

«БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ — НЕ ПРО ГРУСТЬ И СТРАДАНИЕ»

БОРИС МОШКОВИЧ, УЧРЕДИТЕЛЬ ФОНДА «ЖИЗНЬ КАК ЧУДО»

Как вообще родилась идея фонда?

Это было много лет назад, когда на рынке благотворительности, по сути, был один яркий фонд — Фонд Чулпан Хаматовой. Многие из тех людей, которые и сейчас занимаются благотворительностью, тогда общались именно с ней, был высокий уровень доверия. Одна из тем, которые мы с Чулпан тогда развивали, — книжки для детей, больных онкологией. Если ребенку говоришь «нельзя», он обязательно попробует это сделать. Поэтому надо было выпустить по международному аналогу сказки-пособия, которые в игровой форме объясняли эти запреты. Потенциальную опасность превращали в игру. Для меня этот проект был важным, так как он показывал, что благотворительность может быть интересной, позитивной. Что можно не давить на жалость, размещая фотографии больного ребенка, но спасать жизни другими способами. И я помню, в одном разговоре тогда Чулпан сказала мне, что онкология — одна из самых важных тем, но есть и много других, не менее важных. Тогда у нас с братом родилась идея создать свой фонд. История была тяжелая, тогда в том, как все работало, было очень много проблем и вопросов. Наш фонд в основном занимается проблемами печени, преимущественно у детей, но вообще с момента его появления в 2009 году фокус внимания шире — это трансплантология, просто печень самый часто пересаживаемый орган.

Почему именно трансплантология?

Есть распространенное убеждение, что человек сталкивается с проблемой сам, а потом решает создать посвященный ей фонд. Вопреки этому, у нас в семье таких проблем не было и, дай бог, не будет. Я даже сейчас не смогу сказать, как появилась именно тема трансплантологии, это произошло как-то само собой. Тогда, в 2009 году, все в этой области решалось за границей. От простого забора крови для анализов до операций. В России врачей практически не было. Их и сейчас немного, но тогда темой не занимался почти никто. Поэтому наша задача была не только помочь детям, но и, например, обучение врачей, развитие технологий — чтобы в будущем можно было помочь большему количеству детей. На сегодняшний день большую часть анализов и часть операций можно производить здесь, что сильно экономит собранные деньги — не надо на них покупать билет на самолет и оплачивать проживание за границей ради одного анализа.

Какие на сегодняшний день у фонда существуют программы?

Их довольно много. Это и прямая помощь — сбор средств на конкретного ребенка, и не менее важные программы, на которые, к сожалению, тяжелее собирать деньги. Например, у государства есть обязательство по обеспечению детей целым рядом лекарств. Есть список, и есть отдельное указание, что если лекарства в списке нет, но в списке нет и альтернативы, то они обязаны обеспечить то лекарство, которое ребенку нужно. Но все до последнего пытаются сказать: этого в списке нет, так что снабжать не будем. В этом случае мы подаем в суд, для того чтобы обязать региональные органы власти обеспечить лекарствами ребенка. И конечно, когда мы объявляем сбор на адвоката, у людей много недоумения, зачем вообще это нужно. На самом деле это очень дорогие лекарства, которые стоят сотни тысяч и иногда миллионы. И получается, что мы можем сэкономить эти миллионы, потратив гораздо меньшую сумму на адвоката. Разумеется, мы не заставляем ребенка ждать решения суда и параллельно собираем средства на начало лечения.

Что показал локдаун, как повлиял на фонд?

Он продемонстрировал, что огромной поддержкой для нас являются небольшие регулярные пожертвования — люди ставят карту на автоплатеж и ежемесячно перечисляют разные суммы. Кто-то может ежемесячно перечислять 100 рублей, и это серьезный вклад, потому что если у нас есть тысяча, десять



ПРЕСС-СЛУЖБА ФОНДА «ЖИЗНЬ КАК ЧУДО»

тысяч таких дарителей, то они спасают жизни. И каждому из них мы всегда напрямую говорим спасибо. Большие компании так регулярно редко помогают. Им надо выделить бюджет, потом они нередко помогают сначала одному фонду, потом другому. И тут важно понимать, что мы сотрудничаем с другими фондами, устраиваем совместные мероприятия. Мы не конкуренты, потому что, несмотря на то что человек или компания может сначала помочь одному фонду, потом другому, в целом очень важно, что они в принципе приходят в благотворительность.

Еще во время самоизоляции мы систематизировали нашу инициативу «Эстафета чудес». Например, у вас день рождения, в карантин собираться нельзя, ну пришлют вам много букетов — и что? Заменой этому может быть взнос в фонд в честь дня рождения от тех, кто хотел прислать эти цветы.

Еще у вас есть проект «Бегу за чудом».

Да, в нем тоже люди перечисляют деньги на доброе дело, формально поддерживая человека с его инициативой пробежать серьезную для него дистанцию. Во время карантина у нас появился проект «Борода для врача». Идея была в том, чтобы не просто собрать деньги для подопечных фонда, но и поддержать врачей в непростое время. Им надо было по очевидным причинам сбрасывать бороды, в нашей акции бородачи предлагали своим подписчикам перечислять деньги в фонд, чтобы — там все выбирали свой вариант — они сбрили или наоборот не сбрили бороду. Это все часть так называемой волонтерской благотворительности, очень популярной в Америке.

Мы вообще с самого начала хотели, чтобы наш фонд занимался проектами, доказывающими, что благотворительность — не про грусть и страдание. Благотворительность бывает вкусная, веселая, музыкальная — какая угодно. Например, мы договариваемся с кафе, что прибыль с определенного напитка или десерта идет в фонд. И человек, просто купив кофе, который он все равно хотел, делает благое дело, а для кафе это работа на имидж.

Вы сделали и магазин благотворительный.

Да, это тяжелый проект, но мы в него верим. Частные предприниматели выставляют свой продукт, часть прибыли или всю прибыль от которого они готовы направлять в поддержку фонда. Вы решили, например, купить подарок, зашли на сайт и купили то, что хотели, но еще и сделали благое дело. Те же цветы можно заказать в одной из наших партнерских компаний.

Чем кроме денег можно помочь фонду?

Это целая экосистема. Есть те, кто дает деньги, есть партнеры, которые отдают часть прибыли или делают изделие, брендированное под фонд. Кроме того, всегда нужны волонтеры. Это может быть и блогер, который захочет о нас рассказать, и профессионал, который готов помочь своей профессиональной экспертизой, а также люди, которые помогают что-то перевезти, установить, к примеру, при подготовке к благотворительному забегу. Когда у нас проходит традиционный уже благотворительный аукцион, мы проводим рождественские чтения. И артисты бесплатно в них участвуют.

Аукцион и рождественские чтения мы устраиваем в The Ritz Carlton, сначала они нам просто сдавали помещение с большой скидкой, а потом решили в этом сами участвовать — и бесплатно предоставлять помещение, и делать кейтеринг. В качестве лотов нам, например, Большой театр давал бесплатно ложу на спектакль.

Нужны и те волонтеры, которые просто готовы помогать на акциях — сортировать вещи для распродажи, которую мы устраиваем ежегодно в «Весне». Для этой акции люди и компании жертвуют вещи и тем самым делают благое дело, а другие люди его совершают, делая покупку.

Мы проводим и благотворительные аукционы. На одном из них произошел интересный случай. У нас был человек, который купил пуанты известной