ru.

Слышали ли Вы о благотворительных или общественных организациях, занимающихся в нашем городе решением перечисленных на карточке проблем? (% опрошенных)	БАРНАУЛ	КАЛИНИНГРАД	КРАСНОДАР	НИЖНИЙ НОВГОРОД	МОСКВА	СРЕДНЕЕ ПО ГОРОДАМ
ДА, слышал	29	38	21	24	39	30
НЕТ, НЕ СЛЫШАЛ	65	53	72	66	58	63
ЗАТРУДНЯЮСЬ ОТВЕТИТЬ	6	9	7	10	3	7

Хотели бы Вы знать больше о благотворительных и общественных организациях нашего города? (% опрошенных)	БАРНАУЛ	КАЛИНИНГРАД	КРАСНОДАР	НИЖНИЙ НОВГОРОД	МОСКВА	СРЕДНЕЕ ПО ГОРОДАМ
ХОТЕЛ БЫ	68	44	56	53	55	55
НЕ ХОТЕЛ БЫ	27	39	30	31	42	34
ЗАТРУДНЯЮСЬ ОТВЕТИТЬ	5	17	14	16	3	11

Принимали ли вы участие в благотворительной или общественно полезной деятельности в течение прошедшего года? (% опрошенных)	БАРНАУЛ	КАЛИНИНГРАД	КРАСНОДАР	НИЖНИЙ НОВГОРОД	МОСКВА	СРЕДНЕЕ ПО ГОРОДАМ
УЧАСТВОВАЛ ЧЕРЕЗ НКО (БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫЕ, РЕЛИГИОЗНЫЕ ИЛИ ПОЛИТИЧЕСКИЕ) (ДОБРОВОЛЬЧЕСТВО, ФИНАНСОВАЯ И МАТЕРИАЛЬНАЯ ПОМОЩЬ)	9	3	9	3	10	7
УЧАСТВОВАЛ В ЧАСТНОМ ПОРЯДКЕ ИЛИ В СОСТАВЕ НЕФОРМАЛЬНЫХ ГРУПП (ДОБРОВОЛЬЧЕСТВО, ФИНАНСОВАЯ И МАТЕРИАЛЬНАЯ ПОМОЩЬ)	42	25	41	21	33	32
ИТОГО: ПРИНИМАЛИ УЧАСТИЕ В ЧЕМ-ЛИБО В КАКОЙ-ЛИБО ФОРМЕ	51	28	50	24	43	39

Как Вы в целом относитесь к деятельности благотворительных и общественных организаций – положительно или отрицательно? (% опрошенных)	БАРНАУЛ	КАЛИНИНГРАД	КРАСНОДАР	НИЖНИЙ НОВГОРОД	МОСКВА	СРЕДНЕЕ ПО ГОРОДАМ
ДА, СЛЫШАЛ	85	87	73	60	76	76
НЕТ, НЕ СЛЫШАЛ	7	2	8	6	9	7
ЗАТРУДНЯЮСЬ ОТВЕТИТЬ	8	11	19	34	15	17

Источник: Исследовательская группа ЦИРКОН



Сила намерения Детская деревня в калужских полях

ЕКАТЕРИНА ВЛАДИМИРОВА
Фото: НАТАЛЬЯ СКАЛЬСКАЯ

На фото: На 20 гектарах земли в Жуковском районе Калужской области строится новый поселок для детей-сирот

«Вам ведь, наверное, самой интересно встретиться с необычным человеком? – с журналистской прямоотой и педагогической пронительностью спросил меня основатель терапевтического сообщества «Китеж», автор книг о воспитании детей-сирот «Поколение Китеж» и «Техника безопасности для родителей детей нового времени», бывший журналист-международник и комментатор «Маяка» ДМИТРИЙ МОРОЗОВ, КОТОРЫЙ 15 ЛЕТ НАЗАД ОТПРАВИЛСЯ В КАЛУЖСКИЕ ПОЛЯ СТРОИТЬ СВОЮ МЕЧТУ – ДЕРЕВНЮ ДЛЯ ДЕТЕЙ-СИРОТ. И ПОСТРОИЛ.

Диктофон так и норовил выключиться. Мы сидели с Дмитрием в уютной школьной столовой нового поселка для детей-сирот «Орион», который вот уже 4 года строят выросшие китежане в 80 км от Москвы в Жуковском районе Калужской области.

Здесь все на виду – кухня не разделена со столовой, тут же и готовят. Холодильник с про-

зрачной дверью для того, чтобы ребенок, не избалованный деликатесами в детском доме, всегда видел, что еда есть.

Пока в «Орионе» постоянно живут всего 14 человек да приезжают гости, потому у плиты дежурят поочередно все: учителя школы, они же приемные родители, воспитанники и выпускники «Китежа», волонтеры.

На завтрак манная каша и веселые разговоры, за столами все в перемешку: детвора, студенты из стройотряда, вожатые первого летнего лагеря, который в эти дни проходит в «Орионе», английские волонтеры.

«Все дело в намерении. Наше сознание таким образом устроено, что не может решать сразу две проблемы» – мягко поучает Дмитрий, ловко подхватывая гречку китайскими палочками. «Востоковед, кандидат исторических наук» – вспомнила я.

«Хорошо, сделаем вид, что это интервью» – диктофон тут же включился.

Беседовать с журналистом одно удовольствие. Сам себе вопросы задаст, сам ответит, как говорил Милорад Павич – «не надо мешать слову». А слова были о насущном: проблемах сиротства и патронатном воспитании, роли личности и системы, финансировании и тиражировании опыта Китежа. Но обо всем по порядку.

«Личность, а не система»

Как вы относитесь к другим формам воспитания детей-сирот? Например, патронатному воспитанию?

Я не знаю, как к этому относиться. Я слышал разные точки зрения. Мне кажется: все упирается, скажу непопулярную вещь, в личности, а не в систему. Страна у нас простая, народ в глубинке тоже простой. Система должна быть удобной для работы простых людей с простыми людьми. Так чтобы социальный работник мог в меру своего понимания мира и своих отношений с ним взять ребенка из детского дома, передать его в семью и проконтролировать в соответствии со своим представлением. Это, конечно, грустно, но только такая система будет работать.

В Москве могут действовать разные системы, там народ очень разный и развитый. Я думаю, что в Москве, как и в Петербурге, может быть очень большая вариативность. А что нужно на глубинке, я не знаю. Думаю, что чем проще, тем оно лучше. Там другие потребности у людей и другой взгляд на мир. А мы же обычно принимаем законы, как правило, для всей огромной шестой части суши. Это нонсенс. Россия состоит из разных сегментов, где совершенно разная психология у людей, взгляд на мир, традиции. Я сторонник того, чтобы каждый регион принимал свое собственное законодательство.

В масштабе 84 регионов, не будем говорить о всей России, какое решение проблемы сиротства вы видите?

Я думаю, что проблема сиротства – это не главная проблема нашей нации и она решится сама, когда решатся остальные проблемы.

Но каждый год число детей-сирот увеличивается?

Оно остается таким же, каким и было. Вы знаете, почему это происходит – потому что родители пьют запоем. А пьют они запоем, потому что их родители пили запоем и еще потому что не изменился их образ жизни, потому что им негде найти работу, они привыкли пить и будут пить пока общая культура не поднимется и уровень жизни населения не станет нормальным. Я, правда, не знаю что первично: сначала они станут богатыми, а потом культурными? Я вот не уверен. Я допускаю, что может быть и наоборот. Когда культура вырастет, пить будут меньше. Тогда и сирот будет меньше.

Это не решается ни социальными преобразованиями, ни детскими домами, ни приемными семьями. Сколько бы мы ни создавали приемных семей, все равно пиваются больше.

«Если возьмут «Китеж» на вооружение, это будет ужасно»

Неужели все так беспросветно?

Почему же. Согласитесь, что за последние 5–7 лет страна изменилась. Появились новые рабочие места, меняется общий ритм жизни, больше оптимизма. Это то, что я вижу даже в калужской глубинке. Сказать фразу: «Ну давайте всех переселим в «Китеж», я не могу. Я понимаю, что это не сработает. Если возьмут «Китеж» на вооружение, это будет ужасно. Тут же подтянут 50 чиновников, которым поручат

ПРОБЛЕМА СИРОТСТВА – НЕ ГЛАВНАЯ
ПРОБЛЕМА НАШЕЙ НАЦИИ, И ОНА РЕШИТСЯ
САМА, КОГДА РЕШИТСЯ ВСЕ ОСТАЛЬНОЕ

построить 50 таких поселков и набрать по штату 50... Кого? Добрых, духовно развитых, высоко интеллектуальных подвижников, которые будут работать бесплатно? Это кто же таких наберет?! Это гражданское общество должно создавать. Благотворительные организации, которые сами должны появляться.

В общем, любая система зависит от кадров. А кадров у нас нет. Пока у нас есть менеджеры, адвокаты и бухгалтеры, а вот учителей нет, потому что это «непрестижно». Потому что в обществе еще не дозрели до понимания, что все-таки учитель, а не начальник главка определяет будущее развитие рода человеческого, как писал Иван Ефремов.

А с Общественной палатой вы взаимодействуете?





Они меня не приглашали. Да и у нас для того, чтобы с чем-то взаимодействовать, надо самому жить в Москве и пробиваться в разные кабинеты. Во-первых, мне некогда, во-вторых, я не очень понимаю, нужно ли это мне. У меня все есть, а нужен ли я кому-нибудь – большой вопрос. Но мне очень приятно, что меня сделали членом межведомственной рабочей группы комитета Госдумы по вопросам семьи, женщин и детей. Это придает определенный статус «Китежу» и помогает решать вопросы на местах.

Дмитрий Морозов, основатель терапевтического сообщества «Китеж»

«Вопросы души и сознания не решаются Макдоналдсом»

А сколько детей за 15 лет воспитал «Китеж»?

Около 80, точно трудно сказать. Все эти подсчеты – это же игра с общественным сознанием. В Англии в одного ребенка вкладывается больше, чем у нас во все китежи вместе взятые. Даже если взять российский стабильный детский дом, то и там себестоимость содержания одного ребенка выше, чем в «Китеже».

А результаты?..

Что значит результаты?! Вопросы души и сознания не решаются Макдоналдсом! Нельзя

воспитывать ребенка в менталитете бизнес-компании. На Западе – чуть-чуть можно, а у нас совсем нельзя.

То есть вы не представляете развития «Китежа» в формате социального предпринимательства? Только дотационно?

Ради бога, мы тоже можем зарабатывать деньги, но мы не можем быть частью огромного партнерства, по-западному заточенной фирмы, которая нам диктует правила игры. Да, у нас идет достаточно много разговоров, что какие-то люди, каким-то детским домам жертвуют деньги. Но «Китеж» – это образ жизни и его очень трудно описать в гранте. И если мы этот образ жизни вдруг совместим с какой-нибудь огромной фирмой, у которой есть свои взгляды, своя этика, свой способ решения проблем, то это будет то же самое, как если ваш маленький диктофончик с батареей подсоединить к какой-нибудь огромной электростанции: его или разорвет, или батарейка тут же сядет. В одном и в другом случае симбиоза не получится. Поэтому нам приходится отказываться от сотрудничества с крупными организациями, которые диктуют жесткие условия. Мы сотрудничаем тогда, когда первое лицо организации сам приезжает, смотрит, общается с детьми, когда мы видим, что он к нам с душой, когда этот человек заинтересован в том, что происходит. А это фантастически редко, у нас в России это не принято.

А как же тогда находятся такие люди?

Не знаю, думаю, что по воле Божьей. Никакого организованного фандрайзинга мы не ведем. Сайт сработал однажды. Буквально год назад нам позвонили из ипотечного банка DeltaCredit и сказали: «Мы вас нашли по сайту, и вы нам нравитесь». К нам приехал директор банка, который сказал: «Классно! Вижу!», пообщался с детьми, пожал им руки, и банк организовал благотворительный вечер. Руководство само сняло зал в театре «Ромэн», дирекция банка сыграла на сцене

Когда культура вырастет, пить будут меньше. Тогда и сирот будет меньше. Это не решается ни детскими домами, ни приемными семьями

пьесу, пригласили своих партнеров по бизнесу и собрали нам деньги на строительство домов для приемных семей. При тех расходах, что у нас на стройку, это огромные деньги. На эти деньги мы построили минимум два дома, если не три.

А другая фирма, которая нам помогает, – это зарубежная нефтяная компания, которая никак себя не афиширует и просит, чтобы мы ее нигде не называли. А с ними еще проще: они взяли и приехали в гости. Узнали о нас через моих знакомых в Англии, я сейчас

У МЕНЯ-ТО В ГОЛОВЕ ВСЕ ЛОГИЧНО
УСТРОЕНО, НО ДЕНЬГИ ДАЮТ НЕ НА ТО, ЧТО
У МЕНЯ В ГОЛОВЕ, А НА ТО, ЧТО В ГОЛОВЕ
У ТОГО, КТО ДАЕТ ДЕНЬГИ. ПОЭТОМУ, ЧТО
ДЕЛАТЬ, ПУСТЬ ХОТЬ НА ЧТО-ТО ДАЮТ

там книжку издаю. Меня там знают и считают «Китеж» лучшей организацией в России для детей-сирот.

Приехали человек десять, посмотрели – и вот уже четыре года помогают нам строить деревню, наш новый проект «Орион». На эти деньги мы построили школу, столовую.

К счастью, подключилась и Калужская область. После визита губернатора Анатолия Артамонова в «Орионе» обещали построить въездную дорогу и внутреннее асфальтовое кольцо, а то, что ни дождь, дети по уши в глине.

«Мы выбирали сюда тех, кто был готов изменить свою жизнь»

Расскажите подробнее о новом проекте «Китежа» – «Орион»? В чем его отличие?

«Китеж» – это такая нормальная русская деревня на 100 гектарах, рубленые дома, церковь, лицензированная школа, столовая. «Орион» – это 20 гектаров на холме, здесь пока просто стройка и выживание. До серьезного образования и всего остального дело не дошло.

Я думаю, что «Орион» будет специализироваться на развитии инновационных систем образования. Поскольку он ближе к Москве, я очень рассчитываю на помощь моих друзей: профессоров, кандидатов наук, которые преподают по многим институтам. Мне очень хочется развеять миф о том, что дети-сироты генетически обречены на то, чтобы ничего из себя не представлять. Сам-то я давно уже понимаю, что все это очередная общественная легенда, и считаю: среди моих детей талантливых и ярких личностей не то, чтобы больше... в процентном соотношении они как-то гуще в «Китеже» и «Орионе», чем в Москве.

С чем это связано?

Во-первых, те, кто попали в «Китеж» и «Орион», были вынуждены бороться за существование, выживать. Мы выбирали сюда тех, кто был

готов изменить свою жизнь, они более пассионарные, если использовать термин Гумилева.

Во-вторых, «Китеж» дает возможность личности раскрыться полностью, здесь престижно читать книжки, развивать таланты, рисовать, говорить по-английски: сейчас на ТВЦ прошло несколько мультфильмов, созданных нашими детьми, половину сайта делают дети. В общем, мы создали развивающую среду.

А что такое «развивающая среда»?

Вы помните, Пушкин в Царскосельском лицее? Он был самым плохим учеником, двоечником. Но он был Пушкиным. Потому что Царскосельский лицей позволял человеку быть свободным. Уважение к дворянскому достоинству поднимало его на определенный уровень. Я надеюсь, что китежские и орионовские дети и будут такими лицеистами. Я думаю, что мы уже, к счастью, таковыми являемся.

«Мы бедно живем»

А из чего складывается бюджет «Ориона» и «Китежа», помимо спонсорских денег?

Мы получаем зарплату как учителя и приемные родители, дотацию за каждого приемного ребенка от Калужской области.

Так это, наверное, процентов 15–20 от общего бюджета «Китежа»?

А мы бедно живем. Но я, говоря эти слова, хочу, чтобы вы поняли. Для меня, как для многих людей на Западе, сейчас очень важно качество жизни, а не количество финансов, ко-

Дмитрий Морозов

Родился в 1959 году в Москве. Окончил Институт стран Азии и Африки, защитил кандидатскую диссертацию. В течение 12 лет работал специальным корреспондентом и комментатором радио «Маяк». В 1992 году при поддержке радио «Маяк» и Министерства образования начал строительство деревни для детей-сирот в Калужской области, в 300 км от Москвы.

«Китеж» стал первым в России терапевтическим сообществом для детей-сирот, где форма семейного воспитания (в приемной семье воспитывают от одного до 8 детей) сочетается с коллективной педагогической работой. Педагоги «Китежа» в своей работе используют концепцию развивающей среды, а также методики арт-терапии, ролевых игр, элементы детского самоуправления.

Сегодня «Китеж» – это единый хозяйственно-педагогический комплекс, на территории которого расположены 10 жилых домов, детский сад, государственная школа, клуб, ферма. За 15 лет существования в общине было воспитано 84 ребенка. Сейчас юными китежанами себя называют 25 детей, 80% выпускников сообщества успешно поступают в вузы в Москве и Калуге.

Дмитрий Морозов в 2005 году награжден Орденом почета РФ, является членом межведомственной рабочей группы Комитета Госдумы по вопросам семьи, женщин и детей.

Женат, растит сына. Семья Морозовых воспитала 6 детей.

Сейчас Дмитрий является консультантом сообщества «Китеж» и нового поселка «Орион», который с 2004 года строят выпускники «Китежа».

Вышли в свет шесть книг Дмитрия: «Дважды рожденные» (1993 год), «Поколение Китеж» (2000 год), «Воспитание в третьем измерении» (2003 год), «Техника безопасности для родителей детей нового времени» (2007 год), «Поколение Китеж. Ваш приемный ребенок» (2008 год), в Великобритании на английском языке издана книга «Сообщество Китеж. Русский способ спасения детей».

Сайт терапевтического сообщества «Китеж»: <http://www.kitez.org/>.



торые можно положить в карман. И оценивая качество жизни, мы живем, думаю, лучше и полезнее, чем большинство жителей города, а зарплату мы не получаем. У меня карманных денег практически нет.

Мы получаем зарплату как педагоги, приемные родители, все суммируется в общий котел, покупаются продукты и готовится на всех. Это имеет и плохую сторону – я не могу себя позволить бутерброд с икрой с утра, но это имеет и хорошую сторону – я не думаю о финансовых вопросах. Поэтому у нас достаточно ресурсосберегающий режим. Мы очень мало тратим денег в принципе. У нас две машины. Мы покупаем оптом белье, постельные принадлежности, даже зубную пасту. Каждая хозяйка открывает ящик и берет, сколько ей надо, не больше.

Многие современные мыслители говорят, что общество потребления обречено, и будущее за людьми, которые умеют сдерживать свои разумные потребности, а не бороться за то, чтобы хапать больше, чем хапает сосед. Я считаю, что это правильно. Со мной многие могут не согласиться. Расточительство, безудержная жадность и потребление для того, чтобы хоть в чем-то обойти соседа, – это все-таки тупиковая ветка нашего развития.

Таким образом, на треть, наверное, наш бюджет, покрывается государством. Он покрывает

В создании развивающей среды имеет значение все: атмосфера доброжелательности и открытости, оригинальное архитектурное решение, создающее комфортное пространство школы, лишенное углов.

все питание, одежду, медицину и отчасти бензин. А вот стройка, к сожалению, сжирает еще две трети. Две самые трудные статьи бюджета, на что не хватает денег, – это строительство и отпуска. Отпуска необходимы, потому что приемные родители должны хоть на недельку отключаться. Есть такое понятие, как «профессиональное выгорание».

Выгорают?

Конечно, у нас от выгорания даже есть специальная терапия для родителей. А стройка – сами понимаете. Мы не можем не строить, потому что мы начали с нуля, с ровного поля. За пятнадцать лет в «Китеже» мы вынуждены были проводить электричество, воду, канализацию, строить дорогу, дома. Нам никто этого не делал. Каждый дом в «Китеже» построен



Если взять стабильный российский детский дом, то там себестоимость содержания одного ребенка выше, чем в «Китеже»

нашими руками, поэтому дешево, но его все равно приходилось оплачивать. Львиная доля всех расходов на это и ушла.

«Что не понимаешь, то не поддерживаешь»

Откуда приходят финансы на оставшиеся две трети бюджета?

Это отчасти гранты. Мы получили грант от British Rotary Club на пять лет. Увы, он сейчас закончился. Плюс западные фирмы и пожертвования друзей.

Как это происходит?

Люди просто приезжают. Как ни странно, не богатые. Богатых, которые бы активно помогали, я чего-то не помню. Люди среднего достатка. Слушают, интересуются, понимают,

ДИРЕКЦИЯ БАНКА DELTA CREDIT СЫГРАЛА НА СЦЕНЕ ПЬЕСУ, ПРИГЛАСИЛИ СВОИХ ПАРТНЕРОВ И СОБРАЛИ НАМ ДЕНЬГИ НА СТРОИТЕЛЬСТВО ДОМОВ ДЛЯ ПРИЕМНЫХ СЕМЕЙ

пытаются помогать. Но это не так мало, если друзей много.

Фонд «Виктория» и банк «Уралсиб» дали нам \$40 000 на прокладку газа в «Орионе». К сожалению, больше банк денег не дал. Это и понятно, потому что мы не форматируемся, мы вне системы. Как ни странно, «Китежу» даже давать как-то неудобно, потому что большинство предпринимателей не понимают, как он функционирует. А то, что ты не понимаешь, ты не поддерживаешь.

А что вы делаете для того, чтобы себя объяснить? Вот сайт, например. Хотя я, конечно, не смогла там найти вашей структуры...

Почему? Вы нашли! На сайте вы наверняка нашли десять фотографий и подписи, кто чем занимается. Вот и все. Ну нет структуры! А у вас в семье какая структура?!

Понимаете, мы не фирма, мы терапевтическое сообщество. Мы – общество. Когда мы устроим структуру, это будет уже иерархия.

Как же вы находите общий язык с представителями бизнеса, которые мыслят в другой парадигме?

А вот мы и не находим поэтому. Мы находим его с теми, кто мыслит в нашей парадигме, а их мало пока. Не волнуйтесь, через пять лет их будет больше. Как ни странно, в Америке и Англии этот процесс все-таки нарастает. Большинство предпринимателей мыслят нестандартно, а наши... сейчас же начальное накопление капитала!

Я никого не осуждаю, потому что я понимаю, что им трудно приходится, и у них все силы уходят на то, чтобы живыми остаться и чтобы конкуренты не съели, тут не до философии. Я пытаюсь объясниться через книжки, но это другое.

И все же средства удается находить? Через гранты?

Грант – это тоже пути на ногах. Я говорю: мне нужен дом для приемной семьи. Мне отвечают: «Нет, мы вам дадим деньги не на дом для приемной семьи, а на теплицу, к которой вы сможете пристроить дом». Вот видите, теплицу строят, а на дом я еще не получил денег. И я вынужден строить не то, что мне надо, а то, что грант позволяет. Но я считаю, что это нас тренирует: как в таком немножко несурзном мире построить свою мечту и сделать то, что ты хочешь.

У меня-то в голове все логично устроено, но деньги дают не на то, что у меня в голове, а на то, что в голове у того, кто дает деньги. Поэтому, что делать, пусть хоть на что-то дают.

Беда в том, что те, кто дает деньги, обычно не вникают в масштаб проблемы. Например, лет десять назад один крупный банк пригласил наших детей-сирот в роскошный ресторан в Москве. Их там покормили маленькими бутербродиками, и вышли они все голодные. Что это была за акция? Почему бутербродики? Почему не хотя бы жареную картошку с луком? Мы повезли их в Москву на своем автобусе, мальчики в костюмчиках, девочки в бальных платьях, для того, чтобы войти в ресторан и съесть по пять бутербродиков.

Лиля живет в Китеже, а на лето приехала в «Орион» помочь своим друзьям. Собирается стать социальной педагогом



Раньше встречалось такое извращенное сознание предпринимателей, которые хотели благодетельствовать не детей, а себя, отразиться в этом зеркале. Разве так можно?

Мне очень нравится дореволюционная история благотворительности, когда говорилось, что угодна Богу та жертва, которую захотело твое сердце подарить другому. Это не бизнес-план, не твои собственные желания, а желания тех, кому ты помогаешь. Это вопрос общей культуры, и это будет меняться, я уверен. Лет через 50–70, когда мы снова нарастим некий слой интеллигенции... **Возможно, и раньше? Ведь культура благотворительности за последние 15 лет изменилась?**

Конечно, она изменилась. Все-таки наши люди все чаще ездят на Запад. Они видят, что там неприлично носить большую золотую цепь и никому не помогать. Я, конечно, не скажу, что все после этого бросились помогать, но меняется отношение.

Как ни странно, не сочтите это за лесть, обращение Путина, в котором он сказал, что надо помогать детям и сиротам, действует. Я вообще был изумлен. Мне казалось, что и так понятно, что надо. Оказывается, необходимо, чтобы президент сказал «надо», и тогда начали помогать. Наверное, у нас страна такая.

«У нас у всех по несколько профессий»

А как в «Китеже» с менеджментом?

Нет у нас менеджеров, есть педагоги и приемные родители. Живем, договариваемся, как можем.

В столовой кипят разговоры: воспитанникам, педагогам-родителям, волонтерам есть что обсудить



Мне очень хочется развеять миф о том, что дети-сироты генетически обречены на то, чтобы ничего из себя не представлять

А есть ли потребность в профессиональном менеджменте?

Мы сами постоянно учимся, тренинги посещаем. Мы, конечно, пытаемся выстроить внутреннюю структуру.

Мы ведь сперва создавали общину, но потом отказались от этого названия, потому что в русском языке «община» почему-то ассоциируется с сектой: мужики с капустой в бороде, топор в руках, рубаха расшитая. Но идея того, что люди должны быть единым демократическим коллективом и все должны договариваться, а начальник должен быть выбранным демокра-

тическим путем – это у нас осталось. Мы каждый год выбираем главу общины. Я лишь консультант, даже не посещаю управляющий совет, чтобы не вмешиваться.

Профессии «главный» в «Китеже» нет?

Нет. Главный – это тот, кто тянет самое большое бремя ответственности, не высыпается ночами и должен всех координировать и договариваться с водителями, бухгалтерами, ездить за деньгами, вести бюджет. Это тяжелая работа.

И по совместительству это еще и родитель, и преподаватель в школе?

Обязательно. У нас у всех по несколько профессий. Но только так и можно нормально жить.

В «Китеже» есть и дети из благополучных семей?

Мы часто работаем с детьми, которых нам привозят родители из Москвы с просьбой: «Помогите! Не ходит в школу, думает только о компьютерных играх, ленив...». Мы берем ребенка на год, заключаем договор с семьей...

Такая интегративная среда получается?

Да, и для нас это выгодно: в школе больше ребят. Программа называется «Возвращение домой». После года в «Китеже» ребенок возвращается к родителям.

А школу для родителей не собираетесь открывать?

Открыли, объявили, а никто не едет. Выступаем на семинарах, приглашаем, обещаем учить бесплатно приемных родителей. Не приезжают. Потому что каждый считает, что сам справится как-нибудь. А потом, когда все это бьет по голове и уже поздно что-либо менять, предпочитают отдать ребенка обратно в детский дом, нежели учиться.

У нас в культуре нет привычки учиться. Ведь даже на права заставляют учиться, прежде чем замуж выйти, два месяца испытательный срок... А приемного ребенка можно просто взять.

Но не так просто?

Конечно, очень трудно юридически. У тебя проверят метры квартиры, возьмут справку из психдиспансера, а умеешь ты или нет работать с приемным ребенком, тебя никто не спросит и не проэкзаменует. Потому что все знают, что не умеешь. Лишь бы взял.

«Нет никаких ноу-хау, есть миллион нюансов»

И все же появляются энтузиасты, которые хотят создавать семейные деревни. Что вы могли им порекомендовать?

Я бы предложил им сначала приехать к нам и год проработать здесь. И потом или плюнуть на идею, или через год уже понять, что надо реально делать.

Нет никаких ноу-хау, есть миллион нюансов. Вот человек приезжает: «Я возьму ребенка! Я буду жить в деревне». Потом выясняется, что он просто хотел жить на свежем воздухе, а ребенка он воспринимает, как «ну пусть бегаем рядом со мной». Тогда не получится терапевтического сообщества. Так с ребенком нельзя, это не собачка. Более того, он очень быстро даст понять, что он не собачка, и такую жизнь устроит, что тебе уже через год будет не до свежего воздуха.

Он сделает твою жизнь адом, если почувствует, что ты слабый, не умеешь договариваться, не можешь поддерживать дисциплину, что ты его не любишь и не обращаешь на него внимания. Это очень серьезная работа, а взрослые люди, особенно наши, почему-то считают, что они с чем угодно справятся. Когда не получается – прочти инструкцию. А инструкция называется – книга «Поколение Китеж». Без этого никакие рецепты не помогут.

И много таких энтузиастов к вам приезжают?

Один предприниматель позвонил после моего выступления на «Эхо Москвы»: «Я хочу построить поселок для детей-сирот. Приезжайте, возглавьте его». Я пригласил его в «Китеж». Он пожил два дня, пожал мне руку и сказал: «Спасибо. Такого я сделать не смогу никогда, а делать хуже после того, как я увидел «Китеж», нелепо и подло». Он реалист и понял за один день, что построить поселок для детей-сирот – это не значит построить домики. Домики в России и дурак построит. А вот населить их людьми, у которых будут взаимоотношения, создать школу, где учителя не передерутся через неделю с директором, а приемная семья



Мария Пичугина, потомственная китежанка. Ее мама Тамара Пичугина воспитала 4 родных и 7 приемных детей. Сама Мария в 20 лет возглавила проект «Орион» и взяла в свою семью на воспитание троих детей

будет поддерживать школу, и все вместе они будут единым коллективом... Это даже описать трудно. Поселок – это прежде всего отношения между взрослыми. Это круг обязанностей, уровень культуры, это взаимозаменяемость.

А как вы думаете, что будет с «Китежем» через 30–40 лет?

В это трудно поверить: я не думаю. Я абсолютно точно знаю, что через 30 лет ситуация во всем мире изменится. Любой прогноз сейчас обречет «Китеж» на нелепое следование программе вместо того, чтобы он мог реагировать на окружающие изменения в среде. Я точно знаю, что если «Китеж» будет возглавляться умными, способными обучаться и переучиваться людьми, то все будет хорошо. Они четко перестроятся и найдут новые способы работать с окружающей средой, воспитывать детей.

Дети не переведутся. А в каких условиях они будут жить, какой будет школа и на что будет сделан упор, я оставляю это решать тем, кто тогда будет возглавлять «Китеж». Я, кстати, еще собираюсь через 40 лет продолжать жизнь, мне будет всего 90.

Но я точно знаю, что не буду вмешиваться. Жизненный опыт не передашь. Каждый должен сделать свои собственные ошибки и принять свои собственные вызовы. Чем дольше ты кормишь ребенка с ложки, тем медленнее он растет и накапливает опыт. Это справедливо и в отношении взрослых, живущих в «Китеже» и посвятивших себя детям. Пускай сами развиваются, я не испытываю никаких опасений. Были бы люди правильные. ■



Ребенок строит дом В Санкт-Петербурге прошла конференция «Дети должны жить в семье»



АРИНА СОКОЛОВА, МАТВЕЙ МАСАЛЬЦЕВ

На фото: участники
конференции

Дети должны жить в семье. Истина, казалось бы. Не поспоришь. Но в нашей стране власти лишь недавно ее осознали. Многочисленные сиротские учреждения страны стали признавать неэффективными во всех смыслах: и бюджету накладно, и детям плохо. Все новые и новые регионы объявляют своим приоритетом развитие патронатных или приемных семей. А кроме того, всерьез задумываются о профилактике социального сиротства: большинство воспитанников детдомов попадает туда при живых родителях и родственниках. В этом деле государству не обойтись без НКО, которые занимаются проблемой уже второй десяток лет. Как, например, петербургский фонд «Родительский Мост».

Именно решению проблемы социального сиротства была посвящена международная конференция «Дети должны жить в семье», которую в конце минувшего июня провел в Санкт-Петербурге «Родительский Мост».

Это был очень представительный форум: почти 200 организаций – как неправительственных, так и государственных и муниципальных – из 35 регионов России и 10 зарубежных стран.

Работу на конференции организаторы тематически разделили по дням. Первый день был посвящен открытию и введению в тему социального сиротства и профилактики этой беды. Темой второго дня: «Как помочь ребенку сохранить дом и семью? Предотвращение сиротства кровных и приемных детей». В третий день размышляли о проблеме семейного жизнеустройства детей-сирот. «Детский дом – дом для детей?» – такова была тема последнего дня конференции.

Нередко дети попадают в приюты после того, как их родителей лишают родительских прав. Специалисты российского представительства международной благотворительной организации EveryChild и петербургской общественной организации «Врачи детям» провели социологическое исследование, посвященное механизмам принятия решений в области защиты прав детей в Северной столице. В 2006-2007 годах были опрошены около трети всех петербургских сотрудников органов опеки и попечительства, а также лишённые родительских прав взрослые и дети, которых отобрали у родителей. Выводы неутешительные: почти в 90% случаев детей в органы опеки направляют милиционеры. Другими словами, механизм защиты прав ребенка запускается уже тогда, когда слишком поздно оставлять его в родной семье.

По мнению специалистов органов опеки, можно предотвратить те же самые 90% случаев лишения родительских прав, если вовремя и эффективно вмешиваться в ситуацию в семьях из «группы риска». Однако пока ничего из этого не выходит. В том числе из-за несогласованности в действиях различных ведомств, «опекающих» такие семьи: тех же органов опеки и попечительства и учреждений соцзащиты, например.

«Это исследование поможет создать в Санкт-Петербурге механизм, который позволит сократить число воспитанников интернатных учреждений», – полагает директор EveryChild в России Джоанна Роджерс. И у нее есть повод для оптимизма: в проекте по разработке единого подхода к вопросам защиты прав детей в Санкт-Петербурге участвуют не только некоммерческие организации, но и представители местных органов власти, органов внутренних дел, прокуратуры. Уже проводятся пилотные проекты в ряде учреждений социальной защиты и детских интернатных учреждений Фрунзенского и Невского районов Санкт-Петербурга. Главная идея этого общего подхода: поместить ребенка в государственное воспитательное учреждение можно только в крайнем случае и лишь когда это отвечает интересам самого ребенка; во всех остальных ему обеспечивают право на воспитание в семье.

Результатом проекта должно стать внедрение единого метода оценки и подхода к оказанию по-



мощи в четырех различных ситуациях, требующих защиты интересов ребенка:

- профилактика разлучения ребенка со своими родителями,
- перевод ребенка из сиротского учреждения в биологическую семью или к родственникам,
- передача ребенка на временное воспитание в приемную семью,
- передача ребенка на воспитание в семью на длительный срок.

Если удастся преодолеть разрыв между различными опекающими детей ведомствами – это будет уже огромным шагом вперед.

Тем более что проект EveryChild и «Врачей детям» – не единичный. Так, и «Родительский Мост» реализует целый ряд инициатив, направленных на содействие семейному жизнеустрой-

Фото – «Родительский Мост»

Сергей Миронов, председатель Совета Федерации Федерального собрания РФ:

«Государственные и общественные организации должны объединять усилия по оказанию мер социальной поддержки каждому ребенку, оставшемуся без попечения родителей. Наша общая задача – помочь ему обрести новую семью, дать возможность вырасти в любви и заботе, реализовать заложенный в нем потенциал, получить образование и работу. Я от души благодарю всех, кто занят подвижническим трудом обеспечения достойной жизни всем детям, которые нуждаются сегодня в помощи».

Из приветственной телеграммы участникам конференции «Дети должны жить в семье».



ству детей, оставшихся без попечения родителей. Вот некоторые из них. На пленарном заседании

ПРОГРАММА «АНГЕЛЫ СО СЛОМАННЫМИ КРЫЛЬЯМИ»

Проект, целью которого является помощь в создании принимающих семей, запущен «Мостом» еще в 1997 году. Профессиональная служба занимается привлечением и подготовкой родителей, желающих и способных воспитывать в своих семьях детей-сирот, в том числе с проблемами развития. Принимающая семья получает социальную и медико-психологическую поддержку в процессе воспитания детей. Уже более 250 родителей прошли подготовку в специальной Школе принимающих родителей и воспитывают приемных детей. В 2007 году на прием в фонд «Родительский Мост», чтобы получить консультацию о семейном жизнеустройстве детей, обратилось 232 семьи.



БОЛЬШИНСТВО СЛУЧАЕВ ЛИШЕНИЯ РОДИТЕЛЬСКИХ ПРАВ МОЖНО ПРЕДОТВРАТИТЬ, ЕСЛИ ВОВРЕМЯ ВМЕШИВАТЬСЯ В СИТУАЦИЮ В СЕМЬЯХ ИЗ ГРУПП РИСКА

медико-психолого-педагогического сопровождения. Цель – профилактика вторичных отказов и возникновения кризисных ситуаций в принимающих семьях. В 2007 году служба оказывала социально-психологические услуги 160 семьям.

В общем, участникам международной конференции «Дети должны жить в семье» было чем

ПРОГРАММА «ОТ ОТЧАЯНИЯ – К НАДЕЖДЕ»
Специалисты программы работают с родителями как по обращениям, так и дежурят в роддомах №16 (с июля 2003 года) и №15 (с января 2004 года). Цель: профилактика социального сиротства, предотвращение отказов от кровных или приемных детей. Эта программа направлена на оказание экстренной помощи семьям, попавшим в кризисную ситуацию, которая может привести к отказу от ребенка. Матерям оказывается психологическая, социальная и материальная поддержка. Кризисная служба «Родительского Моста» в 2007 году работала с 295 случаями, из них 120 – работа с «отказниками» в роддоме (удалось сохранить 50 детям семьи).

ПРОГРАММА «СОЛНЕЧНЫЙ КРУГ»

Это проект по поддержке семей, воспитывающих приемных детей. Большинство семей, участвующих в программе – семьи, воспитывающие детей своих родственников (бабушки опекают внуков). Для них уже два года успешно работает профессиональная многопрофильная служба социально-

Санкт-Петербургский общественный благотворительный фонд «Родительский Мост»

С конца 1980-х годов фонд «Родительский Мост» существовал как общественная организация, объединяющая родителей детей-инвалидов, многодетных родителей и опекунов – тех, кто считал своим долгом и призванием дать каждому ребенку шанс на достойную жизнь. Учредители фонда были участниками движения в защиту интересов и прав детей, оставшихся без попечения родителей, семей с приемными детьми, семей с детьми-инвалидами. В 1989 году была создана «Ассоциация попечителей и родителей», которая и стала первой официальной формой существования организации, в 1994 году было зарегистрировано агентство «Родительский Мост». Санкт-Петербургский общественный благотворительный фонд «Родительский Мост» был зарегистрирован 4 декабря 1996 года после принятия Закона Российской Федерации «О благотворительности». (www.rodmost.ru)

поделиться друг с другом. «Мы готовили конференцию целый год, и это уже не первый опыт проведения таких больших мероприятий для нас. Нам очень хотелось, чтобы наша конференция стала местом активного обмена технологиями работы, опытом, а не только теоретической информацией, – говорит президент фонда «Родительский Мост» Марина Левина. – Важно собираться вместе, знакомиться, делиться успехами и ошибками. Есть среди организаций социальной сферы очень опытные, а есть новички, есть первопроходцы в каких-то областях, и нам есть чему поучиться друг у друга. Для нас важно было обрести единомышленников, понять, что мы двигаемся синхронно со многими коллегами из регионов, разделяем одни и те же принципы. Я благодарю всех, кто поддержал нашу конференцию, благодарю волонтеров, которые помогали и в подготовке, и во время проведения конференции».

В последний день конференции прошла арт-терапевтическая акция «Построй свой дом!» с участием детей из Сиверского детского дома. «Акция проводилась в рамках научно-практической конференции для того, чтобы конкретизировать информацию. Напомнить участникам: все, что мы делаем, направлено к детям, теоретические программы в отрыве от практики ничего не стоят, – рассказала Татьяна Дорофеева, психотерапевт и руководитель кризисной службы «Родительского Моста». – Для нас было важно познакомить детей с взрослыми, которые настроены на творчество и сотрудничество. В рамках акции была организована совместная деятельность, направленная на повышение самооценки ребенка, развитие творческих способностей, фантазии, а также помогающая формированию уверенности в себе и в других людях».

В акции приняли участие, с одной стороны, 27 детдомовцев в возрасте от 7 до 15 лет, а с другой – взрослые участники конференции и волонтеры. В результате обе стороны слились. Дети выбрали себе пару, а потом вместе шли к заготовленным материалам и начинали строительство дома. Материалы были специально выбраны красивыми и необычными, с которыми детям не приходится иметь дело в сиротском учреждении. Задание было построено так: ребенок и взрослый должны были не только придумать и построить дом, но и решить, кто в нем живет. «Это задание направлено далеко в будущее, оно позитивно и имеет целью создание целостного образа, способствующего социализации и формированию адекватной самооценки, формированию навыка сотрудничества, так как надо придумать идею, договориться с партнером по творческому строительству и завершить дело – получить результат!» – говорит Татьяна Дорофеева.

Пока пары взрослый – ребенок работали, остальные взрослые имели возможность обсудить тему выбора с психотерапевтом и между собой, после чего у них было свое задание: упаковать и красиво украсить подарок. С этим подарком взрослые приходили в гости в сказочные домики. Они дарили подарки и общались с хозяевами-строителями. А строители постарались как следует: в результате возник целый

В ПИТЕРЕ В 90% СЛУЧАЯХ ДЕТЕЙ В ОРГАНЫ ОПЕКИ НАПРАВЛЯЮТ МИЛИЦИОНЕРЫ – ОСТАВЛЯТЬ РЕБЕНКА В СЕМЬЕ УЖЕ НЕВОЗМОЖНО

квартал с площадью и небольшими улочками, отходящими от нее. Дома вышли разными, и это говорит о том, что детям понравилось работать в ситуации незнакомой, но интересной, работающей на них. Взрослые еще раз почувствовали, насколько безграничны возможности детей, если отталкиваться от их желаний и не делать их объектом манипуляции. И еще одной отличительной чертой домов было то, что все они были населены: в них жили люди, звери, принцессы и сказочные существа, а значит, у детей есть надежда не остаться одинокими.

«Мы планируем проведение следующей международной научно-практической конференции «Дети должны жить в семье» в сентябре 2009 года, – подвела итог Марина Левина. – Уже начали работать над бюджетом конференции, привлекать доноров и информационных спонсоров, намечаем, кого из коллег нам бы очень хотелось видеть на конференции в качестве ведущих мастер-классов».

Действительно, чем проклинать тьму, лучше зажечь свечу. ■

Рабочий семинар в рамках конференции





Подарить надежду

Продолжается программа «Беслан»

Подготовил МАТВЕЙ МАСАЛЬЦЕВ
Фото: СЕРГЕЙ АНДРИАНОВ

На фото: игровая в действии

В СЕНТЯБРЕ ИСПОЛНЯЕТСЯ ЧЕТЫРЕ ГОДА РАБОТЫ ПРОГРАММЫ САФ РОССИЯ «БЕСЛАН», СТАРТОВАВШЕЙ СРАЗУ ПОСЛЕ ТРАГИЧЕСКИХ СОБЫТИЙ 1 – 3 СЕНТЯБРЯ 2004 ГОДА. БОЛЕЕ ПОЛУТОРА МИЛЛИОНОВ ФУНТОВ СТЕРЛИНГОВ БЫЛО НАПРАВЛЕНО НА ОКАЗАНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ, ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ И МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ ПОСТРАДАВШИМ ОТ СТРАШНОГО ТЕРАКТА. НО ГЛАВНОЕ ДАЖЕ НЕ В ДЕНЬГАХ. ГЛАВНОЕ В ТОМ, ЧТО БЕСЛАНСКИМ ДЕТЯМ И ИХ РОДИТЕЛЯМ ПОМОГЛИ ВЕРНУТЬСЯ К НОРМАЛЬНОЙ ЖИЗНИ.

«Эта программа необычна для САФ во многом. Даже если не говорить о тяжелой эмоциональной составляющей – а душевных сил она отняла ой как немало! – сразу было понятно, что с такой программой мы еще не сталкивались, не было, к счастью, такого повода, – говорит руководитель программы Андрей Печников. – Во-первых, не мы придумывали программу. Она сама нашла нас, упав как гром среди ясного неба. И не откликнуться было нельзя. Буквально за два-три дня после шторма в САФ

поступило значительное количество средств от частных лиц и коммерческих компаний, которых потряс масштаб и весь ужас этой трагедии. Нам необходимо было сразу же, сейчас же правильно расставить приоритеты своей деятельности, дабы не столкнуться с проблемой скоропалительного и малоэффективного расходования средств».

Одна из основных особенностей программы заключалась в ее гибкости: САФ постоянно отслеживал незанятые ниши, и в результате по-

мощь шла именно туда, где ее не хватало больше всего. Ну а решающим фактором, обеспечившим успех программы, была ее долгосрочность, полагает Печников. Поток помощи, который со всех сторон пошел в Беслан сразу после трагедии, к концу 2005 года практически иссяк. А САФ еще два с половиной года продолжал свою программу, которая отвечала значительной части запросов пострадавших.

«Еще вчера они ходили с осколками в теле» Программу «Беслан» можно разделить на две основные подпрограммы. Первая часть – лечение: оплата расходов на оказание пострадавшим медицинской помощи в России, а в особо тяжелых случаях – в Германии. Вторая часть – финансирование проектов долгосрочной психологической и социальной реабилитации пострадавших детей и их родных, а также всех жителей Беслана и Владикавказа.

Сразу после трагедии все силы и средства были брошены на проведение сложных операций в московских клиниках. Собственно, подпрограмма «Лечение» и была создана для оплаты таких операций (нейрохирургических, ортопедических, челюстно-лицевых, офтальмологических и др.). В 2004–2006 годах в российских больницах в рамках подпрограммы прошло лечение 185 человек.

Однако в дальнейшем она расширилась. Например, было решено оплачивать также многочисленные поездки бесланцев в больницы Москвы, Санкт-Петербурга и других городов. Многим пострадавшим это оказалось не по карману, и САФ, пойдя на встречу, заполнил эту нишу.

Кроме того, например, для столичного Детского центра ЦНИИ травматологии и ортопедии (знаменитого ЦИТО) было приобретено современное оборудование ультразвуковой диагностики, что позволило проводить процедуры прямо в палате, не травмируя лишним раз малышей. А в то время в ЦИТО находилось более 50 тяжелораненых детей.

В особо тяжелых случаях, когда в российских клиниках детям и их родителям не могли оказать полноценной помощи, пострадавших стали направлять за рубеж. Этот проект заработал уже в 2006 году, когда САФ Россия, заручившись поддержкой Министерства здравоохранения РСО-Алания, смог направить на лечение в известнейшую немецкую клинику Charite International шестерых бесланцев. Операции по извлечению осколков и наращиванию черепной кости провела группа врачей под руководством доктора Хаберла – заведующего отделением неврологии этой берлинской клиники. «Я лично прослежу за тем, чтобы на этой гуманитарной миссии наш

СТРУКТУРА РАСХОДОВ ПО ПРОГРАММЕ БЕСЛАН

Административные расходы САФ	44 465 фунтов
Программные расходы	219 299 фунтов
Подпрограмма ЛЕЧЕНИЕ	346 281 фунтов
Подпрограмма ПРОЕКТЫ	1 046 858 фунтов
Итого	1 656 903 фунтов

СТРУКТУРА ПРОГРАММНЫХ РАСХОДОВ

Поездки в Беслан	32 055 фунтов
Оплата труда специалистов в Беслане	16 337 фунтов
Приобретение оборудования для Беслана	39 473 фунтов
Приобретение колясок и компьютеров для инвалидов	58 000 фунтов
Приобретение оборудования для ЦИТО	38 142 фунтов
Проведение презентаций, выставок	15 686 фунтов
Проведение семинаров, тренингов	2 166 фунтов
Издательские расходы	17 440 фунтов
Итого	219 299 фунтов

СТРУКТУРА РАСХОДОВ ПОДПРОГРАММЫ ЛЕЧЕНИЕ

Лечение в России	198 384 фунтов
Лечение в Германии	92 959 фунтов
ЭКО	54 938 фунтов
Итого	346 281 фунтов

СТРУКТУРА РАСХОДОВ ПОДПРОГРАММЫ ПРОЕКТЫ

Помощь детям и семьям	432 796 фунтов
Помощь специалистам	177 523 фунтов
Помощь инвалидам	287 547 фунтов
Создание условий	148 992 фунтов
Итого	1 046 858 фунтов

институт не зарабатывал», – заявил доктор Хаберл.

Родственники пострадавших ответили всем организаторам и донорам подпрограммы «Лечение» благодарностью. «Наше общество еще никогда не испытывало так остро дефицита добра и милосердия, как в последние годы. Но Вы – именно те люди, который делают все возможное, чтоб изменить этот мир к лучшему, – говорится в одном из писем. – Еще вчера наши дети, сидя в



Марат, один из 12 детей Беслана, проходивших осенью 2004 г. лечение в московском ЦИТО (Центральном научно-исследовательском институте травматологии и ортопедии)

том страшном зале, поверили боевикам, что они не нужны своему государству, но благодаря Вам их мнение изменилось. Еще вчера они ходили с осколками в теле, а сегодня освобождены от этого «тяжелого груза». И все это благодаря Вам! Мы вспоминаем слезы радости после извлечения осколков. Какое же это было счастье!»

Еще одно направление подпрограммы – финансовая помощь женщинам Беслана в проведении операции для восстановления утерянной способности к зачатию ребенка методом экстракорпорального оплодотворения (ЭКО).

Поток помощи, который пошел в Беслан, к концу 2005 года практически иссяк, но САФ нашел возможности продолжить программу, потребность в которой сохраняется и сейчас

Многие потеряли в бесланской школе своих детей, и часть женщин по причинам возраста или здоровья уже не могла рожать.

На предложение об ЭКО откликнулось 16 женщин. Зачать ребенка в результате удалось только одной из них – увы, такова медицинская статистика: положительный эффект наблюдается только в 5–10% случаев. Но остальные женщины, пройдя специализированный курс лечения, частично восстановили репродуктивные функции организма, и некоторые из них продолжают борьбу: будут еще попытки забеременеть.

**«Вы на войну меня повели,
а не в школу»**

Впрочем, вылечить пострадавших – только начало. Последствия таких страшных трагедий, как бесланская, куда более серьезные, чем физические ранения. Один из бесланских школьников-первоклассников в ответ на предложение продолжить обучение в школе сказал маме: «Потерпите, я же не могу сразу все забыть... Вы на войну меня повели, а не в школу». А как дальше было жить родителям, потерявшим детей? Или учителям злополучной школы?

Подпрограмма «Проекты» была направлена как раз на решение подобных проблем. Она включала в себя инициативы социально-психологической помощи, отобранные и поддержанные САФ Россия. Это – различные формы долгосрочной реабилитации пострадавших детей и их родных, а также всех жителей Беслана и Владикавказа, предложенные специализированными российскими некоммерческими организациями. Проекты осуществлялись с привлечением крупнейших специалистов в области оказания психологической, социальной и педагогической помощи.

Основные направления работы:

- **Помощь детям и семьям:** оказание непосредственной медико-психологической и социальной помощи детям, их родителям и другим жителям Беслана и Республики Северная Осетия – Алания.
- **Помощь специалистам:** профессиональное развитие, подготовка и реабилитация специалистов помогающих профессий Беслана и Владикавказа (медицинские работники, психологи, педагоги, социальные работники и т.д.).
- **Помощь инвалидам:** интеграция в сообщество пострадавших, получивших инвалидность в результате теракта, а также имеющих особые потребности с рождения.
- **Создание условий:** осуществление «точечных» микропроектов, направленных на повышение эффективности взаимодействия местного населения и специалистов, работающих в Беслане по оказанию помощи пострадавшим (распространение информации, основ толерантности, обмен опытом и т.д.).

Среди таких проектов, в частности – создание Центра реабилитации детей и подростков Беслана, специалисты которого в своей

работе учитывают всю специфику трагедии: ее массовый характер, особый социальный и культурный контекст жизни Северной Осетии. Созданием проекта занялся ученый и практик с бесспорным мировым авторитетом Леонид Венгер из московской Ассоциации экспертов по проблемам детства. Первый и единственный тогда в Беслане центр по оказанию психологической помощи детям («игровая комната») открылся уже через три дня после освобождения заложников. В него сразу же потянулся огромный поток родителей, и шестерым занятым в центре «московским профессорам» приходилось работать с раннего утра до поздней ночи.

Нужно было привлекать к работе местных психологов и психотерапевтов, вот только опыта работы с такого рода травмой у них не хватало. Тогда было организовано их обучение в Москве, где они участвовали в нескольких учебных программах. В том числе под руководством зарубежных светил психологии. Кроме того, участники проекта смогли привлечь дополнительные средства, что позволило центру перебраться в отремонтированное и идеально оборудованное для психологов помещение.

Уже в январе 2005 года открылся первый филиал центра в начальной школе – детском саду «Радуга». А начиная с мая 2005 года, помощь психологам-профессионалам регулярно ока-

зывают подготовленные волонтеры из числа старшеклассников Беслана. В общей сложности психологическую помощь в реабилитационном центре уже получили более 1000 детей.

Среди других проектов – организация службы «телефона доверия» для жителей Беслана и всей республики. А также подготовка социально ориентированных добровольных помощников психологов («гостевых психологов»). Дело в том, что «пришлые» психологи не могли бы решить весь комплекс проблем: слишком тяжело оказалось преодолеть недоверие со стороны местных жителей. Необходима была продолжительная и непрерывная работа специалистов на местах, готовых к длительному сопровождению пострадавших. Требовалось становление и развитие сообщества

ТЕЙМУРАЗ МАНСУРОВ, ГЛАВА
РЕСПУБЛИКИ СЕВЕРНАЯ ОСЕТИЯ –
АЛАНИЯ, ПОБЛАГОДАРИЛ САФ «ЗА
ПРОЯВЛЕННОЕ НЕРАВНОДУШИЕ И
ДОЛГОСРОЧНУЮ ПОМОЩЬ РЕСПУБЛИКЕ»

добровольцев из числа местного населения, которые начали бы работать в качестве волонтеров и, помогая приезжим профессионалам, сами стали бы «гостевыми психологами». По программе, которую реализовала региональная общественная

Школа №1
спустя полгода





Письма поддержки организация Союз «Женщины Дона», будущие волонтеры сначала прошли реабилитацию – все-таки они тоже пострадали, а уже потом – серьезную профессиональную подготовку.

«Я утратил способность ходить, но не утратил желание жить»

Одним из последних по времени мероприятий в рамках комплексных программ САФ Россия по помощи Беслану и всей Северной Осетии стал конкурс по приобретению активных инвалидных колясок и компьютеров для молодых инвалидов республики, о начале которого было объявлено в январе этого года. Идея конкурса – поддержать

активную часть молодых инвалидов, помочь им жить полноценной жизнью. Люди с ограниченными возможностями присылали на конкурс свои заявки, в которых указывали, чем поможет им новое оборудование. Оно, по условиям конкурса, должно способствовать социальной реабилитации инвалидов: например, облегчить им доступ к трудоустройству, к образованию.

«Я передвигаюсь на инвалидной коляске. Это мои «ноги», «машина» и способ достижения многих целей. Для того, чтобы не быть инвалидом по сути своей, нужно и учиться, и трудиться. Я чувствую в себе силы и огромное желание созидать, оно подгоняет меня и ведет в любую погоду, через любые лестницы, бордюры, препоны. Поэтому мои ноги – коляска, должны всегда быть в рабочем состоянии и готовности, – пишет Сергей Саутин из Владикавказа, – а интернет – главный мой источник информации. Благодаря технике и быстрому интернету, надеюсь расширить свои возможности в образовании, работе и просвещении».

«В декабре 2007 года исполнилось 10 лет, как я утратил способность ходить, но не утратил желание жить, быть опорой и поддержкой, как минимум, своим родным и близким», – написал Геннадий Вишневецкий из станицы Архонская.

24 июля коляски и компьютеры на общую сумму в 3 млн рублей были вручены своим новым владельцам. На вручении присутствовал глава РСО – Алания Теймураз Мансуров, который поблагодарил САФ «за проявленное неравнодушие и долгосрочную помощь республике».

Перебороть свой недуг, пережить страшную трагедию, не терять надежды – это главное, чего удалось достичь САФ и его партнерам по программам в Северной Осетии. ■

Когда материал был написан и верстался в номер, на Кавказе разыгралась новая трагедия



Как и четыре года назад, в САФ стали обращаться компании, готовые выделить средства на помощь пострадавшим. САФ продолжит работу в регионе и объявляет о старте Программы помощи беженцам из Южной Осетии.

Мы обращаемся ко всем, кому небезразличны судьбы пострадавших, поддержать работу программы. Вместе с гарантиями целевого расходования средств мы гарантируем и максимальную эффективность, так как нами привлекаются специалисты, прошедшие нелегкую школу помощи бесланцам, то есть обладающие знаниями и опытом, без которых не обойтись в работе с пострадавшими. Специалисты центров психологической реабилитации, созданных в рамках программ САФ, уже работают

с беженцами из Южной Осетии. Психологи сообщают: новая трагедия осложнила положение переживших бесланский теракт – им необходима помощь для облегчения страданий, нанесенных «вторичной травмой», вызванной последними событиями.

Работа новой программы сосредоточится на территории Российской Федерации и будет направлена на помощь вынужденным переселенцам, пребывающим в лагерях беженцев или находящимся у родственников в Северной Осетии.

**Контакты: +7 (495) 792 59 29,
apechnikov@cafrussia.ru
(Андрей Печников)**

Круг в 15 лет?



Ольга
АЛЕКСЕЕВА,
Руководитель САФ
GLOBAL TRUSTEES
(ВЕЛИКОБРИТАНИЯ)

Осенью 2008 года исполняется 15 лет с момента начала работы САФ Россия, сначала как представительства, потом – филиала международного CHARITIES AID FOUNDATION. Мы обратились к Ольге Алексеевой, активно развивавшей работу фонда в России большую часть его пятнадцатилетней истории (с момента основания по 2005 год, когда Ольга перешла на работу в головной офис САФ). Мы попросили Ольгу поделиться впечатлениями о пройденном пути, дать свою оценку изменениям, произошедшим за эти годы в российском благотворительном секторе. Ее статья оказалась больше не про САФ, а именно про сектор, вернее про сектор и страну, так как отделить благотворительность от всего, что происходит в обществе, невозможно. В статье высказаны мнения, с которыми можно соглашаться или спорить, но, в любом случае, мы уверены, что читателям будет интересно мнение человека, чей личный вклад в развитие российской благотворительности безусловно признан коллегами и партнерами.

Когда мне было 15 лет я, честно признаюсь, вела двойную жизнь. Нет, я не шпионила за сборщиками помидоров по заказу Гондураса в своем родном Краснодаре, и даже не притворялась мужчиной. Просто сутра я была примерной девочкой, ну, не отличницей, но хорошисткой, членом комитета комсомола школы (комсомол, если кто не помнит, это такое было движение «Наши» только с другим названием), а к вечеру становилась фанатом тяжелого рока. Тяжелый рок, надо сказать, в стране в то время был фактически под запретом, считался тлетворным влиянием Запада, ну, как сейчас все оранжевое – флаги, апельсины. Так вот я с утра со значком, с портфелем, полным умных книг, сочиняла для школьной стенгазеты передовицы к годовщине Октябрьской революции, а ближе к полуночи открывала тяжелое окно на первом этаже и впускала в комнату лохматых галдящих друзей – слушать запрещенную музыку и хвастаться, что

достали «свежую» (двухлетней давности) фотографию всей группы Айрон Мейден. Надо сказать, что первый этаж в нашем доме был довольно высок и однажды мой приятель, крепкий для своего возраста парень, так старательно лез в окно по водосточной трубе, что сорвал ее любимую вплоть до крыши. Утром я, уверенная в том, что бабушка, с которой я жила, ничего не знает про ночные посиделки, с присущим мне рвением объясняла старушке про сильный ветер, случившийся в эту ночь. Бабушка качала головой, и я подумала: «Пронесло!», пока бабушка, прищурившись, не произнесла медленно: «Вот пусть этот ветер сегодня же придет и все починит...». Немая сцена!

Вы спросите, что это я пустилась в воспоминания? Честно, просто так. Годовщина – всегда повод вспомнить, а годовщина родного дома, каким стал мне САФ Россия на целых 12 лет, и того важнее.



Но я почему-то вспоминаю не САФ. Не поездки по Восточной Сибири в 95-м с первыми семинарами для некоммерческих организаций, не первый, почти провальный круглый стол для бизнеса по поводу корпоративной социальной ответственности и даже не первый миллион долларов, который мы собрали для сектора. Я вспоминаю Советский Союз. Время двойных стандартов и двойной жизни – практически у всех, практически во всем. Время притворства о стремлении к счастью и приторной стабильности. Время, когда от того, что ничего не меняется, уже начинали хрустеть суставы и казалось, что ты покрыт ржавчиной даже в 15 лет. Я вспоминаю Советский Союз, потому что жизнь сейчас до боли напоминает то светлое (по некоторым данным) и жестокое (по данным другим) время.

Сегодня Россия с упорством, достойным лучшего применения, старается воссоздать «стабильность» и «порядок» советских времен. Многие уже достигнуто. Благодаря выдрессированной прессе народ пребывает в полной уверенности, что мы движемся семимильными шагами в светлое будущее. Прессу даже не понадобилось строить, выстроилась сама с невероятной скоростью, а уж скорость вступления артистов и писателей в ряды правящей партии поразила воображение – кажется, что просто переклеили на партбилете профиль Ленина на Путина – при современных технологиях раз плюнуть. Благодаря ставшим более доступными кредитам наступило товарное изобилие не только для тех, у кого есть изобилие денег, но и для тех, у кого этого изобилия нет. В отличие от СССР не нужно проходить комиссии старых большевиков, чтобы попасть за границу. Да они и не нужны, эти комиссии, ведь признаемся, народ ездит за рубеж отдыхать, а не встречаться на конспиративных квартирах с товарищами по оппозиции. Да и оппозиции фактически нет. Все

Фото Вячеслава Коротихина

это, как водится, на фоне высоких цен на нефть.

Какое, вы спросите, все это имеет отношение к 15-летию САФ? И правда, какое?

Пятнадцать лет назад мы поверили в то, что в России возможно построить цивилизованное гражданское общество. Начав с крохотной комнатки у Курского вокзала, на фоне обстрела Белого дома, мы строили планы, писали первые заявки на грант. Слова в заявках были наполнены реальным смыслом, нашей абсолютной верой в то, что нам выпал исторический шанс – изменить страну. Может быть, поэтому наши заявки были успешны. В 1994-м мы организовали первые семинары для некоммерческих организаций, где преподавателями-тренерами выступали наши люди, не приезжие светила – такие же руководители НКО, но получившие больше опыта и оказавшиеся в состоянии этот опыт осмыслить. В 95-м мы начали долгий и болезненный процесс создания в России фондов местных сообществ – первых, по сути, организаций, где решения по поводу денег принимались коллективно, без драки и соревнования авторитетов. В 97-м организовали тот самый первый семинар по корпоративной социальной ответственности (КСО). Пришли туда с десяток недоумевающих представителей компаний, оторванных от сладкого процесса накручивания все больших прибылей, пришли и задумались, что будет, если процесс накручивания прибыли не будет сопровождаться ее более справедливым распределением.

Семинар РОО инвалидов «Перспектива», грантополучателей САФ

Не досыпая, не доедая (не считая, конечно, моего любимого Макдоналдса – результат очевиден), работая по 12–14 часов в день, мы строили гражданское общество. Первый постоянный учебный центр для некоммерческих организаций – Школа НКО, созданный с прицелом на устойчивое самофинансирование, жив и ра-



ботаает до сих пор. Первая корпоративная программа грантов «Росбанка» – первые гранты в России, выданные не заокеанскими фондами, а российской компанией, и не по приказу очередного губернатора, а на основе независимой экспертизы. Строили, строили и ... построили?

Сегодня возможностей обмена информацией, объединения людей, наконец-то, – хоть отбавляй. И люди объединяются – в социальные сети типа «Одноклассников», в клубы по интересам. Россия никогда не видела в своей истории столько горизонтальных – не вертикальных, не построенных по приказу или по ранжиру – объединений людей. Но это по большей части объединения жителей, а не граждан. Они сами по себе не формируют гражданское общество.

Формальный же некоммерческий сектор сжался как шагреновая кожа, становится все меньше, все слабее, еле-еле слышим. Количество зарегистрированных НКО почти не растет, а с принятием нового закона о некоммерческих организациях, сделавшего регистрацию негосударственной некоммерческой организации столь же тяжелой, как в коммунистическом Китае, и стремительно уменьшается. При взрывном росте активности неформальной, формальное организованное гражданское общество умирает.

Однако общественного возмущения не видно. Нет, оно есть – в узких листах рассылки, в небольших сообществах правозащитных организаций, где многие знают друг друга в лицо и по имени много лет. А так, народ не замечает, что его лишают гражданского общества в виде зарегистрированных НКО.

Одновременно, поражая экспертов и исследователей, растет и развивается благотворительность как корпоративная, так и частная. В девяностые годы большинство некоммерче-



Фото ИТАР-ТАСС

ских организаций страдали, что российское население их не поддерживает, что приходится идти с протянутой рукой к зарубежным фондам или же выбивать подачки местной власти. Сегодня благотворительности хоть отбавляй: объем частных пожертвований, причем не только от состоятельных владельцев бизнеса, но и от среднего класса, исчисляется сотнями миллионов долларов в год – в десятки раз выше объемов зарубежной помощи даже во времена ее пика, в середине девяностых. За последние пять лет создано более трех десятков частных благотворительных фондов, обладающих ресурсами в десятки миллионов, поддерживающих университеты, театры, научные центры. Но эти громадные средства практически не идут в некоммерческий сектор. Финансирование НКО, несмотря на создание российских фондов, несмотря на расцвет КСО – остается примерно на том же крошечном уровне середины девяностых.

Путей расходования частных и корпоративных пожертвований сложилось два, и с этих путей почти не сворачивают новые российские благотворители.

Первый путь – так называемая «адресная помощь». Оплата операций тяжелобольных детей, покупка игрушек в детский дом. Российским благотворителям кажется, что, непосредственно оказав помощь конкретному ребенку, они, таким образом, могут быть уверены в стопроцентной гарантии успеха, честности и прозрачности, а вот сделав пожертвование в благотворительную организацию, они отправляют свои средства в «черную дыру». К сожалению, наш опыт показал, что так называемая «прямая» оплата операций далеко не всегда обходится без накруток со стороны больниц, завышения стоимости лекарств и оборудования, и даже прямого обмана – когда оперируют в результате все равно не того, за кого заплатили. И чтобы разобраться в этих на-

Семинар фондов местных сообществ, организованный CAF (2000 г.)





крутках, чтобы отследить, что средства пошли именно туда, куда требовалось, нужна благотворительная организация, состоящая из профессионалов, умеющих разбираться в неоднозначной российской системе здравоохранения. Более состоятельные доноры, расходующие миллионы долларов, уже пришли к пониманию, что без экспертной поддержки желаемых результатов все равно не добиться, и начали воспринимать некоммерческие организации как сообщества профессионалов, а не назойливых теток с письмами-прошениями под корявыми логотипами. Однако большинство активно жертвующего населения считает, что «прямая» помощь – самая честная.

Второй путь – пожертвования государству. Этот путь выбирают компании, многие состоятельные люди. Может показаться, на фоне всеобщего поясного поклона, в котором согнулась страна, что корпоративные и состоятельные частные доноры просто следуют «линии партии», просто боятся не дать. И это есть тоже, но по большей части и компании, и частные благотворители абсолютно искренне поддерживают государственную систему социальной защиты (при всей ее катастрофической неэффективности), государственное образование, государственное здравоохранение. Эта система понятна, привычна, очевидна. Ее можно представить. Представить себе некоммерческий сектор ни бизнес, ни частные благотворители так и не смогли, вернее, те образы, что возникают у них в головах, не вызывают никакого желания жертвовать. За 15 лет некоммерческий сектор так и не смог вписаться в картину мира обычных, не связанных с ним людей – а это 99% населения. Он остался на обочине. Дороги или истории.

Таким образом, через 15 лет мы имеем высочайший в истории нашей страны уровень горизонтальных неформальных связей между людьми через интернет и социальные сети – но никакой общественной активности, оформлен-

Национальная конференция НКО России, организованная CAF в 2000 г.

ной в общественные институты, и никакого, по сути, гражданского общества.

Мы имеем феерический взлет благотворительности, не сравнимый по масштабам ни с одной страной бывшего социалистического лагеря, и при этом умирающие некоммерческие организации.

Мы имеем продвинутого, при всех его недостатках, закон о целевом капитале, позволяющий впервые создать прочную устойчивую финансовую базу для некоммерческого сектора, и Общественную палату – постоянный представительный орган НКО в органах власти, – и при этом драконовский закон о некоммерческих организациях, ничем и никем не сдерживаемую цензуру и апатию в рядах.

Мы добились всего, чего хотели, всего о чем мечтали. Постоянная площадка для диалога власти и общества? Пожалуйста, Общественная палата. Развитая российская филантропия? Пожалуйста, завидуют все соседи. Социальный заказ? Пожалуйста, во многих регионах государственные и полугосударственные структуры регистрируются как НКО и таким образом теоретически выполняют социальный заказ. Даже многострадальные налоговые льготы вот-вот вернут.

Почему же тогда так тяжело на душе и вспоминается опыт «двойной» жизни советских времен? Мы же добились всего, чего хотели. Мы только забыли поставить об этом в известность российский народ.

Сфокусировавшись на «внешних признаках», создании формального некоммерческого сектора, тренировках лидеров НКО, создании площадок для диалога, мы как-то выпустили из виду тех, для кого, и от чьего имени все это делается. Некоммерческие организации создавались ради создания некоммерческих организаций, увеличение их численности считалось благом само по себе. Площадки для диалога некоммерческих организаций и власти напоминали посиделки в узком кругу – они не имели каналов, через которые эти площадки подпитывались бы общественным мнением.

Можно возразить, что не было и нет общественного мнения, а то, что есть – набор страхов, предрассудков и идеологических штампов, выливающийся на страницы любой желтой газеты. Что если слушать общественное мнение, надо выгнать из страны всех гастарбайтеров, перекрыть границы и пустить «петуха» в каждый дом на Рублевке. Собственно говоря, в последние годы государственная политика как раз и основывалась на таком общественном мнении.

Опыт показывает, другого общественного мнения не будет. Даже в благополучной и де-

мократической Великобритании истерические кампании в прессе против мигрантов, параноидальные истерики по поводу преступности и призывы к «сильной руке» – ежедневны. Однако среди истерик находится разумный взгляд, если спросить, оказывается, что мнений тысячи, и все разные, и что, работая с этими мнениями, можно многого добиться.

Ни некоммерческий сектор, ни ценности гражданского общества не вписались в картину мира обычного российского человека. Мафия вписалась, бизнес с грехом пополам вписался (и то еще вписываться и вписываться), большие взятки вписались, вписались кредиты и отдых в Турции. Даже благотворительность вписалась – но только в пользу государства. А некоммерческого сектора и гражданского общества в этой картине мира до сих пор нет. Вернее, у них есть уголок – закрашенная оранжевым цветом опасная и неясная пятая колонна.

Я знаю, что маленьким некоммерческим организациям трудно бороться с гигантской машиной государственной пропаганды. Я знаю, что сектор попал в замкнутый круг: невозможно отражать мнение народа, не получая от него поддержки, в том числе и финансовой, но для получения этой поддержки тоже нужны деньги. Но у других, в других странах, причем не в благополучной Европе, а в небогатых, иногда просто нищих странах Латинской Америки и

Участники конференции Программы партнерств в некоммерческом секторе (PNPS), проводившейся CAF (2001 г.)

Азии – получается. За последние три года, поездив по разным, в том числе довольно заброшенным уголкам планеты, я в этом убедилась. Некоммерческий сектор может стать и становится выразителем общественного мнения во всех его вариантах в Индии, в Бразилии и даже в последнее время в образце управляемого общества – в Китае. Что же, может быть, последняя страна в аббревиатуре БРИК посмотрит на себя и пересмотрит свой взгляд на гражданское общество?

Я сижу на подоконнике в своей старой квартире, у того самого окна, через которое ко мне вечером влезали мои рокерские друзья. Я вспоминаю свое личное пятнадцатилетие с улыбкой и доброй иронией, как смотрят на пожелтевшие фотографии из семейного альбома. Но я не хочу возвращаться назад! Я больше не хочу прятать фотографию Айрон Мейден в страницах учебника по истории партии, и я больше не хочу засыпать на комсомольских собраниях, которые, если кто не помнит, такие же, что движение «Наши» только с другим названием.

Мне все время вспоминаются знаменитые строчки тридцатых годов: «Мы живем, под собою не чуя страны». Они очень верны для российского некоммерческого сектора сегодня. В день пятнадцатилетия принято говорить об успехах. И я о них говорю. Мы добились всего, чего хотели. Получили ли мы то, что ожидали, в результате? Вот вопрос! ■





Фестиваль с поиском денег **Международная конференция** **«Белые ночи фандрайзинга»**

НАДЕЖДА ОРЛОВА, МАТВЕЙ МАСАЛЬЦЕВ

СИТУАЦИЯ В ОТЕЧЕСТВЕННОМ ТРЕТЬЕМ СЕКТОРЕ ПОСТОЯННО МЕНЯЕТСЯ: ИЗМЕНЯЮТСЯ ТЕХНОЛОГИИ, ПОЯВЛЯЮТСЯ НОВЫЕ ДОНОРЫ, УХОДЯТ СТАРЫЕ, ВОЗРАСТАЕТ КОНКУРЕНЦИЯ СРЕДИ ПОЛУЧАТЕЛЕЙ СРЕДСТВ. ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ФАНДРАЙЗЕРЫ ПОСТОЯННО ДОЛЖНЫ БЫТЬ В КУРСЕ ПРОИСХОДЯЩИХ ПЕРЕМЕН, ЗНАТЬ ТЕНДЕНЦИИ И ОПЕРЕЖАТЬ ВРЕМЯ. В КОНЦЕ ИЮЛЯ С ЭТОЙ ЦЕЛЬЮ И УЖЕ В ТРЕТИЙ РАЗ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ПРОШЛА МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «БЕЛЫЕ НОЧИ ФАНДРАЙЗИНГА. ПОИСК СРЕДСТВ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ЛЮДЕЙ, ОРГАНИЗАЦИЙ, ТЕРРИТОРИЙ». ИНИЦИАТОРОМ ПРОВЕДЕНИЯ ВЫСТУПИЛ ЦЕНТР РАЗВИТИЯ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ.

Обменяться последними новостями, повысить свою квалификацию и обсудить насущные вопросы собрались ведущие фандрайзеры-практики со всего мира. Широко были представлены не только российские регионы (специалисты из Ленинградской, Московской, Псковской и Саратовской областей), но прие-

хали и специалисты из США, Канады, Израиля, Польши и Чехии.

График работы конференции был очень напряженным и насыщенным: мастер-классы, тренинги, выступления докладчиков. Темы, к которым обращались известные специалисты и эксперты, как никогда актуальны. Это

и обсуждение роли волонтеров, путей и методов привлечения их в фандрайзинг (Ева Собчик. Польская фандрайзинговая ассоциация, Краков); и стратегическая филантропия на примере опыта США; и даже социальный франчайзинг (или мультипликации в общественно полезной деятельности) – этой интересной одним названием темой «зажег» публику Яков Роголин (Фонд «Доброта», Донецк).

Он же поделился своими впечатлениями от конференции. «Белые ночи фандрайзинга» – это само о себе говорящее название: конференция проливает свет на важное, но многим малопонятное дело. Честь и хвала энтузиастам Северной Пальмиры, не на словах, а на деле популяризирующим не попрошайничанье с уговорингом, а искусство и ремесло вовлечения социума в делание добра, – сказал Роголин. – Заявленное как международная практическая конференция, мероприятие больше напоминает фестиваль, и это здорово! В дословном переводе с латинского «фестиваль» – праздничное веселье, массовый показ и смотр лучших достижений искусства и науки, в данном случае этого многотрудного дела – фандрайзинга».

Дело и правда многотрудное, а главное – состоящее из многочисленных нюансов, которые обязан учитывать тот, кто собирает средства на благотворительность. Достаточно перечислить некоторые из тем, которые обсуждались на конференции. Так, Анна Орлова из Центра развития некоммерческих организаций рассказала о том, как начать работу с государством. Эту весьма деликатную тему продолжил следующий докладчик, который рассказал о тонкостях, нюансах и возможностях работы сотрудников некоммерческих организаций с госзаказами.

Естественно, значительное внимание участники конференции уделили бурно сейчас развивающейся в России «онлайн-филантропии» – благотворительным акциям в интернете. Глава Российского фонда помощи Лев Амбиндер презентовал опыт анализа интернет-сайтов, занимающихся фандрайзингом, а Александр Шувалов из Гринпис и вовсе провозгласил «Эру электронной филантропии». Организация фандрайзинговых СМС-акций, использование электронных денег, креативные методы фандрайзинга, эффективные способы работы через интернет – эти и многие другие актуальные в эру электронной филантропии темы также обсудили участники конференции.

А заодно и получили практический урок. Все желающие имели возможность не только узнать о наиболее актуальных практиках и тенденциях развития современного фандрайзинга, но и познакомиться с конкретными технологиями поиска средств. В рамках техно-ликбеза

«Интернет для фандрайзинга – обзор возможностей и практическая лаборатория» участники конференции обучались общению «на ты» с такими необходимыми в наши дни, удобными и простыми инструментами, как ICQ, Skype, WebMoney, Yahooogroups и другими. Несколько волонтеров компании Intel в доступной форме продемонстрировали более чем 60 фандрайзерам, как использовать электронные технологии для достижения поставленных целей.

Третий, заключительный день «Белых ночей» проводился под заголовком «Устойчивый фандрайзинг». Один из самых интересных докладов сделал руководитель Фонда местного сообщества горда Тольятти Борис Цирульников: он рассказал о фандрайзинге из местных источников. Здесь есть чему поучиться: Фонд Тольятти – первая в России и самая пока успешная организация, работающая по принципу community foundation, объединяющая усилия местных властей, бизнеса и третьего сектора. «Расшевелить» региональные власти и предпринимателей, чтобы они вкладывались в социально значимые проекты – дорогого стоит, и Фонду Тольятти это удалось.

Участники конференции обсудили такие немаловажные аспекты своего дела, как этические дилеммы современного фандрайзинга; возможность создания сообщества профессиональных фандрайзеров; фандрайзинг на «сложные» темы; инфраструктура фандрайзинга: обучение, консультирование, исследования, информация.

Специалисты, принявшие участие в конференции, согласились с мнением, что практическая ценность «Белых ночей фандрайзинга» подтверждается их повседневной деятельностью. ■



Дайджест

А теперь – третий

Редакционная статья
«Ведомости», 10.06.2008

Газета в редакционной статье анализирует положение российских НКО и приходит к неутешительному выводу: хотя на первый взгляд третий сектор в России вполне благополучен, на деле отечественные НКО развиваются медленно, в том числе и потому, что их развитие экономически не стимулируется.

«Ведомости» приводят несколько оптимистических показателей. Так, по числу организаций (673 019, по данным Росстата) наша страна сопоставима с США (1,2 млн) и Францией (800 000). По данным исследования группы «Циркон», изучавшей положение отечественных НКО, ключевые направления их деятельности – образование (55%), культура и досуг (41%), социальная сфера (30%) и работа с молодежью (24%), что также соответствует зарубежным стандартам. Государство выделило НКО в 2007 г. через Общественную палату 1 млрд руб., а в 2008 г. планирует потратить еще 1,5 млрд руб.

«Однако на этом сходство условий работы НКО в России и зарубежных странах заканчивается», – отмечает издание. По данным «Циркона», большинство организаций третьего сектора малочисленны и работают на энтузиазме. Свыше 60% организаций, объявивших о своей численности, насчитывают не больше 100 членов (во Франции таких всего 12%, в США 15%), в 78% численность штатных сотрудников не превышает 10 человек (во Франции таких 17%, в США 22%).

«Государственные гранты достаются немногим. В любом случае это лишь точечные, а не системные меры, – указывают «Ведомости» на отсутствие в России системы экономического стимулирования развития НКО. – Только образовательные НКО освобождены сейчас от уплаты НДС; организации, работающие в социальной и коммунальной сфере, в отличие от муниципальных конкурентов, не имеют льгот по оплате аренды помещений и услуг связи». Наконец, средства, потраченные на благотворительность, не освобождены от налогов, а получатели призов и подарков должны выплачивать в казну от 13% до 35% их стоимости, напоминает издание. Почти год назад Владимир Путин требовал подготовить предложения по либерализации законодательства

об НКО, а Минэкономразвития предлагало смягчить их налогообложение. Однако предложения зависли в правительстве.

«Ведомости» приводят такие цифры: собственную хозяйственную деятельность ведут лишь 19% НКО (в развитых странах – от 53% до 65%). В итоге отечественный третий сектор остается маргинальным. В 2002 г. в НКО были заняты 0,8% трудоспособных граждан, они производили 1,2% ВВП, в 2006 г. – 0,6% и 0,5% соответственно. Для сравнения: в развитых странах в некоммерческом секторе работают от 2,5% (Франция) до 10% (Бельгия и Нидерланды) занятых. Доля третьего сектора в ВВП США превышает 7%, Японии – 5%, Франции – 4%.

Кроме того, издание отмечает, что государство не знает точного количества участников третьего сектора. «Но главная проблема отечественных некоммерческих организаций – в нынешнем законодательстве, – говорится в статье. – Поправки в закон об НКО, вступившие в силу в 2006 г., и принятые вслед за ним нормативные акты, усложнили порядок регистрации, перерегистрации и проведения проверок всех НКО вне зависимости от того, пользовались они госпомощью или нет. Сложилась парадоксальная ситуация: ключевой институт гражданского общества обязан отчитываться не обществу, а группе чиновников. В 2007 г. ФРС отказала в регистрации 11 000 некоммерческих организаций – 13% от общего числа заявок на открытие НКО, причем в Свердловской области ее местные органы отклонили 36,8% заявок, в Петербурге – 35,6%».

Что такое отечественная благотворительность

Ольга Малахова

«Деловой Петербург» (www.dp.ru), 11.07.2008

Еще один материал, посвященный инфраструктуре российской благотворительности. «За более чем 15 лет существования благотворительности в постсоветской России компании (главным образом банки) по-прежнему жертвуют деньги бессистемно, по принципу «кто попросил, тому и дали», – полагает автор материала.

«Очень малое количество компаний оценивает эффективность вложенных средств», – считает глава консалтинговой группы «Беспалов

и партнеры» Александр Беспалов. По его мнению, отечественным жертвователям не хватает системного руководства благотворительными проектами. Впрочем, Беспалов, а вместе с ним и автор материала все же нашел положительную тенденцию: ряд компаний, и в первую очередь банков, уже начинает формировать социальные программы при участии специалистов.

Республика Шкид на краю Челябинска

Евгения Исакова,

«Город Ч» (<http://gorod4e.ru>), 30.07.2008

«Глубоко в сосновом бору за деревней Каштак можно увидеть странную надпись: «Благословен ты при входе твоём и благословен ты при выходе твоём». Войдешь под большой щит с этими словами – и окажешься на территории будущей деревни для приемных семей». Материал посвящен новому проекту благотворительного фонда «Теплый дом», построенному по принципу уже ставшей известной сиротской общины «Китеж» в Калужской области.

«Вокруг столько людей, готовых взять в семью приемных детишек! И чаще всего их ограничивает одно. Квартирный вопрос», – резюмирует идею «Теплого дома» издание. Предполагается отремонтировать давно заброшенные домики бывшего пионерского лагеря. И туда можно будет поселить семьи, взявшие нескольких приемных детей и готовые брать еще. Не взяв ни копейки ни с родителей, ни из бюджета. Главный принцип, по которому будут отбираться кандидаты на жилплощадь – приемная семья должна быть полной.

«Мы хотели бы реализовать проект «1 дом – 1 семья», – рассказывает председатель фонда «Теплый дом» Михаил Шапов. – Но этот проект есть пока только в наших сердцах. За его реализацию возьмемся сразу, как только найдутся деньги».

Сейчас на месте детского поселения – заросший крапивой пустырь и несколько заброшенных домов с пустыми оконными проемами и облезлыми стенами. Будущая деревня ждет финансовых вливаний. Появится в Каштаке детская деревня или нет – зависит только от человеческого милосердия. Но как минимум одной семье здесь уже помогли.

Почти 4 года назад Алла и Сергей переехали в Челябинск из маленькой деревушки – нужно было учить старших сыновей. Тогда они с трудом могли прокормить этих двух детей, а теперь смогли позволить себе взять еще двоих приемных. Появилась и работа, и жилье, и друзья. Потому что как раз тогда «Теплому дому» понадобилась семья, которая бы могла взять на себя обязанности сторожа и завхоза. Своими руками Алла и Сергей «подняли» один из домиков бывшего пио-

нерского лагеря, и так получили жилье и рабочее место. А двое сирот получили приемную семью.

Российских детей спасут

Николай Ивашов

«РБК daily», 30.05.2008

Ко Дню защиты детей (1 июня) издание подготовило материал об НКО, занимающихся проблемами сирот, отказников, детей-инвалидов. Число негосударственных благотворительных организаций, заботящихся о детях, растет с каждым годом. К сожалению, в России растет не только число благотворительных организаций, но и число детей-сирот. С 1995 года оно увеличилось почти на 50%. Сейчас в нашей стране под определение «сирота» попадает около 800 тысяч несовершеннолетних. НКО не могут полностью заменить государство, хотя результаты их деятельности становятся с каждым годом все ошутимее, делает вывод автор статьи.

«90-е годы были отмечены распадом общества как такового, – заметил в беседе с корреспондентом газеты президент компании экспертного консультирования «Неокон» Михаил Хазин. – Сейчас благодаря тому, что жизнь людей по сравнению с недавним прошлым нормализовалась, начался процесс его самовосстановления. Но государство на это не реагирует, хотя в его же интересах поддержать наметившуюся тенденцию».

«В бурные 90-е, когда каждый был сам за себя, не до милосердия было не только властям, но и абсолютному большинству россиян, – отмечает автор статьи. – Помощь сиротам являлась уделом одиночек, которых зачастую окружающие воспринимали как юродивых. Но с течением времени этим одиночкам удалось переломить ситуацию». Многие благотворительные организации и фонды начинали с того, что люди, стоявшие у их истоков, по друзьям и знакомым собирали детские вещи, деньги на лекарства для детей. Большую часть этого «актива» составляли обычные мамы, которые, оказавшись в больнице, просто-напросто имели возможность заглянуть в глаза «отказных» малышек.

Теперь ситуация изменилась. «В последние годы общество уделяет сиротам и отказникам гораздо больше внимания, чем раньше, – заявила руководитель объединения «Волонтеры – детям-сиротам» Елена Альшанская. – Сделан огромный шаг вперед. Только этого мало».

«Люди идут в благотворительные организации и фонды потому, что перестают надеяться на государство, – считает председатель общественного движения «Развитие» Юрий Крупнов. – Другие механизмы помощи детям практически отсутствуют».

Помимо точечных благотворительных акций в Москве и регионах, российские НКО пытаются поспособствовать улучшению положения детей-отказников в глобальном масштабе. «Появилась робкая надежда, что совместными усилиями удастся добиться полного исчезновения порочной практики содержания детей-отказников в больницах без соответствующих условий и отдельного персонала, – пишет РБК. – Благотворители отчаянно борются с бюрократами, которые зачастую чрезвычайно затягивают процесс оформления документов для семейного устройства детей-сирот или перевода их в заведения интернатного характера. Благотворительные организации и фонды пытаются наладить диалог с Общественной палатой РФ, губернаторами и даже обращались с письмом, в котором рассказывалось о текущей ситуации, к Владимиру Путину».

В настоящее время вопрос о сотрудничестве властей с благотворительными организациями стоит очень остро. «Государству нужно не столько нам помогать, сколько просто не мешать, – считает Елена Альшанская. – И идти на сотрудничество с нами. Необходимы партнерские отношения: чтобы нас пускали в медицинские учреждения, где содержатся проблемные дети, давали заниматься реальными делами». По словам г-жи Альшанской, со стороны государства не хватает системной поддержки и разработанного законодательства в данной области. «Нужно использовать то, что уже есть – те организации и фонды, которые уже реально работают, а не строить систему помощи детям с нуля по поступившей сверху чиновничьей команде», – подчеркнула она.

Кроме того, многие представители занимающихся помощью детям-сиротам организаций и фондов в один голос заявляют, что государство должно активнее вмешиваться в процессы усыновления и удочерения. Необходимо разработать и внедрить программу подготовки семей к столь ответственному шагу. А после того, как он будет сделан, государство должно заниматься сопровождением – следить, чтобы судьба детей складывалась благополучно. «Необходимо выстраивать государственную систему патронажа детей», – считает Юрий Крупнов. Еще один важный момент – помощь в решении жилищного вопроса, которую власти могут и должны оказывать семьям, берущим приемных детей.

В реальный мир – виртуально

Дарья Миронова

«Московская правда», 09.07.2008

Материал написан по итогам круглого стола «Достойное образование как фактор со-

циальной адаптации детей-сирот». Согласно Конституции РФ образование доступно всем, однако, по статистике, лишь 4% детей-сирот поступают в вузы. А остальные идут либо в специальные учебные заведения, либо сразу на работу. Так что о карьерном росте и безбедном существовании этих ребят пока говорить сложно. «Почему? Неужели между детьми, которые росли с мамой и папой, и воспитанниками интернатных учреждений такая уж большая разница? – задается вопросом автор статьи. – Специалисты утвердительно кивают головами. Основной причиной этого неравенства они называют недостаточный уровень знаний у последних. Но проблема не в детях или их лени».

Инспекционные проверки Федеральной службы по надзору в сфере образования показали: в школах-интернатах для детей-сирот катастрофически не хватает учебников или используются их устаревшие редакции, которые давно не входят в федеральный перечень учебных пособий. Квалифицированных педагогов тоже не хватает. Особенно в маленьких городах и сельской местности, где расположено примерно 96% сиротских учреждений России.

Современным сиротам требуется хорошее образование. Но как это сделать без учителей и учебников? На вопрос ответили в благотворительном фонде «Кто, если не я?», адаптировав федеральный проект «Дистанционное образование» для воспитанников детских домов. «Каждый ребенок, который подключается к этой программе, – рассказывает президент фонда Ольга Рейман, – может присутствовать на уроках в онлайн-режиме. Занятия проходят в форме видеоконференции. По другую сторону монитора – педагог из Москвы. Ребенок выполняет домашние задания, лабораторные работы. И таким образом готовится к сдаче ЕГЭ». Первые итоги пилотного проекта подтвердили его эффективность: все 25 воспитанников детских домов и школ-интернатов, которые участвовали в эксперименте, успешно сдали ЕГЭ и уже зачислены в вузы. При этом их средний результат – четверка, тогда как по России эта отметка на балл ниже.

Инициативу фонда «Кто, если не я?» пока поддержали только Тверская и Воронежская области. В планах на будущий учебный год – Московская. «Хочется, конечно, и на общероссийский уровень выйти», – говорит Ольга Рейман. Но тут все зависит от желания государства. Будет оно сотрудничать с фондом или нет, выяснится в сентябре. На это время назначены «переговоры» с Министерством образования. Те же, кто уже оценил работу меценатов, остались ею довольны. ■

ОПРОС

ДОРОГИЕ ЧИТАТЕЛИ!

Просим Вас уделить несколько минут
небольшому
опросу.

Нам хочется узнать Ваше мнение о том,

как сделать
наш журнал
лучше

Всего несколько вопросов
и несколько минут.

Вы нам очень
поможете!

Пожалуйста, зайдите на страницу
www.cafrussia.ru/magazine
и выберите варианты ответов,
которые кажутся Вам правильными.

СПАСИБО ЗА ВАШЕ ВНИМАНИЕ!

Редакция журнала
«Деньги и благотворительность»

Благотворительность
вместо сувениров!

Дарите радость
тем, кто в ней
нуждается



Присоединяйтесь к социальной инициативе российского бизнеса.
Подробности на сайте www.realgifts.ru или по тел. +7(495)792 5929