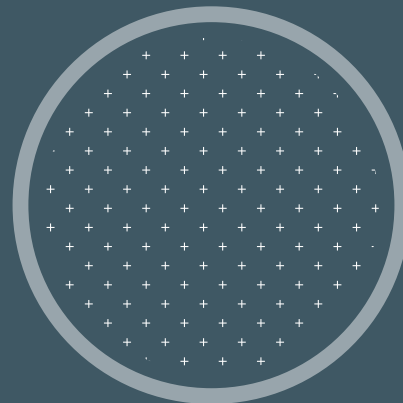
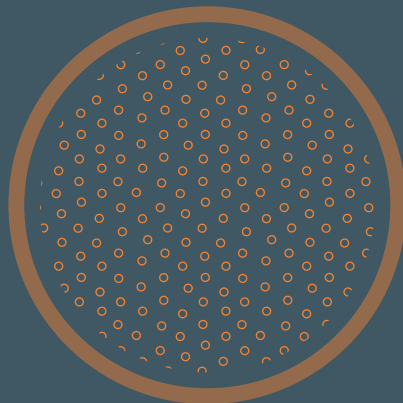
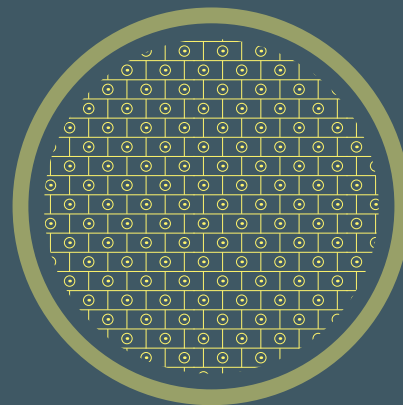
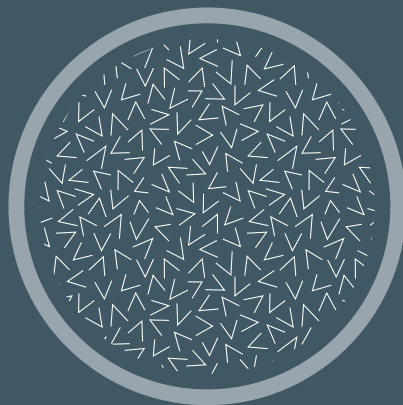


АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ DONOR-ADVISED FUNDS В ФИЛАНТРОПИИ



АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ DONOR-ADVISED FUNDS В ФИЛАНТРОПИИ

Сентябрь, 2021 г.

Авторы

Людмила Пантелеева
Алла Самолетова

Идея и финансовая поддержка

Благотворительный фонд
Владимира Потанина

Редактор

Наталья Дорошева

Издательская группа:

Тимофей Андросов
Андрей Высоцкий
Дарья Куваева
Роман Склоцкий
Мария Финогеева
Валерия Чернякина

Благотворительный фонд Владимира Потанина

г. Москва, ул. Тверская, д. 16, стр. 1
+7 (495) 149-30-18
fondpotanin.ru
facebook.com/potaninfoundation
vk.com/potaninfoundation



Благотворительный фонд
Владимира Потанина, 2021

© Благотворительный фонд Владимира
Потанина, 2021
© Пантелеева Л.Ю., Самолетова А.М., 2021
© Дорошева Н. М., 2021

Данное произведение распространяется по лицензии Creative Commons «Attribution-NonCommercial-NoDerivatives» («Атрибуция — Некоммерческое использование — Без производных произведений») 4.0 Всемирная.

© Издательство «ДПК Пресс», 2021
dpk-press.ru

СОДЕРЖАНИЕ

Вступительное слово	5	
	6	Предисловие
Как работает DAF	6	
	7	Спонсоры
Стоимость и инвестиции	9	
	10	Входной порог
Налоги	11	
	12	Преимущества
Критика	13	
	14	Пандемия
Заключение	15	
	17	Источники
Об авторах	19	



ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО

Центр развития филантропии продолжает знакомить читателей с интересными явлениями в филантропии. На этот раз в фокусе внимания — механизм финансирования благотворительной деятельности donor-advised funds (DAF, или фонды, рекомендованные донорами), вызывающий оживленные и не утихающие дебаты среди профессионалов.

Подходы к финансированию и развитию филантропии отличаются многообразием и нарастающей сложностью. Представители некоммерческого сектора хорошо знакомы с такими уже традиционными схемами, как массовые пожертвования, гранты или корпоративные пожертвования. Вместе с тем усложнение вызовов, стоящих перед филантропией, профессионализация донорского сообщества, рост интереса бизнеса к сектору стимулируют разработку и внедрение альтернативных моделей финансирования благотворительной деятельности. В основе этих моделей лежит философия, отражающая долгосрочный горизонт планирования доноров и НКО, признание государством роли филантропии и общая ориентация на достижение позитивного и устойчивого

социального эффекта. К числу таких моделей можно отнести, например, фонды целевого капитала, социальные облигации или фонды, рекомендованные донорами, о которых пойдет речь ниже.

В дайджесте рассматривается зарубежный опыт работы фондов DAF, которые в последние годы не только демонстрируют высокие темпы роста, но и регулярно становятся предметом профессиональных споров. Несмотря на то что фонды DAF появились в Соединенных Штатах еще в начале 1930-х, их звездный час начался в середине 2000-х годов, когда в США и других странах была разработана законодательная база, сформированы благоприятные налоговые условия, а в игру вступили ведущие финансовые игроки.

Мы предлагаем читателям познакомиться подробнее с моделью работы фондов DAF, ее ключевыми принципами, преимуществами и недостатками и надеемся, что этот материал станет поводом для критического обсуждения альтернативных механизмов финансирования филантропической деятельности.

Центр развития филантропии

**Благотворительного фонда
Владимира Потанина**

ПРЕДИСЛОВИЕ

Пять лет назад в опубликованном The Chronicle of Philanthropy ежегодном рейтинге 400 крупнейших благотворительных организаций США, получивших наибольшее количество пожертвований за год, произошла сенсация¹. Впервые за 25 лет на первую строчку рейтинга стремительно ворвался Fidelity Charitable Gift Fund, потеснив традиционных лидеров благотворительного сектора. Нового чемпиона от классических благотворительных фондов отличал его формат — он являлся donor-advised fund (DAF). Ровно через год уже шесть donor-advised funds уверенно вошли в десятку самых крупных благотворительных организаций по размеру полученных ими пожертвований.

Так обозначилась новая веха частной благотворительности, где donor-advised funds стали своего рода феноменом благотворительного сектора, демонстрируя небывалый по темпам рост активов. Пожертвования в пользу DAF выросли с чуть менее 14 миллиардов долларов США в 2012 году до 23 миллиардов долларов США в 2016 году — рост на 66 % за пять лет, в то время как индивидуальные пожертвования в США в целом выросли всего на 15 % за те же пять лет.

Этот бум продолжается и сегодня, что позволяет говорить о DAF как об уникальном благотворительном инструменте современной филантропии. Но именно этот формат благотворительности вызывает и шквал критики экспертов, которые называют его «комнатой ожидания» или тем, что «пожирает» филантропию. Такой живой и вместе с тем противоречивый интерес к самому быстрорастущему благотворительному инструменту нашего времени и стал предметом данного анализа.

¹ The Chronicle of Philanthropy, 2016.

КАК РАБОТАЕТ DAF

DAF (фонд, рекомендованный донорами) представляет собой благотворительный инвестиционный счет, управляемый общественной благотворительной организацией в интересах доноров. Для участия доноры вносят пожертвования, получая взамен благотворительный налоговый вычет, при этом они могут рекомендовать выплаты со своего счета определенным некоммерческим организациям позже, когда это будет удобно. Сама общественная благотворительная организация, именуемая также спонсором, предоставляет полное администрирование — от инвестирования до дальнейшего распределения средств в виде грантов указанным (рекомендованным) донорами благотворительным организациям.



Пожертвовать в DAF можно денежные средства, ценные бумаги или другие активы, включая предметы искусства или доли бизнеса. С момента передачи активов донором право собственности на них переходит фонду-спонсору, а сам такой вклад, как и любое другое пожертвование, является невозвратным. Донор в свою очередь получает право на немедленный налоговый вычет, а также сохраняет за собой консультационные привилегии по вопросам инвестирования средств и их распределения благотворительным организациям. Тут стоит особо подчеркнуть, что законодательство не обязывает DAF соблюдать рекомендации доноров относительно грантополучателей,

оставляя последнее слово за спонсирующей организацией, особенно если рекомендация донора противоречит ее миссии. В действительности DAF в большинстве случаев выполняет благотворительные запросы доноров, предпочитая долгосрочные и лояльные с ними отношения. Получателем пожертвований из DAF может стать любая квалифицированная благотворительная организация, зарегистрированная в Налоговом управлении США (Internal Revenue Service, сокр. IRS) как организация 501 (c) 3².

Несмотря на то что DAF считается наиболее востребованным инструментом среди частных доноров (семей), расширяется и практика его использования компаниями, которые могут также поддерживать изменения в сообществах и регионах, где они работают как на локальном, так и на международном уровне.

² Internal Revenue Service, 2021.

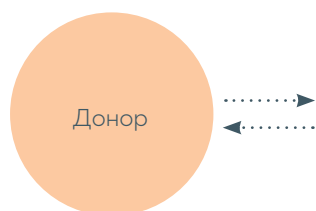
СПОНСОРЫ

Первые фонды DAF появились в США еще во времена Великой депрессии при фондах местных сообществ и при еврейских федерациях. Тем не менее DAF не набирали обороты, пока в 1990-е годы в этот сектор не пришли такие крупные игроки финансового рынка, как Fidelity Investments и Charles Schwab Corporation, создавшие свои собственные некоммерческие организации-спонсоры фондов, рекомендованных донорами, и пока практика DAF окончательно не была закреплена на законодательном уровне в 2006 году. Так появилась Fidelity Charitable, которая и произвела фурор на благотворительном рынке в 2016 году, а к 2017 году выросла более чем на 400 % за предыдущие семь лет.

Сегодня на рынке существует порядка тысячи спонсирующих DAF организаций, среди них выделяют три категории: национальные (коммерческие и некоммерческие/независимые), фонды местных сообществ и фонды одной цели (single-issue funds).

Рис. 1. Модель DAF

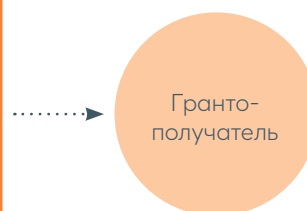
Шаг 1. Донор вносит в фонд DAF невозвратное пожертвование



Шаг 2. Донор получает немедленный налоговый вычет



Шаг 3. Спонсор администрирует пожертвование и вместе с донором определяет, когда и кому будут распределены средства



Шаг 4. Гранты выдаются благотворительным организациям на их уставные цели

До передачи грантополучателям активы DAF могут расти за счет инвестиционного дохода

К коммерческим или национальным спонсирующим организациям как раз и относят Fidelity и Schwab Charitable. Для этих организаций управление фондами, рекомендованными донорами, является их основной, а зачастую и единственной благотворительной деятельностью, что существенно отличает их от двух других форматов спонсоров, где DAF служит одним из элементов комплексной стратегии сбора средств, направленной на достижение установленной благотворительной цели.

По этой причине называть национальных спонсоров благотворительными организациями можно весьма условно, хотя они и регистрируются в IRS именно как общественные благотворительные организации. Кроме того, их отличительной чертой является их тесная связь с коммерческими корпорациями. Например, средства, хранящиеся в благотворительном фонде Fidelity (DAF), управляются Fidelity Investments, коммерческой корпорацией финансовых услуг, создавшей DAF. Принимают в управление они, как правило, денежные средства или ценные бумаги. Именно эти фонды последние несколько лет возглавляют рейтинги крупнейших в мире DAF.



Fidelity Charitable, которому исполняется в 2021 году 30 лет, остается самым крупным DAF в Америке. С момента своего основания он предоставил рекомендованные донорами гранты в 328 тысяч благотворительных организаций на сумму 51 миллиард долларов США. Половина этой суммы была передана на благотворительность за последние пять лет.

Конкурентными преимуществами национальных (коммерческих) спонсоров в сравнении с другими категориями спонсоров фондов являются низкие инвестиционные сборы и простота использования для доноров.

Эксперты иногда выделяют здесь еще одну категорию — независимые спонсоры. Популярным и самым крупным независимым спонсором является American Endowment Foundation, основанный в 1992 году и насчитывающий сегодня 5 миллиардов долларов активов. Эта организация не управляет деньгами, доноры могут порекомендовать своего собственного финансового менеджера или консультанта для осуществления инвестиций. American Endowment Foundation принимает широкий спектр активов, пожертвования в него начинаются с суммы от 10 тысяч долларов США. Крупнейшими независимыми спонсорами являются также National Philanthropic Trust и United Charitable.

В период с 2015 по 2019 год Fidelity Charitable, Vanguard Charitable, Schwab Charitable и National Philanthropic Trust управляли практически половиной (46 %) активов DAF.

Другой значимой категорией спонсоров DAF являются фонды местных сообществ. Они сосредоточены на развитии конкретного географического региона — города или штата. Примерами таких фондов являются Chicago Community Trust или the Foundation for the Carolinas. DAF обычно составляют существенно большую часть активов фондов местных сообществ, чем благотворительных организаций, занимающихся отдельными вопросами. Многие доноры открывают счета в фондах местных сообществ, потому что такие грантодатели хорошо разбираются в некоммерческих организациях региона и предлагают дополнительные услуги — благотворительные консультации.

И наконец, благотворительные спонсирующие организации, которые поддерживают одну конкретную цель, — проблему, организацию или веру. The Sierra Club Foundation, the Combined Jewish Philanthropies of Greater Boston — все они

также имеют в своем управлении фонды, рекомендованные донорами. В этом случае подобные организации фокусируют доноров на своих собственных целях и проектах. Неудивительно поэтому и их лидерство в распределении средств. Если по статистике последних лет национальные спонсоры в среднем распределяют 20 % средств, фонды местных сообществ — 15 %, то фонды одной цели приближаются к показателю 30 %.

СТОИМОСТЬ И ИНВЕСТИЦИИ

Как благотворительный инструмент, наиболее востребованный именно у частных доноров, DAF сравнивают с частными фондами в плане расходов и налоговых преимуществ.



Стандартно DAF взимает комиссионные — плату за администрирование счета и инвестирование средств. Последняя зависит от стратегии и инструментов, в которые будут инвестированы средства. Никаких юридических или бухгалтерских сборов не требуется.

Табл. 1. Основные показатели рынка DAF (США) по состоянию на 2019 год (в разрезе спонсирующих организаций)

Показатель	Национальные организации	Фонды местных сообществ	Фонды одной цели
Количество организаций	53	607	333
Количество благотворительных инвестиционных счетов, тыс.	731,11	83,18	58,93
Объем активов, млрд долларов США	87,23	40,22	14,5
Новые поступления, млрд долларов США	27,51	6,73	4,57
Динамика поступлений по сравнению с 2018 годом, %	+ 15,5	-10,5	-4,3
Объем распределенных средств, млрд долларов США	17,57	5,95	3,85
Доля распределения от общего объема средств, %	24,2	16,4	28,8

Источник: National Philanthropic Trust

Например, и Schwab, и Fidelity в качестве административного сбора взимают 0,6 % от активов или 100 долларов США (что больше) с сумм на счетах до 500 тысяч долларов США. В обоих фондах при последующих поступлениях в размере 500 тысяч долларов удерживается 0,3 % от суммы.

Некоторые коммерческие спонсоры требуют, чтобы донор использовал паевые инвестиционные фонды организации для инвестиций, поэтому будет взиматься плата за внутренние паевые инвестиционные фонды. Инвестиционные расходы могут варьироваться от 0,02 % для инвестирования через биржевые фонды до 0,85 % и более для активно управляемых стратегий. Если донор нанимает консультанта для управления активами, необходимо будет дополнительно вносить порядка 1 % от активов за управление капиталом.

Сами варианты инвестирования сильно различаются среди спонсирующих организаций. Некоторые могут позволить инвестиционному консультанту донора управлять деньгами, в то время как другие требуют, чтобы донор выбирал инвестиции, предлагаемые в рамках программы спонсирующей организации. Подходы могут быть следующими:

1. Широкий выбор инвестиций. Организации-спонсоры позволяют донорам и их консультантам выбирать свой собственный инвестиционный портфель. Руководящие принципы и надзор за используемыми инвестициями устанавливаются спонсирующей организацией.
2. Выбор только паевого инвестиционного фонда или пула паевых инвестиционных фондов. Донорам предлагают от пяти до десяти паевых инвестиционных фондов или их пулов на выбор. Возможность изменять выбор варьируется от года до любого времени.
3. Нет инвестиционного выбора. Многие фонды местных сообществ требуют, чтобы доноры использовали их программу управления инвестициями для средств, рекомендованных донорами. В таких ситуациях специалисты по планированию

и доноры изучают стиль управления программой и ее track-record. Для доноров, которые не заинтересованы в управлении инвестициями, отсутствие выбора может рассматриваться как преимущество.

Некоторые спонсирующие организации предлагают «скидки» на крупные пожертвования или взимают многоуровневые сборы, которые уменьшаются по мере роста баланса в фонде.

Некоторые услуги могут увеличить расходы. Например, дополнительные расходы на предоставление международного гранта в среднем составляют около 1500 долларов США за грант.

Для сравнения: частные фонды несут минимум 2,5–4 % расходов от объемов средств, уплачивают 1–2 % акцизного налога на чистую инвестиционную прибыль, а также обязаны расходовать на благотворительность не менее 5 % активов каждый год (последние два законодательных ограничения отсутствуют в DAF).

ВХОДНОЙ ПОРОГ

Говоря о расходах, имеет смысл упомянуть о минимальных суммах пожертвований, которые принимаются в DAF. В этом состоит еще одно явное преимущество в сравнении с частными фондами и заблуждение многих, считающих DAF доступным исключительно для состоятельных доноров.

Если учесть, что в Schwab Charitable, например, первоначальное пожертвование составляет всего 5000 долларов США, а последующие взносы (в случае, если они будут) могут быть всего 500 долларов США, то фонды, рекомендованные донорами, представляются прекрасной возможностью для начинающих филантропов даже с относительно небольшими суммами денег.

Такой доступный «чек» позволяет говорить и о положительном эффекте DAF — так называемой демократизации частной филантропии: не очень богатым людям стал

доступен способ накопления денег с налоговыми льготами для последующей передачи их на благотворительность.

По данным на 2019 год всего в США было зарегистрировано 873 228 счетов, рекомендованных донорами, что на 19,2 % больше, чем в 2018 году. Средний размер таких счетов составляет 162 556 долларов США³.

НАЛОГИ

Исследования феномена бурного роста DAF говорят, что их популярность обусловлена привлекательными налоговыми льготами. Делая благотворительный взнос на свой счет в DAF, донор может получить максимально возможный налоговый вычет в США. Так, например, в случае пожертвования денежных средств вычет может составить до 60 % по сравнению с 30 % для индивидуальных пожертвований в частные фонды, а для ряда других активов — до 30 % для DAF по сравнению с 20 % для частного фонда.

В случае передачи ценных бумаг и других неденежных активов налоговое законодательство США позволяет донору DAF получить налоговый вычет исходя из рыночной стоимости жертвуемого актива (а не первоначальной стоимости, как это реализуется в случае пожертвования в частный фонд). Это позволяет избежать уплаты налога на прирост капитала.



³ National Philanthropic Trust, 2020.

Указанное преимущество делает пожертвование через DAF более привлекательным, чем продажа активов и пожертвование денежных средств, а также снимает лишние усилия на оформление документов (в том числе налоговых) в случае прямой передачи таких активов нескольким благотворительным организациям. Кроме того, мелкие благотворительные организации часто не могут принимать пожертвования сложных активов, а некоторым сложно принимать даже публично торгуемые акции.

В 2018 году в США также был принят новый налоговый закон, увеличивший индивидуальный стандартный вычет в случае внесения крупной суммы в DAF в течение одного налогового периода, что позволяет максимизировать свои налоговые льготы⁴. Это дает возможность налогоплательщикам воспользоваться таким вариантом, увеличив сумму пожертвования, а далее продолжить выделять средства благотворительным организациям со своего счета в DAF в любое время, когда они захотят.

Обобщая налоговые преимущества, отметим, что донор получает три вида налоговых льгот от пожертвования в DAF: вычет подоходного налога в том же налоговом периоде, избежание налога на прирост капитала, если это неденежное пожертвование, и уменьшение стоимости передаваемого по наследству имущества для целей налогообложения.

Для DAF также не требуется ежегодной налоговой отчетности, в то время как фонды должны подавать весьма сложные налоговые регистры (форма 990).

Кроме того, как уже было сказано выше, в DAF отсутствует налог на прибыль от инвестирования в сравнении с тем же акцизным налогом в частном фонде в размере 1,39 %.

Подобные налоговые преференции делают DAF объектом мощной критики. Противники заявляют, что налоговое законодательство стимулирует пожертвования в такие фонды, не делая аналогичного для получения пожертвований напрямую

⁴ Ries, The CPA Journal, 2019.

благотворительными организациями или частными фондами, а сам донор DAF получает налоговые льготы в том же году, когда деньги поступают на его счет в DAF, а не когда они распределены на благотворительность.

Сторонники DAF обосновывают это тем, что такая налоговая льгота, наоборот, позволяет донорам отчислять больше денег в DAF в период, когда их заработок позволяет им делать это. Соответственно, и получаемый налоговый вычет будет тоже выше. Впоследствии доноры могут продолжать предоставлять постоянные суммы в DAF, даже если их доходы падают.

ПРЕИМУЩЕСТВА

Но налоговые льготы и минимизация расходов — не единственные факторы, обеспечивающие популярность DAF среди доноров. К ним можно добавить простоту использования и отсутствие административного бремени: организация-спонсор выполняет всю юридическую и бухгалтерскую работу. Спонсоры DAF также несут ответственность за соблюдение законов, освобождая доноров и от этих забот. Все это позволяет донору сосредоточиться на целях своей благотворительности и деятельности по грантопередаче, хотя даже эти функции могут быть делегированы донором DAF.

Одной из услуг DAF является возможность поддержки донора в его филантропии — многие спонсоры DAF, преимущественно фонды местных сообществ, предоставляют своим донорам полезный контент и советы, например, о том, как выбирать благотворительные организации для получения грантов или же информацию о деятельности различных благотворительных организаций, а при необходимости могут связать своих доноров и с благотворительными консультационными фирмами. Это может оказаться определяющим для доноров, нуждающихся в рекомендациях и руководстве. Однако все же большинство организаций-спонсоров не предлагают такого

рода помощь, оставляя доноров самостоятельно принимать решения о предоставлении грантов.

Еще одной полезной опцией, обеспечиваемой DAF, является обязательная проверка получателя гранта на предмет наличия благотворительного статуса у организации.

DAF также будет отслеживать все взносы доноров, предоставляя единый налоговый документ, что может облегчить проблемы с ведением учета.

Значимым преимуществом является значительная диджитализация и простота использования — все действия по открытию счета в DAF можно совершить онлайн, так же легко можно отслеживать все прошлые гранты и пожертвования, в то время как многие частные фонды не готовы делать это для своих доноров. Сам же счет в DAF можно открыть в течение нескольких дней.

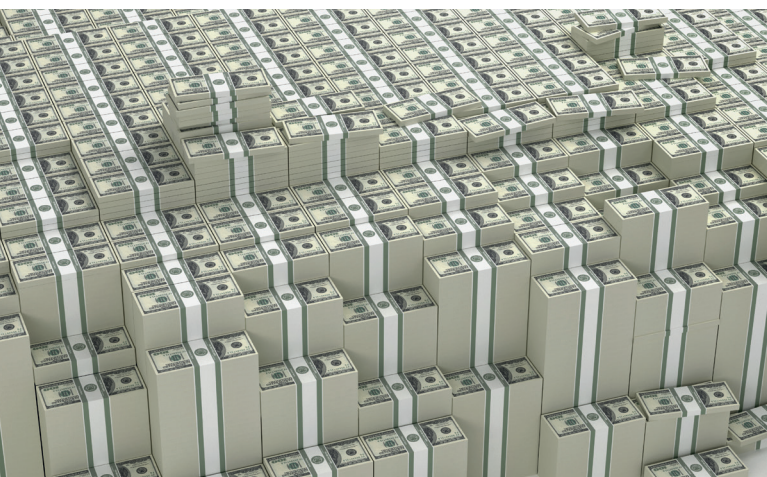


В более широком и практическом смысле DAF может служить и возможностью для обучения благотворительности и передачи семейных ценностей детям и наследникам, а также для сохранения в будущем семейных благотворительных традиций без учреждения для этих целей частного семейного фонда.

При желании донорам DAF гарантирована анонимность, что невозможно реализовать в случае прямого пожертвования в какой-либо фонд.

КРИТИКА

Несмотря на свою востребованность, DAF подвергаются активной критике. Мы уже упоминали, что одной из причин негативно-го восприятия таких фондов в экспертном сообществе является их накопительный характер — они аккумулируют пожертвования и не имеют обязательств к ежегодному распределению какой-либо их части как благотворительные фонды. То есть, по сути, DAF могут удерживать средства доноров столько, сколько захотят, получая при этом прибыль за счет комиссионных, которые они взимают со счетов доноров. Они также могут получить дополнительные деньги за счет инвестиционных комиссий, взимаемых в паевых фондах коммерческих спонсоров, в которые DAF инвестируют активы доноров.



Все это выглядит как заинтересованность распорядиться средствами доноров, не передавая их на благотворительность как можно дольше.

Защитники DAF оспаривают это, указывая на то, что примерно 20 % активов на счетах таких фондов выплачиваются ежегодно, и это больше чем 5 %, которые благотворительные фонды обязаны выдавать по закону. Об этой статистике говорят и годовые отчеты некоторых DAF. Так, в 2020 году доноры Fidelity рекомендовали выделить два миллиона грантов 170 тысячам благотворительных организаций на общую сумму 9,1 миллиарда долларов США, что превышает на 24 % объем средств, выделенных

в 2019 году. Fidelity Charitable подталкивает доноров давать рекомендации по благотворительным грантам, если они не сделали этого в течение трех лет после предоставления денег в DAF. Если жертвователь не назовет благотворительные организации, Fidelity начнет их выбирать самостоятельно, а через семь лет передаст весь баланс одной или нескольким благотворительным организациям, утвержденным своими попечителями.

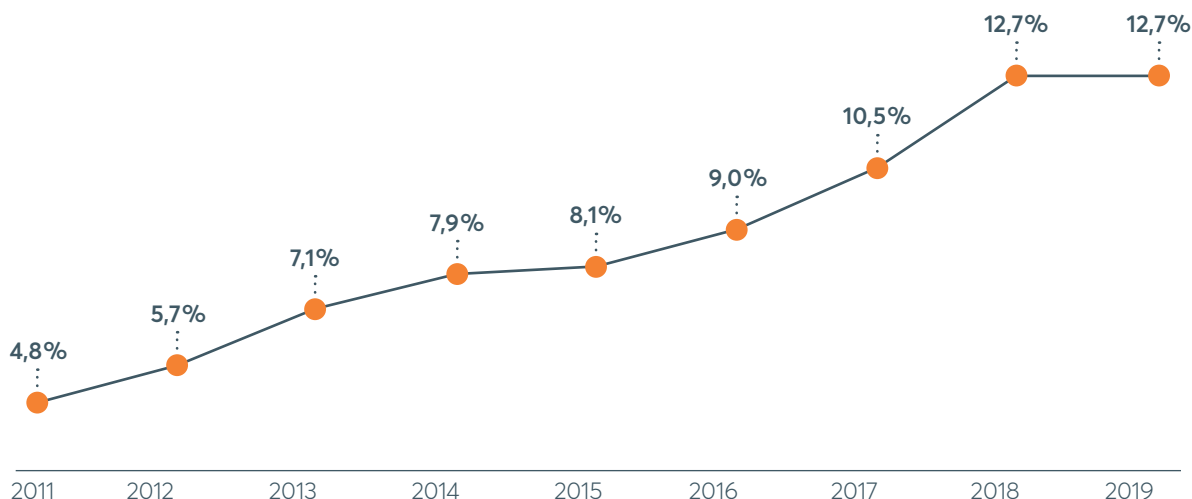
Кроме того, Fidelity Charitable заявляет, что 76 % пожертвований в DAF выплачиваются некоммерческим организациям в течение пяти лет, а 89 % — в течение 10 лет. Это, безусловно, быстрее, чем у большинства фондов.

По оценке Национального благотворительного фонда (NPT), по состоянию на конец 2019 года в DAF было размещено 141,95 миллиарда долларов США, включая 38,91 миллиарда долларов США новых взносов только в 2019 году. По данным Giving USA, в рассматриваемый период на пожертвования в DAF приходится 12,7 % частных пожертвований. Это в 2,5 раза больше, чем в начале 2010-х годов.

Но разумно ли, чтобы миллиарды долларов, получивших налоговые льготы, оставались неиспользованными годами? Кроме того, ряд экспертов ставят под сомнение методику, которую применяют спонсирующие DAF организации для расчета выплачиваемых в виде грантов средств. Они утверждают, что официальные цифры завышены на 53–56 %, так как расчет выведенных средств ведется от балансовой стоимости на начало отчетного периода и, таким образом, в формуле не учитываются инвестиционные доходы и новые поступления.

У модели DAF, с точки зрения благотворительных организаций, есть еще одна проблема: когда деньги поступают из фонда, рекомендованного донорами, благотворительная организация-получатель часто не знает, кто на самом деле сделал пожертвование. Это усложняет их работу, поскольку они не могут собирать повторные пожертвования. С другой стороны, это может быть привлекательно для доноров: они не становятся объектом

Рис. 2. Доля пожертвований в фонды DAF в общем объеме частных пожертвований в США, %



Источник: National Philanthropic Trust

многократных обращений и запросов от самих этих благотворительных фондов. Кроме того, анонимность, которую обеспечивают фонды, рекомендованные донорами, позволяет некоторым дарителям сознательно скрывать свою личность.

Тем не менее некоторые из этих проблем кажутся несложными. Один из способов помешать людям положить деньги на счет, воспользовавшись налоговым вычетом, а затем не дойти до их распределения, — это установить крайний срок, до которого должны быть выплачены все активы.

Проблему анонимности решить сложнее. Это связано с тем, что в соответствии с регулированием DAF донор уступает право на имущество в момент его передачи в фонд и, соответственно, фактически им уже не распоряжается, а пожертвования распределяются от имени фонда. Безусловно, DAF не препятствует указанию имени донора, но только при его желании.

Скептики модели DAF предлагают реформы для таких фондов, ключевые смыслы которых в следующем:

- требовать распределения пожертвований из фондов по рекомендации доноров в течение фиксированного количества лет. Некоторые предлагают максимальный срок выплаты пожертвований — 3, 10 или 15 лет;

- перенести налоговые вычеты для жертвователей до момента выплаты средств действующим благотворительным организациям;
- изменить способ определения платы за управление, чтобы она больше не увеличивалась исходя из размера активов фонда, рекомендованного донором. Например, она может быть фиксированная или ограниченная.

ПАНДЕМИЯ

Весьма интересным стало наблюдение, как проявляли себя DAF в период пандемии, учитывая миллиарды долларов, накопленных на таких счетах активов и отсутствие ограничений по норме их расходования. По мнению экспертов, именно в ситуациях спада экономики такие «резервуары» благотворительных средств могут доказывать свою ценность для некоммерческого сектора и его поддержки.

Действительно, в случае фондов, рекомендованных донорами, пожертвование в меньшей степени привязано к экономической ситуации. Если донор может отказаться от любых индивидуальных пожертвований в случае ухудшения его финансового состояния, то фонды DAF продолжают реализовывать свои благотворительные планы.



Эта гипотеза нашла свое подтверждение, когда весной 2020 года в разгар пандемии крупнейшие DAF отметили существенный рост грантовой активности своих доноров в ответ на COVID-19. Так, Fidelity Charitable сообщали, что выплаты их DAF в марте 2020-го превысили аналогичный показатель марта 2019 года на 36 %, и призывали своих клиентов продолжать наращивать оказываемую ими благотворительную помощь⁵.

По данным исследования Национального благотворительного фонда, за первые шесть месяцев 2020 года некоммерческие организации получили из DAF в денежном эквиваленте на 29,8 %, а в количественном эквиваленте — на 37,4 % больше пожертвований, чем за аналогичный период 2019 года⁶. Если экспертные оценки совпадут с отчетностью, которая будет представлена осенью 2021 года, то в 2020 году фонды DAF распределили на 8–9 миллиардов долларов больше, чем в предыдущий год. И произошло это в основном за счет DAF — фондов местных сообществ, которые отправляли на благотворительность примерно 87 центов из каждого привлеченного в DAF доллара. Ожидается, что большая часть этих средств пришлась на сектор социальных услуг. Прирост пожертвований составил небывалые 78,9 %. Даже медицина не смогла продемонстрировать такой

⁵ Fidelity Charitable, 2020.

⁶ National Philanthropic Trust, 2020.

динамики — в медицинские учреждения было направлено лишь на 54,2 % пожертвований больше, чем в предыдущий год.

Судя по таким данным, сегодня ни у сторонников, ни у оппонентов данной модели, вероятно, не остается сомнений, что DAF предприняли беспрецедентные шаги, чтобы побудить своих доноров активизировать свои действия по пожертвованиям — от них регулярно звучали призывы к удвоению сумм. В некотором смысле это казалось даже не особо желательным, потому что привело бы к выплатам по активам до 40–50 % и достаточно быстрому «истощению» запасов на счетах DAF. Но даже если объем выплат достигнет 30 %, совокупная грантовая сумма окажется порядка 12 миллиардов долларов США, что весьма ощутимо для сектора.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

США являются не только первооткрывателями этого инструмента, но и по праву считаются флагманом всего направления DAF. Однако следует отметить, что практика DAF распространена и в других странах. Среди них — Австралия, Великобритания и Канада. В целом механика работы фондов DAF в этих странах идентична. Отличия можно найти в некоторых формах регулирования и практик. Так, например, в Великобритании и Австралии более высокие входные барьеры для формирования фондов DAF. В Австралии и Канаде необходимо соблюдать требования по выводу средств на уставные цели фондов. Тем не менее все без исключения кейсы вписываются в общие тренды развития фондов DAF, которые мы рассматриваем на примере США.

В российской практике аналогов фондов DAF не существует, и для российской аудитории это явление практически неизвестно. Однако мы предполагаем, что такой инструмент филантропии может быть востребован и перспективен для развития частной благотворительности в нашей стране. Для появления фондов, подобных DAF, в России необходимо соблюдение трех базовых условий:

1. пересмотр подходов к предоставлению налоговых вычетов по расходам на благотворительность;
2. введение в законодательное поле самого механизма благотворительных инвестиционных счетов — российских аналогов счетов, рекомендованных донорами;
3. определение категории организаций, которым будет предоставлено право администрирования таких счетов.

В целом, какие бы споры ни разворачивались вокруг DAF, их беспрецедентный взлет по-прежнему продолжается. Совокупно за последнее десятилетие активы DAF выросли в четыре раза, даже с поправкой на инфляцию.

Простой и гибкий способ пожертвований на благотворительность наряду с привлекательными налоговыми льготами сделали DAF по темпам роста почти недостижимым лидером филантропического сектора.

ИСТОЧНИКИ

- ● ● ● ● ● ● 2020 Donor-Advised Fund Report. National Philanthropic Trust, 2020 // <https://www.nptrust.org/reports/daf-report/>
- ● ● ● ● ● ● 2021 Giving Report. Fidelity Charitable, 2021 // <https://www.fidelitycharitable.org/insights/2021-giving-report.html>
- ● ● ● ● ● ● Appreciation in Donor-Advised Funds: An Analysis of Major Sponsors. Husock, H., Philanthropy Roundtable, February 2021 // https://www.philanthropyroundtable.org/docs/default-source/acr/2021-02-husock.format-final.pdf?sfvrsn=a23aac40_1
- ● ● ● ● ● ● Bunching charitable donations after the new tax law. Lyon, S., The Tax Adviser, April 19, 2018 // <https://www.thetaxadviser.com/newsletters/2018/apr/bunching-charitable-donations.html>
- ● ● ● ● ● ● Community Foundations Report 41 % Bump in Grants From Donor-Advised Funds. Theis, M., The Chronicle of Philanthropy, March 03, 2021 // <https://www.philanthropy.com/article/community-foundations-report-41-bump-in-grants-from-donor-advised-funds>
- ● ● ● ● ● ● Donor-Advised Fund Assets Reach \$142B, Grantmaking Hits \$27B. Schultz, A., Barron's Magazine, February 02, 2021 // <https://www.barrons.com/articles/donor-advised-fund-assets-reach-142b-grantmaking-hits-27b-01612298241>
- ● ● ● ● ● ● Donor-Advised Fund COVID Grantmaking Survey. National Philanthropic Trust, 2020 // <https://www.nptrust.org/reports/daf-covid-survey/>
- ● ● ● ● ● ● Donor-Advised-Fund Claims Spark Pushback From Critics. Daniels, A., The Chronicle of Philanthropy, February 25, 2021 // <https://www.philanthropy.com/article/donor-advised-fund-claims-spark-pushback-from-critics>
- ● ● ● ● ● ● Donor-Advised Funds in Canada, Australia and the US: Differing Regulatory Regimes, Differing Streams of Policy Drift. D. Phillips, S., Dalziel, K. and Sjogren, K., Nonprofit Policy Forum, 2021, Vol. (Issue), pp. 20200061. // <https://www.degruyter.com/document/doi/10.1515/npf-2020-0061/html>
- ● ● ● ● ● ● Exemption Requirements — 501(c)(3) Organizations. Internal Revenue Service, 2021 // <https://www.irs.gov/charities-non-profits/charitable-organizations/exemption-requirements-501c3-organizations>
- ● ● ● ● ● ● How to Land Donor-Advised Fund Gifts. Stiffman, E., The Chronicle of Philanthropy, January 07, 2020 // <https://www.philanthropy.com/article/how-to-land-donor-advised-fund-gifts/>
- ● ● ● ● ● ● ICYMI | Tax Cuts and Jobs Act: Impact on Donor Advised Funds. Ries, R., The CPA Journal, May 2019 // <https://www.cpajournal.com/2019/05/16/icymi-tax-cuts-and-jobs-act-impact-on-donor-advised-funds/>
- ● ● ● ● ● ● New data on giving during COVID-19 highlights unprecedented need; Fidelity Charitable challenges donors to double recommended grants to \$200 million by May. Fidelity Charitable, April 08, 2020 // <https://www.fidelitycharitable.org/about-us/news/new-fidelity-charitable-data-on-giving-during-covid-19-highlights-unprecedented-need.html>

ОБ АВТОРАХ

ЛЮДМИЛА ПАНТЕЛЕЕВА — директор Фонда целевого капитала «Филантроп» и один из признанных экспертов по эндаументам на российском рынке. Выступала консультантом по созданию и развитию эндаументов для ведущих институций в стране, в частности, для Государственного Эрмитажа, ГМЗ «Петергоф», театра РАМТ, более 40 крупнейших вузов, благотворительных фондов и других НКО, а также являлась создателем крупнейших на рынке направлений по эндаументам и социальным инвестициям в ТОП-5 банках и УК. Входит в состав рабочей группы при Министерстве

экономического развития РФ, член попечительских советов эндаумент-фондов ГМЗ «Петергоф» и СВФУ им. М. К. Аммосова.

АЛЛА САМОЛЕТОВА — руководитель аппарата ректората Европейского университета в Санкт-Петербурге, отвечает за информационно-аналитический блок работы ректората, коммуникации, курирует правовые и отдельные административные вопросы. Активный участник рабочих групп по совершенствованию законодательства в некоммерческой сфере, эксперт в области целевых капиталов, управления НКО и фандрайзинга.

Мнения, высказанные в дайджесте, принадлежат авторам и могут не отражать точку зрения Центра развития филантропии Благотворительного фонда Владимира Потанина.

