

И М П А К Т - И Н В Е С Т И Ц И И

Forbes

АВГУСТ 2019

НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ



02/12/14

Россия
и мировой опыт

08

Власть и бизнес:
точки партнерства

10

Больше чем вложение



ИмпULSE ДОБРА

ЕЖЕГОДНАЯ ПРЕМИЯ

ЗА ВКЛАД В РАЗВИТИЕ И ПРОДВИЖЕНИЕ
СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
В РОССИИ

Премия присуждается социальным предпринимателям, представителям общественных организаций, руководителям государственных структур и профильных ведомств, журналистам, СМИ и высшим учебным заведениям России.



Церемония награждения — 17 октября 2019 года
Москва

16+

impulsdobra.ru

РЫНОК ПЕРЕМЕН

СЛОВО РЕДАКТОРА



Иван Просветов, шеф-редактор

Фото из архива Ивана Просветова

Прибыльный бизнес прочувствовал значимость импакт-инвестирования и вкладывает в эту сферу десятизначные суммы.

Капиталистов всех стран с незапамятных времен упрекали за корыстный постулат «Деньги должны приносить деньги». Бизнесмены в ответ жертвовали на благотворительность, а потом стали создавать и соответствующие фонды. Наиболее прозорливые — как-никак положили на филантропию идет доход от управления определенными средствами. Но, как ни крути, в любом случае получается точка затрат, а не прибыли. Добро добром, но как оценить эффективность вложений в отсутствие привычных финансовых показателей?

Когда владельцы капиталов обнаружили, что есть направление, где можно получить если не прямую, то косвенную выгоду от затрат на социальные нужды, то возникло импакт-инвестирование. Оказалось, есть совершенно особая категория предпринимателей, готовых тратить свое время и наличные ресурсы на деятельность, не позволяющую разбогатеть, но зато решающую многие социальные проблемы, и часто эти предприниматели находят более эффективные методы решения социальных проблем, чем ставшие привычными в практике государства и благотворительных организаций. У импакт-инвесторов появилось лишь одно главное требование к ним — наличие устойчивой, как минимум окупаемой бизнес-модели. Иначе не достигнуть целей инвестирования, да и самого социального проекта.

Но поборникам изменения мира к лучшему и не понадобилось объяснять, зачем она нужна. Мухаммад Юнус, один из пионеров социального предпринимательства, создал в 1976 году микрофинансовый Grameen Bank для того, чтобы поддерживать бедных, а не зарабатывать на их нуждах. При этом банк стал успешным предприятием с коммерческой точки зрения — его чистая прибыль в 2017 году превысила \$27 млн. Все дело в той самой устойчивой модели: чтобы помогать, нужно твердо стоять на ногах и четко рассчитывать свои силы. Тогда будут и ресурсы — хоть собственные, хоть внешние.

«Фишка» социального бизнеса в том, что чем больше ты заработал денег, тем большему количеству людей помог. А если не заработал, то и не помог», — уверена

Мария Бондарь, совладелица петербургской туристической фирмы для инвалидов «Либерти». Она получила на развитие своего проекта беспроцентный заем от Фонда «Наше будущее» — первого в России, специализирующегося на импакт-инвестировании. По словам его директора Наталии Зверевой, те люди, в которых нет предпринимательской жилки, конкурс не пройдут: «Идея бывает хорошая, а как заработать — непонятно, и ее можно осуществить только в рамках чистой благотворительности».

Исследовательская группа ЦИРКОН, изучая ценности и мотивы российских социальных предпринимателей, выяснила: большинство считает наиболее важными признаками такой деятельности использование подходов, присущих прибыльному бизнесу (41% респондентов) в сочетании с первенством социальной миссии над коммерцией (40% респондентов). На третьем месте то, что обеспечивает финансовую эффективность и конкурентоспособность, — новаторство, инновационность в комбинировании социальных и экономических ресурсов для решения социальной проблемы (38% респондентов — отрыв мизерный, и потому разницу можно даже не считать).

Прибыльный бизнес во всем мире уже прочувствовал значимость импакт-инвестирования и вкладывает в эту сферу десятизначные суммы. Учредитель фонда «Наше будущее» Вагит Алекперов советует в рамках корпоративной социальной ответственности совмещать традиционные благотворительные проекты с социальным предпринимательством. Вернувшиеся к инвестору средства от таких предприятий можно вкладывать дальше, тем самым расширяя социальное воздействие своих вложений. «За короткое время это явление, использующее традиционные рыночные механизмы для решения сложных социальных задач, уже успешно продемонстрировало свою высокую эффективность», — отмечает один из крупнейших нефтепромышленников России. У капиталистов и энтузиастов общественного развития в реальности есть точка соприкосновения взглядов, и описать ее можно еще одним классическим правилом бизнеса: «Деньги должны работать». На пользу людям, разумеется. ■

НАД ПАРТНЕРСКИМ ПРОЕКТОМ РАБОТАЛИ:

Шеф-редактор: Иван Просветов
Арт-директор: Дария Кольченко
Продюсер: Ирина Телицына
Фоторедактор: Мария Волкова

Иллюстраторы: Тамара Мартынова, Дария Кольченко
Тексты: Иван Просветов, Ирина Телицына, Роман Давыдов, Анастасия Жохова
Корректор: Вероника Тихомирова

ХОРОШАЯ ВЫГОДА



Domenico

Shutterstock/FOFODOM



Реальность оказалась лучше ожиданий — на конец 2018 года мировой рынок импакт-инвестиций оценивался в \$502 млрд

Почему в мире растет интерес к инвестициям, нацеленным на позитивный социальный эффект.

Термин «импакт-инвестирование» придумали в 2007 году в Rockefeller Foundation — просто потому, что этому явлению требовалось краткое и яркое определение. А слово «воздействие» подходило как нельзя лучше.

Еще в 1950-е годы европейские и американские фонды начали вкладываться в производственные, инфраструктурные и иные проекты с высокой социальной составляющей. С распространением идей устойчивого развития пришло понимание, что ответственность бизнеса заключается не только в создании рабочих мест, добросовестной уплате налогов и филантропических программах. Импакт-инвестиции отличаются от благотворительности тем, что не подразумевают безвозмездную передачу средств и каких-либо других активов. Инвестор рассчитывает на прибыль от своих вложений в предприятия и проекты, меняющие окружающий мир к лучшему, или же на косвенную выгоду от таких перемен.

Rockefeller Foundation, один из старейших благотворительных фондов в мире, решил включиться в этот процесс и в 2008 году учредил Impact Investing Initiative. В январе того же года Фонд «Наше будущее»

принял первую заявку на конкурс проектов «Социальный предприниматель». У основателя фонда Вагита Алекперова была своя логика: в российских регионах есть предприниматели, готовые взять на себя решение части социальных проблем, однако у них не всегда есть доступ к необходимым для этого ресурсам. Когда «Наше будущее» приблизилось к первой сотне профинансированных проектов, то фонд приняли в Global Impact Investing Network (GIIN) — международную ассоциацию социальных инвесторов.

На момент своего создания в 2009 году GIIN прогнозировала, что за последующее десятилетие общий объем импакт-инвестиций по всему миру составит не менее \$400 млрд. Реальность оказалась лучше ожиданий — на конец 2018 года этот рынок оценивался в \$502 млрд. 266 участников GIIN инвестировали в прошлом году в 13 300 проектов и заявили, что в 2019 году их число превысит 15 000.

Ориентиры и показатели

Чем эта сфера так привлекательна? Средняя рентабельность социального бизнеса, согласно подсчетам Willow Investments, составляет около 5% годовых, что сравнимо со средней доходностью фондов с консервативной стратегией. Голландский Triodos Bank, основанный в 1980 году и открывший филиалы в Бельгии, Великобритании, Германии и Испании, специализируется на «этичном банкинге», то есть кредитует только компании, которые придерживаются целей устойчивого развития. Объем активов под управлением Triodos Bank в 2018 году превысил €15,5 млрд, банк получил €262 млн дохода и почти €39 млн чистой прибыли. Примерно 55% фондов импакт-инвестиций, зарегистрированных на канадской онлайн-платформе Open Impact на январь 2019 года, ориентировались на доходность по рыночным ставкам и выше рыночных.

По данным опроса GIIN, проведенного в 2018 году среди ее участников, свыше половины импакт-инвесторов — это управляющие коммерческих фондов, причем 73% из них полностью сосредоточены на социальных инвестициях, остальные сочетают их с традиционными формами капиталовложений. Но в мировой практике на прямую выгоду рассчитывают далеко не все импакт-инвесторы. Многие готовы пойти на нулевую доходность (т.е. возвратное финансирование без прибыли) или даже на отрицательную. Главное, чтобы проект приносил положительный эффект — то самое преобразующее воздействие, ради которого все и затевалось. Лишь 30% участников опроса ответили, что для них большое значение имеет финансовая привлекательность импакт-инвестиций в сравнении с другими вариантами размещения средств. 51% инвесторов учитывают в первую очередь пожелания клиентов. Подавляющее же большинство (от 71% до 85%) описало свои главные мотивы таким образом: «Это эффективный способ достижения наших преобразовательных целей», «В центре нашей миссии — добиваться положительной отдачи от инвестиций», «Это часть наших обязательств как ответственных инвесторов».

Но как определить и измерить все нефинансовые последствия импакт-инвестиций — и положительные, и отрицательные? В новейшем исследовании Высшей школы экономики «Зарубежный опыт использования инструментов инвестиций социального воздействия» отмечается, что этот вопрос до сих пор остается одной из основных проблем, стоящих перед экспертами и участниками данного рынка. GIIN разработала систему индикаторов социального и экологического воздействия IRIS (Impact Reporting and Investment Standards), насчитывающую около 400 стандартных показателей по различным секторам. Для выбора объекта инвестиций, а также измерения их эффективности импакт-инвесторы используют Цели устойчивого развития ООН

до 2030 года. В то же время многие инвесторы и социальные предприниматели разрабатывают собственные показатели оценки. Наиболее продуктивным можно считать подход, сочетающий стандартизованные индикаторы с индивидуальными показателями воздействия конкретного проекта.

Фонд «Наше будущее» за 12 лет своей работы вложил в 242 проекта 627,2 млн рублей — в форме беспроцентных, но возвратных займов. По данным фонда, показатель социального возврата на инвестиции (SROI — Social Return on Investment) по уже завершенным проектам варьируется от двух до семи рублей на каждый рубль вложенных средств. И это не доход на инвестированный фондом капитал, а оцененное в денежных единицах соотношение между всеми позитивными социальными эффектами, которые создаются социальными предприятиями за анализируемый период, и всеми ресурсами — финансовыми, материальными, трудовыми и прочими, которые были вложены в проект его ключевыми стейкхолдерами.

Творцы перемен

Самые востребованные среди импакт-инвесторов направления социальных проектов — альтернативная энергетика, сельское хозяйство и продовольствие, здравоохранение, образование и доступное финансирование. При этом за последние четыре года наиболее активно растут инвестиции в инфраструктурную сферу, WASH (эта аббревиатура объединяет три темы — чистая вода, санитария и гигиена), информационные и коммуникационные технологии и, опять-таки, в альтернативную энергетику и финансовые услуги для беднейших слоев населения.

Социальные финансовые сервисы кардинально отличаются от классического коммерческого микрокредитования. Во-первых, ориентацией на предоставление



Мухаммад Юнус: «На удивление просто решать проблемы людей, создавая бизнес с целью помочь нуждающимся»

людям с крайне низким уровнем доходов возможности для развития — прежде всего для микропредпринимательства. Во-вторых, уровень процентных ставок здесь обеспечивает финансовую устойчивость бизнес-модели, но не сверхприбыль, как в потребительском микрокредитовании. Пионером в этой области был основатель бангладешского Grameen Bank Мухаммад Юнус. Он понял, что только через благотворительность и государственные программы проблему бедности и неравенства не решить — нужно помогать людям обрести самостоятельность, в том числе начинать и развивать свое, пусть и небольшое, дело. Grameen добился мизерного уровня невозврата по своим ссудам, сделав ставку на женщин-заемщиц из беднейших и малоимущих слоев населения. В 2008 году Юнус создал аналогичный банк в США, открывший уже 25 отделений и выдавший в сумме около \$1 млрд.

На финансовые услуги приходится 24% активов под управлением участников исследования GIIN — чуть меньше, чем на альтернативную энергетику и сельское хозяйство вместе взятые. Существенная доля рынка импакт-инвестирования как в развитых, так и в развивающихся странах приходится на образование, здравоохранение и социальное обеспечение. Это и дешевые частные начальные и средние школы в странах Азии и Африки, и решения, делающие качественную медицину доступной для большинства жителей этих регионов, и дома для пожилых людей в развитых странах мира. Искусство и культура находятся на последнем месте, более того — объем инвестиций в этом направлении снижается. И дело не в отсутствии отдачи. Немногочисленные культурные проекты с коммерческим потенциалом не нуждаются в особой поддержке. В основном же финансирование культуры — сфера ответственности государства и благотворительных фондов.

Успешная импакт-инвестиция, как считает сооснователь GIIN и гендиректор Nonprofit Finance Fund Энтони Багг-Левин, — это соединение четырех капиталов: фи-

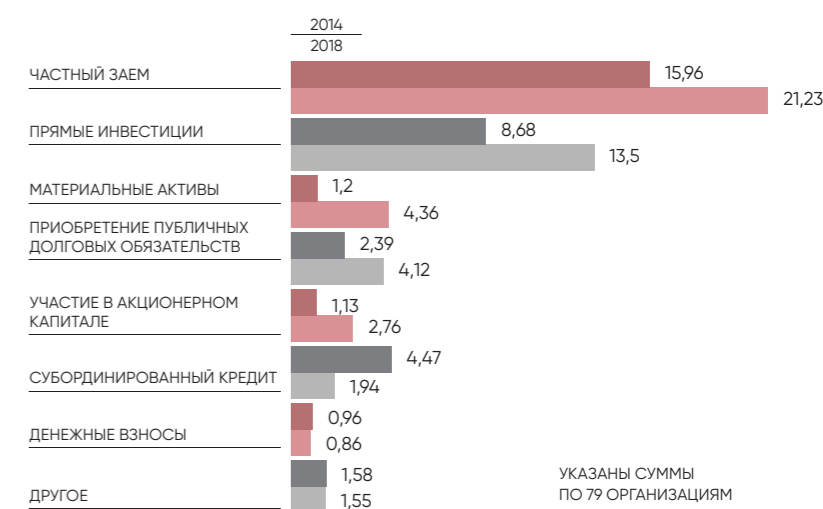
нансового, интеллектуального (идеи, что и как нужно делать), человеческого (команда, реализующая смелые стратегии) и социального (отношения и связи, позволяющие сотрудничать людям и учреждениям, не привыкшим работать вместе). Еще в 1980-90-е годы ведущих мировых доноров — таких как структуры ООН, Всемирный банк или Агентство США по международному развитию — критиковали за то, что их программы помощи стали чересчур расточительными и фактически превратились в многомиллиардную индустрию, которой управляют высокооплачиваемые менеджеры. Первые независимые фонды поддержки социальных инициатив показали, что результат зависит не столько от объемов финансовой помощи, сколько от каналов ее распределения, выбора целей и контроля эффективности вложений.

Бывший консультант McKinsey&Company Билл Дрейтон, основавший в 1980 году фонд Ashoka, заявил, что ставку нужно делать на местных «творцов перемен» — людей с предпринимательским и организаторским талантом, осознающих глубину существующих проблем, понимающих, как можно их решать, и, что очень важно, готовых работать «вдолгую». Чтобы добиться результата, таким предпринимателям нужны лишь стартовые ресурсы. Число стипендиатов Ashoka превышает 3 000, фонд не только распоряжается собственным капиталом, но и активно привлекает средства. За последние годы в структуре средств Ashoka на каждый доллар прибыли от инвестиций (она варьировалась от \$1 млн до \$1,9 млн) приходилось от \$8 до \$33 грантов и внешних пожертвований.

Модель социального бизнеса, выстроенная Мухаммадом Юнусом, предполагает возвратное финансирование без прибыли, которая вкладывается в модернизацию и развитие предприятия. Лауреат Нобелевской премии мира запускал проекты по строительству доступного жилья, санитарно-технических сооружений, разработке возобновляемых источников энергии и т.д.



ФОРМЫ ИМПАКТ-ИНВЕСТИЦИЙ, \$ МЛН



На 2019 год в мире было зарегистрировано 139 контрактов по социальным облигациям на сумму более \$375 млн

«Когда я начинал создавать эти бизнесы, я вообще не думал ни о каких перспективах, а просто пытался решить самые серьезные проблемы бедняков, — рассказывает он в своей книге «Мир трех нулей». — Но спустя некоторое время у организованных мной компаний обнаружились общие черты. Все они развивались, приносили доход, однако я делал так, чтобы никто не мог извлекать из них личную выгоду... Оказалось, что на удивление просто решать проблемы людей, создавая бизнес с единственной целью: принести пользу и помочь нуждающимся».

Ровно того же подхода придерживается Фонд «Наше будущее», миссия которого — выступать катализатором позитивных социальных изменений путем поддержки предприятий, нацеленных на решение проблем общества. «Грань между социальным и традиционным предпринимательством тонка, но понятна: в первую очередь, это преобладание социального эффекта от деятельности над коммерческим и, во-вторых, прогнозируемый измеримый социальный результат, — объясняет директор фонда Наталия Зверева. — При этом у проекта должна быть устойчивая бизнес-модель, базирующаяся на принципе самоокупаемости. Этим социальный бизнес и отличается от благотворительности».

Оправданный риск

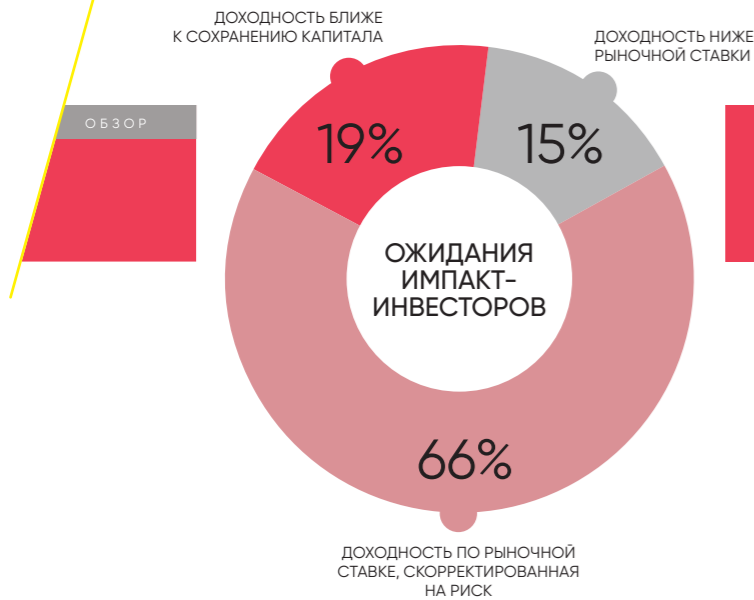
От классического бизнеса импакт-инвесторы и социальные предприниматели переняли и традиционные инструменты финансирования. К примеру, обеспеченные кредиты и мезонинное финансирование (то есть беззалоговое или имеющее сложную структуру обеспечения), приобретение долей предприятий, вхождение в акционерный капитал, предоставление так называемого терпеливого капитала на льготных условиях (нередко с нулевой процентной ставкой). Венчурное финанси-

вание, как и в случае с инновационными стартапами, предусматривает высокую вовлеченность инвестора в проект — помимо денежного, это также репутационный капитал, консалтинг, поддержка в вопросах менеджмента и т.д. В США венчурные социальные проекты в основном реализуются при поддержке в виде грантов, в Европе наряду с грантами широко практикуется акционирование и различные варианты участия в прибыли. Смешанный капитал, который может аккумулировать государственные и частные ресурсы, коммерческие и благотворительные средства, позволяет структурировать сделки, объединяющие различные ожидания в отношении риска и доходности.

Более половины инвесторов — респондентов GIIN — используют разнообразные долговые инструменты. Если же говорить о предпочтениях по мировому рынку в целом, то пока, по мнению экспертов Высшей школы экономики, трудно выделить какую-либо определенную тенденцию: «В значительной мере преобладающий спрос на тип инструмента определяется страновой спецификой и условиями развития рынка импакт-инвестиций в конкретной стране».

Изобретение последнего десятилетия — социальные облигации. По сути, это трехсторонний контракт с оплатой по результату: в нем участвуют тот, кто готов организовать решение проблемы (социальный предприниматель, компания, благотворительная организация), владелец средств и гарант возврата инвестиций с определенной отдачей (как правило, это государственные власти — региональные или местные). На 2019 год в мире было зарегистрировано 139 контрактов по социальным облигациям на сумму более \$375 млн, направленных на решение таких вопросов, как борьба с диабетом, помощь пожилым, обучение и предоставление жилья молодежи из группы риска, интеграция беженцев и т.д.

Ценные бумаги социального назначения уже одобрены фондовым рынком. К примеру, динамично



Наталья Зверева, директор Фонда «Наше будущее»: «Цифры говорят о том, что социальное предпринимательство сейчас в тренде»

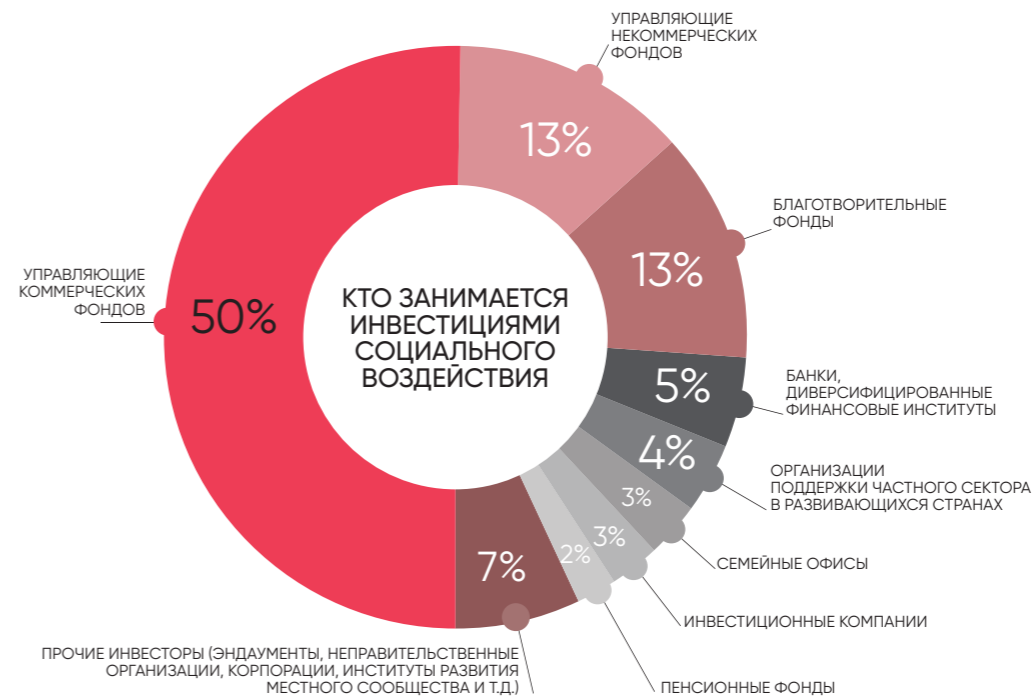
видуальные инвесторы и семейные офисы, отличающиеся большой гибкостью в принятии инвестиционных решений. Для рынка США также характерно огромное разнообразие фондов с четкой специализацией и инвестиционными приоритетами.

Опыт Великобритании считается образцовым с точки зрения роли государства в развитии многоуровневого рынка импакт-инвестирования. В 2012 году английское правительство создало оптовый банк Big Society Capital с участием четырех крупнейших национальных коммерческих банков и объемом средств £600 млн. Big Society Capital выдает льготные кредиты структурам-посредникам, которые, в свою очередь, поддерживают конкретные социальные проекты. Действует грантовая программа Big Potential — она финансируется за счет доходов от государственной лотереи и направлена на системное обучение и консультационную поддержку социальных предприятий и некоммерческих организаций. Британскую модель внедрили у себя Япония и Сингапур.

Государственная поддержка социального предпринимательства развивается и в России — соответствующий закон в июле 2019 года был принят парламентом и подписан президентом. Такие направления, как альтернативная энергетика и социальная инфраструктура, пока остаются сферой государственного и частного венчурного финансирования. В импакт-инвестировании нуждаются, прежде всего, локальные проекты с очевидным кратко- и среднесрочным социальным эффектом. Например, среди заемщиков Фонда «Наше будущее» на первом месте — негосударственные детские сады и ясли, а также центры дополнительного образования и развития. Это 31% всех профинансированных проектов. Производство средств реабилитации, организация доступной реабилитации для детей с ограниченными возможностями здоровья и повышение качества жизни людей с ОВЗ — в сумме 16% проектов. На трудоустройство социально незащищенных групп приходится 15%, обеспечение доступа к качественным медицинским услугам — 8,5%.

Программы поддержки социальных инициатив есть у ряда крупнейших промышленных компаний — «Норильского никеля», «Объединенной металлургической компании», РУСАЛа, «Северстали», «Пивоваренной компании «Балтика» и других. С 2013 года в России отмечается Международный день социального бизнеса, и если первоначально мероприятия, проводившиеся в этот день, посетили 2 000 человек, то в 2019 году — около 500 000. «Цифры говорят о том, что социальное предпринимательство сейчас в тренде. Это новое и перспективное явление для нашей страны, оно отражает готовность некоторой части общества принимать активное участие в решении социальных проблем через создание устойчивых бизнес-моделей, — объясняет директор Фонда «Наше будущее» Наталья Зверева. — Россия находится в начале этого долгого и интересного пути». ■

Иван Просветов



Фонд «Наше будущее» за 12 лет своей работы вложил в 242 проекта 627,2 млн рублей

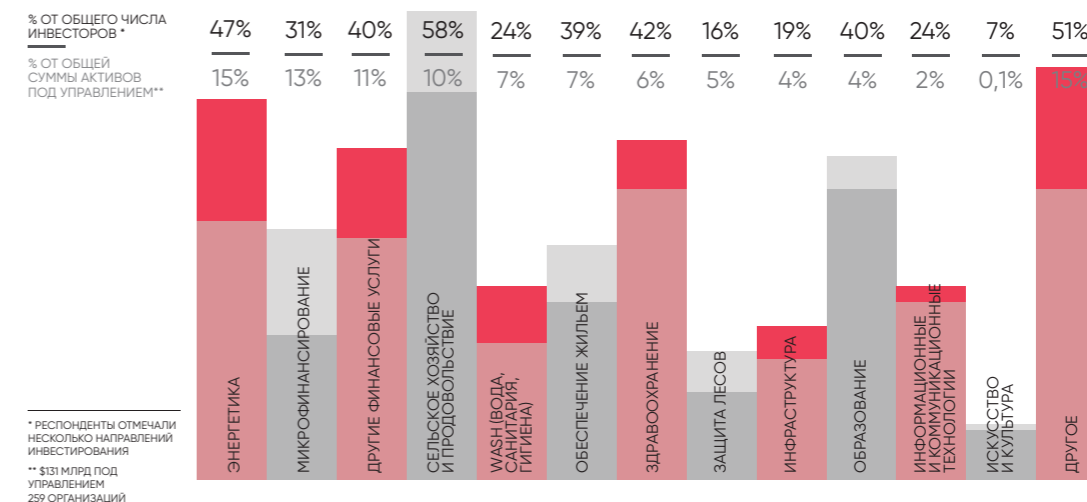
растет спрос на «зеленые облигации» (их название указывает на экологическую направленность финансируемых проектов). На сегодня в мире насчитывается более 430 эмитентов «зеленых облигаций», среди них лидируют компании в сфере возобновляемой энергетики. Существуют благотворительные облигации — например, в Великобритании создана платформа Retail Charity Bond, которая выступает эмитентом таких бумаг от лица организаций социального сектора. Облигации развития сообщества (community development bonds) выпускаются в Великобритании, США, Канаде и некоторых других странах. Эмитенты — местные органы власти, доходы от размещения таких облигаций идут, соответственно, на решение местных социально-экономических проблем.

Пути и модели

Лидеры мирового рынка импакт-инвестирования — США и Канада. 28% активов под управлением респондентов GIIN сосредоточено у банков, фондов, компаний и других организаций из Северной Америки.

В Соединенных Штатах социальные проекты в основном развиваются за счет разного рода частных ресурсов при государственном регулировании. Как отмечается в исследовании Высшей школы экономики, предпринятые федеральным правительством законодательные и налоговые инициативы заложили основу развития экосистемы импакт-инвестирования. За 2016–2018 годы объем средств, направленных на достижение целей устойчивого развития, социально ответственное и импакт-инвестирование, вырос на 38%. Теперь в эти сферы, по оценке US SIF, вложено более четверти всех активов, находящихся под профессиональным финансовым управлением в США. Среди государственных инвесторов выделяется Фонд по импакт-инвестициям с бюджетом \$1 млрд, среди частных — крупные инди-

КАК РАСПРЕДЕЛЕНА ИНВЕСТИЦИЯ ВОЗДЕЙСТВИЯ



ХРОНИКА ИМПАКТ-ИНВЕСТИРОВАНИЯ



Источник: GIIN ANNUAL INVESTOR SURVEY 2019. Во всех случаях, за исключением отмеченных, приведены данные по 266 участникам исследования GIIN.



Вадим Алекперов,
учредитель Фонда
региональных социальных
программ «Наше будущее»

Бизнес становится помощником государства по решению насущных социальных проблем.

С О В П А Д Е Н И Е И Н Т Е Р Е С О В

Механизмы социального предпринимательства и импакт-инвестирования призваны дополнять деятельность государства и служить экспериментальной площадкой для создания социальных инноваций. При этом основные сложности, возникающие у социальных предприятий, связаны не только с недостаточностью финансирования, но и с самим экспериментальным характером их деятельности. Эти предприятия должны не только сформировать более эффективный по сравнению с существующими метод решения социальной проблемы, не только создать устойчивую бизнес-модель, но и убедить других стейкхолдеров в своей высокой социальной и экономической эффективности.

Задача, как видите, не из легких. Многие правительства осознали, что такие предприниматели — идеальные творцы перемен на местах, и в тех странах, где социальное предпринимательство было всемерно поддержано со стороны государства, были достигнуты впечатляющие результаты.

Мы в Фонде «Наше будущее» никогда не ставили вопрос о том, что импакт-инвесторы и социальные предприниматели должны заменить собой государство. Это невозможно и нерационально.

Невозможно потому, что далеко не каждая социальная проблема может быть решена с помощью предпринимательства. Например, экстренная помощь жертвам стихийных бедствий. Социальные предприятия в первую очередь должны дополнять государственные меры поддержки, направленные на создание равных возможностей для всех категорий граждан и повышение качества их жизни, что предусмотрено конституцией нашей страны.

С точки зрения инвестирования социальные предприятия являются интересным объектом: часть из них, работающая в качестве поставщиков социальных услуг по 442-ФЗ, при высоком качестве своих услуг может быть обеспечена гарантированным доходом, что важ-

но для инвестора. Кроме того, социальные предприятия интересны для среднего и мелкого импакт-инвестора, поскольку в социальном предпринимательстве чаще всего развиваются проекты с низкой капиталоемкостью. Что касается инвестиционной стратегии Фонда «Наше будущее», то мы изначально ориентировались на достижение максимального социального эффекта при одновременном внедрении финансовой дисциплины у предпринимателей и стимулирования их к качественной организации бизнеса, поэтому и выбрали в качестве основного инструмента инвестиций беспроцентный заем.

Импакт-инвестирование не подменяет, а дополняет государственные функции, предлагает свои возможности и компетенции — в результате получается партнерство с синергетическим эффектом.

Уже в первые годы своей деятельности Фонд «Наше будущее» заключил соглашения о сотрудничестве с администрациями ряда регионов, которые дали стимул для более интенсивного развития социального предпринимательства. Наш постоянный давний партнер — правительство Ханты-Мансийского автономного округа — Югры. Сейчас это регион с социальной сферой, максимально прозрачной для инвесторов. Программы развития социальных проектов действуют в Югре с 2010 года, мы осуществили там несколько благотворительных инициатив, а в январе 2014 года Фонд «Наше будущее» подписал соглашение о сотрудничестве с Фондом поддержки предпринимательства Югры. Мы взяли на себя создание образовательных программ и обучение тренерского состава для преподавания курсов по социальному предпринимательству.

Уже через два года мы вышли на новый уровень партнерства — договорились с Правительством Ханты-Мансийского округа о совместном проекте «Социальные инвестиции». Мы совместно разработали модель реализации этого проекта. Специалисты Фонда



«Наше будущее» подготовили комплект документации по структурированию и сопровождению инвестиционных сделок. Правительство Югры выступило посредником между инвесторами и социальными предпринимателями, гарантируя первым окупаемость вложений (например, за счет оплаты социальных услуг из бюджета), а вторым — поддержку в реализации бизнес-плана. В результате нам удалось сформировать пул инвесторов и структурировать сделки по восьми проектам на сумму около 116 млн рублей.

Соглашения о сотрудничестве в сфере развития социального предпринимательства у нас есть теперь с региональными органами исполнительной власти, общественными организациями и другими партнерами буквально по всей России: с Калининградской и Ленинградской областями, Ямало-Ненецким автономным округом, Нижегородской областью и Алтайским краем, Архангельской и Астраханской областями, Республикой Коми и Волгоградской областью, Ставропольским краем и Татарстаном, Орловской областью и Пермским краем.

Деятельность Фонда «Наше будущее» получила поддержку и на федеральном государственном уровне. Представители Фонда входят в правительственные комитеты и рабочие группы по развитию социальной сферы России, подготовленные ими рекомендации используют Совет Федерации, Государственная Дума и профильные федеральные министерства. В июле этого года президент Владимир Путин подписал очень важные для нашей отрасли дополнения к закону «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». Законопроект, инициированный Минэкономразвития России, был разработан во исполнение поручения президента РФ по итогам встречи с представителями социально ориентированных, благотворительных организаций и волонтерского движения летом 2017 года.

Социальные предприниматели имеют возможность работать более оперативно, чем государство. Еще несколько лет назад крайне остро стояла проблема обеспеченности детей местами в детских садах. Социальные предприниматели на протяжении ряда лет активно работают для ее решения. На сферу дошкольного образования приходится почти 30% проектов, участвующих в конкурсе «Социальный предприниматель», который организует Фонд «Наше будущее». Частные детские сады, группы временного пребывания и развивающие центры заметно снизили нагрузку на муниципальные дошкольные учреждения. Экономия бюджетных средств от привлечения частных поставщиков услуг дошкольного образования в отдельных регионах достигает 1 млрд руб. То же самое происходит и в сфере услуг для старшего поколения. Поддержка предпринимателей, открывающих частные пансионаты для пожилых людей, центры временного пребывания или досуга, обходится бюджетам регионов гораздо дешевле, чем создание и управление домами престарелых полностью за свой счет. При этом качество жизни для бенефициаров услуги получается выше. В России доля частного капитала в социальной сфере составляет не более 2–3%, так что нам есть куда расти.

Новый федеральный закон предоставляет органам государственной власти и местного самоуправления полномочия оказывать субъектам социального предпринимательства поддержку — инфраструктурную, имущественную, финансовую, информационную, в сфере профессионального обучения, в развитии межрегионального сотрудничества и так далее. Думаю, что в течение нескольких лет социальное предпринимательство станет вполне традиционной отраслью экономики в России. Это крайне полезное для общества взаимовыгодное партнерство власти и бизнеса, и оно должно развиваться и совершенствоваться. ■



Наталья Зверева,
директор Фонда
региональных социальных
программ «Наше будущее»

Закон о социальном предпринимательстве, принятый в России в июле 2019 года, особо выделяет эту сферу малого и среднего бизнеса. Но еще до законодательного закрепления самого понятия социальное предпринимательство перестало быть в России чем-то диковинным, расширяется и пул инвесторов, которых волнует не только доходность проектов, но и их социальное воздействие. О том, какие сферы интересны импакт-инвесторам и каково влияние инвестиций на социальную сферу, — в интервью директора Фонда региональных социальных программ «Наше будущее» Натальи Зверевой.



БОЛЬШЕ ЧЕМ ВЛОЖЕНИЕ

Ваш фонд много сделал для распространения социального предпринимательства и идеи импакт-инвестирования в России. Как меняется отношение крупного бизнеса к этой сфере?

Единомышленников с каждым годом у нас становится все больше. Крупные компании обращаются в фонд, когда принимают решение поддержать социальных предпринимателей в регионах присутствия своей организации. Для них мы проводим конкурсы среди социальных предпринимателей и обучающие программы. Подобные проекты мы реализовывали с ОМК, «Балтикой», сейчас делаем проект с «Сибуром». Программа ОМК, например, была сконцентрирована на развитии предпринимательства на территории трех регионов, а «Балтика» хотела поддержать предприятия, которые помогают людям с ограниченными возможностями.

ПАО «ЛУКОЙЛ» реализует свою программу импакт-инвестиций в другой форме — предоставляет канал для сбыта продукции социальных предприятий на своих АЗС. Чтобы наладить этот механизм, мы запустили совместный проект «Больше чем покупка» и помогаем продукции социальных предпринимателей дойти до заинтересованных покупателей.

Какие из инструментов для импакт-инвесторов считаете наиболее интересными и применимыми в российских условиях?

Займы наиболее эффективны на стадии создания и становления социальных предприятий, поэтому мы и выбрали их. Недавно Фонд «Наше будущее» и Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства («Корпорация МСП») заключили соглашение о сотрудничестве. Основная цель — предоставление возможности социальным предпринимателям получить гарантию «Корпорации МСП» как дополнительное обеспечение по займам.

Для активно растущих социальных предприятий возможно применение более широкого спектра инвестиционных инструментов: доленое финансирование, мезонинное кредитование, концессионные соглашения в рамках ГЧП. В настоящее время российские банки активно работают с регионами, предлагая типовые соглашения для реализации договоров ГЧП. Например, ХМАО — Югра с 2018 года реализует две совместные программы по разработке типовых «пакетных» решений по ГЧП со Сбербанком и Газпромбанком. В результате в Югре по состоянию на конец 2018 года из 137 детских садов 67 было построено с применением механизмов государственно-частного партнерства.

Социальные облигации — это пока слишком сложный финансовый инструмент для нашей страны. Его применение требует большой подготовительной работы со стороны государства по расчету себестоимости единицы любого социального эффекта, который может быть предметом облигационной сделки.

Растет ли интерес инвесторов к теме социального предпринимательства, когда есть внимание к ней со стороны региональных властей?

Безусловно, поддержка региональных властей очень много значит для социальных инвесторов. Они заинтересованы в снижении рисков для своих инвестиций, в том числе административных барьеров для деятельности социальных предприятий, в которые они вкладывают средства. Поэтому, если региональная власть активно демонстрирует нацеленность на поддержку таких предприятий, в том числе и в форме ГЧП, у инвестора больше уверенности в надежности своих вложений.

Мы видим сейчас большой интерес в нескольких регионах России к внедрению опыта, который мы накопили в рамках совместного проекта Фонда «Наше будущее» с Правительством Югры по стимулированию негосударственных социальных инвестиций, который проводился в 2017–2018 годах.

В одном из интервью вы упоминали, что наибольший социальный возврат на инвестиции показывают проекты в сфере здравоохранения и гериатрии. Влияет ли высокий показатель социального эффекта на готовность инвесторов вкладываться в то или иное направление?

Технологии в сфере здравоохранения в последние десятилетия тесно связаны с медицинской статистикой. В сфере медицины накоплено большое количество исследований, которые позволяют оценить социальное воздействие от деятельности конкретной медицинской организации на дальнейшую жизнь ее пациентов. С этим связан и высокий показатель социального возврата на инвестиции в эти организации.

В сфере гериатрии активно реализуются соглашения о ГЧП, когда муниципалитет предоставляет здание для открытия пансионата для пожилых людей и субсидирует нахождение в нем пожилого человека, который стоял на очереди на место в государственном доме для престарелых. Региональные департаменты социального обслуживания проводят расчеты экономии бюджетных средств при одобрении таких соглашений, поэтому и в данном направлении социального предпринимательства социальные эффекты легко оценить не только с точки зрения удовлетворенности пожилых людей и их родственников, но и с точки зрения более эффективного расходования бюджетных средств.

Гораздо сложнее, например, оценить социальный эффект от разового посещения музея, концерта, художественной выставки для конкретного человека. Поэтому проекты в сфере культуры в основном оцениваются с точки зрения трудоустройства в них людей, привлечения туристов и, как следствие, роста налоговых сборов, а также если эти проекты имеют дополнительную, более пролонгированную образовательную составляющую по развитию творческих способностей людей.

По-прежнему ли сохраняется интерес импакт-инвесторов и социальных предпринимателей к сфере дошкольного образования? Есть ли актуальные данные о том, какой эффект дает аутсорсинг социальных услуг в этой сфере?

По итогам последнего конкурса «Социальный предприниматель», 9 из 10 поддержанных нами проектов направлены на детское развитие и образование. Социальные предприниматели активно работают над тем, чтобы по всей России не осталось очередей в ясли.

Разработка финансовых и административных механизмов передачи государственных услуг в социальной сфере на исполнение негосударственным организациям (и в том числе социальным предприятиям), конечно, является одной из возможностей развития для них. Например, в отдельных регионах уже внедряется механизм сертификатов на образовательные услуги, услуги в сфере социального обслуживания.

В качестве одного из примеров активной работы по обеспечению доступа негосударственного сектора на рынок социальных услуг можно привести Ленинградскую область, где в реестре поставщиков социальных услуг 51% — негосударственные организации. За 2018 год объем выплат компенсаций негосударственным поставщикам социальных услуг составил более 460 млн рублей, в том числе за реабилитацию детей-инвалидов на основе иппотерапии, социальное такси.

Несколько лет назад социальное предпринимательство рассматривалось как один из эффективных способов решения проблемы оттока людей из моногородов. Есть ли примеры социального эффекта в данном случае?

К сожалению, у нас пока недостаточно данных, чтобы судить о связи между развитием социальных предприятий в моногородах и демографической динамикой в них. Надеюсь, российские экономисты, занимающиеся научно-исследовательской деятельностью, помогут нам найти точный ответ на этот вопрос. Пока мы с уверенностью можем сказать, что социальные предприятия в малых городах способствуют росту благополучия людей, дают возможности для более разнообразного личностного и социального развития, для общения. Такой эффект стал очевиден по итогам нашей совместной программы с ОМК в городах Чусовом и Благовещенске. Победители открывали, например, спортивные клубы, проекты по оздоровлению жителей преклонного возраста и в сфере экотуризма.

Когда социальные предприниматели упорны и изобретательны, энергичны и образованны, они завоевывают поддержку местного сообщества и власти, и мы получаем яркие истории, меняющие облик городов и поселков, такие как «Коломенская пастила». ■

Ирина Телицына



ВОВЛЕ- ЧЕНИЕ В ПЕРЕ- МЕНЬ



Domenella

Импакт-инвестирование — отличный путь самореализации наследников семейных капиталов.

от инвестиций, но и доходность от вложений — путем минимизации риска неудач.

Разумеется, основам импакт-инвестирования желательнее учиться, несмотря на то, что семейные офисы берут на себя выстраивание стратегии, формирование портфеля проектов и т.д. Наследникам капиталов нелишне понимать и оценивать и выгоды, и риски, и социальный эффект. Социальное предпринимательство сейчас активно изучают во всем мире — от Оксфордского университета в Великобритании до Института социальных наук в Индии, от Школы бизнеса Университета Наварры в Испании до Университета Претории в Южной Африке. Образовательные курсы, семинары, бакалаврские и магистерские программы по социальному предпринимательству и менеджменту в этой сфере есть у крупнейших российских вузов — МГУ, РЭУ им. Г.В. Плеханова, РАНХиГС при Президенте РФ, Высшей школы экономики, СПбГУ, Сибирского федерального университета и многих других (Фонд «Наше будущее» активно сотрудничает с ними).

Новое поколение российского бизнеса может стать не только портфельным, но и стратегическим инвестором социальных проектов, и даже самостоятельно заняться социальным предпринимательством. У Лаборатории социального предпринимательства, созданной при Фонде «Наше будущее», есть уникальное направление работы — тиражирование наиболее успешных социальных проектов через франчайзинг. Фонд не только активно содействует его развитию, но с 2015 года также инициирует создание таких франшиз.

Известный американский журналист Дэвид Борнштейн, автор книги «Как изменить мир», в свое время объездил с лекциями десятки стран. Он заметил, что в учебных заведениях, готовящих будущих бизнесменов, специалистов в области международных отношений, градостроительства и даже дизайна, — везде молодежь задавала одни и те же вопросы: «Как нам достичь перемен?», «Что на самом деле нужно миру?». «Многочисленные встречи помогли мне понять, что людей, готовых работать на изменение мира, гораздо больше, чем представлялось ранее, и их работа чрезвычайно многообразна, — рассказал Борнштейн. — Все это убедило меня, что социальным предпринимательством можно заниматься на самых разных уровнях».

Импакт-инвестирование — один из таких уровней, причем во многих случаях важнейший. По всему миру социальное предпринимательство становится драйвером устойчивого развития определенных экономических территорий, способом решения социальных проблем и не только. Вовлечение в этот процесс наследников семейных капиталов из поколения Y — яркое, интересное, ответственное и во всех смыслах выгодное дело. ■

Роман Давыдов,

основатель SKOLKOVO Private Banking & Wealth Management Club, советник по развитию Фонда региональных социальных программ «Наше будущее»

В мае этого года компания Deloitte представила результаты своего самого масштабного исследования интересов поколения Y. В опросе участвовали 13 416 молодых людей из 42 стран мира, в том числе из России. Аналитики Deloitte отметили, что миллениалы (то есть родившиеся в 1983–1994 годах) не менее амбициозны, чем предыдущие поколения, — они тоже стремятся к финансовому благополучию. Однако сейчас в их списке приоритетов значится не собственное жилье и другие традиционные маркеры успеха взрослого человека, а желание путешествовать по миру и приносить пользу обществу.

С другой стороны, так называемые «старые деньги» также проявляют все больше внимания к социальным проблемам. Инвестиционный банк UBS и Caprden Wealth в 2016 году провели опрос 276 семейных офисов по всему миру. Выяснилось, что на благотворительные проекты они направляют в среднем 2,5% активов под своим управлением, причем среди мотивов их клиентов доминируют «положительное социальное влияние», «создание благотворительной традиции» и «вовлечение следующего поколения». В пятерку наиболее востребованных направлений помощи вместе с образованием и здравоохранением вошло социальное предпринимательство. 47% опрошенных ответили,

что считают импакт-инвестиции более результативным способом использовать средства для достижения социального эффекта, чем просто благотворительность. Две трети респондентов согласились с тем, что именно со стороны семей с детьми, родившимися после 1980 года, может вырасти запрос на участие в таком инвестировании.

По словам одного из управляющих директоров Goldman Sachs Asset Management, некоторые семейные офисы в 2018 году увеличили объем импакт-инвестиций с 5–10% своего портфеля до 25–50%. Некоторые даже решались на 100% вложений своих ресурсов. Как отмечается в исследовании Bloomberg Family Office. Investing for Impact, деньги инвестируются в такие проекты и предприятия, которые отвечают ожиданиям не только по уровню прогнозируемого риска и доходности, но и по потенциальному социальному воздействию.

Положительный социальный эффект — наиболее широко упоминаемая причина перераспределения активов в сторону преобразующих инвестиций, поскольку при этом состоятельные семьи имеют право и возможность взять на себя реальную ответственность, вовлекая в этот процесс еще и преемников. Таким образом, импакт-инвестиции могут быть эффектив-

ным способом поддержания гармоничных отношений и объединения разных поколений одной семьи.

Оптимальная стратегия импакт-инвестирования — когда поддержка оказывается, прежде всего, тем проектам, лидеры которых хорошо изучили проблемы, которые они решают, или стимулированы изучить их. В этой связи некоторые зарубежные фонды пошли еще дальше, выдавая энтузиастам социального предпринимательства стипендиальные гранты с правом использовать их по своему усмотрению — чтобы дать возможность реализации самых смелых и зачастую новаторских идей. Необходимо понимать, что при таком подходе инвестирование становится долгосрочным. При этом стоит отметить, что такой стипендиат (грантополучатель) неразрывно связан с экспертами и партнерами, которых предпринимателю предлагает фонд в целях оказания содействия в развитии поддерживаемого социального проекта, стимулирования его роста и снятия адекватных метрик бизнес-проекта. В рамках текущих отчетов социальные предприниматели делают своими успехами и неудачами с коллегами — такими же грантополучателями, формируя сообщество единомышленников, коммерческие связи и экосистему вокруг фонда как основного импакт-инвестора. Таким образом, повышается не только преобразующий эффект

ПРАВИЛА УМНОЖЕНИЯ

Проект социального бизнеса можно считать устойчивым, когда он способен расширяться.

На рынке социальных инициатив конкуренция за финансирование не меньше, чем в классическом бизнесе. Например, чтобы получить беспроцентный заем Фонда «Наше будущее», проект должен пройти несколько ступеней отбора. Заявки рассматриваются поэтапно в рамках конкурса «Социальный предприниматель»: техническая экспертиза, конкурсный комитет, подготовка бизнес-плана, посещение заявителя, защита проекта на попечительском совете фонда. Главный критерий выбора — соотношение величины социального эффекта и объема необходимых средств. Особое внимание обращается на устойчивость бизнес-модели и возможность масштабирования и тиражирования проекта, что гарантирует возвратность инвестиций. Представляем трех победителей конкурса, начавших социальный бизнес самостоятельно и развивавших свои проекты при поддержке «Нашего будущего».



«Опека»

Год запуска: 2008

Место: Санкт-Петербург, Москва

Поддержка Фонда «Наше будущее»: 5 млн рублей в 2013 г. на пять лет, 10 млн рублей в 2015 г. на семь лет

Выручка в 2018 г.: 460 млн рублей

Еще не так давно основатель сети пансионатов для пожилых людей «Опека» Алексей Маврин с трудом мог представить себе, что наступит момент, когда он не будет знать всех своих сотрудников лично. Однако это случилось. За десять лет Маврин с коллегами открыл 11 пансионатов в Санкт-Петербурге, Ленинградской области, Москве и Подмосковье. «Теперь нас уже никто не называет богадельней и не спрашивает, есть ли у нас вообще деньги. На нас смотрят как на бизнес», — доволен социальный предприниматель.

В родном Петербурге еще до завершения ремонтных работ в доме, выбранном под пансионат, выстраивалась очередь из желающих там поселиться. «Раньше несколько поколений людей жили в одной квартире и ухаживали за стариками, — напоминает Маврин. — Сейчас многие живут отдельно, а в одиночестве пожилого человека не оставить». Собственно говоря, в этом основатель «Опеки» и увидел для себя рыночную возможность. Старикам должны жить в комфорте, решил он. В самую первую «Опеку» — на 50 мест — Алексей вложил 1 млн рублей (доход от своего первого бизнеса — по сертификации товаров). Инвестиции окупались уже через год. Причина успеха? Маврин старается делать свои пансионаты такими, чтобы было не стыдно предложить родственникам, если возник-

нет необходимость, и самому на старости хотелось бы жить в подобном месте. «Принцип «Опеки» — сначала человек и его потребности, а потом уже деньги», — подчеркивает он.

Около 60% постояльцев получают субсидии на проживание от государства, четверти помогают родные, остальные платят сами или обращаются к помощи благотворителей. Клиентов обслуживают в общей сложности 350 сотрудников. Скоро в компании откроется собственный корпоративный университет, где будут обучаться и повышать квалификацию новые и опытные сотрудники, а со временем и франчайзи.

Фонд «Наше будущее» как импакт-инвестор участвовал в открытии третьего и пятого по счету пансионатов. По мере появления новых объектов в штат «Опеки» стали нанимать специалистов узкого профиля, а также работников, которых раньше приглашали только по мере надобности. Теперь в сети есть свой психолог, специалист по пожарной безопасности, IT-специалист, PR-менеджер и специалист по GR. Помещения компания берет в аренду сроком на пять и более лет, и с открытием каждого очередного пансионата заключать договора с собственниками зданий становится все легче.

По словам Маврина, точки безубыточности каждый объект достигает в среднем за четыре-пять месяцев, срок окупаемости инвестиций — до двух лет. У компании есть готовый франчайзинговый пакет, однако пока что владельцы достаточного стартового капитала предпочитают открывать кафе и закусочные, рассчитывая на более высокую прибыль (ЕБИТДА в сети «Опека» на данный момент составляет 13%). Но основатель «Опеки» нашел неплохой выход. Компания решила взять на себя функцию поиска и отбора социальных предпринимателей, готовых заняться уходом за пожилыми людьми, но не имеющих достаточно средств на открытие пансионата. Тех, кто прошел отбор, Алексей Маврин будет предлагать импакт-инвесторам.

«Ступеньки»

Год запуска: 2004

Место: Тюмень

Поддержка Фонда «Наше будущее»: 10 млн рублей в 2013 г. на семь лет

Выручка в 2018 г.: 40 млн рублей

«У нас есть амбиции для выхода на федеральный рынок и в страны СНГ», — улыбается Марина Бакулина, создательница «Ступенек». И ее заявка не кажется чересчур самоуверенной. Сейчас компания «Ступеньки» владеет и управляет тремя детскими садами и развивающим центром в Тюмени. Начинался бизнес с банковского кредита в размере 200 000 рублей, а с тех пор, как стал превращаться в сетевой, вырос по выручке в 20 раз.

Филологу, увлеченной пионервожатой и учителю-экспериментатору, Бакулиной стало тесно в обычной школе. При этом в процессе работы она обнаружила проблему, которая помогла создать бизнес, — маленькие дети делают орфографические ошибки, потому что плохо различают звуки. Так в Тюмени появился первый развивающий центр для детей, где все предметы стали преподавать логопеды. Со временем проект

расширился за счет организации при центре детского сада. Такого рода частных заведений в городе еще не было. А когда Бакулина ввела в своем центре еще и инклюзивное обучение, то буквально прославилась как социальный инноватор. Именно тогда на нее обратил внимание Фонд «Наше будущее». Марина получила возможность тиражировать свой проект, а потом и развивать франшизу.

В 2014 году она открыла вторые «Ступеньки», еще через несколько лет — третьи. Предпринимательница не торопилась, поскольку коррекционная педагогика — занятие сложное и требующее особой чуткости. Например, она внедрила у себя «логорисование» — развитие речи через изобразительную деятельность. Благодаря постепенному расширению бизнеса Бакулина с коллегами значительно улучшила



качество программ. Теперь она ощущает себя в числе лидеров на своем сегменте образовательного рынка. В «Ступеньках» могут заниматься с детьми в возрасте от шести месяцев до 10 лет. «Все стали ориентироваться на необычные вещи, которые мы делаем, — гордится владелица «Ступенек». — С ростом финансового потока у нас появилось больше свободы и возможностей для покупки нового оборудования и повышения квалификации сотрудников. Это серьезно отразилось на имидже. Нам доверяют, потому что мы стабильные и надежные».

Год назад, снова при поддержке Фонда «Наше будущее» Бакулина начала проект создания собственной франшизы, что еще до запуска вывело компанию на новый уровень. Был организован учебный центр, в котором сейчас в режиме онлайн повышают квалификацию сотрудники «Ступенек» и занимаются родители учеников. Со временем здесь будут обучаться и франчайзи. Для того чтобы правильно отбирать партнеров, Марина сама проходит подготовку — учится выявлять соответствие разных людей задачам и ценностям компании. Единственный казус, который произошел в ходе подготовки франшизы, — проблема с названием. Оказалось, что во многих городах России есть свои «Ступеньки». Для партнерских точек выбрали новое название, отправили документы на регистрацию в Роспатент. Осенью первые франчайзинговые контракты планируется заключить уже под этим именем (пока оно не раскрывается). В планах — запуск франшиз в Москве, Санкт-Петербурге, Ханты-Мансийском автономном округе, Казахстане и Белоруссии.

«Система Забота»

Год запуска: 2011

Место: Санкт-Петербург

Поддержка Фонда «Наше будущее»: 2,5 млн рублей в 2014 г. на пять лет

Выручка в 2018 г.: 170 млн рублей

Создатель «Системы Забота» Константин Лившиц уверен, что любой бизнес-проект будет успешен, если есть идея, как можно улучшить качество жизни потребителей, творческий работоспособный коллектив и упорство в достижении поставленной цели.

«Система Забота» выросла из «Тревожной кнопки». В 2005 году Лившиц, генеральный директор компании «Леге» (информационные услуги в здравоохранении и социальной сфере), занялся разработкой нового телефонного сервиса для пожилых людей. Услугу экстренного вызова намечалось привязать к сотовой связи, на звонки должны были отвечать операторы-медики. Проект стартовал после того, как Лившиц продемонстрировал властям Санкт-Петербурга пилотный вариант с 500 абонентами, получил одобрение и финансирование.

В итоге «Тревожная кнопка» превратилась в сервис по круглосуточной информационно-психологической поддержке пожилых людей. Одним звонком с мобильного телефона клиент получает консультацию по медицинской, социальной или бытовой проблеме — вплоть до передачи заявки специалистам коммунальных служб.

До 2013 года «Система Забота» охватывала только территорию Санкт-Петербурга и Ленинградской



фото: архивно пресс-служба

области. За следующие два года медико-социальное сопровождение было организовано в 68 населенных пунктах в нескольких регионах России. Сейчас эта услуга доступна уже в 147 городах и поселках от Пскова до Южно-Сахалинска и охватывает 23 000 человек. Компания работает как поставщик в системе госуслуг (в тех регионах, где есть соответствующие тарифы на социальные услуги) и на открытом рынке, на коммерческих началах.

Полтора года назад Лившиц с коллегами почувствовали, что сложно продвигать исключительно дистанционную услугу, и создали собственную патронажную службу — сейчас это более 300 квалифицированных сотрудников. В январе 2019 года у «Системы Забота» появилось третье направление — комплексная реабилитация пожилых людей. Новый для России вид деятельности организован по западному формату мультидисциплинарной реабилитации. Представители разных врачебных специальностей — реабилитолог, логопед, клинический психолог, специалист по ЛФК, невролог и эрготерапевт, — работая параллельно, в домашних условиях восстанавливают пожилого человека после инфаркта, инсульта или травмы. Новые направления тоже планируется развивать на федеральном уровне. В сентябре откроется патронажная служба в Москве.

Технологическая база компании позволяет обслуживать одновременно до 300 000 абонентов по всей стране, и Константин Лившиц уверен, что «Система Забота» способна вырасти в три, пять, десять раз. «Мы стараемся сделать максимально комфортным пребывание пожилого человека в его собственном доме — чтобы он мог прожить там до самой глубокой старости, — объясняет социальный предприниматель. — И это самое важное для нас».

Анастасия Жохова



КОНКУРС
**СОЦИАЛЬНЫЙ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ**

Получи беспроцентный заём
на развитие социального бизнеса
до 40 млн ₺

Требования к проектам:*

- Решение социальной проблемы
- Финансовая устойчивость проекта
- Инновационность и потенциал к тиражированию
- 20 % от бюджета проекта должны быть средствами заявителя

Подайте заявку!

KONKURS.NB-FUND.RU

Этапы конкурса



ПОДАЧА ЗАЯВКИ



ЭКСПЕРТНАЯ
ОЦЕНКА



ПОДГОТОВКА
БИЗНЕС-ПЛАНА



ВЫЕЗДНАЯ
ОЦЕНКА ПРОЕКТА



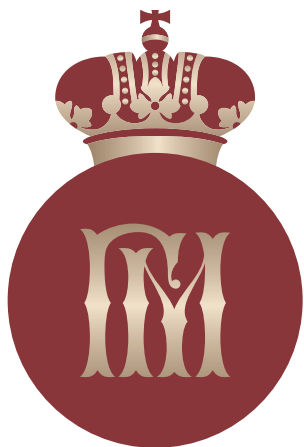
ЗАЩИТА И УТВЕРЖДЕНИЕ
ПРОЕКТА

Телефон горячей линии: 8 800 333 68 78

с 9:00 до 18:00 (МСК), звонок по России бесплатный

konkurs@nb-fund.ru

*С полными условиями проведения конкурса можно ознакомиться на официальном сайте.



Выставка

«АВГУСТЕЙШИЙ НУМИЗМАТ. Великий князь Георгий Михайлович. Судьба и наследие»

Подлинные предметы из коллекции Георгия Михайловича, фотографии, документы, книги, эскизы, монеты, медали, предметы времени и экспонаты, передающие атмосферу и материальную культуру собирательства конца XIX – начала XX вв. Многие экспонаты будут представлены впервые.

Интерактивная
ЭКСПОЗИЦИЯ

VR

3D
мэппинг

и многое
другое

2.10.2019 – 31.03.2020

Адрес: г. Москва, Большой Афанасьевский
переулок, д. 24 (Музей Международного
нумизматического клуба)

COINMUSEUM.RU

ОРГАНИЗАТОР

10+



ПАРТНЕРЫ



МИНИСТЕРСТВО КУЛЬТУРЫ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭРМИТАЖ
The State Hermitage Museum



ГОСУДАРСТВЕННЫЙ МУЗЕЙ
ИЗОБРАЗИТЕЛЬНЫХ ИСКУССТВ
ИМЕНИ А.С. ПУШКИНА

ГИМ ИСТОРИЧЕСКИЙ
МУЗЕЙ



РУССКИЙ МУЗЕЙ
RUSSIAN MUSEUM



ФЕДЕРАЛЬНЫЙ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР
КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ



РАДИЩЕВСКИЙ
МУЗЕЙ



САМАРСКИЙ ОБЛАСТНОЙ
ИСТОРИКО-ПРАВОВОЙ
МУЗЕЙ ИМ. П.В. АЛАБИНА

Архивы РГИА, РГАКФД, РГВИА и частные коллекционеры

ИНФОРМАЦИОННЫЕ
ПАРТНЕРЫ



THE ART NEWSPAPER RUSSIA



KudaGo



ваш
ДОСУГ
vashdosug.ru