



ОТНОШЕНИЕ ЖЕРТВОВАТЕЛЕЙ К МОДЕЛИ ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

**Аналитический отчет
по результатам социологического исследования**

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
Цель исследования.....	3
Предмет исследования.....	3
Объект исследования.....	3
Методика исследования	4
Авторский коллектив.....	4
Структура отчета и представление данных.....	4
Приложения.....	Ошибка! Закладка не определена.
ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ.....	6
1. ИНФОРМИРОВАННОСТЬ ДОНОРОВ О МОДЕЛИ ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА НКО	6
1.1. Источники информации о ЦК.....	9
1.2. Уровень осведомленности потенциальных жертвователей о модели целевого капитала	10
2. ОСОБЕННОСТИ ВОСПРИЯТИЯ И ОЦЕНКА ДОНОРАМИ МОДЕЛИ ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА НКО	12
2.1. Отношение к идее внедрения модели целевого капитала в российских условиях	12
2.2. Оценка преимуществ и недостатков модели целевого капитала в сравнении с другими механизмами благотворительной деятельности.....	15
2.3. Оценка последствий внедрения модели целевого капитала в российскую практику.....	19
2.4. Оценка законодательства о целевом капитале и отдельных элементов модели целевого капитала	20
3. ОЦЕНКА ДОНОРАМИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МОДЕЛИ ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА В БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОЙ ПРАКТИКЕ	25
3.1. Готовность потенциальных жертвователей использовать модель целевого капитала в благотворительной практике	25
3.2. Оценка реальными жертвователями практики использования модели целевого капитала в благотворительной деятельности.....	28

Введение

Настоящий документ представляет результаты социологического исследования по теме «Отношение жертвователей к модели целевого капитала некоммерческих организаций», проведенного АНО «Социологическая мастерская Задорина» (Исследовательская группа ЦИРКОН) в апреле 2008 г. по заказу Комиссии Общественной палаты РФ по развитию благотворительности и совершенствованию законодательства о НКО.

Цель исследования

Цель исследования - выявление отношения реальных и потенциальных жертвователей к модели целевого капитала некоммерческих организаций, а также основных проблемных зон (в т.ч. в действующем законодательстве), сдерживающих внедрение этой модели в российскую практику.

Предмет исследования

Предмет исследования включал в себя следующие компоненты:

- *уровень информированности* о модели целевого капитала НКО;
- *особенности восприятия* модели целевого капитала НКО в целом и отдельных ее атрибутов;
- *оценка преимуществ и недостатков* модели целевого капитала НКО в сравнении с существующими механизмами благотворительности;
- *ожидания от внедрения* модели целевого капитала НКО в российскую практику;
- *представления о проблемах* жертвователей при использовании модели целевого капитала НКО;
- *оценка текущего законодательства* о целевом капитале НКО;
- *готовность* жертвователей к использованию модели целевого капитала НКО.

Объект исследования

Объектом исследования являлись:

1. *реальные жертвователи* – представители юридических лиц, осуществивших пожертвования некоммерческим организациям на формирование целевого капитала;
2. *потенциальные жертвователи* – представители юридических и физических лиц, имеющих, с одной стороны, опыт благотворительной деятельности, а с другой - возможность осуществить пожертвования некоммерческим организациям на формирование целевого капитала.

Исследование изначально проводилось в 4 российских регионах; в ходе выполнения работ по согласованию с Заказчиком был добавлен еще 1 регион. Выборка регионов определялась на этапе разработки методики исследования и была согласована с Заказчиком, в выборочную совокупность были включены регионы, в

которых на момент проведения опроса были сформированы фонды с целевым капиталом.

Список регионов и распределение выборочной совокупности респондентов представлены в табл. 1.

Таблица 1. Объем и структура региональных подвыборок

	Регион	Реальные жертвователи	Потенциальные жертвователи
1	Москва	1	8
2	Санкт-Петербург	1	4
3	Ростов-на-Дону	1	2
4	Красноярск	-	2
5	Новосибирск	1	-
ИТОГО		4	16
		20	

Методика исследования

Исследование было реализовано в *качественной парадигме* сбора и анализа данных. *Методической основой* исследования являлся опрос реальных и потенциальных жертвователей в фонды с целевым капиталом в виде личного неформализованного интервью в соответствии с подготовленным гайдом (путеводителем) интервью.

В качестве дополнительного источника информации использовались результаты двух семинаров с участием потенциальных жертвователей, организованных в Ростове-на-Дону (08.04.08) и Москве (16.04.08) совместно с Заказчиком. На семинарах была представлена модель целевого капитала НКО и организована дискуссия по вопросам, отражающим предмет настоящего исследования, в соответствии с гайдом дискуссии, аналогичным гайдом интервью¹.

Авторский коллектив

В работе над отчетом принимали участие: Л.В.Шубина, Д.Г.Зайцев, И.В.Задорин.

Структура отчета и представление данных

Отчет состоит из трех основных разделов:

1. Информированность о модели целевого капитала НКО;
2. Особенности восприятия и оценка модели целевого капитала НКО;
3. Оценка использования модели целевого капитала в практике.

29

¹ Выражаем благодарность за партнерскую помощь в организации семинаров: в Ростове-на-Дону – Ростовской городской общественной организации «Ростовский Союз детских организаций»; в Москве – Минэкономразвития России, Консорциуму «Бизнес и общество», Клубу корпоративных филантропов.

В тексте отчета приводятся цитаты из интервью с респондентами с указанием их города проживания и принадлежности к группе: реальный жертвователь (РЖ), потенциальный жертвователь (ПЖ), а также высказывания участников семинаров.

В настоящем отчете приняты следующие сокращения:

ЦК – целевой капитал;

РЖ – реальный жертвователь;

ПЖ – потенциальный жертвователь.

Основные выводы исследования

Основные выводы

1. Один из главных выводов исследования состоит в фиксации факта слабой информированности представителей бизнес-сообщества о сути модели целевого капитала НКО. Осведомленность потенциальных жертвователей о новом механизме пожертвований весьма поверхностна.
2. Причина слабой информированности объясняется тем, что закон «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций» принят совсем недавно, а практика его применения (создание и функционирование фондов ЦК) только разворачивается. Немаловажно и то, что модель ЦК непривычна для доноров, она серьезно расходится с традиционными формами оказания поддержки (например, прямая благотворительность) и потому «сходу» не очень понятна. Даже те респонденты, кто участвовал в информационных семинарах, проводимых в рамках исследования с целью презентации модели ЦК, не чувствовали себя абсолютно уверенными в своем понимании механизма формирования и использования целевого капитала.
3. Исследование выявило потребность в проведении специальных мероприятий с донорами по разъяснению модели целевого капитала НКО, а также в развертывании широких общественных дискуссий на эту тему. Требуется тщательно спланированная информационная кампания по продвижению модели ЦК, разъяснению ее смысла, механизмов реализации и т.д.
4. В отсутствие информированности говорить о сложившемся отношении к модели целевого капитала преждевременно. Исследование показало, что определенного отношения со стороны потенциальных жертвователей ЦК пока попросту нет. Речь может идти не об отношении, а лишь о первичной реакции доноров на появление новой для российской действительности формы благотворительности, нового механизма пожертвований.
5. Несмотря на слабую информированность представителей бизнеса, сама по себе идея внедрения модели целевого капитала в российскую действительность отторжения не вызывает, хотя отношение к ней неоднозначно. Скорее, можно говорить о естественных для начального периода опасениях и сомнениях, о сложившихся стереотипах и привычках, которые не всегда легко изменить.
6. В ходе опроса выделились следующие мотивы позитивного отношения представителей бизнес-структур к идее внедрения модели ЦК в российскую практику:
 - благоприятная экономическая ситуация в стране, стабилизация рынков, обеспечивающая доходность бизнеса и возможность долгосрочного планирования деятельности;
 - позитивное отношение к разнообразию механизмов для пожертвований, возможности выбора форм и инструментов, отвечающих разным интересам и потребностям;
 - позитивный западный опыт формирования эндаументов.
7. Негативное отношение к модели ЦК мотивируется иначе:

- «неорганичность», «искусственность» модели для России, ссылки на сложившиеся традиции российского меценатства;
- преждевременность внедрения модели, наличие рисков (экономических, политических и т.п.);
- отсутствие опыта, позитивных примеров функционирования фондов ЦК.

8. Оценка донорами преимуществ и недостатков модели ЦК проходила довольно сложно, поскольку и то, и другое в значительной степени проявляется именно в процессе реализации на практике, которая только зарождается. Даже оценки реальных жертвователей в фонды ЦК были довольно умозрительными и сопровождались словами типа «поживем – увидим». Тем не менее, были отмечены следующие преимущества модели ЦК, в т.ч. в сравнении с другими формами пожертвований:

- модель ЦК создает возможность для долгосрочного планирования и развития социальной сферы (механизм адекватен общей стабильной ситуации в стране);
- модель ЦК удобна для крупных компаний, склонных к стратегическому планированию бизнеса и вложений в социальную сферу;
- модель ЦК прозрачна и обеспечивает гарантии для доноров в целевом расходовании средств;
- модель ЦК обеспечивает для НКО возможность изменить подход к реализации социальных проектов, учиться зарабатывать средства, а не только выступать в роли просителей;
- модель ЦК создает возможность аккумулировать средства в благотворительных целях, что делает ее привлекательной для средних и мелких компаний.

9. К недостаткам модели, в представлениях доноров, относятся:

- риски финансового характера (малодоходность гарантированных финансовых операций, высокий уровень инфляции, незастрахованность от финансовых кризисов);
- сложности с формированием «тела» ЦК такого размера, который гарантировал бы более или менее существенную по объему прибыль, направляемую на благотворительную деятельность;
- отсутствие быстрого эффекта для благополучателя; модель рассчитана на долгосрочный эффект, но не может обеспечить сиюминутные потребности, быструю отдачу, что психологически некомфортно для некоторых жертвователей, привыкших к оказанию поддержки в традиционной форме адресной прямой помощи;
- использование модели для деятельности финансовых мошенников; это мнение зиждется на распространенных стереотипах типа «в России всегда воруют»;
- отсутствие налогового стимулирования жертвователей.

10. С законодательством о целевом капитале НКО потенциальные жертвователи практически не знакомы, что затруднило получение от них предложений по его совершенствованию. Основное предложение по развитию законодательства о ЦК касалось предоставления налоговых льгот для жертвователей, которое, как считается, могло бы стимулировать представителей бизнеса к участию в формировании фондов ЦК.

11. Большинство участников опроса выступают за расширение источников формирования ЦК за счет ценных бумаг и недвижимости (по меньшей мере, в недалеком будущем и при определенных условиях), а также считает важным расширить сферы применения модели ЦК, включив в них экологию.

12. На настоящий момент большинство опрошенных в ходе исследования потенциальных доноров не готовы использовать модель целевого капитала в практике своих компаний, однако они с интересом отнеслись к перспективе использования данного механизма пожертвований в будущем. Представителям бизнес-структур для принятия решения об участии в модели целевого капитала необходимо время, чтобы понять и разобраться в тонкостях модели, посмотреть на практику участия других компаний, «перестроиться» на иной механизм пожертвований. Это вновь актуализирует необходимость проблему повышения информированности о модели целевого капитала (организацию специальных дискуссий, обмен опытом корпоративной благотворительности и т.д.).

1. Информированность доноров о модели целевого капитала НКО

Изучение отношения жертвователей к модели целевого капитала НКО уместно начать с определения уровня информированности о ней. Это особенно важно в силу двух причин: законодательство о ЦК принято совсем недавно, а реальная практика его применения только разворачивается; к тому же предлагаемая моделью ЦК схема пожертвований отличается от схем традиционной благотворительности.

Исследование показало, что эти обстоятельства на сегодняшний день серьезно влияют на отношение представителей бизнес-структур к модели целевого капитала НКО.

1.1. Источники информации о ЦК

Потенциальные и реальные жертвователи, принявшие участие в опросе, в основном имеют разные источники информации о модели целевого капитала НКО. Потенциальными жертвователями были названы следующие источники информации:

- средства массовой информации (СМИ) и Интернет;
 - «В средствах массовой информации была информация» (ПЖ, №2, Москва).
 - «На самом деле, я узнал из Интернета» (ПЖ, №6, Москва).
 - «Из средств массовой информации, сейчас точно не вспомню, «Ведомости» или «Коммерсант» (ПЖ, №8, Санкт-Петербурга).
- конференции и семинары, в частности, организованные Общественной палатой РФ;
 - «Да, я слышал об этом законе. Узнал на одной из конференций...» (ПЖ, №10, Санкт-Петербурга).
 - «Был недавно на семинаре в Дон-Плаза» (ПЖ, №12, Ростов-на-Дону).
- мониторинг законодательства, организованный в ряде компаний.
 - «У нас в компании существует мониторинг российского законодательства. И я узнал об этом от координаторов секторов. У нас существуют специальные сектора, которые занимаются непосредственно мониторингом всего российского законодательства» (ПЖ, №3, Москва).

В отличие от потенциальных жертвователей реальные доноры, принявшие участие в опросе, чаще узнавали о модели целевого капитала не с помощью открытых источников информации, а через личные и/или «корпоративные» знакомства:

«В нашей компании есть история общения с питерскими вузами, с питерским Университетом, Высшей школой менеджмента, с Европейским университетом. Мы в тесном контакте, наш генеральный директор входит в попечительский совет Высшей школы менеджмента. Мы в теме. Они нам и рассказали о том, что есть такой закон и в дальнейшем держали в курсе» (ПЖ, Санкт-Петербурга).

«Так как большинство работников ЦИ (банк «Центр Инвест») – выпускники РИНХа, банк постоянно в разных формах оказывает поддержку студентам – есть стипендии и пр.» (РЖ, Ростов-на-Дону).

Хотя обращение к открытым источникам у реальных жертвователей тоже имело место:

«Мы узнали из открытых источников, потому что этот проект давно лоббировался Общественной палатой. На эту тему много говорили, потом начали писать, и соответственно эта информация попала к нам» (РЖ, Москва).

Приоритет «личных знакомств» как источников информации о модели целевого капитала среди реальных доноров во многом объясняется спецификой созданных первыми фондов целевого капитала. Это в основном фонды крупных университетов. Соответственно, жертвуют туда часто бывшие выпускники, сохранившие связи с «альма-матер».

«Многие выпускники факультета периодически оказывали ему помощь, в основном, в несистемном порядке, у кого-то дела идут хорошо, помогают. Соответственно, мы, в том числе, я еще до появления закона об эндаументах изучал прессу, много путешествовал и в Интернете натолкнулся на информацию об эндаумент-фондах в Стендфорде, Гарварде и других западных структурах. У нас была практика работы с некоммерческими организациями, и постоянно возникал вопрос о регулярности и системности, оказываемой ими поддержки. Кроме того, еще до появления законодательства в рамках экономического факультета был интересный опыт – опыт создания паевого фонда компанией «Мономах», доходы от которого должны были идти на благотворительность, связанную на поддержку факультета. Опыт был интересный, еще до появления закона и мы с ним знакомились» (РЖ, Новосибирск).

1.2. Уровень осведомленности потенциальных жертвователей о модели целевого капитала

Хотя опрошенные потенциальные жертвователи ЦК слышали об эндаументах и в целом представляют себе суть понятия «целевой капитал», **однако механизм формирования и использования целевого капитала им известен плохо, т.е. их осведомленность можно признать весьма поверхностной.** Респонденты охотно признавали это и сами.

«Подробности о порядке формирования и тонкостей регулирования я не знаю» (ПЖ, №8, Санкт-Петербург).

Закон о ЦК почти никто, за редким исключением, не читал, поэтому перед интервью респондентам рассылались информационные справки. При детальном ознакомлении с моделью целевого капитала у многих опрошенных потенциальных доноров возникла масса вопросов, в том числе, по поводу практического применения данного механизма пожертвований. Очевидно, что **модель непривычна и требует не только общего осмысления нового механизма пожертвований, но и погружения в детали.**

«Но у меня самое общее впечатление. Если начнешь эту тему более детально обсуждать, возникнет огромное количество вопросов» (ПЖ, №5, Москва).

Даже те респонденты, кто предварительно участвовал в семинарах по разъяснению модели ЦК, не чувствовали себя абсолютно уверенными в своем понимании механизма формирования и использования целевого капитала, по крайней мере, в ходе интервью они допускали суждения о ЦК, весьма далекие от реальности.

Потенциальным жертвователям в целом известно, что создано несколько фондов целевого капитала при высших учебных заведениях (в частности, упоминались Фонд МГИМО, Сколково и др.). Реже вспоминали о фондах целевого капитала в сфере культуры (при Эрмитаже, Пушкинском музее и др.). В столицах осведомленность о конкретных фондах целевого капитала несколько выше, респондентам из других регионов о таких фондах известно меньше:

«Ничего не известно. Мы сами помогаем, а других не знаю» (ПЖ, №12, Ростов-на-Дону).

«Ничего не известно. Только то, что они есть» (ПЖ, №13, Ростов-на-Дону).

«Пока информация на уровне обрывочной...» (ПЖ, №14, Красноярск).

В результате анализа стенограмм интервью и семинаров можно сделать **вывод о необходимости проведения специальных мероприятий с донорами по разъяснению модели целевого капитала и, более того, развертывания широких общественных дискуссий на эту тему.** Исследование показало, что, во-первых, самостоятельное ознакомление с моделью целевого капитала вызывает больше вопросов, чем ответов, во-вторых, формат «лекции» дает не достаточно для понимания данной темы, и только в ходе дискуссии возникает представление о модели и проблемах ее применения на практике.

2. Особенности восприятия и оценка донорами модели целевого капитала НКО

Очевидно, что отношение к любому явлению, событию, процессу (их восприятие, оценка и пр.) основывается, в первую очередь, на осведомленности об этом явлении, событии и т.д. Как правило, низкий или просто недостаточный уровень информированности имеет следствием либо отсутствие определенного отношения, либо не вполне адекватное отношение, дополняемое элементами непонимания, домыслами и пр.

Выше сказанное в полной мере относится к модели целевого капитала. Как было показано в предыдущем разделе, на сегодняшний день осведомленность представителей бизнес-структур, рассматриваемых как потенциальные доноры в фонды целевого капитала, можно признать весьма невысокой. **Соответственно, как показало исследование, и говорить о сложившемся отношении к модели целевого капитала преждевременно. Иначе говоря, определенного отношения пока попросту нет.** Это естественно: в ситуации, когда закон «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций» принят совсем недавно, а практика его применения (создание и функционирование фондов ЦК) только разворачивается, речь может идти не об отношении, а лишь о первичной реакции потенциальных жертвователей на появление новой для российской действительности формы, нового механизма пожертвований.

Несмотря на то, что перед началом интервью всем респондентам передавались информационные материалы о модели ЦК, а некоторые респонденты предварительно участвовали в семинарах, на которых суть модели подробно разъяснялась, тем не менее, как показал анализ интервью, ясное представление и полное понимание сути и смысла модели отсутствует.

Тем не менее, само по себе выявление первичной реакции (в т.ч. того, что непонятно или понято неверно) жертвователей в фонды ЦК весьма полезно с точки зрения планирования информационной кампании и мероприятий по привлечению бизнес-структур к участию в формировании эндаументов.

2.1. Отношение к идее внедрения модели целевого капитала НКО в российских условиях

Общее отношение участников опроса к идее внедрения модели целевого капитала в российских условиях (актуальность и своевременность внедрения) оказалось неоднозначным.

Понятно, что реальные жертвователи относятся к идее положительно, выразив это отношение самым фактом вложения средств в фонд ЦК.

*«Очевидно, что мы относимся к этому хорошо, коль скоро участвуем»
(РЖ, Санкт-Петербург)*

Среди потенциальных жертвователей присутствуют прямо противоположные оценки (от негативных до позитивных), но чаще встречалось неопределенно-позитивное либо сугубо позитивное отношение к идее внедрения модели ЦК.

Как показал анализ, неприятие самой идеи целевого капитала мотивировалось в основном соображениями трех типов:

1. «Неорганичность», «искусственность» модели для России. Приверженцы этой точки зрения ссылаются на «иные» сложившиеся российские традиции меценатства (например, прямые пожертвования).

«Мое мнение – это неорганично для России.... Мне кажется, что не пройдет... В России были приняты другие формы жертвования» (ПЖ, №1, Москва).

«С моей точки зрения, это пока искусственная модель для российских условий» (ПЖ, №7, Москва).

2. Преждевременность внедрения модели ЦК, наличие определенных (экономических, политических и иных) рисков. По мнению ряда респондентов, к внедрению модели не готово общество, не созрели экономические условия (нестабильность).

«Такая модель должна быть следствием, а не причиной, тех изменений, которые должны произойти в экономике и в обществе в целом. Экономика в целом пока еще не готова для таких изменений» (ПЖ, №2, Москва).

«Глобально идея еще не созрела. Возможны мошенничества. Законы не работают» (ПЖ, №12, Ростов-на-Дону).

3. Отсутствие опыта, позитивных примеров удачного функционирования фондов ЦК (*«хотелось бы посмотреть на какие-то примеры... Чтобы кто-то на своем опыте убедил нас в преимуществах этого механизма»*). Понятно, что новое вызывает естественные опасения; тем более, то, что связано с вложением значительных средств. Имеются основания предполагать, что мотивация данного типа особенно характерна для советского менталитета, для менеджеров «старой закалки», которым трудно перестроиться. Напротив, «новые менеджеры» более открыты к инновациям, в том числе, и в данной сфере, они легче воспринимают западный опыт, западные технологии и т.п.

Позитивное отношение к идее внедрения модели целевого капитала в российскую практику и реальные, и потенциальные жертвователи в фонды ЦК мотивировали приблизительно одинаково:

1. Благоприятная экономическая ситуация в стране, стабилизация рынков и т.п., которые обеспечивают, с одной стороны, значительные доходы в бизнесе, а с другой – возможность долгосрочного планирования деятельности.

«Я думаю, это своевременно, потому что рынок благотворительности в последнее время показывает определенный рост активности со стороны бизнес-структур» (РЖ, Санкт-Петербург).

«В стране появились деньги – это всем понятно. Нужно их правильно вкладывать... Люди стали это понимать, стали вкладывать, в т.ч., в культуру» (ПЖ, №13, Ростов-на-Дону).

«Мне кажется, эта идея интересная, для России перспективная. Сейчас время подходящее, потому что экономика страны находится на подъеме, бизнес растет, наступила некая стабильность» (ПЖ, № 14, Красноярск).

2. Позитивное отношение к разнообразию механизмов и возможностей для пожертвований, дающему возможность выбора для потенциальных доноров форм и инструментов, отвечающих его интересам и потребностям.

«Это новая форма, по которой мы работаем только год. Отработаем полтора – два года, сделаем анализ, сравним и поймем, нужно это или не нужно... Формы разные должны быть, а жизнь сама покажет, что нужно, а что нет» (РЖ, Ростов-на-Дону).

«С точки зрения актуальности и своевременности – я считаю, что актуально и своевременно, потому что, по сути, это еще одна возможность. С точки зрения расширения возможностей для доноров, частных и корпоративных, я считаю, что это хорошо. Это еще один финансовый инструмент, что же в этом плохого? Поэтому появление еще одного средства – это замечательно» (ПЖ, №6, Москва).

«Я думаю, что внедрять нужно хотя бы чтобы разнообразить механизмы финансирования некоммерческих благотворительных проектов, которые являются общественно значимыми» (ПЖ, №8, Санкт-Петербург).

«Конечно, внедрять нужно... Такой закон вполне актуален и своевременен. Есть явный спрос со стороны обеспеченных людей на долгосрочные и надежные программы. Это один из вариантов, не панацея, но просто один из вариантов» (ПЖ, №10, Санкт-Петербург).

«Как альтернатива прочим схемам благотворительности – вполне. Считаю, что должны иметь место разные схемы...» (ПЖ, №13, Ростов-на-Дону).

3. Хорошо себя зарекомендовавший западный опыт, который следует применить и в России.

«В целом я положительно отношусь к этой модели, потому что в сфере благотворительности мы многое перенимаем у Запада, поскольку не так давно у нас эта сфера развивается. Почему бы не попробовать?» (ПЖ, №5, Москва).

«Эта схема успешно развивается на Западе. Может, со временем разовьется и у нас...» (ПЖ, №13, Ростов-на-Дону).

Таким образом, можно констатировать, что, **несмотря на слабую информированность представителей бизнеса, отсутствие реального опыта функционирования фондов ЦК и т.п. сама по себе идея внедрения модели целевого капитала НКО в российскую действительность отторжения не вызывает. Скорее, можно говорить о естественных для начального периода опасениях и сомнениях, о сложившихся стереотипах и привычках, которые не всегда легко изменить.**

«Мне кажется, что крупные компании уже создали свои модели работы, свои стратегии, и менять все это будет сложно» (ПЖ, №4, Москва).

Для этого требуется время и тщательно спланированная методичная работа, информационная кампания по продвижению модели, разъяснению ее смысла, механизмов реализации и т.д.

2.2. Оценка преимуществ и недостатков модели целевого капитала НКО в сравнении с другими механизмами благотворительной деятельности

Понятно, что оценивать преимущества и недостатки модели, которая еще только внедряется в практику, довольно сложно, поскольку и то, и другое в значительной степени проявляется именно в процессе реализации на практике. В связи с этим, даже оценки реальных жертвователей в фонды ЦК были довольно умозрительными и сопровождались словами типа «поживем – увидим», «через некоторое время проанализируем, оценим, тогда будет понятно». Потенциальным донорам было еще сложнее, особенно тем, кто пока осведомлен о модели весьма плохо.

Заметим, что, поскольку исследование нацелено на выявление отношения к модели со стороны доноров, то в вопросе о преимуществах и недостатках модели в основном подразумевались преимущества и недостатки именно для жертвователей. Однако респонденты нередко «сбивались» и высказывали предположения о преимуществах и недостатках модели целевого капитала для некоммерческих организаций.

2.2.1. Представления доноров о преимуществах модели ЦК

Суждения участников исследования о преимуществах модели целевого капитала, в т.ч. и в сравнении с другими механизмами благотворительной деятельности, можно типологизировать следующим образом.

1. Модель целевого капитала создает возможность для долгосрочного планирования и развития социальной сферы. Этот момент отмечали многие респонденты, указывая, в частности, что в условиях политической и экономической стабилизации в стране данный механизм оказывается адекватным общей ситуации.

«Для некоммерческой организации, как минимум, преимуществ два. Стабильное финансирование. С другой стороны, для НКО это также является фактором стабильности с точки зрения привлечения сотрудников. Это и стабильность финансирования, и гарантия устойчивой деятельности» (ПЖ, №6, Москва).

«Использование НКО модели целевого капитала это переход на долгосрочные проекты... Здесь речь идет не о сиюминутной помощи нуждающимся, а именно о серьезных социальных инвестициях...» (ПЖ, №2, Москва).

«Целевой капитал – не расходуемый, поэтому можно строить долгосрочные планы на его основе. На десять лет, например, а не на год или два» (ПЖ, № 13, Ростов-на-Дону).

«Это дает возможность НКО осуществлять долгосрочные программы, давая возможность людям, которые занимаются этими программами, обеспечить для себя хотя бы минимальный прожиточный минимум. А в долгосрочной перспективе это создает фундамент для создания частного целевого финансирования, долгосрочного, без опасности траты денег быстро, но не эффективно, что интересно жертвователям» (РЖ, Новосибирск).

2. Модель ЦК удобна для очень крупных компаний, которые вкладываются в социальную сферу в рамках стратегического планирования своего бизнеса. Многие крупные корпорации финансируют крупные программы, направленные на создание благоприятной социальной среды в регионах своего присутствия, результаты которых могут иметь весьма отдаленные последствия (что созвучно модели ЦК).

«Финансирование таких программ оптимально через модель целевого капитала. Планирование подобных программ подразумевает очень крупное финансирование с определенной периодичностью. Естественно, что делать это бизнесу постоянно может быть накладно. Поэтому наиболее выгодно единоразово осуществлять вложения в фонды целевого капитала, а дальше уже просто контролировать эти капиталовложения в рамках конкретного фонда или НКО» (ПЖ, №9, Санкт-Петербург).

3. Прозрачность механизма и гарантии для донора в целевом расходовании средств.

«Это достаточно прозрачная модель по сравнению с прямой благотворительностью» (РЖ, Москва).

«Здесь доноры абсолютно защищены законодательством о том, что организации будут корректно и прозрачно себя вести в части расходования средств» (ПЖ, №6, Москва).

«Преимущества... жесткий контроль и некая уверенность жертвователя в том, что деньги дойдут по назначению с большой вероятностью» (ПЖ, №10, Санкт-Петербург).

«Преимущества имеют крупные доноры, которые хотят повысить прозрачность привлечения своих средств к конкретным акциям, людям, предприятиям. Они могут контролировать распределение этих средств» (ПЖ, №13, Ростов-на-Дону).

Правда, некоторые участники опроса (хотя их и было немного) выразили сомнение в том, что модель гарантирует прозрачность деятельности НКО, либо создает дополнительные возможности для усиления прозрачности.

«Я не вижу здесь прямой связи между стандартами эндаументов и прозрачностью... Я здесь разницы между прямыми пожертвованиями и целевым капиталом не вижу. Может быть, я недостаточно подробно смотрел закон...» (ПЖ, №8, Санкт-Петербург).

«Все наработанные схемы уже создали на данный момент довольно прозрачную схему работы НКО. Это происходит на фоне создания новых контролирующих и регулирующих регламентов. Поэтому говорить о дополнительной прозрачности, которую принесла бы модель целевого капитала, я бы не стал» (ПЖ, №10, Санкт-Петербург).

Более того, один из респондентов считает, что в модели ЦК прозрачности, напротив, меньше, что в случае прямой благотворительности – по его мнению, «когда просят денег на конкретные мероприятия, мы видим, куда вкладываем». Очевидно, что сомнения во многом основаны на плохой информированности и отсутствии глубокого понимания сути механизма ЦК.

4. Модель ЦК обеспечивает для НКО возможность изменить подход к реализации социальных проектов – учиться зарабатывать и тратить средства, а не просто распределять пожертвования благотворителей.

«Могут быть прямые пожертвования нуждающимся... Это, что называется, дать рыбу. А могут быть социальные инвестиции. Это, что называется, дать не рыбу, а удочку, и научить этим пользоваться. Это совершенно другая сторона, другой подход» (ПЖ, №2, Москва).

«С точки зрения донора, наверное, преимуществ нет. А с точки зрения работы с контрагентами, безусловно, есть, потому что это совершенно правильный европейский подход к делу, когда дают не рыбу, а удочку» (ПЖ, №3, Москва).

5. В принципе большинство участников опроса согласились, что **модель ЦК создает возможность аккумулировать средства в благотворительных целях, независимо от размера пожертвований**. Правда, было высказано и мнение, что *«это дают и другие фонды, наверное (не только фонды ЦК)»*.

2.2.2. Представления доноров о недостатках модели ЦК

1. Среди недостатков модели ЦК, озвученных участниками исследования, можно выделить один главный, упомянутый едва ли не в каждом интервью. Речь идет **о рисках финансового характера** – отсутствие гарантии получения прибыли и даже возврата средств, вложенных в целевой капитал, при доверительном управлении и имуществом ЦК. По мнению респондентов, ситуация в России такова, что **гарантированные финансовые операции мало доходны, кроме того, несмотря на нынешнюю относительную стабильность, страна не застрахована от финансовых кризисов, высок и текущий уровень инфляции**.

«Первый и самый главный недостаток – это некие риски... Когда управляющая компания вкладывает ваши деньги в какие-то процессы, вам никто не гарантирует прибыли и даже возврата этих средств» (ПЖ, №3, Москва).

«Пока мы относимся к экономикам с высокой инфляцией, возникает вопрос защиты капитала от инфляции... Целевой капитал надо размещать в высокодоходные финансовые инструменты, а значит – в высокорисковые, чтобы обыграть инфляцию и заработать еще что-то сверх, да еще от этого финансировать благотворительную деятельность... Понятие ЦК предполагает использование консервативных финансовых инструментов, поэтому низкодоходных. Либо мы сохраняем некую его ценность, но тогда на благотворительные программы можно будет потратить небольшие средства. Либо мы тратим на благотворительные программы, предполагая, что ценность ЦК мы не сохраним при такой инфляции» (ПЖ, №6, Москва).

«Существует нестабильность финансового рынка. Последняя ситуация с обвалом курса российских акций, падение паевых фондов свидетельствует о том, что сложно прогнозировать. Эффективное управление средствами ЦК представляется пока проблематичным...» (ПЖ, №14, Красноярск).

Были названы также другие, по мнению реальных и потенциальных доноров, недостатки модели, в т.ч.:

2. Сложности с формированием «тела» ЦК такого размера, который гарантировал бы более или менее существенную по объему прибыль, которая направляется на благотворительную деятельность. Особенно участники выражали сомнение в том, удастся ли в регионах НКО привлечь такое количество жертвователей и средств.

«Для того чтобы говорить о серьезных доходах, капитал должен быть очень большой. Здесь речь может идти о нескольких десятках миллионов. А чтобы накопить такой объем, нужны долгие годы» (ПЖ, №2, Москва).

«Не каждой НКО по плечу собрать такие деньги, особенно если говорить о регионах. Для Москвы это не такая огромная сумма, но для регионов – достаточно приличная... Вопрос о том, сможет ли НКО привлечь такое количество жертвователей» (ПЖ, №5, Москва).

3. Отсутствие быстрого эффекта для благополучателя. Психологически понятно, что жертвователю зачастую хочется быстро увидеть результат и отдачу от передачи пожертвования, а модель ЦК рассчитана на долгосрочный эффект, но обеспечить быстрый эффект, удовлетворить сиюминутную потребность она не может. Для ряда потенциальных жертвователей этот момент представляется скорее недостатком, чем достоинством модели. Особенно это касается тех представителей бизнеса, которые привыкли к оказанию благотворительности в традиционной форме прямой адресной помощи.

«Недостатки ЦК являются продолжением его достоинств. Ниже оперативность оказываемой помощи, она долгосрочная, но быстрого эффекта для благополучателя не дает. Если у благополучателя есть срочные потребности, то я думаю, что ЦК не может эту потребность обеспечить» (ПЖ, №8, Санкт-Петербург).

«Если ты жертвуешь сумму в общий котел целевого капитала конкретного фонда, то конкретный результат тебе будет увидеть сразу трудно» (ПЖ, №9, Санкт-Петербург).

Есть опасения, что участие в формировании фонда представителей среднего и малого бизнеса лишает их рычагов управления и контроля вложенными средствами. По мнению одного из респондентов, *«ситуацию не спасет и то, что там (очевидно, в попечительском совете) будет наш человек: он же будет один из пяти – десяти»*. А это, в свою очередь, как выразился участник исследования, *«ведет к распылению нашей значимости в этом вопросе»*. В отличие от адресной помощи – когда известно, кто кому конкретно помог, для мелких и средних жертвователей в случае ЦК встает вопрос, с одной стороны, престижа (когда ты – лишь один из многих жертвователей), с другой – влияния на расходование средств.

4. Использование модели ЦК для деятельности финансовых мошенников. О возможности мошенничества в этой области упоминали многие потенциальные доноры, хотя практически ни один не смог внятно описать возможную схему мошеннических операций. Мнение о возможности мошенничества зиждется, скорее, на общераспространенных мифах типа *«в России традиционно много воруют»* (ПЖ, №4, Москва).

«Возможно, появятся мошенники и спекулянты. На сегодняшний день процесс раскрутки происходящего только начинается. Пройдет год, об

этом начнут активно говорить, начнется лоббирование. И, безусловно, появятся люди, которые захотят на этом заработать. Каким образом, я пока не знаю, но все может быть» (ПЖ, №3, Москва).

Правда, некоторые более информированные респонденты, напротив, утверждали, что мошенничать в области ЦК затруднительно:

«В законе достаточно жесткие ограничения и на инвестирование, и на механизмы управления. Нужно быть очень квалифицированной машиной, чтобы воспользоваться...» (ПЖ, №10, Санкт-Петербург).

5. К недостаткам модели ЦК (в восприятии доноров) можно отнести и отсутствие налогового стимулирования жертвователей со стороны государства.

«Мы же не освобождены от налогов. В России такой закон действовал, когда жертвователь не платил налог... Я так думаю, что там было много махинаций с этой лазейкой, поэтому его ... прикрыли. Но было бы неплохо такой закон вернуть. Мы жертвуем порядка 2,5 млн. \$ в год, а в этом году будет, наверное, больше. Для нас это довольно значительные деньги. Это, наверное, подстегнуло бы и помогло в целом рынку благотворительности, будь это эндаумент или просто перечисления» (РЖ, Санкт-Петербург).

2.3. Оценка последствий внедрения модели целевого капитала НКО в российскую практику

Предвидеть последствия некоторого процесса или явления, которые находятся только в самой начальной стадии своего внедрения, довольно сложно, и респонденты в ходе интервью на это указывали.

«Всегда говорят, какая модель позитивная, а какая негативная по результатам деятельности. Пока результатов нет, давать оценку очень сложно...» (ПЖ, №11, Санкт-Петербург).

Тем не менее, как показал анализ ответов, большинство участников опроса настроены оптимистично и чаще ожидают позитивных последствий от внедрения модели целевого капитала в российскую практику.

Наиболее ожидаемое позитивное последствие внедрения модели ЦК связано с его главным преимуществом – как его представляют реальные и потенциальные доноры: **внедрение модели ЦК создаст возможность для стратегического планирования и устойчивого развития внутри сектора, созданию долгосрочных проектов в социальной сфере.**

«Мне очень хочется верить, что это приведет к позитивным последствиям, потому что появляется абсолютно реальная возможность подходить ко всем процессам стратегически» (ПЖ, №3, Москва).

«Это подтолкнет к формированию крупных благотворительных фондов, потому что управление целевым капиталом наиболее эффективно в рамках деятельности крупных фондов. И повлечет финансирование не каких-то краткосрочных благотворительных акций, а именно создание долгосрочных проектов» (ПЖ, №9, Санкт-Петербург).

«Появление новых механизмов получения благотворительной помощи для долгосрочных, общественно значимых проектов, которые требуют многолетних вложений и финансирования» (ПЖ, №8, Санкт-Петербург).

По мнению респондентов, внедрение модели также:

- **повысит прозрачность НКО**, позитивно повлияет на их отчетность;
- как следствие, **повысит доверие со стороны крупного и среднего бизнеса к НКО**;
- **структурирует российскую благотворительность**, которая, по мнению одного из доноров, *«сейчас носит достаточно хаотичный характер»*.

Среди возможных негативных последствий были названы лишь возможное мошенничество и бюрократия.

2.4. Оценка законодательства о целевом капитале и отдельных элементов модели целевого капитала

Многие респонденты оказались не готовы к оценке текущего законодательства о целевом капитале, поскольку не читали его, а информацию о модели и отдельных элементах законодательства о ЦК получили из информационных материалов, переданных им накануне интервью.

Основным предложением по совершенствованию законодательства о ЦК было предложение, касающееся предоставления налоговых льгот для жертвователей (это уже упоминалось при описании мнений доноров о недостатках модели ЦК). Судя по результатам опроса, эта тема является актуальной для представителей бизнес-структур, а введение налоговых льгот рассматривается как важный стимул для доноров и, следовательно, для активизации внедрения ЦК в российскую практику.

«Специально я этот закон не изучал... Недостаточно информации об этой модели. И нет никаких налоговых льгот для нас. Если бы они были предоставлены, мы могли бы увеличить наши инвестиции в проекты. Объемы инвестирования увеличились бы кратно» (ПЖ, №2, Москва).

«Я уже говорил об освобождении от налогов тех средств, которые были инвестированы, пожертвованы на деятельность НКО, в том числе, на ЦК... Это, конечно, мощнейший фактор, и в этой связи это подстегнуло бы процесс создания ЦК... Я бы голосовал за освобождение денег, инвестируемых на благотворительность, от налогов и за ужесточение контроля над использованием этих средств – кто бы от этого проиграл?» (ПЖ, №6, Москва).

«Конечно, законодательство нуждается в совершенствовании. Мы платим благотворительную помощь с чистой прибыли. Необходимо, чтобы сумма пожертвования не облагалась налогом... Раньше было так, а потом отменили» (ПЖ, №12, Ростов-на-Дону).

«Одно из направлений, сейчас, по крайней мере, в период становления фондов были бы актуальными налоговые льготы для жертвователей, может быть, даже не для юридических лиц, а для физических. Это полезно и для государства, поскольку повышает уровень прозрачности и

ответственности налогообложения частных лиц. Может быть, стоило бы ввести такое лет на 5 по подоходному налогу для физ. лиц» (РЖ, Новосибирск).

2.4.1. О расширении сфер использования целевого капитала

Как известно, сегодня законодательство строго регламентирует сферы использования целевого капитала. В рамках опроса респондентам было предложено оценить, следует ли расширить сферы использования ЦК, в т.ч. включить в них экологию, правозащитную деятельность.

Об использовании модели ЦК в экологической сфере.

Мнения респондентов относительно использования модели целевого капитала в экологической сфере оказались скорее позитивными (чаще выражалось согласие), однако были высказаны и противоположные суждения.

«Удивительно, что не вошла экологическая сфера... Вполне логично использовать эту модель для организаций, которые занимаются проблемами экологии» (ПЖ, №1, Москва).

Основное возражение ряда респондентов против использования ЦК в экологии связано с их позицией, согласно которой, с одной стороны, груз ответственности за экологическую ситуацию, а с другой – груз финансирования экологических проектов должны нести предприятия, наносящие вред окружающей среде.

«Мне кажется, экологией, в первую очередь, должны заниматься компании, предприятия, которые и наносят ущерб экологии. Здесь работу должны проводить они, а не некоммерческие организации» (ПЖ, №8, Москва).

«Экологическая сфера должна быть проблемой самих предприятий. Надо более жестко контролировать сами предприятия... Тратить благотворительные средства целевого капитала на эти цели, мне кажется, нецелесообразно» (ПЖ, №15, Красноярск).

Об использовании модели ЦК в области правозащитной деятельности.

В отличие от использования модели ЦК в экологической сфере, **отношение респондентов к ее использованию в области правозащиты чаще отрицательное или неопределенное (сомнения, уход от ответа)**. Мотивация несогласия распространять модель на правозащитную деятельность четко не очерчена, но можно выделить следующие мотивы:

1. Правозащитная деятельность соприкасается с политикой; кроме того, государству не следует таким образом способствовать борьбе с самим собой.

«Я стараюсь не касаться политики, и я против, чтобы НКО каким-то образом участвовали в политической деятельности» (ПЖ, №2, Москва).

«Бороться против государства? При этом государство пишет закон о том, чтобы финансировать правозащиту...» (ПЖ, №11, Санкт-Петербург).

2. Правозащитная деятельность не требует больших, тем более, долгосрочных вложений.

«Деятельность по правозащите не требует таких больших вложений, как, например, здравоохранение или наука...» (ПЖ, №8, Санкт-Петербург).

«Правозащита - явление временное... Вернее, правозащите нужны конкретные деньги, но это, как правило, краткосрочные, как мне кажется, программы. Это не университет, который может 100 лет существовать, и не театр...» (ПЖ, №10, Санкт-Петербург).

Исключением, по мнению некоторых доноров, является деятельность по правовому просвещению населения, здесь возможен именно долгосрочный проект.

«Если бы был такой проект, то он, может быть, был бы реализован с помощью НКО и целевого капитала» (ПЖ, №8, Санкт-Петербург).

Таким образом, из двух предложенных новых сфер применения модели ЦК респонденты наиболее благосклонно отнеслись к использованию модели ЦК в сфере экологии, наименее благосклонно – в области правозащитной деятельности.

2.4.2. О расширении источников формирования имущества целевого капитала

В настоящий момент целевой капитал НКО может формироваться только за счет денежных средств жертвователей, однако рассматривается вопрос о законодательном закреплении расширения источников формирования имущества ЦК. Одной из задач исследования было выяснение отношения реальных и потенциальных доноров к этой идее, в т.ч. к разрешению формировать ЦК за счет *ценных бумаг и объектов недвижимости*.

В отношении к расширению источников формирования ЦК можно говорить о двух выявившихся позициях доноров:

- **поддержка максимального расширения источников, предоставления наиболее полной свободы в этом вопросе.** По мнению одного из респондентов, диверсификация, расширение источников приводит к снижению рисков, хотя и за счет усложнения управления ЦК.

«В этом плане должна быть предоставлена свобода. Любая деятельность, любые источники, которые могут увеличивать целевой капитал. Но только в рамках закона, конечно» (ПЖ, №2, Москва).

- **более осторожный подход; основанный на опасениях, что расширение источников формирования ЦК негативно повлияет на прозрачность деятельности НКО, усложнит управление капиталом.**

«Только деньги, иначе прозрачность не обеспечить» (ПЖ, №10, Санкт-Петербург).

В целом же большинство участников опроса скорее за расширение источников формирования ЦК (по меньшей мере, в недалеком будущем и при определенных условиях).

О разрешении формировать целевой капитал НКО за счет ценных бумаг.

Реакция респондентов на идею формирования целевого капитала НКО за счет ценных бумаг довольно позитивная. Противники есть, но они в меньшинстве.

«В дальнейшем надо использовать ценные бумаги. Поскольку речь идет об управляющих компаниях, это им все близко. Поэтому ценные бумаги, акции, паевые фонды... да» (ПЖ, №14, Красноярск).

«Это нормальный, цивилизованный способ формирования целевого капитала» (ПЖ, №9, Санкт-Петербург).

Хотя поддержку идеи нельзя назвать и полностью безоговорочной, поскольку определенные сомнения высказывались даже теми, кто в принципе согласен с этим планом. **Суть сомнений** и опасений в следующем:

1. Неустойчивость финансового рынка, отсутствие гарантии доходности ценных бумаг. Пожалуй, это главный аргумент против использования этого источника.

«У нас был разговор на эту тему. Но непонятно, насколько наши ценные бумаги застрахованы от обесценивания. Я не знаю, насколько российский рынок ценных бумаг ликвидный. Даже на мировых рынках цены на акции падают. Я бы не стала делать этого в благотворительной сфере» (РЖ, Москва).

«Ценные бумаги и фондовые рынки в нашей стране – за гранью добра и зла, как мне кажется. Здесь практически нереально. Можно в одночасье превратиться в замечательного и богатого, а можно и в абсолютно никого... Если вы следите за рынком, вы видите, как его колбасит» (ПЖ, №3, Москва).

2. Использование ценных бумаг приведет к усложнению модели, сделает более сложным как управление капиталом, так и контроль над деятельностью НКО и управляющих компаний.

«Очень сложно пока сказать, как будет лучше... Понятно, что за деньгами легче наблюдать, нежели за чем-либо» (ПЖ, №4, Москва).

О разрешении формировать целевой капитал НКО за счет объектов недвижимости.

Отношение доноров к идее формирования ЦК НКО за счет объектов недвижимости также скорее (и чаще) позитивное, хотя и с известной долей сомнений.

Основной аргумент сторонников – устойчивость рынка недвижимости в стране.

«Что касается недвижимости, то, конечно, да. Это стабильный доход, именно этот рынок за последние годы в России приносит наибольшую прибыль» (РЖ, Москва).

«Недвижимость – это стабильный инструмент для получения стабильного дохода. Она может быть эффективным инструментом целевого капитала» (ПЖ, №8, Санкт-Петербург).

Более того, как заметил один из респондентов, «фонд, который имеет в составе целевого капитала какую-то недвижимость, является более привлекательным для других жертвователей – ему больше доверяют» (ПЖ, №13, Ростов-на-Дону).

Опасения в отношении формирования ЦК за счет объектов недвижимости связаны с непроработанностью законодательной базы.

«Насколько можно использовать какие-то активы физические, здания и сооружения, об этом пока сказать сложно. Нужна законодательная проработка...» (ПЖ, №14, Красноярск).

«Здесь, может быть, и есть смысл, но опять же все очень рискованно. И как мне кажется, механизм не прописан. Все это может привести к большим сложностям с налогообложением. Когда идут имущественные пожертвования, очень сложно попасть под все законы и не попасть под «обдирку налогов»... Надо менять законодательство». (ПЖ, №7, Москва).

3. Оценка донорами использования модели целевого капитала НКО в благотворительной практике

3.1. Готовность потенциальных жертвователей использовать модель целевого капитала в благотворительной практике

Анализ проведенных интервью с потенциальными жертвователями показал, что преобладающим механизмом благотворительности в крупных компаниях на сегодняшний день является так называемая «прямая благотворительность» - передача денежных средств непосредственно нуждающимся в помощи благополучателям. Причем в качестве используемых форм «прямой благотворительности» потенциальные жертвователи выделяли:

- реализация собственных долгосрочных социальных проектов:
 - «Мы реализуем долгосрочные проекты в сфере науки и образования» (ПЖ, №2, Москва).*
 - «У нас существуют программы долгосрочного развития. Это, как правило, не разовые пожертвования, а целый комплекс мероприятий, направленный на решение тех или иных проблем. Это наша социальная ответственность. Мы понимаем. Что мы делаем и видим отдачу. Я имею ввиду реализованные проекты» (ПЖ, №4, Москва).*
- корпоративную благотворительность через специально созданный фонд:
 - «У нас существует корпоративный благотворительный фонд, существующий на пожертвования компании (ПЖ, №2, Москва).*
- индивидуальную благотворительность сотрудников по внутрикорпоративным программам:
 - «Есть еще внутрикорпоративная программа Росбанка. Право помогать есть у каждого. Это пожертвования сотрудников, которые идут на нужды НКО. Мы отправляем сообщения всем сотрудникам, и существует определенный список проектов, утвержденный нашей компанией. Сотрудник жертвует по заявлению, эти деньги списываются, а банк эту сумму удваивает» (ПЖ, №5, Москва).*
- адресную помощь конкретным категориям граждан, нуждающимся в помощи, поддержке:
 - «Адресная помощь. Приходит письмо с просьбой о помощи. Мы перечисляем деньги. Оказываем социальную помощь. Оказываем помощь ветеранам Отечественной войны пожизненно и по праздникам» (ПЖ, №12, Ростов-на-Дону).*

Понятно, что главной причиной использования компаниями тех или иных форм благотворительности является привычность форм, их проверенность практикой и понятность.

«С одной стороны, позволяет нам добиться необходимой прозрачности использования наших пожертвований... С большой степенью гарантировать то, что кто-то еще не наживется и не использует нецелевым образом эти средства. С другой стороны, мы, как акционерное

общество с иностранным капиталом, ограничены в средствах, которые можем потратить на благотворительную деятельность...поэтому, как я говорил, мы не пользуемся моделью целевого капитала» (ПЖ, №8, Санкт-Петербург).

«По нашим оценкам и расчетам, эти формы позволяют наиболее эффективно использовать средства. Мы помогаем и нуждающимся людям и активно развиваем грантовые программы, поддерживая молодых, энергичных и творческих, понимая, что это будущее страны. Социальная ответственность бизнеса это инвестиции в будущее» (ПЖ, №14, Красноярск)

«Наверное, от лени, потому что, чтобы жертвовать в какие-то фонды, надо провести серьезную работу, чтобы убедиться, что этот фонд надежен, и деньги действительно дойдут до того, до кого они должны дойти» (ПЖ, №10, Санкт-Петербург).

Оценивая готовность доноров к участию в формировании целевого капитала НКО, следует иметь в виду следующее обстоятельство. Согласно ранее проведенным исследованиям², российские благотворители (как частные лица, так и руководители компаний) пока достаточно настороженно относятся к возможности жертвовать через разного рода специальные фонды, профессионально занимающиеся благотворительной деятельностью. В силу разных обстоятельств (в первую очередь – отсутствие доверия к фондам), они предпочитают «прямую» благотворительность, даже несмотря на то, что это связано с затратами времени и сил (в крайнем случае, создаются «собственные» фонды компании). **Очевидно, что настороженное отношение к профессиональным фондам может переноситься и на фонды ЦК.**

На настоящий момент опрошенные в ходе исследования потенциальные жертвователи не готовы использовать модель целевого капитала в практике своих компаний, однако они с интересом отнеслись к перспективе использования данного механизма пожертвований в будущем. Потенциальным жертвователям для принятия решения об участии в модели целевого капитала необходимо время для того, чтобы понять и разобраться в тонкостях модели, посмотреть на практику участия других компаний, «перестроиться» на иной механизм пожертвований.

«Сама по себе модель целевого капитала очень интересная, но нам нужно какое-то время, чтобы это понять и перестроиться. Сейчас хочется увидеть какие-то первые результаты. Я бы с удовольствием посмотрел и пообщался с теми людьми, которые работают по этой схеме, что они скажут. Вполне возможно, что в последствии все больше и больше компаний будут переходить на эту модель» (ПЖ, №3, Москва).

Был высказан ряд мнений о факторах, в случае реализации которых потенциальные доноры будут готовы пожертвовать на формирование целевого капитала. Например, участие в качестве жертвователей одновременно нескольких

2 См., напр., исследование группы ЦИРКОН «Состоятельные российские граждане о благотворительной деятельности», октябрь-декабрь 2005 г., при поддержке Детского фонда «Виктория».

крупных корпораций, непосредственное обращение НКО – собственника целевого капитала.

«Интересна... например, если будет создаваться целевой капитал СФУ, и жертвователями станут такие крупные компании как наша, Норильский Никель, РЖД, например, то большая вероятность того, что и на выходе получится какая-то реальная помощь и каждой компании в отдельности из оборота придется выводить не такие уж значительные суммы» (ПЖ, №14, Красноярск).

«Если к нам будут приходить представители некоммерческих организаций и предлагать подобную вещь, мы, безусловно, будем ее рассматривать» (ПЖ, №3, Москва).

В заключение интервью потенциальным жертвователям был задан вопрос о препятствиях в использовании данной модели для их компании.

Среди препятствий на пути внедрения модели целевого капитала в практику корпоративной благотворительности респонденты называли иностранную форму собственности компании; раздельность управления и владения компанией, необходимость принятия решения на уровне акционеров; отсутствие гарантий нецелевого использования средств из-за наличия посредника между жертвователем и благополучателем.

«Препятствие – это форма собственности. То есть, у нас менеджмент компании, которая управляет благотворительным бюджетом, не является собственником компании и не распоряжается, скажем, так, чистой прибылью этой компании. Ею распоряжаются наши акционеры. Соответственно, для компаний, которыми владеют, скажем, так, российские олигархи или собственники, этот механизм может быть проще, потому, что они сами своим капиталом, в этом смысле, управляют и определяют цели его использования. А мы не можем управлять, то есть, у нас есть ограничения на использование собственного капитала» (ПЖ, №8, Санкт-Петербург).

«Переход от одной модели к другой требует конструктивного обсуждения и принятия решений на самом высшем уровне. Я имею в виду уровень совета директоров, которые представляют интересы акционеров. И поэтому, на сегодняшний день, у нас данная модель не используется, потому что просто нет такого решения со стороны высшего руководства. Но мы эту модель обсуждаем, и в перспективе, возможно, перейдем именно к этой модели. Других существенных препятствий на данный момент я не вижу» (ПЖ, №9, Санкт-Петербург).

«Минус в том, что прямая благотворительность гарантирует более четкое попадание средств от жертвователя получателю, а создание фондов может вносить дополнительную сложность для получателя» (ПЖ, №14, Красноярск).

Отдельно необходимо отметить, что потенциальные жертвователи и в интервью и на семинарах высказывались за необходимость повышения их информированности о модели целевого капитала (организации специальных дискуссий, обмене опытом корпоративной благотворительности и т.д.). Т.е.

низкий уровень информированности о модели также можно рассматривать как препятствие на пути внедрения данного механизма в корпоративную практику.

«Я бы с удовольствием выслушал мнение своих коллег из нефтедобывающей отрасли на этот счет... Было бы хорошо организовать круглые столы с представителями бизнеса и НКО для живого общения» (ПЖ, №3, Москва).

3.2. Оценка реальными жертвователями практики использования модели целевого капитала НКО в благотворительной деятельности

Решения пожертвовать в фонд целевого капитала в крупных компаниях принималось, как правило, высшим руководством: генеральным директором, председателем Совета директоров и т.п. Среди мотиваций, которые двигали реальными донорами, чтобы пожертвовать в фонды целевого капитала выделим следующие:

- желание быть современными, прогрессивными и инновационными
«Мы внесли где-то около миллиона долларов. Просто мы решили быть инновационными, если можно так сказать» (РЖ, Москва).
- стремление быть публичными, открытыми, социально ответственными
«Компании, которые приняли участие в этом, уже получили свой «промоушн», свой «пиар» (РЖ, Москва).
«Банк ведет достаточно активную социальную политику, а в прошлом году было принято решение о создании собственного благотворительного фонда, который сейчас регистрируется у нас и скоро заработает в полную силу» (РЖ, Санкт-Петербурге).
- желание вложиться во что-то долгосрочное, надежное и перспективное
«Когда на нас вышли с этим предложением, мы подумали, что для нас это очень хорошая история. Потому что специфика эндаумента в том, что это долгосрочная история. Мы закладываем базу не на ближайшие год-полгода...» (РЖ, Санкт-Петербурге).

Опрошенные в ходе исследования реальные жертвователи в фонды целевого капитала, оценивая свой небольшой опыт участия в данной модели, отметили адекватность и эффективность применения данного механизма пожертвований для осуществления стратегических, масштабных, долгосрочных задач и проектов.

Наоборот, для оперативной благотворительной помощи более применимыми и эффективными оказываются альтернативные механизмы благотворительности (как правило, «прямая благотворительность»).

«Многое зависит от масштаба задач, которые предстоит решать. Если у Сколково задача достаточно амбициозная, и нужно очень много игроков и средств, то здесь встает вопрос доверия и авторитета. Если мы передаем в детский дом 10 тысяч долларов на покупку оборудования, то здесь не надо эндаумент создавать. Детский дом не будет управлять этими средствами. Конечно, они тоже хотят какой-то стабильности и долгосрочности, но это не настолько критично, как для того же Сколково или университетов, которые разрабатывают стратегию, готовят кадры

для страны, которые прогнозируют наше будущее. Для серьезных масштабных проектов эндаумент – это самое необходимое. Или для крупных НКО, например, Дети России, с которыми мы работаем» (РЖ, Москва).

«Эндаумент закладывает некую основу на будущее, а прямые пожертвования решают текущие проблемы» (РЖ, Санкт-Петербург)

«Это – долгосрочно. Например, есть спортивный клуб «Водник». Потому что я этим занимаюсь. Завтра мне надоест – и не будет этого клуба. А здесь это зависит не от одного меня, а от группы, которые вложили деньги и хотят работать. Для меня это привлекательно именно потому, что это долгосрочно» (РЖ, Ростов-на-Дону).

В целом реальные жертвователи на сегодняшний день не готовы в полной мере оценить свой опыт жертвования в ЦК, что вполне понятно. В основном они ожидают первых результатов деятельности фондов. Наиболее подробно о проблемах, с которыми пришлось столкнуться, рассказал в интервью респондент из Новосибирска. В первую очередь, это проблемы, связанные, на наш взгляд, с тем, что практика внедрения модели ЦК только внедряется, отсюда и отмеченная респондентом «бюрократия», проблемы с налоговой инспекцией (также столкнувшейся с этой практикой впервые).

«Есть проблемы с отчетностью, очень большая бюрократия, отчет за прошлый год, по сути, за две операции, отнял очень много времени и сил. Хотя с другой стороны, это в какой-то степени повышает прозрачность. В принципе, это область для развития скорее, а не проблема, возможно, стоит задуматься над созданием специальных учетных программ. Государство, в принципе могло бы задуматься над созданием специальных форм по отчетности и выпуску методических рекомендаций, чтобы нам, всем фондам не изобретать по отдельности велосипед. Могли бы в принципе, работать в технологии открытого источника, все фонды повышали бы свою эффективность тем самым.

Еще была проблема в том, что мы долго, 9 месяцев не могли дождаться выхода постановления правительства после выхода закона, мы обращались и в Госдуму, к Фрадкову, к Медведеву с просьбой ускорить принятие законов.

Еще некоторые проблемы есть в той же налоговой инспекции, отсутствует культура работы, налоговики не знают, как с нами работать. В целом же, это все проблемы использования и применения законодательства» (РЖ, Новосибирск).