

От первого лица

«Главное – самодостаточность, самопиар и умение держать удар»

Ключевые слова: социальное предпринимательство, музей занимательных наук

О своем опыте социального предпринимательства рассказывает **Евгений ЗЕЙНАЛОВ**, инициатор создания «Фабрики гениев» и музея занимательных наук «Вот это да!».

– Евгений, в последние годы идея занимательной науки стала довольно популярна: «Лабиринтум» – в Санкт-Петербурге, «Экспериментаниум» – в Москве, в Новосибирске – «Галилео», различные научные шоу. Как возникла идея вашего проекта «Фабрика гениев», и в чем его отличие от подобных экспозиций?

– Сама идея появилась именно после посещения «Лабиринтума» и «Экспериментаниума». Для нас было открытием, что наука, оказывается, не обязательно должна быть скучной, она может быть очень даже занимательной и веселой. Там и у детей горели глаза, и нам, взрослым, было интересно. При этом мы ориентировались именно на обучающий формат – в отличие, к примеру, от «Галилео», который носит скорее развлекательный характер. Со временем даже привлекли экскурсоводов, объясняющих, какой научный принцип демонстрирует тот или иной экспонат. Фактически в нашем музее можно было проводить полноценные уроки физики по разным темам – об этом нам говорили школьные учителя, которых мы в плане «продвижения» приглашали ознакомиться с экспозицией.

– Как вы готовили экспозицию? Все это вряд ли можно купить в обычном магазине. Да и деньги нужны на такую покупку...

– Должен сказать, что мы не бросились в проект очертя голову. Для начала прошли Школу социального предпринимательства

и выиграли конкурс в номинации «Идея». Потом попали на Летнюю школу Академпарка, где тоже получили первое место и грант Агентства поддержки молодежных инициатив. Незадолго до этого нам сообщили, что мы будем работать на Международном молодежном инновационном форуме «Интерра», и мы начали готовить экспонаты. Часть сделали сами, а часть заказали у коллег из иркутского научного музея (как раз грант пригодился). В результате на площадке «Интерры» мы смогли выставить 25 экспонатов. Уже можно было принимать посетителей и показывать им на деле, как работают те или иные физические законы. Только за три дня работы нашу выставку посетили почти 3 тыс. человек. Кстати, на «Интерре» мы тоже выиграли в номинации «Лучший проект региона».

А потом все конкурсы закончились – и тишина. Никто не звонит, не пишет, инвесторы не выстраиваются в очередь... К счастью, через полгода нас пригласили в Большой новосибирский планетарий, и это был очень ценный опыт, который помог разобраться, как работает такая структура, сколько нужно людей, каковы должны быть их ключевые функции, как привлекать посетителей и т. д. То есть идея организации своего музея постоянно была в голове.

По совету нашего нового инвестора мы сделали проект научного центра: площадь – 4500 м², 193 экспоната, лекторий, зона временных выставок, зона новосибирских инноваций... Правда, на этапе проекта все и остановилось, зато мы наладили очень много контактов – и с производителями экспонатов, и с организаторами научных музеев, и с разными полезными людьми во власти, в общественных организациях. Все это потом пригодилось при создании «Фабрики гениев».

– «Фабрику» вы открывали на средства инвестора? Каковы были условия, если не секрет? Сколько времени на «раскрутку» вам дали?

– Там получилась странная ситуация. Начинался проект действительно на деньги инвесторов. Но через какое-то время они взяли паузу по зарплате, а поворачивать назад было поздно – мы уже увязли с головой. Поэтому решено было взять кредит и открыть музей. А потом долго-долго работали «на банк».

– Но проект все-таки окупился? Что стало причиной его закрытия – финансовые проблемы или идеологические?

– Всего понемногу. С окупаемостью были сложности. Аренда и зарплата «съедали» практически всю прибыль. К тому же были бесплатные экскурсии для инвалидов, детей из детских домов и т. д. Мы, конечно, искали дополнительные источники заработка – делали выездные научные шоу, была идея мастер-классов. Даже пытались искать спонсоров – безрезультатно. Все говорили: молодцы, у вас такая прекрасная миссия, благородная цель, но денег не давали. Даже студентов не разрешили приглашать. Но подкосили «Фабрику» все-таки идеологические разногласия. С друзьями нельзя делать бизнес. Или надо на старте все расписать в подробностях: все полномочия, зону ответственности, финансовые вопросы. В нашем случае отсутствие таких договоренностей, да еще при хроническом безденежье, стало фатальным для проекта.

– *«Фабрика» закрылась. Но появился музей «Вот это да!» со схожей концепцией. Как учитывается негативный опыт «Фабрики»?*

– А у меня в этом музее была чисто идеологическая функция – в экономику я не лез. Придумал концепцию, организовал экспозицию и занялся другими проектами. Там есть, кстати, совершенно уникальные экспонаты, которых я больше нигде в России не видел. Например, кабина настоящего самолета. Вы можете посидеть на месте капитана или второго пилота, пощелкать тумблерами, покрутить штурвал. Чтобы протащить ее в музей, пришлось чуть ли не крышу разбирать. Или кабина огромного грузовика – место для дальнобойщика, там два спальных места, холодильник, электроплитка. Есть самый большой за Уралом макет железной дороги, «комната великанов», лабиринт, говорящий робот. То есть, помимо науки, существует довольно большая развлекательная составляющая. Но это интеллектуальные развлечения...

– *Расскажите о проекте, которым Вы сейчас занимаетесь.*

– Это проект организации мобильной научной выставки «Эврика». Для управления им создана одноименная компания, которую я возглавляю. Стартовый капитал получен от фонда «Навстречу переменам» – в феврале 2016 г. я выиграл его конкурс. Идея состоит в том, чтобы сделать небольшую передвижную выставку, которую можно будет возить по небольшим городам, где не так много населения, чтобы обеспечить поток, доста-

точный для окупаемости постоянной экспозиции (Костомукша, Петропавловск-Камчатский, Бийск, Биробиджан). Мы хотим дать возможность детям из небольших городов тоже прикоснуться к науке, «потрогать» ее, пробудить интерес к знаниям, к окружающему миру. Сейчас идут последние приготовления – выверяется маршрут, подтверждаются договоренности по площадкам, гостиницам и т. д.

– *Какие советы Вы могли бы дать начинающим социальным предпринимателям?*

– Я бы не стал делить предпринимателей на «социальных» и «несоциальных». Мы в свое время начали свой бизнес, потому что нам это было интересно. Понимание социальной значимости, а тем более осознание того, что это может быть нашей «фишкой» в глазах инвесторов, пришло не сразу и срабатывает далеко не всегда, как я уже говорил.

Если же что-то советовать... Могу сказать, что главными способами раскрутки должны стать самореклама, пиар. Нужно зарегистрироваться везде, где только можно, познакомиться со всеми, кто имеет отношение к сфере ваших интересов. Иначе не будет ни денег, ни клиентов, ни развития. Надо стучаться во все двери. Скромность тут неуместна, особенно если вы делаете действительно хорошее дело.

Второе – вы должны построить модель, полностью самодостаточную. У проекта должны быть бизнес-план, разумные сроки окупаемости, заложены средства на текущую деятельность, амортизацию. Надо зарабатывать хотя бы на жизнь, а лучше – иметь небольшую прибыль, чтобы развиваться.

Третье – нужно адекватно воспринимать временные неудачи и текущие трудности. Далеко не всегда все получается сразу так, как хочется, и вообще получается. Умение «держать удар» – это и само по себе важное качество, а предпринимателям в России без него не обойтись.