

### "УРАЛСИБ" - за равные возможности

О социальных возможностях бизнеса мы говорим с Михаилом Стукановым, управляющим Томским филиалом банка "УРАЛСИБ".

- Михаил Сергеевич, до кризиса много говорилось о социальной ответственности бизнеса, а сейчас эти разговоры как-то поутихли.

- Да, это не очень хорошо. Мы в "УРАЛСИБЕ" считаем, что говорить о социальной ответственности крупных российских предприятий и компаний надо, их помощь необходима обществу. Но важнее, конечно, не сами разговоры, а реальные дела. Сейчас они актуальны как никогда. Понизился уровень благосостояния граждан, сокращается заработная плата, в этих непростых условиях людей нужно поддерживать. И "УРАЛСИБ" здесь реализует свои планы в двух направлениях. Помните известную мудрость о том, что накормить человека один раз можно, дав ему рыбы, а чтобы он был сыт постоянно - нужно дать ему удочку. Так вот, есть та часть общества, которой сегодня остро необходима именно удочка, то есть новые рабочие места. Это, безусловно, задача государства, которая по мере возможности решается в разных регионах, например, через создание института отраслевых госзаказов. Наша роль при реализации таких госзаказов - обеспечить в этой цепочке позитивную предпринимательскую активность малого и среднего бизнеса эффективным банковским кредитованием. Мы считаем, что малый бизнес - это тот сегмент, который станет локомотивом по выводу нашей страны из кризиса. Только нужно ему помочь. Сегодня "УРАЛСИБ" обладает достаточными ресурсами и хорошими условиями для масштабной региональной работы в области малого и среднего бизнеса.

- А второе направление?

- Второе направление - это та самая рыба, которую другая часть общества сама поймать не сможет. Я говорю о приютах, детских домах, детских больницах, реабилитационных и образовательных центрах. Так вот, задача бизнеса - оказание помощи этим учреждениям, причем не одноразовой, а постоянной.

- Вы говорите о благотворительности?

- Да, "УРАЛСИБ" в рамках своих программ только в 2008-2009 годах пожертвовал на благотворительность более 200 млн рублей. Эту помощь получили от нас около 45 тыс. детей. Причем в реализации наших проектов всегда принимают участие наши же сотрудники, таких у нас сегодня свыше полутора тысяч, это добровольцы-волонтеры.

- Это очень внушительные цифры. А какого рода эти программы?

- Например, у нас действует программа "УРАЛСИБ" - за здоровое поколение", она нацелена на оказание помощи детям, нуждающимся в медицинской помощи. В рамках программы мы организуем приобретение и передачу медицинского оборудования детским больницам и медицинским учреждениям, оказываем адресную благотворительную помощь больным детям. Например, в Новосибирске, Кемерово, Омске и Томске мы помогаем детям, больным сахарным диабетом, в Брянске - детям с онкозаболеваниями. Для детей и их родителей болезни - это всегда большая беда, и очень больно об этом говорить. И тем важнее наша помощь, когда она приносит реальные и позитивные результаты.

- Вы еще упомянули образование...

- Да, у нас есть крупные проекты в сфере образования. Например, наш специальный проект "УРАЛСИБ" - за равные возможности" направлен на поддержку детей-инвалидов, которые стремятся получить высшее образование. На Урале мы его реализуем совместно с двумя ведущими российскими вузами - Уральским и Челябинским государственными университетами. В рамках этого проекта "УРАЛСИБ" оплачивает довузовское обучение детей-инвалидов, выплачивает именные стипендии детям-инвалидам, оказывает

абитуриентам-инвалидам материальную помощь, помогает вузам в приобретении и установке в зданиях и аудиториях специализированного оборудования для обучения детей-инвалидов. Сегодня в рамках этого проекта 42 студента получают стипендию от "УРАЛСИБА".

- "УРАЛСИБ" помогает детям именно в регионах?

- Мы стараемся оказывать помощь детям по всей России. Важно, чтобы дети-инвалиды, сироты могли пользоваться теми же возможностями в образовании и трудоустройстве, что и остальные, и не чувствовали себя при этом обездоленными. В Уфе, например, реализовали масштабный проект по компьютеризации специальных коррекционных школ - около 40 детских учреждений получили компьютерные классы. В Воронеже поддерживаем инвалидов, которые показывают успехи в спорте, мы помогали им в подготовке к XIII летним Параолимпийским играм 2008 года в Пекине. А в Нижнем Новгороде, Краснодаре, Уфе, Астрахани и Белгороде оснащаем детские дома игровыми площадками.

Проекты, учреждения, да и дети везде разные, но все это мы считаем нашим делом, и делом очень нужным и интересным.

Источник: Взгляд # Абакан  
Дата: 17 сентября 2009 г.

### БАНК УРАЛСИБ подарил детдомовцам школьные принадлежности

В рамках традиционной благотворительной акции "Скоро в школу!" сотрудники красноярского филиала БАНКА УРАЛСИБ собрали учебные и канцелярские принадлежности, книги и игрушки, развивающие игры для школьников детских домов.

31 августа детский дом №3 получил подарки, приобретенные сотрудниками БАНКА УРАЛСИБ.

"Волонтерскую акцию "Скоро в школу!", мы провели в рамках благотворительной декады, в которой принимают участие все филиалы Корпорации "УРАЛСИБ", и приурочили ее к празднованию Международного Дня Знаний. Надеемся, что собранные нашими сотрудниками учебные, канцелярские принадлежности, книги и мягкие игрушки подарят еще много улыбок нашим

подопечным детям!", - отметила управляющий филиалом Наталья Потапова.

Красноярский филиал БАНКА УРАЛСИБ уже более 6 лет оказывает благотворительную помощь детским домам, помогая школьникам подготовиться к новому учебному году, пополняя библиотеку, организуя для детей-сирот познавательные экскурсии и праздники.



**Источник: РИА Новости**  
**Дата: 18 сентября 2009 г.**

**А.Донских: уровень покрытия резервами просроченных ссуд банка "Уралсиб" превышает 140%**

Уровень покрытия резервами просроченных ссуд банка "Уралсиб" сейчас адекватен, считает председатель правления банка Андрей Донских.

Как он заявил журналистам на Международном инвестиционном форуме в Сочи, банки действуют по-разному, но в целом по банковской системе уровень покрытия резервами проблемных и просроченных ссуд IV-V категорий качества сейчас превышает 160%. "У нас покрытие выше 140%", - сказал Донских.

Также он отметил, что уровень "проблемности" по кредитам IV-V категорий надежности на 1 сентября достигает примерно 9%. "В целом эта цифра ближе к истине, чем показывают (в отчетности) по российским стандартам традиционно", - указал Донских.

По его мнению, пролонгация кредитов - "свидетельство того, что клиент больше жив, чем мертв". Он подчеркнул, что у банков нет опыта изъятия залога через суд. "Забрать залогов без клиента очень сложно. Какого-то успешного опыта изъятия залогов через суд у нас нет, и говорить, что банки душат предприятия, нельзя", - отметил он.

**Источник: финансовый портал "ОПОРА-Кредит"**

**Дата: 14.09.2009**

**Интервью Главного исполнительного директора по корпоративному  
банковскому бизнесу ФК "УРАЛСИБ" Дмитрия Курдюкова**

В сентябре 2009 года Банк УРАЛСИБ запускает модифицированные кредитные программы для малого и среднего бизнеса. О политике Банка в отношении этого сегмента клиентов финансовому порталу Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства ОПОРА РОССИИ - [www.opora-credit.ru](http://www.opora-credit.ru) рассказывает Главный исполнительный директор по корпоративному банковскому бизнесу ФК УРАЛСИБ Дмитрий Курдюков.

**ОПОРА-КРЕДИТ:** Дмитрий Владимирович, какова доля УРАЛСИБа на российском рынке кредитования малого бизнеса?

**Дмитрий Курдюков:** УРАЛСИБ достаточно давно присутствует на российском рынке кредитования малого бизнеса, и сейчас наша доля на рынке колеблется в пределах 2-3%. Среди коммерческих банков России мы уверенно, уже на протяжении нескольких лет, занимаем первое место. Если брать в целом банки-конкуренты нашей группы, в том числе и государственные, мы занимаем вторую позицию, после Сбербанка России.

**ОПОРА-КРЕДИТ:** Есть ли у Вас планы по развитию УРАЛСИБа в качестве финансового супермаркета для малого и среднего бизнеса?

**Дмитрий Курдюков:** УРАЛСИБ действительно позиционирует себя как некий финансовый супермаркет для компаний, обслуживающихся в Банке. Вся концепция организации бизнеса в корпорации у нас основана именно на синергии видов бизнеса. Поэтому зайдя практически в любое отделение, наши клиенты, как юридические, так и физические лица, могут получить весь комплекс финансовых услуг. Это на сегодняшний момент одно из самых сильных и серьезных конкурентных преимуществ УРАЛСИБА среди банков нашей группы.

**ОПОРА-КРЕДИТ:** Какие программы кредитования малого бизнеса поддерживает УРАЛСИБ?

**Дмитрий Курдюков:** В основе продуктовой линейки УРАЛСИБА для малого бизнеса лежат два продукта - это «Бизнес-развитие» и «Бизнес-рост». В какой-то степени они дополняют друг друга и «вытекают» один из другого. Если «Бизнес-рост» - это продукты, предусматривающие выделение денежных средств на стартовое развитие бизнеса, хотя и не «с нуля», то «Бизнес-развитие» - это продукт, предназначенный, в большей степени, для инвестиционных проектов и на более долгосрочные цели. Недавно мы внесли изменения в продуктовую линейку и сделали этот продукт, на наш взгляд, более доступным для клиентов, увеличив сроки кредитования до 5 лет на инвестиционные цели.

**ОПОРА-КРЕДИТ:** Планирует ли УРАЛСИБ до конца года запуск новых кредитных продуктов для малого бизнеса?

**Дмитрий Курдюков:** Сейчас у нас есть несколько продуктов, которые мы хотим внедрить до конца года, но все будет зависеть от ситуации на рынке. Точно могу сказать, что произойдет модификация нашей кредитной линейки в части продуктов



«Бизнес-развитие» и «Бизнес-рост», в рамках которых для наших постоянных клиентов, для клиентов, хорошо зарекомендовавших себя в качестве заемщиков, будут достаточно интересные предложения в части получения кредитов, в том числе и по процентной ставке.

**ОПОРА-КРЕДИТ:** Работает ли УРАЛСИБ над повышением доступности кредитов для малого бизнеса за счет участия в госпрограммах?

Дмитрий Курдюков: Существует достаточно большое количество программ, в которых участвует УРАЛСИБ, в частности в различных программах по поддержке малого бизнеса совместно с региональными фондами. На сегодня мы заключили соглашения и сотрудничаем с порядка 15-тью региональными фондами по поддержке малого бизнеса. Половина объема нашего сотрудничества приходится на Фонд содействия кредитованию малого бизнеса Москвы. Мы также стараемся быть участниками всех ключевых мероприятий, касающихся развития малого и среднего бизнеса, активно взаимодействуем с партнерами на этом рынке, и ОПОРА-КРЕДИТ - один из них.

**ОПОРА-КРЕДИТ:** Участвует ли УРАЛСИБ в программе государственной поддержки малого бизнеса, реализуемой Российским банком развития (РосБР)?

Дмитрий Курдюков: Да, мы планируем быть активными участниками этой программы, и первый шаг уже сделан: мы получили первый транш кредита от РосБР. И я надеюсь, что в дальнейшем мы будем расширять это сотрудничество.

**ОПОРА-КРЕДИТ:** Изучаете ли Вы мнение предпринимателей, пользующихся кредитными программами УРАЛСИБа?

Дмитрий Курдюков: Для нас мнение наших клиентов крайне важно. Мы используем различные формы при оценке наших конкурентных преимуществ и качества сервиса, который мы предоставляем: это и анкетирование наших клиентов, и просто проведение встреч, и участие в семинарах, конференциях. Все это богатейший опыт для получения обратной связи, который, так или иначе, закладывается в основу наших продуктов. Мы на ежеквартальной основе стараемся модифицировать свою продуктовую линейку, чтобы идти в ногу со временем, быть интересными рынку и клиентам.

**ОПОРА-КРЕДИТ:** Как УРАЛСИБ решает проблему с оценкой предметов залога по кредитам малому бизнесу?

Дмитрий Курдюков: Предприниматели и клиенты, относящиеся к категории малого бизнеса, это, пожалуй, наиболее «чувствительные» заемщики с психологической точки зрения. Поэтому обсуждение различных моментов предоставления того или иного продукта – вопрос достаточно деликатный для каждого заемщика. Безусловно, Банк стремится со всех сторон проанализировать заемщика, оценить его сильные и слабые стороны. Выявление этих моментов не всегда бывает приятно клиенту. Но достаточно часто наши клиенты благодарны, что мы на какой-то стадии предостерегли их от определенных действий. Экономическая ситуация, которая складывается сегодня у нас в стране, заставляет банки быть более внимательными в части оценки кредитоспособности заемщиков - не только у нас в Банке, это касается банковской системы в целом.

**ОПОРА-КРЕДИТ:** Ожидает ли УРАЛСИБ осенью некоторого оживления в экономике, в частности, в сфере кредитования малого бизнеса?

Дмитрий Курдюков: Есть множество прогнозов, как будет себя вести экономика до конца 2009 года и в 2010 году. Мы не можем не замечать тех позитивных

моментов, пусть небольших, которые на сегодняшний день обозначились в российской экономике. Мы в своей стратегии делаем акцент на малый бизнес, потому что нам кажется, что эта та категория клиентов, тех участников рынка, которые наиболее адаптивны к изменяющейся внешней среде. Поэтому программа кредитования, которая стартует в сентябре, обусловлена нашими ожиданиями, по крайней мере, стабилизации ситуации в экономике.

**ОПОРА-КРЕДИТ:** Что бы Вы пожелали проекту ОПОРА-КРЕДИТ и предпринимательской аудитории портала?

Дмитрий Курдюков: Проекту ОПОРА-КРЕДИТ хочу пожелать динамичного, плодотворного дальнейшего развития. На наш взгляд, это очень важный, нужный проект. Мы всячески будем стараться быть его активными участниками и оказывать поддержку. Нашим клиентам и партнерам хотелось бы пожелать, прежде всего, спокойствия в такой непростой ситуации, взвешенного подхода в оценке своих действий и, конечно же, успеха.

**Источник: Телекомпания Транзит # Нижневартовск**  
**Дата: 21 сентября 2009 г.**

### **Инвалидность - не повод замкнуться в четырех стенах**

В этом уверены активисты городского общества слепых. Здесь активно участвуют в жизни подопечных, немало внимания уделяют детям. Совместно с нижневартовским филиалом банка "УРАЛСИБ" не так давно для ребят приобрели компьютеры со специализированной программой. Помощь оказали четырем семьям. Пришелся ли подарок по душе и чем сейчас живут подопечные, представители общества слепых решили проверить лично. Вместе с сотрудниками банка они отправились в гости.

Семья Мирзаевых переехала в этот дом не так давно. Мальчик Асадулла гостей встретил с большой радостью и сразу поспешил показать все, чему успел научиться. "Он у нас всесторонне развитый, хотя он полностью слепой. У него ни цветоощущения, вообще ничего нет. С рождения, к сожалению, такая вот у нас патология. А так очень общительный мальчик, очень внимательный мальчик, активный", - Жаният Мирзаева, мама Асадуллы. Игра на импровизированном барабане, на настоящем синтезаторе. Асадулла ничего не видит, но прекрасно слышит, и это помогает ему. Недавно выучил азбуку - благодаря новому компьютеру и лицензионной говорящей программе для обучения незрячих детей.

"УРАЛСИБ" настолько активно сотрудничает с нашим обществом, в прошлом году было волонтерское движение, предоставляли канцтовары, перечисляли средства на канцтовары, к Новому году все наши детки были в новогодних костюмах. Сладкие подарки, новогодние украшения для елки тоже "УРАЛСИБ" нам приобрел. Могу сказать, что очень редко в наше время встретишь такие организации, которые так открыто, сердечно хотели бы помочь", - Светлана Горбачева, председатель Нижневартовского общества слепых.

Это итоги первого этапа региональной совместной благотворительной программы общества слепых и Нижневартовского филиала банка "УРАЛСИБ". Детям подарили возможность получать знания, познавать окружающий мир. Самая большая благодарность - детские улыбки. Вот и Асадулла был настолько счастлив вниманию, что снова всех нас пригласил в гости.

**Источник: Компания**  
**Дата: 21 сентября 2009 г.**

### **Карты помогут детям**

*Совместная программа банка "УралСиб" и детского фонда "Виктория"*



Банковские продукты все чаще становятся инструментом благотворительности. Примером этого может послужить опыт банка "УралСиб", совместно с детским фондом "Виктория" предложившего своим клиентам специальную пластиковую карту MasterCard "Достойный дом детям!", а также одноименный специальный вклад.

Банк обязуется направлять из собственных средств на реализацию благотворительных проектов детского фонда "Виктория" 0,5% от ежемесячного денежного оборота по оплате товаров и услуг, совершенных с использованием выпускаемой карты. При этом предлагаемые карты MasterCard Standard и MasterCard Gold- это полноценные платежные карты, которые принимаются в России и во всем мире и обслуживаются по стандартным тарифам банка "УралСиб" для частных лиц. Вклад "Достойный дом детям!" принимается под повышенную ставку 14,6% годовых в рублях на срок 367 дней, причем из суммы выплачиваемых по вкладу процентов банк по поручению клиента направит 0,5% годовых на финансирование благотворительных программ детского фонда.

**Источник: Профиль**  
**Дата: 21 сентября 2009 г.**

### **Вклад в доброе дело**

Банк "УРАЛСИБ" и детский фонд "Виктория" в рамках совместной благотворительной программы выпустили специальную карту MasterCard "Достойный дом детям!". Программа стартовала в сентябре. Банк из собственных средств будет перечислять на благотворительные проекты фонда 0,5% ежемесячного оборота по оплате товаров и услуг с помощью специальных карт. Летом этого года "УРАЛСИБ" успешно реализовал пилотный проект, в котором участвовали держатели пластиковых карт банка, в результате на помощь детям было направлено более 2,2 млн рублей.

В благотворительной программе "УРАЛСИБа" и детского фонда "Виктория" участвуют карты MasterCard Standard и MasterCard Gold, которыми можно пользоваться как в России, так и за рубежом. В проекте помощи детям-сиротам учитываются все операции клиента, размер суммы значения не имеет. Любой владелец карты автоматически становится участником программы поддержки ребят, оставшихся без попечения родителей. При этом обслуживается карта по стандартным тарифам "УРАЛСИБа" для частных лиц.

В Европе подобные проекты реализуют многие банки, у нас же это направление пока не так развито. Наряду с картой банк в рамках помощи детскому фонду "Виктория" предлагает новый вклад "Достойный дом детям!". Процентная ставка по депозиту повышенная - 14,6% годовых в рублях на срок 367 дней, а 0,5% годовых по поручению клиента направляется на благотворительные программы фонда.

Источник: Телеканал «Звезда»  
Дата: 19.09 (13:15)

### Программа «Экономика по существу»

В российском законодательстве есть 3 категории некрупных предприятий. Микро - чья выручка в год без НДС не превышает 60-ти млн рублей, а число работников 15-ти человек. Малые предприятия - с выручкой до 400-т млн и сотрудниками до 100 человек. И средний бизнес - выручка до миллиарда и до 250-ти работающих. На деле - малый бизнес пока оправдывает название. В России только четверть трудоспособного населения работает в небольших компаниях. Что сказывается на ВВП страны. Согласно плану правительства, к 2020-му году - численность работающих должна увеличиться в 2-3 раза, и ВВП соответственно тоже подрасти. Для этого - в каждом регионе с 2001-го года запущены специальные программы поддержки.

Михаил Вышегородцев, руководитель департамента поддержки и развития малого предпринимательства правительства Москвы: «Цели прописаны в этих программах и они следующие: создание новых рабочих мест, выделение определенных субсидий, определенное количество в течение года на поддержку малого бизнеса, поддержка предпринимательских проектов, оказание имущественной поддержки, оказание поддержки в виде консультаций и образовательные программы».

На практике, к примеру, в Москве, малое предприятие, работающее не более 2-х лет, может арендовать офис по специальной цене. В 2009-м году это 1000-ча рублей за квадратный метр в год. Кроме того, не взимается плата при переоформлении краткосрочных договоров аренды земли, и можно получить компенсацию банковских ставок. Начинающим бизнесменам - предусмотрена финансовая поддержка в 350 и 700 тысяч рублей.

Михаил Вышегородцев, руководитель департамента поддержки и развития малого предпринимательства правительства Москвы: «350 тысяч - это субсидия, субсидия - это безвозвратная сумма, которая выделяется бюджетом, возвращать ее городу не нужно. Мы, принимая решение, смотрим: насколько быстро предприниматель вернет эту сумму, но не прямыми деньгами, а через налоги».

Финансовую поддержку на спецусловиях готовы оказать и банки. Они не скрывают, что все больше заинтересованы в работе с малым бизнесом. Практически у каждого банка в стране - есть специальная программа кредитования предпринимателей.

**Дмитрий Курдюков, Главный исполнительный директор по корпоративному банковскому бизнесу, Банк УРАЛСИБ:** «Мы в разы отстаем от развитых стран по всем, практически, показателям, тот огромный потенциал, который заложен в малом бизнесе, это достаточно серьезная ниша для банков, ну и объемы кредитов, которые на сегодняшний момент необходимы и могут быть востребованы малым бизнесом, они измеряются десятками триллионов рублей».

Единственное НО. Деньги дают в основном на развитие уже существующего бизнеса. А нужнее всего они в момент старта-апа. Василий Богданов, проработав несколько лет в разных компаниях, 3 года назад открыл свой бизнес. Он издает деловой журнал. В банк ни разу не обращался.

Василий Богданов, главный редактор журнала «Маркетинг. Менеджмент»: «Деньги банкиров, они не претендуют на собственность, но, во-первых, банкиры просто так денег не дают, а во-вторых - их надо возвращать. Деньги даются под залог



– имущество, товары, акции. Но откуда у начинающего предпринимателя акции и товары? Они их только собираются произвести, поэтому деньги даются в залог (квартиры, дома)»

Но Василий Богданов убежден – многие проблемы можно решить самостоятельно. В частности, сократить операционные издержки на аренду, сертификацию и прочее. Они, по оценкам экспертов, достигают до 6% от выручки.

Василий Богданов, главный редактор журнала «Маркетинг Менеджмент»: «Я стал думать, наверняка, есть компании, которые тоже сократили издержки и наверняка есть компании, у которых освободились лишние площади, по каким-то причинам они не могут их пересдать, стал искать среди друзей, нашел свободные комнаты – и предложил: я вам рекламу – вы мне комнату, так и нашел комнату».

Задача посложнее – общаться с проверяющими.

Сергей Борисов, президент общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства: «Порядка 40% проверок по России уже отсекаются органами прокуратуры, как не обоснованные, приводящие только к лишним хлопотам и тратам малого бизнеса, но это пока не коснулось Налоговой службы. Сегодня предприниматели красноречиво говорят, что налоговые службы не выполняют существующие правильные законы»

Больше всего предприятий малого бизнеса сегодня занимаются торговлей. На втором месте по популярности – бытовое обслуживание (ателье, прачечные, мелкие услуги). Но даже здесь конкуренция не на уровне. Специалисты сходу называют секторы, где новые предприятия востребованы.

**Дмитрий Курдюков, Главный исполнительный директор по корпоративному банковскому бизнесу, Банк УРАЛСИБ:** «Малый бизнес у нас не развит в таких областях, как здравоохранение, образование. У нас очень мало на сегодняшний момент кредитуются производственных предприятий, предприятий, занятых в сфере IT»

Василий Богданов уверен, что если есть желание, вопрос сферы и барьеров не стоит. Все, кто сделал свой бизнес, убеждены, что более 50-ти процентов успеха определяет вера в собственные силы.

### **Программа «Сегодня утром»**

**ВЕДУЩИЙ:** Статистики утверждают, что российские женщины на обновление гардероба тратят 15 процентов своего дохода, мужчины - немногим более 8-ми. Но кризис заставил экономить на одежде, и обороты магазинов упали. Однако есть люди, для которых кризис, при всех его трудностях, - это период новых возможностей. Наш следующий сюжет как раз о предпринимателе, который вопреки всему решил не останавливаться, а развивать свое дело.

**КОРР.:** Владелец сети магазинов мужской одежды Олег Столпников шесть лет назад, когда начинал свой бизнес, даже представить не мог, что в 2009-м потеряет большую часть клиентов.

**Олег СТОЛПНИКОВ, бизнесмен:** К сожалению, по этой прослойке среднего класса ударил кризис больше всего, и классическая одежда стала пользоваться меньшим спросом. Потому что если раньше люди покупали себе несколько костюмов на сезон, то сейчас они ограничиваются доноской старых.

**КОРР.:** Первой антикризисной мерой в личном бизнесе Олега Столпникова стало расширение ассортимента. В магазине появилась более дешевая одежда кежо (?). А вот следующим шагом стало решение об открытии двух новых магазинов. Это как в учебниках по бизнесу: кризис - лучшее время для инвестиций.

**Олег СТОЛПНИКОВ:** Оказалось, что в кризисе есть свои плюсы, потому что снижаются наши накладные расходы, в первую очередь в виде арендных ставок, во вторую очередь в виде оплаты фирмам, которые нас обслуживают.

**КОРР.:** За деньгами на открытие двух новых магазинов Столпников пришел в Банк "УРАЛСИБ". Среди его явных плюсов была хорошая кредитная история - Олег уже погасил не один уралсибовский кредит. А вот среди минусов - недостаточный размер залога. Стоимость торгового оборудования и автомобилей, которые Олег мог предоставить в качестве обеспечения, с трудом дотягивали до половины необходимой ему суммы. Впрочем, выход предложили сами банкиры - это получить гарантию Фонда развития малого и среднего бизнеса.

**Дмитрий КУРДЮКОВ, Главный исполнительный директор по корпоративному банковскому бизнесу Банка "УРАЛСИБ":** Мы здесь готовы и сами предлагаем воспользоваться такой возможностью и стать участником этой программы поддержки и развития малого бизнеса и получить гарантию этого фонда того или иного региона, который будет служить частичным обеспечением по тому кредиту, который клиент берет.

**КОРР.:** Все документы по оформлению такой гарантии сотрудники банка подготовили сами, а учитывая хорошую кредитную историю, предприниматель Столпников смог взять деньги под меньшую процентную ставку.

**Дмитрий КУРДЮКОВ, Главный исполнительный директор по корпоративному банковскому бизнесу Банка "УРАЛСИБ":** В программе банка по кредитованию малого бизнеса предусмотрено предоставление скидок в виде понижения процентной ставки либо нашим клиентам, либо клиентам, которые имеют положительную кредитную историю в других банках. Скидка в размере от одного до трех процентов годовых от общей ставки по кредиту.

**КОРР.:** На полученные по кредиту полтора миллиона рублей Столпников открыл два новых магазина. Признается: продажи увеличились, но пока ненамного - летом



мужскую одежду покупают плохо. Однако с началом осени владелец бутиков готовится к серьезной работе.

Олег СТОЛПНИКОВ: Сейчас мы получили уже осенне-зимнюю коллекцию. Реально надеемся на то, что продажи значительно вырастут.

КОРР.: Если расчеты Олега оправдаются, то уже в следующем году он сможет открыть еще несколько новых магазинов. Бизнесмен не исключает, что для этого он снова может обратиться в банк.

**Источник: Смоленская газета**  
**Дата: 24 сентября 2009 г.**

### **Земляки, нам выпала хорошая карта!**

В администрации муниципального образования "Рославльский район" стартовал новый совместный проект **Банка УРАЛСИБ** и Администрации Смоленской области – "Социальная карта жителя Смоленской области". Открывая собрание, посвящённое запуску проекта, Губернатор Смоленской области Сергей Антуфьев рассказал о преимуществах получения льгот по пластиковым карточкам. Он отметил, что такие карты пользуются большим успехом в Башкирии, Ивановской области и уже положительно зарекомендовали себя. "Главным достоинством проекта является возможность оптимизировать бюджетные расходы, для населения же это удобный способ получения социальных выплат", - заявил Губернатор.

Внедрение мобильного инструмента расчётов позволяет государственным органам уменьшить административные расходы, способствует более рациональному использованию бюджетных средств, упрощает учёт и сокращает издержки процессов социального обеспечения.

Глава района Александр Иванов рассказал о тесном сотрудничестве администрации района с руководством Банка "Уралсиб" и уже об опыте реализации проекта в Рославле в июле 2009 года.

**Заместитель Председателя Правления Банка "Уралсиб" Илья Филатов** подчеркнул: "Проекты внедрения социальных карт банка в других субъектах Российской Федерации стали положительным примером государственно-частного партнёрства. Мы продолжаем работать над расширением сферы применения социальных карт".

Рославльчане первыми в области уже ощутили все преимущества данной карты при получении социальных льгот (пенсий, пособий, субсидий), оплате услуг ЖКХ, покупке товаров в магазинах. Социальная карта также служит удостоверением личности льготника и его проездным билетом в общественном транспорте. В Рославле для этих целей оборудованы автобусы, четыре аптеки и три магазина.

Церемония старта проекта завершилась вручением первых пластиковых карт льготникам, группе заслуженных ветеранов Рославля. К концу 2009 года планируется выдать такие карты всем льготникам города и района, которые подали заявление на их получение.

Следующий город на очереди — Вязьма.

### **Интервью Председателя Правления Банка УРАЛСИБ А.Донских**

**Ведущий:** - Тема "плохих" долгов преследует и нас, и банковское сообщество, в меньшей степени пока страну, уже полгода. Хочется ее уже поменять, но судя по тому, о чем продолжают говорить и здесь, на форуме, и вообще, она все-таки пока остается актуальной...

**А.Донских:** - Да, без сомнения. К сожалению, тема "плохих" долгов остается в повестке дня и, наверное, еще пройдет достаточно много времени, прежде чем мы она перестанет быть интересной.

**Ведущий:** - При этом, чем дальше, тем больше говорят о том, что с учетом разных форм работы банков с "плохими" долгами, реальной картины в целом по банковскому сектору не знает никто. Можно только с руководителями конкретных банков говорить и спрашивать. У вас какая ситуация?

**А.Донских:** - Это тоже из области мифологии. Реальная картинка видна, ее можно посмотреть, исходя из просрочки или по ссудам четвертой-пятой группы, которые дают информацию по активам, не приносящим процентный доход. Там мы увидим, может быть, не стопроцентно очевидную картину, но тем не менее достаточную, чтобы сделать какие-то выводы по реальной величине просрочки и проблемных долгов в портфелях банков. По корпоративному портфелю в целом, по нашей оценке, на данный момент доля этих активов превышает девять процентов.

**Ведущий:** - То есть мы приблизились к той планке, о которой говорил министр финансов и которую считали крайней. К этим событиям начали готовиться уже год назад: были созданы государственные специальные фонды, размещенные в ВЭБе, для того чтобы проводить докапитализацию банков совместно с акционерами этих банков. По-моему, 400 миллиардов рублей было запланировано на эти цели. Насколько они освоены и стоит ли за ними очередь, хватит ли этих денег на все банки, в которых необходима докапитализация?

**А.Донских:** - По нашим оценкам, этих средств на докапитализацию банков не хватит. Когда мы анализировали и делали расчеты, то у нас получалась минимальная цифра 600 миллиардов рублей. Это средства, необходимые для капитализации банковской системы с учетом тех ограничений и факторов, которые заложены в самой букве закона 170-ФЗ, то есть с необходимостью обязательного внесения части средств акционерами. У других экспертов я читал различные оценки, вплоть до двух триллионов рублей. Такая оценка мне кажется слишком пессимистичной, потому что в данный момент мы уже видим, что, начиная с июня, а особенно в июле и в августе генерация новых проблемных долгов существенно замедлилась. То есть можно сказать, что весь ландшафт проблем, которые есть у каждого банка в отдельности и в целом по банковской системе, уже понятен, уже виден. Ясно, какие проблемные активы уже не будут возвращены и по ним необходимо работать уже в других формах — взыскивать залоги — а какие проблемные активы могут быть реанимированы, подняться и восстановить нормальную хозяйственную деятельность. В данный момент есть ощущение того, что мы уже оттолкнулись от дна где-то в середине лета, и сейчас уже начался этап более стабильной работы по восстановлению кредитного портфеля. Поэтому и цифры потребности в дополнительном капитале возникают из необходимости формировать резервы под потери по ссудам. Мне кажется реалистичной цифра в 600, может быть, 700 миллиардов рублей. Здесь очень сложно



точно посчитать, так как в данный момент все-таки надо смотреть, какое количество банков в состоянии привлечь капитал со стороны своих акционеров.

**Ведущий:** - Если акционеры будут готовы по этой схеме вкладывать свои деньги в долях с кредитом от ВЭБа, на ваш взгляд, государство даст возможность увеличить эту сумму, которую оно пока зарезервировало под эту программу?

**А.Донских:** - Я думаю, что в правительстве абсолютно четко и ясно понимают важность для всей экономики в целом капитализации банковской системы, потому что понятно, что недоработки в этой сфере приведут к коллапсу. Никто на это не пойдет. Весь мировой опыт, и те усилия государств, которые были направлены на восстановление нормальной работы финансовой системы каждой конкретной страны — в США и в Западной Европе, и на Востоке — говорит о том, что всеми правительствами — и наше здесь не исключение — эта проблема понимается очень адекватно. Что касается того, будут ли добавлены средства в ВЭБ, либо они будут направлены на докапитализацию каким-то иным путем. Как вы знаете, уже принят еще один закон о приобретении государством привилегированных акций банков путем выпуска ОФЗ. Это тоже путь, и не обязательно, что мы должны идти только путем субординированных кредитов. Субординированные кредиты - это хороший путь, который позволяет очень быстро решить вопрос исполнения пруденциальных нормативов. С другой стороны, субординированный кредит остается кредитом, все-таки это капитал второго уровня. Невозможно списывать убытки из средств кредитов, то есть убытки по резерву можно списывать там в дальнейшем будет только из капитала первого уровня. И поэтому механизм привилегированных акций и ОФЗ, может быть, даже более пригоден к ситуации. К сожалению, сам закон принимался достаточно быстро и имеет огромное число недоработок. Только наши эксперты, "Уралсиба", более 50 предложений по изменению закона сделали и представили в рабочую комиссию. Невзирая на то, что закон принят, работа над ним продолжается.

**Ведущий:** - Это типичная для России юридическая практика. История этой осени - это громкие судебные процессы между банками и девелоперами и вхождение некоторых банков в права собственности крупных девелоперских компаний. "Уралсиб" "не засвечен" такими громкими историями. Почему?

**А.Донских:** - Я здесь вспомню анекдот. В свое время были телемосты между СССР и США, с нашей стороны их вел Владимир Познер. И один американский участник задал вопрос: а почему у вас в студии так мало чернокожих, у вас столько расизма? - Нет, мы просто не ввозили рабов из Африки.

**Ведущий:** - Неужели "Уралсиб" вообще не кредитовал строительный сектор?

**А.Донских:** - "Уралсиб" активно кредитовал строительный сектор, но в основном наша активность кредитная формировалась в регионах, и вот эти все громкие дела и крупные девелоперские темы в московском регионе - не совсем наши истории.

**Ведущий:** - В регионах ситуация выглядит так же, как и в Москве — банкам нужно получать обратно деньги. Как вы решаете эту проблему?

**А.Донских:** - Москва не является совершенно другим «государством в государстве». Во всей стране проблемы примерно одинаковые, в том числе и проблемы с сектором девелопмента и его способностью обслуживать долги, развивать свои инвестпроекты и доводить их до конца. Везде все примерно одинаково, может быть, за исключением того, что ценовые параметры в регионах и в Москве иные — я имею в виду стоимость квадратного метра, если мы говорим и о жилье, и о коммерческой недвижимости. С этой точки зрения, здесь лучше говорить о том, что есть некие различия не между Москвой и регионами, а внутри самого сектора девелопмента, потому что понятно, что девелоперы в различных сферах этой строительной отрасли работали: это и жилищное строительство, и коммерческая



недвижимость. И те девелоперы, которые основной упор в своей деятельности делали на жилье эконом-класса. В принципе у них, в некоторых кавычках, все хорошо.

**Ведущий:** - **Взгляд банкира на ситуацию. Мы видим, как очень крупные, известные, популярные девелоперские бренды сейчас либо переходят в другие руки, либо готовятся к банкротству, либо распродают проекты. По вашим клиентам-девелоперам: им в массе удастся сохранить свой бизнес в том виде, в каком они его создавали, или большинство из них ждет утрата собственного бизнеса?**

**А.Донских:** - Я думаю, что у всех будет по-разному. Для кого-то, кто чрезмерно увлекался ростом масштаба собственной деятельности и допустил чрезмерную долговую нагрузку на свой баланс, которая была непропорциональна ни объему собственного капитала, ни динамике продаж, исход, наверно, очевиден. Либо проекты и сам бизнес перейдут в руки других собственников, либо существенно уменьшится в масштабах. Но есть и совершенно нормальные девелоперы, у которых абсолютно адекватная была долговая нагрузка и которые испытывают сложность только по причине того, что слишком резко и быстро упал спрос. Спрос потихоньку начинает восстанавливаться.

**Ведущий:** - **Удастся им пережить эту яму в доходах, по вашим клиентам?**

**А.Донских:** - Не секрет, что степень депрессивности разная у разных компаний строительного сектора. С коммерческой недвижимостью ситуация существенно более тяжелая, потому что уменьшилось и количество арендаторов, и количество покупателей. Для тех компаний, которые работали в секторе жилищного строительства, особенно эконом-класса, кроме непосредственных возможностей рынка, добавляются возможности государства, как инвестора последней руки. Я имею в виду и ту программа по выкупу жилья в регионах, которая была провозглашена первым вице-премьером Шуваловым, и те же самые закупки жилья для нужд Минобороны. Поэтому там есть дополнительный спрос из государственных источников, и там ситуация будет выправляться гораздо быстрее.

**Ведущий:** - **В Сочи Сбербанк представил собственный проект социальной карты. "Уралсиб" был одним из первых банков, который начал выпуск таких карт.**

**А.Донских:** - Одним из первых, наряду с "Банком Москвы", который делал "карту москвича".

**Ведущий:** - **Сбербанк, таким образом, третий банк, который создает этот продукт. Этот продукт вообще пока довольно мало известен. Мы знаем, что у нас есть СПС (свидетельства пенсионного страхования), мы считали его в начале создания этой системы неким аналогом американской карты социального страхования.**

**А.Донских:** - Скажем, это больше, чем паспорт.

**Ведущий:** - **Да, это ID, и в то же время вся твоя финансовая история представлена там (и пенсионные накопления), отражает твое благосостояние финансовое. У нас некую другую форму все это принимает. Что это будет? Возможно, не государственная карта, потому что СПС у нас конкретно ничего не показывает, только является документом? У нас появляется такой бизнес коммерческих банков, которые будут создавать такие карты. Это чисто российское изобретение?**

**А.Донских:** - Нет. Это не российское изобретение, в мире есть опыт, который говорит о том, что можно совмещать на платежной карте некие социальные приложения. Понятно, что это опыт, который появился не так давно. До этого преобладала теория, что социальные карты или карты социального страхования - это одна история, платежные карты - это другая история. Сейчас весь мир движется к унификации. Если раньше по телефону звонили, на фотоаппарат фотографировали, а



компьютер был для других целей, сейчас мы все видим в одном устройстве, и это никого не удивляет. Точно также идет процесс унификации девайсов, всех этих электронных устройств в области тех же самых пластиковых карт или социальных инструментов. Поэтому когда мы разрабатывали идеологию нашей социальной карты, пилотной территорией у нас выступала и выступает республика Башкортостан, наша опорная территория в области социальных карт. К ней уже добавились Ивановская, Смоленская области, где мы реализуем эти проекты. Мы закладывали такую идеологию, чтобы это был максимально удобный инструмент: одна карточка, на которой человек имеет преимущества обычной платежной карты, но, кроме того, имеет возможности получения всех социальных льгот или государственных услуг.

**Ведущий: - То есть на этой карте будут отражены и пенсионные счета, и медицинские, и налоговые. Карта сама задает все возможности: что может владелец карты делать с этими средствами, чего не может.**

**А.Донских: -** Да. Эта карта позволяет пользоваться теми средствами, которые выделены для тех льготных категорий граждан, которые пользуются социальными льготами в силу закона: это транспортные льготы, медицинские льготы, льготы на санаторно-курортное лечение. Это первая часть. И наш очень успешный опыт и в Башкирии, и в Ивановской области говорит о том, что сама карта по себе приобретает все большую популярность даже среди тех, кому льготы не полагаются, кто может эти деньги закидывать в эти "кошельки" самостоятельно. Это очень удобно, не надо с собой денег брать на проезд в транспорте.

**Ведущий: - А для тех, кому льготы не положены, им эта карта, с потребительской точки зрения, зачем?**

**А.Донских: -** Там же есть еще целый набор функций, которые очень удобны в жизни. Во-первых, в части пенсионного приложения вы можете посмотреть остаток на своем счете пенсионном. По налогам вы можете увидеть свою задолженность по всем видам налогов на физических лиц, и там есть опция "оплатить". То есть кладете карту в банкомат, включаете налоговое приложение, там дается информация о том, какая сумма задолженности по видам налогов у вас есть, и есть опция "оплатить" с этой же карточки. Это очень удобно. Я уверяю, что, наверное, процентов 30, если не 40, просроченной задолженности по налогам физических лиц связана с тем, что они не могут получить информацию, и сам этот процес уплаты налогов очень сильно затруднен. Такая система очень сильно упрощает жизнь. Кроме того, там дисконтно-бонусное приложение, которое позволяет по этой же карте получать специальные условия в рамках региона. В дальнейшем, если мы все-таки со Сбербанком договорились в рамках этого форума унифицировать технологию и работать над тем, чтобы стандарт социальной карты был единым и все банки как в открытую систему могли туда подключаться, это существенно сэкономит силы и средства всех участников системы и позволит создать единые национальные стандарты.

**Ведущий: - А в чем тогда будет конкуренция между банками?**

**А.Донских: -** Технология социальных карт - это не тот продукт, где надо конкурировать, это не очень доходная для банков история. Это интересно для банков в том плане, что создает некую дополнительную базу клиентов, которой можно потом продавать дополнительные продукты, уже которые приносят банкам прибыль - потребительские кредиты, лимиты по кредитованию на кредитных картах, депозитные услуги, расчетные, комиссионные продукты. А сами по себе социальные продукты потому и называются социальными, что они для банка не приносят непосредственно прибыли. Мы когда занимались этим проектом и в Башкортостане, и в Ивановской, и Смоленской области, не закладывали туда какую-то очень высокую норму окупаемости, и эти проекты на данном этапе убыточны.

**Ведущий: - А ведь они достаточно затратны должны быть по себестоимости, потому что это сложный продукт.**

**А.Донских:** - Это сложный продукт, и сама карточка стоит достаточно дорого - порядка 150 рублей, потому что она включает в себя контактный и бесконтактный чипы, магнитную полосу. Она сама по себе технологически дороже. Но тем не менее мы решили пойти на эти затраты, потому что в этом абсолютно точно будущее. Я очень доволен тем, что у нас с Германом Грефом в рамках представления социальной карты Сбербанка — и это был не только посыл с нашей стороны, а и посыл со стороны Сбербанка — абсолютно одинаковое понимание, одинаковая идеология в рамках этого процесса выпуска и развития социальных карт. Мы договорились о том, что будем совместно работать над единой технологией. К этой же работе подключается и банк "АК БАРС", потому что у них по Татарии очень серьезное продвижение в области реализации проекта "электронное правительство". И здесь унификация всех наших технологий способна ускорить процесс создания единой национальной социальной карты и поднять качество жизни населения за счет использования этого продукта.

**Ведущий:** - **Конкуренция в этом поле в административном русле лежит, поскольку все это на региональных уровнях осуществляется, и пока что каждый банк со своим любимым регионом начинает эти продукты?**

**А.Донских:** - Мы уже достаточно активно тиражируем этот опыт. Мы вышли с проектом сначала в Башкортостане — в основном работа продвигалась, спасибо правительству Башкортостана, потому что оно выступало здесь инициативным заказчиком. Здесь очень много зависит от того, насколько администрация сама в состоянии сформировать поле заказа и скоординировать работу министерств и ведомств, потому что все эти социальные предложения связаны с огромным количеством административных барьеров, желанием и нежеланием чиновников реализовывать эти вещи. Для них это пока, для каждого конкретного чиновника, является факультативной работой. Здесь спасибо правительству, оно очень активно и настойчиво в эту сторону пошло. Так же и в Ивановской области было при внедрении транспортного приложения той же самой социальной карты. Дело в том, что конкуренция здесь не очень большая, потому что все находится в самом начале. Еще нет такого, что у нас в каждом регионе есть банк, которого есть свой проект социальной карты. Все можно пересчитать по пальцам. Карта москвича, как вы знаете, реализуется "Банком Москвы" в Москве, мы реализуем такой же проект в Башкортостане, "АК БАРС" - в Татарстане. Можно перечислить по пальцам еще несколько банков, которые находятся в той или иной степени продвижения в этом процессе, и Сбербанк.

**Ведущий:** - **Пока все дружат?!**

**А.Донских:** - Не то, что дружат. Здесь просто необходимо дружить, здесь необходимо усилие доброй воли и здравый смысл основных игроков. В частности, мы троим присутствовали на презентации Сбербанка (Сбербанк, "Уралсиб" и "АК БАРС"), и здесь очевидно, что у нас есть общее стремление к тому, чтобы создать какие-то единые национальные стандарты и правила в этой области.

**Радио программа "Особое мнение".**

*Гости студии: Руководитель службы человеческих ресурсов ФК «УРАЛСИБ» Екатерина Успенская и Председатель Правления Детского фонда «Виктория» Геннадий Молчанов. У микрофона – ведущий программы Игорь Гмыза.*

*Сегодня разговор пойдёт о благотворительности. Для многих наших сограждан понятие "благотворительность" начинается и заканчивается милостыней, поданной на улице или в метро. В то же время частная благотворительность за рубежом распространена очень широко.*

*Гости в студии – руководитель службы человеческих ресурсов финансовой корпорации "Уралсиб" Екатерина Успенская и председатель правления детского фонда "Виктория" Геннадий Молчанов – уверены, что творить благо – это не только почётно, но и выгодно.*

*Много ли социальных проектов и программ курирует или ведёт корпорация "Уралсиб"?*

По словам Е. Успенской, у «Уралсиба» огромный пакет социальных программ. Они направлены как на сотрудников корпорации, так и на ее внешнеконтурных клиентов. Пакет социальных программ, его ещё называют "нематериальной мотивацией", содержит ряд уникальных или очень редких вещей для рынка труда. Например, многие компании оплачивают больничные листы в большем размере, чем положено по законодательству, потому как того, что может позволить себе наше государство по больничному листу, недостаточно.

Корпорация "Уралсиб" не просто оплачивает больничные листы в размере 100 процентов в течение двух недель, если человек лечится амбулаторно, но и в течение двух месяцев в период его стационарного лечения. «Уралсиб» оплачивает также три дополнительных дня к отпуску сотрудникам с нормированным рабочим днём, что также не предусмотрено Трудовым кодексом РФ, однако является хорошим подспорьем для сотрудников. Для тех людей, которые работают по сменному графику и вынуждены работать в вечерние и ночные часы, «Уралсиб» больше, чем предусмотрено законодательством, оплачивает работу в ночное время – в размере 40 процентов от среднечасового заработка.

Таких программ у корпорации масса, поэтому Е. Успенская привела самые яркие из них. Ежемесячно более 2 млн рублей "Уралсиб" выделяет для оказания материальной помощи сотрудникам в случаях каких-то форс-мажорных обстоятельств: при внеплановых операциях, затоплении, пожаре, экстренных ситуациях, которые требуют сиюминутных серьёзных вложений. Каждый сотрудник совершенно точно знает, что может рассчитывать на свою корпорацию. Достаточно ему только написать заявление и принести подтверждающие документы, и буквально в течение одного дня будет выделена материальная помощь. Суммы самые разные. Комитету по представлению материальной помощи в этом плане даны большие полномочия, выплаты иногда достигают 500 тысяч рублей. Подобные примеры в российском бизнесе очень редки, особенно в период кризиса, когда все компании сокращают расходы на социальные программы.

*– Если бы я не любил так фанатично свою работу и свою компанию, то пожалел бы, что я – не сотрудник вашей корпорации. Но возникает вопрос. Когда говорится о социальных программах для сотрудников "Уралсиба" и клиентов корпорации,*



*мотивация понятна. Потому что, вкладываясь в сотрудника, корпорация получает лояльного, мотивированного, работоспособного человека, который принесёт ей пользу. Но наряду с социальными программами для сотрудников «Уралсиб» реализует множество благотворительных программ. Какую долю занимают благотворительные инициативы в социально ориентированной деятельности корпорации в целом и для чего это нужно финансовому институту, ведь благотворительность никакого дохода не приносит: одни траты, расходы и головная боль в российских условиях.*

Как разъяснила Е. Успенская, для "Уралсиба" благотворительность – не просто какая-то необходимая формальность, а часть корпоративной философии. Такие понятия, как "добро" и "благо" являются базовыми ценностями бренда. "Уралсиб", как и многие другие серьёзные крупные компании имеет свою стратегию – кратко-, средне- и долгосрочную. И, наверное, знаковым является то, что одной из ключевых областей в этой стратегии является социальная ответственность сотрудников и организации. И по отношению к своим сотрудникам, и по отношению к обществу.

Есть такая пословица: дети всего мира плачут одинаково. Поэтому сказать о том, какое место занимает в социальном пакете программ "Уралсиба" благотворительность, значит не сказать ничего. Одной из ценностей корпорации является позитивное мышление. Ни один сотрудник в корпорации не может быть счастлив до тех пор, пока рядом кто-то страдает. Для всех сотрудников «Уралсиба» совершенно естественным является их участие в благотворительных акциях. В корпорации очень большое количество волонтеров, число которых из года в год увеличивается. И сотрудники с удовольствием перечисляют собственные средства, участвуют во всевозможных благотворительных акциях, непосредственно организуют праздники в детских домах, сборы пожертвований для приобретения лекарств или игрушек для детей-сирот к 1 сентября и Новому году. Эти акции стали традиционными и интересными, и можно даже сказать, что они являются частью повседневной жизни «Уралсиба».

*– Изменилась ли политика российских компаний в отношении благотворительной деятельности с приходом в страну кризиса? В какой-то момент возникло ощущение, что долго-долго декларировалось понятие "социальной ответственности", а когда настали трудные времена, о ней забыли вообще все?*

По словам Г. Молчанова, ещё год назад, когда кризис не ощущался, предполагалось, что в 2009 году рынок благотворительных услуг вырастет примерно на 30-40 процентов, однако сейчас уже становится понятным, что роста не будет. Скорее всего, объем средств, которые корпорации и компании направляют на благотворительность, будет не выше, чем в 2008 году. Пока год не закончился, можно говорить только об ощущениях, но работники благотворительных фондов не ожидают резкого падения объемов благотворительных затрат, которые компании направляют на помощь детям и самым незащищенным слоям общества.

В США уже появились данные о благотворительности по отчётному году, и они свидетельствуют о том, что сокращение объемов по благотворительности составило всего 2 процента. С учетом кризиса можно считать, что это рост. Что касается результатов по 2009 году в России, то сохраняются оптимистичные надежды, что картина и в нашей стране будет примерно такой же. Резкого сокращения объемов благотворительности не будет, хотя кризис – не самое простое время. Поэтому нужно с пониманием относиться к ситуации, которая сложилась во многих компаниях, оказавшихся заложниками кризиса.