

---

Людмила Пантелеева  
директор эндаумент-фонда «Филантроп»

# Платформа для хорошего

**В РОССИИ ЕСТЬ ВСЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ РЕШЕНИЙ, СПОСОБСТВУЮЩИХ ТРАНСФЕРУ ЧАСТНОГО КАПИТАЛА В БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ**

Людмила Пантелеева, директор эндаумент-фонда «Филантроп», рассказывает Ирине Слюсаревой о том, каким образом частные инвестиции способствуют увеличению общественного блага. А также объясняет преимущества зонтичной структуры и готовой платформы по сравнению с привычными моделями благотворительности.

Фотографии Фонд «Филантроп»

— Людмила, по каким соображениям было принято решение создать фонд «Филантроп» и в чем состоит концепция фонда?

— Позволю себе ответить без ложной скромности. Наше решение — новаторское. Как многие другие компании, мы наблюдаем за глобальными трендами и оцениваем, какие из них могут быть успешно реализованы в нашей стране.

Мы видим, что на западе последние несколько лет услуги и решения в сфере частной филантропии — активно растущий сегмент. Причем именно готовые решения наряду с полным сопровождением все больше завоевывают интерес клиентов, позволяя им не только упростить передачу средств на благотворительность, сохраняя при этом необходимый контроль и степень вовлеченности, но и

приумножать такие активы за счет инвестирования и эффективного администрирования в целом.

В России тоже есть те, кто хотел бы через филантропические инициативы и социальные инвестиции способствовать увеличению общественного блага. Но в настоящий момент филантропический инструментарий, имеющийся в нашей стране, уступает подобному инструментарию западного мира. Мы подумали, что нужно и у нас создавать готовые филантропические решения. Так появился зонтичный эндаумент-фонд «Филантроп» и инфраструктура вокруг него как полностью готовая платформа для тех, кто хотел бы действовать в нише филантропии осмысленно, системно, долгосрочно.

Вообще, тут стоит отметить, что мы живем в особенное время, которое в мире называ-

ют «золотым веком» филантропии. Неоспоримым доказательством этого эксперты считают тот факт, что большинство (а точнее, три четверти) всех благотворительных фондов в мире создано за последние 20–25 лет, а сама сфера превратилась в мощный по масштабам и значению институт с внушительными активами (порядка 2 трлн долларов), которые оказывают влияние на глобальные финансы в целом.

Столь бурное развитие благотворительности не в последнюю очередь связано с беспрецедентным за всю историю мирового богатства накоплением частного капитала: за последние 20 лет его объем вырос в разы. А также с тем, что предсто-

**Мы живем в особенное время, которое в мире называют «золотым веком» филантропии. Неоспоримым доказательством этого эксперты считают тот факт, что большинство (а точнее, три четверти) всех благотворительных фондов в мире создано за последние 20–25 лет.**

ящие десятилетия станут эпохой глобального трансфера капитала следующему поколению. Специалисты прогнозируют, что в рамках этого процесса около половины наследуемых денег может быть передано не в руки потомков, а благотворительным организациям. Отчасти это уже происходит и выражается в исторически рекордных пожертвованиях в адрес фондов и институций по всему миру. Стоит отметить, что эндаумент как инструмент в этих процессах играет особую роль: пожертвования поступают именно в эндаументы, закрепляя долгосрочные благотворительные цели щедрых доноров.

Анализируя эти тренды, мы создали наше решение в формате инструмента, способствующего трансферу частного капитала на благотворительные цели. Процессы накопления частного капитала активно шли и в России, а эндаумент — единственный «законодательно оформленный» инструмент, существующий для длинных активов в отечественной благотворительности.

В прошлом году концерн «Россиум» принял решение о запуске продукта, основой которого является эндаумент-фонд; а платформа фонда, в свою очередь, ориентирована на неограниченное число участников и имеет зонтичный формат. Точнее, представляет собой фонд фондов. Мы создали не только сам зонтичный фонд, но выстроили комплексное решение, которое позволяет максимально быстро и просто создать собственный эндаумент. Это может быть именно капитал для поддержки любимого музея, фонда, школы, или даже корпоративный эндаумент компании. При этом не придется обременять себя ни учреждением, ни дальнейшим содержанием отдельного юридического лица (как этого

требует законодательство), ни другими вопросами, включая поиск узкой экспертизы. Вы доверяете все вопросы сопровождения и администрирования опытным специалистам-практикам, получая взамен, по сути, альтернативу собственному фонду, существенную оптимизацию усилий и экономию средств, а также контроль ваших активов и беспристрастное соблюдение интересов на всем пути: от поступления средств в фонд до момента, когда они будут израсходованы на обозначенные благотворительные цели.

— Итак, ваш эндаумент-фонд учрежден холдинговой структурой. Эта структура не имеет отношения к культуре, образованию и науке, хотя в принципе эндаумент как таковой имеет целью помощь, как правило, именно в этих сферах. И в этом состоит его отличие, верно? — Верно, но основное новаторство мы видим в уже упомянутом зонтичном формате и, как следствие, возможности создать не один, а неограниченное количество эндаументов в любой из возможных сфер в рамках одного фонда; в готовой инфра-

структуре — от открытия счетов до инвестирования; в полном сопровождении по всему спектру вопросов, и, конечно, в максимальном доступе к контролю со стороны филантропа на любом из этапов управления его активами. Все это стало возможным, в том числе, потому, что впервые в нашей стране подобного рода решение создано в периметре крупной холдинговой структуры с собственной широкой инфраструктурой и глубокой экспертизой в различных отраслях.

Сейчас практически все существующие в России эндаументы (за единственным исключением) созданы для поддержки конкретных организаций, либо одной или нескольких сфер. Мы, создавая свое решение, включили в него все сферы, в которых сегодня в России могут создаваться эндаументы, и все направления благотворительности. Таким образом, участники нашего решения могут максимально диверсифицировать свои филантропические интересы.

— На кого ориентировано ваше решение? Кого вы видите в качестве своей аудиторией? — Организации, уже имеющие эндаумент, прямой нашей аудиторией не являются. Но если они захотят прийти на нашу платформу, мы можем быть им полезны. Они смогут использовать нашу площадку, скажем, как инструмент дополнительного продвижения своей организации или отдельного проекта, как еще один публичный канал для фандрайзинга.

Наша «якорная» целевая аудитория — частные лица. Возможно, у них уже есть опыт благотворительности и теперь они готовы сделать более фундаментальный шаг — создать «вечный» капитал для поддерживаемой организации, а заодно и привлечь более широкое внимание к значимым для них темам. Или же создателями могут быть новички в сфере благотворительности, которым сопровождение и готовая механика позволили бы быстро погрузиться и реализовать задуманное. Здесь также могут встретиться единомышленники, которые займутся, например, финансированием конкретного благотворительного кейса. И если наша платформа



станет местом такой встречи и синергии, мы будем считать, что движемся в правильном направлении.

В общем, под нашим «зонтиком» могут собираться участники, мотивы которых могут быть разными. Кто-то находится в поиске партнеров по проектам, кому-то хочется оптимизировать расходы на благотворительность, а кто-то стремится избежать погружения в организационные хлопоты. Но всех их объединяет общая цель — стремление помогать другим профессионально и устойчиво, делать свой вклад в развитие комфортной среды и приносить пользу тому обществу, где сами они смогли стать успешными.

Исходя из этих соображений, мы реализовали еще одну полезную опцию — комплекс услуг полного сопровождения. Сегодня российская эндаумент-индустрия еще остается довольно узкой нишей, в которой трудности создания новых фондов подчас связаны с отсутствием достаточно широкой и достаточно прозрачной практики. Всю многообразную экспертизу (юридическую, финансовую, организационную) мы «зашили» в комплексное сопровождение. Это позволяет учредителям эндаументов использовать ресурсы осознанно и грамотно. Часть нашего комплексного решения, связанную с инвестированием, взяла на себя одна из крупнейших управляющих компаний на российском рынке — УК «Регион Эссет Менеджмент». Ее более чем 20-летний опыт по управлению активами институциональных клиентов особенно важен. В целом такая комбинация возможностей и глубокой экспертизы нам видится очень полезной.

— **Может быть, люди ищут, в том числе, возможности сохранить свои благотворительные цели при наследовании?**

— За рубежом очень популярна история, когда через эндаумент передаются пожертвования по завещанию. В России такая практика пока совсем не применяется, но единичные обращения возникают. В частности, клиенты уже интересовались возможностями интеграции наших решений в свои наследственные истории. Возможность завещать наследство благо-

творительному фонду, безусловно, имеется. Но вопрос заключается в создании такого механизма, в котором благотворительные средства будут использованы долгосрочно и целевым образом, то есть, по сути, будет обеспечен механизм независимого контроля вне жертвователя. С этим как раз поможет справиться эндаумент. В частности, такие решения, как наше — где репутационные и иные риски зависят от соблюдения интересов не одного, а многих участников.

Такая практика востребована обществом и, думаю, будет развиваться.

Но мы рассчитываем, что люди будут создавать именные эндаумент-капиталы и при жизни. Кстати, для создания именной благотворительной структуры есть два маршрута. Первый — создание именного фонда, что недешево и трудозатратно. Второй маршрут, который предлагаем мы (имеющий несопоставимо более низкие издержки), — создание именного эндаумента в нашей готовой структуре. Можно, конечно, создать свой эндаумент-фонд. Но повторюсь, тогда неизбежно придется столкнуться с необходимостью создавать юридическое лицо, что, в свою очередь, влечет за собой трату различных ресурсов: сил, времени, денег. Через работу на нашей платформе можно оптимизировать и расходы, и усилия. Закон позволяет брать определенный процент от пожертвований на организационные расходы, так мы получаем плату за сервис и возможность работать на нашей платформе, плюс возникает комиссия за управление активами. Но даже совокупно эти издержки в разы меньше, чем создание собственной структуры и ее ежегодное содержание.

И хотя пока в нашей стране не так много именных фондов в принципе, не говоря уже о частных эндаументах, но постепенно они появляются. Для частного донора это правильный и надежный способ реализовать и длительно поддерживать личные ценности и собственные филантропические интересы. — **Ваша идея — новаторская для российского рынка, а для западного?**

— На западе такие решения есть. Мы, безусловно, анализировали, как они работают, насколько эффективно помогают людям заниматься филантропией. Существуют, например, так называемые фонды, рекомендуемые донорами — DAFs. Если чуть более понятно, то это условно благотворительные инвестиционные счета. Они появились в Америке и именно там получили свое мощное развитие и продолжают активно занимать свою нишу среди других инструментов. Многие эксперты считают их самым ярким явлением в мире филантропии за последние 20 лет.

DAF — готовое решение, созданное через некоммерческую организацию (такая же конструкция, как наша). Самые крупные по объемам DAF существуют в периметре бизнес-структур, где есть собственная экспертиза по управлению активами клиентов, потому что средства, поступающие в DAF, подлежат обязательному инвестированию. Как и в нашем случае, активы DAF — это пожертвования, то есть безвозвратные вклады. В качестве пожертвований можно передать не только денежные средства, но и ценные бумаги. Например, донор, владеющий пакетом акций Amazon.com, может передать этот актив на баланс DAF (поддерживающего, скажем, школу) и немедленно вычесть полную стоимость пожертвования из своей налоговой облагаемой базы. Если бы донор хотел поддержать школу другим путем, ему пришлось бы продать акции, заплатить с этой суммы налог на прирост капитала от продажи, и лишь затем пожертвовать школе оставшиеся деньги. Безусловно, налоговые вычеты для тех, кто использует DAF, являются существенным стимулом, который установлен государством. В нашей стране налоговый вычет для жертвователя в эндаумент-физического лица также существует.

В целом мы построили аналогичную структуру, но использовали российский законодательный инструментарий.

Как и в случае с DAF, от филантропа-донора требуется самый минимум усилий: определиться с объемом средств,

направляемых на благотворительность, и с конечными получателями. Все остальные организационные вопросы лежат на организации, ведущей благотворительные счета — в нашем случае, на фонде «Филантроп».

Как уже упоминала, DAF стали активно развиваться только с приходом туда крупных финансовых институций, — в частности, глобальных управляющих активами. В результате этого прихода DAF получили профессиональную финансовую экспертизу, возможность осуществлять полный контроль благотворительных средств и использовать уже имеющиеся клиентские базы и каналы. В результате возник мощный синергетический эффект. По сути, эндаумент-фонд «Филантроп» — это российский DAF.

— Как устроено управление фондом?

— В России эндаумент-фонды, они же фонды целевого капитала, существуют в формате некоммерческих организаций и регулируются отдельным федеральным законом о целевом капитале № 275. Поэтому, являясь некоммерческой организацией, мы организованы в соответствии с законодательным регулированием в этой сфере. У нас есть высший коллегиальный орган — Совет Фонда, есть исполнительная дирекция и есть Попечительский совет. Здесь мы не отличаемся от некоммерческих организаций. Но, помимо того, что мы некоммерческая организация, мы еще являемся ее особым, специализированным форматом (в соответствии с упомянутым федеральным законом). И это дает нам возможность для каждого эндаумента (целевого капитала) учреждать отдельный совет, чтобы обеспечить нашим клиентам-филантропам возможность непосредственного контроля и участия в принятии решений сформированных ими эндаументов.

Если говорить об органах управления, то понятно, что в них следует приглашать специалистов, обладающих глубокими компетенциями в некоммерческой, в финансовой сферах, в области инвестирования, доверительного управления. Нам таких людей удалось получить. В состав всех

органов управления нашего фонда входят топ-менеджеры, имеющие высокий авторитет в сферах своей деятельности. В том числе, люди, стоявшие у истоков становления эндаумент-индустрии в России. Это важный, как мы считаем, критерий, способный генерировать доверие к нашему проекту.

— Западные финансовые рынки сейчас закрылись для российских структур. Это что-то поменяло для вашего фонда?

— В федеральном законе № 275 есть отдельная статья, которая посвящена инвестированию средств эндаументов. Законодатель изначально определил для фондов нашего формата широкий спектр инструментов инвестирования и без какого-либо ограничения долей в зависимости от классов активов. Среди доступного инструментария — практически все инвестиционные возможности финансового рынка.

Политика нашей управляющей компании в части эндаументов не была связана с инвестированием в иностранные ценные бумаги, поэтому текущая ситуация не является для нас барьером.

Что касается в целом перспектив рынка эндаументов, то, начиная с периода пандемии, к текущему моменту отмечается всплеск интереса к этому инструменту. Для примера, за эти 2 с небольшим года создана четвертая часть всех эндаумент-фондов, учрежденных в нашей стране с момента вступления в действие профильного закона в 2007 году, то есть за 15 лет. Прирост активов эндаументов в 2020 и 2021 годах — составил 20% и 26% соответственно.

А в целом за последние 10 лет количество российских эндаумент-фондов выросло более чем в 2,5 раза, а объем фондов увеличился в 9 раз.

Для экспертов все это выглядит вполне закономерным. Как только ситуация усугубляется и финансирование сжимается либо прекращается вовсе, начинается поиск нового инструментария и дополнительных возможностей со стороны тех, кто привлекает средства

(неважно, инвестиционные, или филантропические). Эндаументы тут выступают одним из альтернативных инструментов, хотя, конечно, идеально, когда они создаются до кризиса. Теперь же текущая ситуация, начиная с 2020 года, в определенной степени служит триггером развития рынка.

Нынешний год стал юбилейным для отрасли эндаументов. С момента появления таких капиталов в нашей стране прошло 15 лет. И я считаю, что это важный рубеж, в каком-то смысле развилка, где могут быть определены новые векторы дальнейшего развития, продиктованные, в том числе, текущей ситуацией. Ведь потребность в новых технологичных решениях для вовлечения частного капитала в решение социальных задач будет только нарастать.

Сам рынок эндаументов созрел для подобных форматов, упрощающих вход, удешевляющих стоимость операций, генерирующих новые способы совместного участия. В этом отношении мы находимся в тренде экономики совместного пользования и, таким образом, попадаем в историю, которая будет только наращивать актуальность.

— Что можно считать моментом старта фонда?

— Мы уже стартовали. В прошлом году зарегистрировали фонд, вели организационную работу по созданию комплексной инфраструктуры и подготовку к выходу на рынок, и даже в этой «тихой фазе» получили первые эндаументы на нашу платформу. Сейчас рассчитываем на определенную масштабируемость.

При этом, конечно, мы видим, что наше решение в каком-то смысле опережает спрос. Нам предстоит его отчасти и формировать, поэтому обязательным элементом нашей деятельности будет популяризаторская экспертная работа.

А вообще хотелось бы представить, что однажды мы создадим «моду» на такого рода решения. И увидим отечественных Нобелей и Гарвардов, преобразующих свои благотворительные активы в вечные капиталы. ■