

социальная ответственность бизнеса

«Считаю своим долгом вкладывать средства в новосибирские проекты»

Реализация идеи социальной ответственности в крупном холдинге, состоящем из предприятий разных отраслей, на которых работают тысячи сотрудников, оказывается нелегким делом. Она требует следования определенным правилам и принципам в этой области, практической организации дела и, безусловно, немалых затрат. О том, как эти условия удастся выполнять РАТМ Холдингу и ему лично, корреспонденту „Ъ“ ВАЛЕРИЮ ЛАВСКОМУ рассказал владелец холдинга **Эдуард Таран**.

— интервью —

— Как вы понимаете «социальную ответственность бизнеса»? Он ответственен перед кем и в какой степени?

— Социальная ответственность — понятие широкое. Во всяком случае, для меня оно подразумевает несколько составляющих. Во-первых, это ответственность работодателя перед сотрудниками компании. Нашему холдингу исполнилось 22 года. За это время в нем не раз менялись отраслевые и производственные приоритеты, но с самого начала и до сих пор на наших предприятиях выполняются все социальные обязательства, определенные трудовым законодательством. Вы можете сказать, что все это прямая обязанность владельцев бизнеса. Так и есть. Но выполнять эти обязанности в годы экономических кризисов не так просто. Кроме того, наши предприятия предоставляют социальную поддержку и сверх обязательных гарантий. Это касается, например, компенсаций затрат на обеды и оздоровительные путевки работникам и их детям, профессиональной подготовки и переподготовки кадров, отдельных льгот для молодых специалистов и др. Отмечу, что у нас всегда активно работали профсоюзные организации и различные общественные объединения, например советы ветеранов. Они эффективно играют связующую роль между трудовыми коллективами и руководством предприятий.

Во-вторых, я говорю об ответственности бизнеса перед территорией, на которой находится актив. То есть о различных проектах благоустройства, медицины, культуры, спорта. Тут речь может идти как о благотворительности в чистом виде,

так и о государственно-частном партнерстве (ГЧП). Конечно, при ГЧП бизнес подразумевает и свою выгоду, но, поверьте, заработать проще и больше компания может и самостоятельно, без участия властей. Сегодня лицо РАТМ Холдинга во многом определяют предприятия, которые находятся за пределами Новосибирска. Например, московское НПО «Пидрош» или Ростовский оптико-механический завод. Но я считаю своим долгом вкладывать средства в новосибирские проекты, потому что я здесь вырос и состоялся как предприниматель.

Наконец, в-третьих, это моя персональная ответственность. Каждый день по различным каналам нам приходит масса просьб, предложений, призывов о помощи. На все откликнуться просто невозможно, и не замечать их тоже нельзя. Поэтому считаю своим долгом знакомиться с этими посланиями, выбирать те, которые кажутся самыми важными, где участие холдинга и лично мое может оказаться эффективным и решающим. Это очень непросто.

— Нет у вас ощущения, что, используя понятие социальной ответственности, чиновники просто хотят переложить на бизнес часть своих прямых обязанностей?

— С властью важен диалог. Я уже говорил о сотрудничестве в рамках ГЧП. На мой взгляд, оно должно выглядеть следующим образом. Если мы предлагаем построить в городе стадион, которым затем готовы вместе управлять, то мне кажется логичным, чтобы власти оказали поддержку этому проекту, по сути, сделали вклад в него. Стадион нужен всему городу, разве нет? В компетенции мэрии выделить участок, обеспечить коммуникации, то есть соз-



дать условия, при которых строить стадион будет быстро и комфортно. Это, кстати, не абстрактный пример, а вполне конкретный.

Или другой — не менее конкретный. Мы предлагаем проект сноса здания Новосибирского дома моделей и реализации на этом участке совершенно нового девелоперского проекта. Часть общественности, не разобравшись в сути и деталях этих планов, выступает с их резкой критикой, настраивая против проекта и городские власти. Нашим специалистам пришлось объяснять. Мы потом с мэром, его специалистами разбирались — имеет ли это здание, например, историческую ценность или нет. Разобрались. Насколько я понял, претензии сняты. Налицо еще одно доказательство пользы диалога между чиновниками и бизнесменами.

— Если говорить о вашей благотворительной деятельности, то значительная часть расходов приходится на различные формы помощи больным детям. Каким образом здесь выбираются приоритеты?

— В свое время нам предложили принять участие в проекте российской фонда «Линия жизни». Он помогает детям с сердечно-сосудистыми патологиями. Идея была велико-

лепной, ведь дети стояли в огромной очереди на операции, и без частной финансовой помощи движение этой очереди невозможно было ускорить. Мы эффективно взаимодействовали с фондом: на средства, собранные в Новосибирске на благотворительных рождественских аукционах, лечили детей со всей России, но в какой-то момент поняли, что хотели бы оказывать больше поддержки именно новосибирским детям. Я ведь уже говорил об ответственности перед территорией, на которой работаешь. Тем более что государство и клиника Новосибирского НИИ патологии кровообращения им. Мешалкина к тому времени отстроила систему квотирования на высокотехнологичные операции.

Тогда было решено изменить специализацию нашей помощи, чтобы сделать ее более эффективной.

В 2012 году в канун пятого рождественского аукциона мы вышли на новосибирский центр детской онкогематологии. Часть детей, которые находятся на лечении в центре, нуждаются в пересадке костного мозга. Государство предоставляет достаточное количество квот на проведение операций по трансплантации костного мозга, и если ребенку в качестве донора подходит родственник,

то проблем не возникает. Но часто никто из родственников не может стать донором и родителям самостоятельно и за свой счет приходится искать его в международном банке (регистре) доноров. Поиск и доставка трансплантата до границы РФ обходятся в около £20 тыс., если донор европейский, а может и дороже, если донор с другого континента. Так мы окунулись в эти проблемы, и для участия в их решении был создан фонд «ЖИВИ». Вместе со мной его учредителем выступил известный предприниматель Дмитрий Терешков.

Деньги для «ЖИВИ» собираем на рождественских аукционах, в которых ежегодно принимает участие активное бизнес-сообщество столицы Сибири. Традиционно в число лотов входят картины, которые пишут юные художники из студии «Зеркаль». На одном из аукционов за одну из них — «Ворону в бусах» — покупатель заплатил 300 тыс. руб. В 2013 году на новосибирском аукционе было собрано 9,3 млн руб. И еще £220 тыс. — на благотворительном аукционе, который мы также традиционно проводим на Лазурном берегу во Франции. На европейских аукционах мы всегда выставляем лоты — картины ребятишек новосибирского онкоцентра. Так, в этом году «Лошадку» четырехлетнего пациента благотворитель приобрел за £10 тыс. Чтобы сделать эту работу более масштабной, был создан московский фонд «ЖИВИ». Что касается расходования собранных средств, то каждый благотворитель может узнать о них из ежегодного отчета «ЖИВИ» — там все расписано детально: какому ребенку, на какую операцию, какому медицинскому учреждению перечислены деньги. Акцентирую, что ни копейки, ни цента из собранных на аукционах средств не идет на организацию таких мероприятий, как и на содержание фонда, эти затраты покрывают учреждения. Практика проведения наших аукционов будет расширена. Возможно, мы будем проводить их и в Лондоне.

— Проблем всегда больше, чем денег. Когда перед вами встает вопрос, на помощь кому или чему направить средства, ответ зависит от ваших личных пристрастий, увлечений?

— Я считаю своим долгом помогать Новосибирскому театру оперы и балета. Люблю его с детства, когда мама возила меня на спектакли. Это увлечение разделяем с Дмитрием

Терешковым, банкиром Игорем Кином, ресторатором Денисом Ивановым. Подход к оказанию помощи театру — простой и прозрачный. Деньги попечителей не должны дублировать обязательства государства. Например, на ремонтные работы. Цели другие. Еще в прошлом году мы были готовы профинансировать постановку балета «Щелкунчик» Игорем Зеленским, но область нас опередила: эти 40 млн руб. на декорации и костюмы были выделены из ее бюджета. Теперь мы рассматриваем участие в новом проекте — балете «Ромео и Джульетта». Над ним, в частности, работает один из самых выдающихся сценаристов мира Эцио Фриджеро, занимавшийся «Щелкунчиком». Уже прошел отсмотр эскизов. Мы хотим, чтобы сотрудничество с оперным было шире. Рассчитываем, что удастся подписать договор, по которому сможем возить «Ромео и Джульетту» на гастроли в то время, когда этот спектакль не будет стоять в репертуаре. Есть, в частности, план выступлений в Пражской опере. Не секрет, что новосибирский театр плохо знают в Европе — надо чаще его показывать, надо заинтересовать европейского зрителя! Но оперный театр — структура государственная, так что выработка этой схемы идет непросто.

Кроме того, все знают, что не менее сильным увлечением для меня является футбол. РАТМ Холдинг всегда тратил немалые средства на спорт. Моя мечта — вернуть футбольный клуб «Сибирь» в российскую Премьер-лигу. В прошлом году мы обсуждали с тогда занимавшим пост мэра Новосибирска Владимиром Городецким, что можно для этого сделать. Мне кажется, что решение этой задачи зависит не только от того, сколько денег можно потратить на развитие детского футбола или покупку игроков для профессиональной команды. Надо заинтересовать футболком новосибирских бизнесменов, убедить их ходить на матчи, чтобы влить в команду уверенность, превратить это в традицию. А что для этого нужно? Комфортные условия, например, для VIP-гостей: свободная парковка, удобные места на трибунах, высококлассное обслуживание. Когда посещать игры «Сибирь» станет потребностью, появится и мотивация финансово поддерживать местную команду, как приобретаемая сезонные абонементы, так и вкладывая деньги в футбольный клуб.

«У нас в обществе не очень развито чувство сострадания»

Участие бизнеса в социальных проектах — это либо масштабная PR-акция, либо практически незаметная в медийном пространстве работа. Социальная ответственность бизнеса может проявляться в разных видах деятельности. Управляющий Томским отделением Сибирского банка Сбербанка России **Михаил Гребенников** рассуждает о том, зачем бизнесу благотворительность и участие в социальном развитии региона.

— интервью —

— Чем сегодня определяется социальная роль бизнеса, как это сказывается на конкурентоспособности?

— На мой взгляд, организация является социально ответственной, когда участвует в решении социальных проблем региона, в котором она работает: создает новые рабочие места, предоставляет дополнительные социальные гарантии своим сотрудникам, принимает участие в общегородских социальных проектах. Кроме того, если бизнес имеет своей целью устойчивое развитие, улучшение репутации и взаимовыгодное партнерство с властью и обществом, то ему просто необходимо вкладываться в развитие этого общества. Ведь в благополучном с социальной точки зрения обществе и условия для работы компаний становятся более благоприятными. Мы придерживаемся той точки зрения, что, если бизнес располагает значительными человеческими и финансовыми ресурсами, у него есть возможность направлять их часть на социальные нужды.

— В течение нескольких лет в некоторых операционных офисах Сбербанка по вашей инициативе

установлены специальные кубы для сбора средств на благотворительность. Ежегодно перечисляете средства Тунгусовскому детскому дому-интернату для детей-инвалидов. Участвуете в акции «Нам не все равно», направленной на помощь детям с онкологическими заболеваниями. Почему вы решили это сделать?

— С точки зрения реальной помощи у нас в обществе не очень развито чувство сострадания. Многие думают: да, надо бы помочь. А потом в суматохе личных дел как-то забывают об этом. Мы решили установить в наших отделениях Сбербанка по Томской области специальные кубы для сбора средств на благотворительность: на сложные и жизненно важные операции, на необходимое оборудование для воспитанников Тунгусовского детского дома-интерната, детей из фонда «Обыкновенное чудо», Фонда им. Алены Петровой. В настоящее время такие кубы установлены в 45 из 106 наших подразделений. Благодаря томичам своевременную помощь получают многие дети. Только за 2013 год жизненно необходима финансовая поддержка была оказана семи ребятам с серьезными проблемами со здоровьем, общая сум-



ма собранных за год с помощью благотворительных кубов средств превысила 1 млн руб.

Для детей, больных раком, время, особенно упущенное, имеет огромное значение. Болезнь не ждет, когда наконец появятся деньги на необходимое лечение. Нельзя терять бесценные минуты детской жизни на поиск средств для спасения. Так возникла идея помочь резервный фонд и собрать для больных детей. Осенью 2013 года мы организовали акцию «Нам не все равно». Исходя из того, что у нас около 7 тыс. клиентов — юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, возникла мысль: если бы каждый перечислил 1 тыс. руб. в Фонд Алены Петровой, то это было бы

7 млн руб. В год помощь требуется 20-25 детям, то есть ежегодно можно собирать практически всю необходимую сумму. Мы составили письмо, адресованное предпринимателям Томска, в котором предложили один раз в год перечислять 1 тыс. руб. на счет фонда. Не могу сказать, что мы всех убедили, пока в акции приняли участие лишь треть предпринимателей, но работу мы продолжаем.

— Томское отделение обслуживает жителей удаленных районов области через передвижные кассовые офисы. Вы считаете это проявлением социальной ответственности?

— В силу специфики среди наших клиентов — огромная часть людей, нуждающихся в нашей поддержке.

Это и люди преклонного возраста, получающие пенсии на счета в Сбербанке, и граждане, получающие различные пособия. Поэтому всю нашу работу можно определить как социальную ответственную, и наша задача — обеспечить максимальную доступность наших услуг.

В Томской области много небольших населенных пунктов, где попросту отсутствуют отделения банков. Для того чтобы заплатить за газ, свет и воду, открыть вклад, жителям приходилось ездить за сотню километров. Поэтому мы организовали передвижные пункты кассовых операций (ППКО), которые приезжают в такие села регулярно по графику и дают возможность осуществить все необходимые операции. Проект очень востребован, и сегодня уже четыре ППКО обслуживают 31 населенный пункт в Томской области.

— Социальная ответственность — это все же работа на репутацию компании или потребность бизнеса быть частью социальной среды, в которой он работает?

— Повторюсь, если бизнес заинтересован в партнерстве с обществом, то ему просто необходимо вкладываться в развитие этого общества, тем более если он имеет такую возможность.

Среди наших друзей есть, например, Тунгусовский детский дом-интернат, расположенный в Молчановском районе. Воспитанники здесь «трудные» — дети с ДЦП, расстройствами поведения и задержками в развитии. Многим из них часто требуется госпитализация и дорогостоящие операции, а бюджетного финансирования не хватает. Чтобы сделать проживание ребятишек более комфортным, мы ежегодно выделяем детскому дому около 1 млн руб. на различные нужды: реконструкцию системы отопления, обо-

рудование видеонаблюдения, ремонт фасадов, помещений и т. д.

Как показывает опыт, неравнодушных людей много. Наши сотрудники ежеквартально собирают добровольные благотворительные взносы в помощь Тунгусовскому детскому дому. И каждый раз набирается не менее 150 тыс. руб., которые идут на приобретение одежды и обуви для воспитанников, игрушек, развивающих материалов, канцелярских и постельных принадлежностей, бытовой химии. А большая часть из этих средств направляется на оплату услуг сиделок, необходимых при госпитализации детей.

— По вашим наблюдениям, есть различия в том, как власть понимает социальную ответственность бизнеса и как бизнес видит в этом свое участие?

— Понимание социальной ответственности есть, и оно общее. Власть заинтересована в социальном развитии и стабильности региона, росте доходов и повышении качества жизни населения, и это совпадает с интересами бизнеса.

Главное для нас — человеческий капитал. Как сделать так, чтобы численность населения в области увеличивалась, молодежь после окончания вуза оставалась работать и жить в регионе? Эти вопросы решает и власть. Рост населения дает серьезный импульс развитию предприятий, которые готовы предоставлять новые рабочие места. Поэтому особенно важно, чтобы имел место конструктивный диалог для консолидации усилий власти и бизнеса: это позволит обеспечить долгосрочный результат. Например, сейчас у нас реализуются такие программы, как «Доступное жилье» и «Лазификация Томской области», которые очень важны для региона. И это серьезные совместные шаги власти и бизнеса.

Записала Анна Гадалина