

## РАЗВОРОТ

квестов, корпоративных игр, развлечений. Это направление сегодня оказалось очень востребовано, в нём сосредоточилась масса креативных людей.

**— То, о чём вы говорите, плохо соотносится с мнением предпринимателей, которые считают сегодняшние условия мало способствующими открытию нового бизнеса. Все проблемы на слуху: административные барьеры, контролирующие организации, невозможность взять кредит. Может быть, франшиза — это некая другая экосистема, котораяправляется с подобными трудностями более успешно?**

— Наверное, да. Франшиза — другая экосистема. Тот, кто создаёт франшизу, — неординарный предприниматель, поскольку ему уже удалось за несколько лет выстоять, достичь успеха, выработать свои стандарты, которые позволяют регламентировать бизнес до такой степени, что модель можно продавать в другие регионы и тиражировать ровно в исходном виде, без потери качества.

Сеть франчайзинга действует в своих стратегиях, стандартах, в своей миссии. У них есть свои правила общения с внешним миром.

Такой предприниматель уже отработал схему взаимодействия с внешней средой. Если что-то у франчайзи идёт не так, он подключается и помогает решить проблему.

Он может также выстроить отношения с каким-либо сетевым банком, чтобы его партнёры могли на любой территории в филиале этого банка получить кредит.

Более того, он бесплатно получает огромное количество идей для творчества от своих партнёров-франчайзи. Это синергия обратного интеллектуального капитала. В своём регионе никогда не получить таких разнообразных ситуаций в процессе построения бизнеса. Проблемы франчайзи такой предприниматель может принимать как шанс раз за разом отлаживать бизнес-процессы. Бизнес шлифуется, становится всё более устойчивым, поднимается на ступень выше. Синергия интеллекта — большое преимущество.

И это всё применимо к франчайзингу в любой отрасли. И к социальному франчайзингу в том числе.

**— Социальное предпринимательство и франчайзинг начали взаимопроникновение недавно, но сегодня это уже ярко выраженный тренд. Что произошло?**

— Тема социального предпринимательства вообще молодая в мировом масштабе, не говоря уже о России. В нашей стране ей как сформировавшейся сфере бизнеса, по большому счёту, не более 10 лет. Но с каждым годом тема становится всё более интересной для предпринимателей, для государства, которое понимает, что у него не хватает ресурсов и сил заниматься решением социальных вопросов.

Все эти моменты в комплексе привели к тому, что государство начало поддерживать социальное предпринимательство как явление различными ресурсами: административными, финансовыми, когда предприниматели берут на себя задачи государства и решают их в конкретных регионах.

Первый импульс — это поддержка. Второй — личные мотивы. Бизнесу стало неинтересно просто зарабатывать деньги, он хотел бы при этом получать моральное удовлетворение. Сочетание этих двух моментов — зарабатывания денег и выполнения особой миссии — даёт человеку просто счастье.

Я больше семи лет в Пермском кампусе ВШЭ веду авторские курсы по франчайзингу, а там учатся очень прагматичные ребята. И я вижу просто удивительный отклик со стороны будущих бизнесменов на задачи социального предпринимательства: каждый второй студент при тестировании по результатам курса отметил: «Открыл для себя тему социального предпринимательства».

Эта тема благодатна не только для государства, которое запустило её в общество с обещанием поддержки. Механизмов для этого много. Например, государственно-частное партнёрство (ГЧП). В крае уже есть конкретный пример построения такого бизнеса, которым занялась в Чердыни предприниматель Нина Маратканова. Государство отдало ей в пользование памятник старины, относящийся к федеральной собственности, она его восстановила и открыла там дом престарелых.

### **Когда люди видят у отдельных представителей бизнеса «долларовые счётчики» в глазах, они делают вывод о том, что ничего хорошего этот бизнес для общества не делает**

На основе ГЧП могут возникать различные проекты. А для того чтобы контент этих проектов был устойчив, эффективен, может использоваться технология франчайзинга.

**— Бизнес какого масштаба может быть задействован в таких проектах?**

— Любого. Это могут быть и крупные компании, и частные предприниматели.

Большую работу ведёт в этой сфере Фонд региональных социальных программ «Наше будущее» (создан в 2007 году Вагитом Алекперовым для реализации долгосрочных социально значимых программ и проектов, где могут быть применены принципы социального предпринимательства, — *ред.*)

Уже два года компания «Франчайзинг-Интеллект» в партнёрстве с фондом «Наше будущее» занимается тематикой развития франчайзинга в России, созданием франшиз на основе социального бизнеса.

Идеология следующая: не стоит изобретать множество «велосипедов» в одинаковых проектах, надо выбрать из уже имеющихся тот, который отвечает стандартам самой удачной социальной практики, сделать из него франшизу, пригодную для тиражирования в любом регионе страны. Портфель проектов фонда обширен.

Технология франчайзинга применима к социальному предпринимательству и даёт совершенно удивительный эффект. Так, в декабре 2016 года начался сбор заявок на организованный фондом «Наше будущее» конкурс, который называется «Социальный франчайзинг». Я вошла в состав его экспертов совета. В результате будут выбраны два проекта, из которых сформируем франшизы. Думаю, это будет постоянно действующий проект фонда.

**— Вы полагаете, что социальное предпринимательство сегодня реальный тренд?**

— Бизнес активно откликается на подобные инициативы.

Бывает, предприниматель начинает своё дело с меркантильной целью, выискивает в своей работе элементы социальной нагрузки для получения

неких преференций. Ну и пусть, если при этом решаются социальные задачи. В дальнейшем количество неизбежно перейдёт в качество, процесс заработка денег будет сочетаться с благородными мотивами.

**— А такие случаи бывали?**

— В Прикамье есть компания, которая занимается изготовлением изделий из древесины, это чисто коммерческий проект. На определённом этапе развития своего бизнеса команда решила создать франшизу, вывести её на рынок, но при этом реализовать и социально значимые задачи. Покупка каждой франшизы должна сопровождаться посадкой дерева в нашем регионе. Они сами взяли на себя это обязательство, в нём нет никакой экономической выгоды, это их вклад в экологию и дар обществу.

Сегодня многие начинают понимать, что в бизнесе должны присутствовать две составляющие — материальная и моральная. Они могут иметь разный

является социальным предпринимателем. Если на депрессивной территории человек создал бизнес, организовав 20 рабочих мест, он — социальный предприниматель. Для разных территорий разные виды деятельности будут являться социальным предпринимательством, в зависимости от региональных предпочтений.

Фонд региональных социальных программ «Наше будущее» говорит: мы вам дадим взаймы денег без процентов, но берите франшизу, в которой просчитана финансовая модель, сроки окупаемости ясны. И он поддерживает этот проект, гарантируя, что модель будет работать.

**— А что делает государство?**

— В каждом регионе определён набор социальных услуг для малоимущих, пожилых, инвалидов, многодетных семей и т. д. Региональная власть анализирует ситуацию и составляет реестр потребителей социальных услуг. Кто-то нуждается в детском садике, кто-то — в уходе за престарелым, кто-то — в медицинском обслуживании. В то же время из представителей бизнеса или государственных учреждений (или НКО) формируется реестр поставщиков социальных услуг. Человек выбирает из этого реестра какую-то структуру, и государство туда переводит вслед за ним денежные средства.

Если бизнес вошёл в реестр поставщиков социальных услуг, государство предоставит ему потребителя вместе с финансированием, которое заложено в бюджете.

**— Каким образом формируется реестр поставщиков социальных услуг? Очевидно, что войти в него будет много желающих, в том числе и не совсем добросовестных?**

— Есть очень интересная идея, которую тоже запустил фонд «Наше будущее».

Понимая, что государству трудно разобраться, есть ли в каждом конкретном случае социальное предпринимательство, фонд предложил сертифицировать социальных предпринимателей. Претенденты на такой статус высыпают заявку, эксперты фонда анализируют их бизнес по всем критериям и выдают сертификат. Это своего рода верительная грамота, свидетельствующая, что бизнес интегрирован в общество. Так что предприниматели уже идут к государству за поддержкой на основании этого документа. Сертификация социальных предпринимателей — процедура серьёзная, вызывающая абсолютное доверие у общества и государства.

Я всё время ссылаюсь на фонд не только потому, что это мои партнёры, но и потому, что «Наше будущее» на сегодняшний день является новатором в России в сфере социального предпринимательства. Ежегодно в Москве фонд проводит конкурс «Импульс добра». Это тоже один из его проектов. Я поражаюсь тому количеству государственных и негосударственных институтов, которые на церемонии присутствуют и поддерживают предлагаемые фондом инициативы.

Фонд «Наше будущее» — разработчик стратегических проектов социального предпринимательства. В его арсенале гранты, беспроцентные ссуды. А в последнее время появилась ещё одна форма поддержки — конкурс «Социальный франчайзинг», в рамках которого фонд выделяет деньги на упаковку удачного социального бизнеса во франшизу. Взаимодействие с фондом позволяет ускорить многие процессы в этой сфере деятельности.