

Кому еще не хватает поддержки

Руслан Беляев, член правления ЗАО «КБ «Ситибанк» и управляющий петербургским филиалом банка, рассказал о том, зачем фонд Citi стал обучать социальному предпринимательству в России, за счет чего могут быть прибыльными эти проекты, а также о том, почему банк не занимается кредитованием малого бизнеса.

РУСЛАН БЕЛЯЕВ



АННА ДЖАНИБЕКОВА
anna.dzhanibekova@dp.ru

Почему вы решили обучать социальному предпринимательству?

— У фонда Citi (создан всемирной финансовой компанией Citi как направление по развитию социальной ответственности. — Ред.) три ключевых направления: повышение финансовой грамотности, развитие предпринимательства и образование молодежи. В партнерстве с Высшей школой менеджмента СПбГУ мы уже 4 года обучаем представителей малого и среднего бизнеса.

В прошлом году, подводя итоги программы обучения предпринимателей, мы задумались о следующем проекте и поняли, что именно в области социального предпринимательства больше всего не хватает поддержки.

Термин «социальное предпринимательство» достаточно новый для России. У нас есть предприниматели, построившие социальный бизнес, но они до сих пор сами не знают об этом. Они предоставляют услуги незащищенным слоям населения — инвалидам, пенсионерам.

Каков, по-вашему, размер социального бизнеса в Петербурге?

— В этой области практически нет правового регулирования, только зарождаются программы и институты поддержки. Поэтому статистика пока отсутствует. Но можно приблизительно оценить: если всего около 15% российского ВВП создают средние и малые предприятия, а социальное предпринимательство — наиболее новая область, то его объем — не более 1% ВВП. Конечно, это небольшие цифры, но социальные предприниматели — наиболее активные представители бизнес-сообщества, и их роль и доля в экономике, я уверен, будет расти. Недавно Минэкономразвития и Агентство стратегических инициатив объявили о программе развития социального предпринимательства. Минэкономразвития выделяет значительный бюджет на различные виды поддержки — инфраструктурные мероприятия, создание фондов, гранты социальным предпринимателям.

Сколько вы тратите на это обучение?

— Мы предоставили грант в размере \$150 тыс. на подготовку данной программы. Обучение проходит на базе Высшей школы менеджмента СПбГУ. Причем социальных предпринимателей, представителей малых и средних компаний обучают на уровне MBA, то есть по модульной системе в сочетании теории с практикой решения учебных кейсов. Мы отобрали очень интересную группу из 100 предпринимателей и менеджеров, разносторонне представляющих современное социальное предпринимательство в России.

Как будете оценивать эффективность потраченных средств?

— По результатам обучения предприниматели получают удостоверение о дополнительном образовании СПбГУ государственного образца. Оно будет выдано только в случае успешного окончания курса, условие которого — представление бизнес-плана, направленного на реализацию конкретного проекта.

Может ли социальный бизнес в России быть прибыльным?

— Да, наша задача — как раз научить предпринимателей выстраивать их социальные проекты как самоокупаемые. Это конечно же не сверхприбыльные проекты — в основе лежит ориентация предпринимателей на доступность товаров и услуг слоям населения с невысоким доходом или социально незащищенным группам.

Часть получаемой прибыли может быть направлена на предоставление бесплатных или более дешевых услуг. Могут использоваться и дополнительные источники — благотворительность и государственная поддержка. Но, насколько это возможно, надо обеспечивать самоокупаемость этих проектов, чтобы они были устойчивыми в долгосрочной перспективе.

Чтобы добиться этого, необходимо ориентироваться на снижение издержек, искать наиболее эффективные способы вложения денег. Поэтому большую роль играют инновации, использование нетрадиционных подходов в организации.

Например, благотворительный магазин «Спасибо!» собирает у горожан ненужные вещи в хорошем состоянии и сортирует: 90% распределяются по городским благотворительным организациям разного профиля и раздаются нуждающимся, а 10% вещей отправляются в магазины «Спасибо!» для продажи. Оставшаяся после покрытия всех расходов прибыль перечисляется на благотворительность. Аналогичные магазины успешно работают на протяжении многих лет в Великобритании, США, Австралии.

Кредитуете ли вы малый бизнес и социальных предпринимателей?

— Социальный бизнес мы не кредитруем, поддержка социального предпринимательства — наш благотворительный проект. Что касается кредитования, мы пока не занимались масштабным развитием финансирования малого бизнеса, сфокусировавшись на инвестициях в своих наиболее развитых направлениях — работе с крупнейшими российскими и международными компаниями.

Но в городе видно много рекламы кредитов малого бизнеса от Ситибанка...

— Мы кредитруем скорее средний бизнес. Это компании с оборотом \$50–500 млн в год.

В 2012 году кредитный портфель вырос на 13% и на конец года превысил 130 млрд рублей.

Не работаете с малым бизнесом из-за рисков?

— Дело не в рисках. Так исторически сложилось, что наше основное направление — работа с крупными компаниями. Кредитование малого и среднего бизнеса мы только изучаем и начали с сегмента средних предприятий.



ФОТО: РОМАН ЯНДОЛИН

Биография Руслан Беляев

- Родился в 1970 г. в Москве.
- В 1994 г. окончил Финансовую академию при правительстве РФ. В 1997 г. получил диплом экономиста после окончания Университета Пассау (Германия).
- С 1997 г. работал в офисе Ситибанка во Франкфурте-на-Майне. С 2006 г. — управляющий петербургским филиалом.

Справка ЗАО «КБ «Ситибанк»

- ЗАО «КБ «Ситибанк» начало свою деятельность в России в 1992 году.
- Активы составляют 314 млрд рублей.
- На сегодня представлено в трех странах СНГ: России, Украине и Казахстане. Обслуживает более 1 млн клиентов.
- Имеет более 50 отделений и более 550 банкоматов.