



Address: 1052 Budapest, Apáczai Csere János u. 17, Hungary

Phone: +36 1 318 6923

Web: www.ecnl.org

Fax: +36 1 266 1479

Twitter: @enablingNGOLaw

НОВЫЕ ПРАКТИКИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ВНУТРЕННИХ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ОРГАНИЗАЦИЯМИ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА В ЕВРОПЕ¹

17 сентября 2014

1. ВВЕДЕНИЕ

Многие организации гражданского общества (ОГО) в Европе все чаще основывают свою деятельность на новых механизмах и методах привлечения финансовых ресурсов из внутренних источников. Внутренними источниками, доступными для ОГО, могут быть следующие: прямое государственное финансирование (гранты, госзаказ и субсидии), не прямые механизмы государственной поддержки (процентный механизм, лотереи) и частные внутренние источники (пожертвования и другие формы финансирования частными лицами, корпорациями и негосударственными структурами).

В данном докладе мы сконцентрируемся на возможностях улучшения финансовой устойчивости ОГО посредством привлечения финансовых ресурсов из частных внутренних источников и при помощи не прямых механизмов государственной поддержки.

В докладе мы уделим особое внимание новым методам фандрайзинга от частных лиц и структур, а также примерам из Центральной и Восточной Европы, такими как краудфандинг, сервис отправки сообщения или SMS донором и регулярных онлайн-пожертвований.

Понятие «фандрайзинг» мы определим следующим образом: это организованный сбор средств из негосударственного сектора (от юридических и частных лиц) с целью выполнения миссии организации либо осуществления какой-либо конкретной деятельности.

В докладе также будут затронуты механизмы не прямой государственной поддержки², такие как выручка от лотерей и азартных игр и процентный механизм.

Доклад также включает обзор способов продвижения фандрайзинга из внутренних источников и возможных моделей правового регулирования на основе европейских примеров. В заключение, на основе рассмотренных примеров мы делаем выводы и предлагаем рекомендации.

¹ Данный доклад подготовлен Европейским Центром Некоммерческого Права (ЕЦНП) по запросу Центра Правовой Трансформации и Ассамблеи Неправительственных Демократических Организаций Беларуси. Европейский Центр Некоммерческого Права – ведущий европейский ресурсный исследовательский центр в сфере законодательства о гражданском обществе, который базируется в Будапеште. Его целями являются содействие созданию благоприятных правовых и налоговых условий для гражданского общества в Европе, и передача европейского опыта в других частях мира.

² Для получения подробной информации о прямом государственном финансировании смотрите доклад ЕЦНП «Европейские практики государственной поддержки неправительственных организаций». На русском языке доклад доступен по следующей ссылке: <http://www.lawtrend.org/wp-content/uploads/2014/05/Evropskie-Praktiki-Gosudarstvennoj-Podderzhki-Nepravitelstvennyh-Organizatsij.pdf>



Address: 1052 Budapest, Apáczai Csere János u. 17, Hungary

Phone: +36 1 318 6923

Web: www.ecnl.org

Fax: +36 1 266 1479

Twitter: @enablingNGOLaw

2. МЕТОДЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ВНУТРЕННИХ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ

Как правило, фандрайзинг подразумевает обращение к частным донорам с просьбой внести финансовый вклад с целью привлечения ресурсов на определенные цели либо общую миссию организации. Основываясь на способах коммуникации с потенциальными донорами, можно выделить следующие методы фандрайзинга:

- **Традиционные методы фандрайзинга**, которые обычно подразумевают прямую коммуникацию с потенциальным донором через традиционные каналы коммуникации – прямая адресная рассылка, уличный фандрайзинг или фандрайзинг «лицом к лицу», телефонные звонки, реклама на телевидении или билбордах;
- **Новые методы фандрайзинга**, когда в целях фандрайзинга используются новые технологии, такие как Интернет, мобильные телефоны, системы электронных платежей – платформы краудфандинга, SMS пожертвования, электронные пожертвования;

В данном докладе мы рассмотрим именно новые методы, которые становятся новыми практиками фандрайзинга, используемыми ОГО в Центральной и Восточной Европе. Особое внимание мы уделим преимуществам и проблемным вопросам каждого метода, а также приведем конкретные примеры использования, чтобы проиллюстрировать, каким образом каждый особый метод фандрайзинга применяется на практике.

В дополнение, мы также коснемся механизмов не прямой государственной поддержки, их преимуществ и связанных с ними возможных вопросов, а также практик их применения на основе конкретных примеров.

3. НОВЫЕ МЕТОДЫ ФАНДРАЙЗИНГА

1) Краудфандинг и платформы фандрайзинга

Краудфандинг³ - это метод финансирования, который напрямую соединяет доноров посредством конкретной инициативы, предлагаемой компанией, государственным учреждением, ОГО или частным лицом. Он обычно осуществляется при помощи открытого призыва в Интернете. В то время как призывы к общественности с просьбами о пожертвованиях не являются чем-то новым, такое явление как использование Интернета с целью прямой связи со сторонниками возникло недавно. Его особенности связаны со спецификой и доступностью онлайн коммуникации, а также с все большей распространенностью систем онлайн платежей. Следовательно, пожертвования в рамках краудфандинга варьируются от небольших до достаточно крупных сумм. Доноры зачастую

³Данный раздел и последующие примеры подготовлены на основе доклада ЕЦНП «Коммуникация как инструмент фандрайзинга в гражданской перспективе: инициативы Центральной и Восточной Европы» (2014, еще не опубликован).



Address: 1052 Budapest, Apáczai Csere János u. 17, Hungary

Phone: +36 1 318 6923

Web: www.ecnl.org

Fax: +36 1 266 1479

Twitter: @enablingNGOLaw

являются анонимными, поэтому бенефициару сложно отследить происхождение пожертвований и разработать базу данных постоянных доноров.

Краудфандинг может принимать множество форм, от простых пожертвований или поощрительных схем до предпродаж, социального кредитования и другого. ОГО обычно используют обычную схему пожертвований, запрашивая финансовую помощь на осуществление конкретной кампании. Генеральный директорат по вопросам внутренних рынков и услуг Европейской комиссии недавно провел общественные консультации⁴ по вопросам краудфандинга в ЕС. Результаты данных консультаций важны для понимания обоснований и возможностей, которые предоставляет ОГО этот метод фандрайзинга.

Высказанные мнения отразили общие преимущества краудфандинга, такие как:

- Снижение зависимости от традиционных источников финансирования (отмечено 75% респондентов);
- Доступ к финансированию для благотворительных, социальных, культурных, инновационных и экологических проектов;
- Вовлеченность граждан и формирование сообщества;
- Вклад в инновации;
- Демократизация финансов и предоставление донорам возможности финансирования именно тех проектов, которые они хотят, а также обеспечение прозрачности в отношении доноров;
- Продвижение финансового образования;
- Децентрализация финансов и снижение уровня бюрократии за счет отсутствия традиционных финансовых посредников.

Еще одним преимуществом данного метода фандрайзинга является возможность проверить реакцию общественности на свою идею. Он демонстрирует, готово ли общество поддержать определенную идею или проект, обеспечивает большую гибкость финансовых ресурсов с точки зрения статей расходов и позволяет привлечь дополнительную поддержку в отношении финального продукта, такую, например, как краудсорсинг⁵. Он также может помогать

⁴См. сводку высказанных мнений на общественных консультациях по вопросам краудфандинга, проведенных Европейской комиссией:

http://ec.europa.eu/internal_market/consultations/2013/crowdfunding/docs/summary-of-responses_en.pdf

⁵ Краудсорсинг позволяет осуществлять онлайн идеи, оказывать услуги и создавать онлайн контент при помощи широкого круга людей, например, создавать карты реагирования на чрезвычайные ситуации, когда люди делятся имеющейся у них информацией, механизмы информирования о несоответствии оказываемых социальных услуг стандартам либо о взяточничестве государственных чиновников.



Address: 1052 Budapest, Apáczai Csere János u. 17, Hungary

Phone: +36 1 318 6923

Web: www.ecnl.org

Fax: +36 1 266 1479

Twitter: @enablingNGOLaw

организации-получателю создавать базу данных доноров в случае, если они соглашаются предоставить свои личные данные.

В то же время, регулирующие органы высказывают свои опасения, связанные с потенциальными рисками краудфандинга, и говорят о необходимости введения мягкого регулирования. Потенциальными рисками краудфандинга являются следующие:

- Риск мошенничества и ненадлежащего использования денег реципиентом;
- Возможность запуска рекламы, вводящей в заблуждение, промоутерами и платформами краудфандинга;
- Вопросы, связанные с поступившими платежами, например, возвращаются ли пожертвования донорам в случаях, когда компания оказалась неуспешной.

Краудфандинг осуществляется через платформы фандрайзинга. Платформы фандрайзинга – это веб-страницы, созданные с целью обеспечения связи между потенциальными бенефициарами и донорами и осуществления денежных операций. Платформами фандрайзинга могут быть международные онлайн ресурсы, доступные для различных бенефициаров, например, Causes.com, Kickstarter.com, Crowdrise.com, DonateNow/Network for good, либо ресурсы, специально разработанные для национальных бенефициаров, такие как Darujme.sk в Словакии, Darujme.cz в Чехии, Dobroczynosc.com в Польше. На данный момент в ЕС существует более 200 интернет-платформ фандрайзинга. Национальные платформы фандрайзинга являются лучшими связующими между ОГО и гражданами, чьи интересы они представляют, зачастую они бесплатно или за небольшую стоимость предоставляют доступ к системам онлайн платежей, а также стремятся обеспечить определенный уровень надежности в отношении организаций-получателей посредством наличия критериев отбора и требований к отчетности.

Пример: Transparency International Литва

В 2013 году Transparency International Литва использовала платформу краудфандинга www.aukok.lt в своей инициативе по привлечению средств под названием «*Давайте поможем избирателям ответственно подготовиться к парламентским выборам*». Впоследствии TI Литва удалось собрать примерно €2,700 (90% от необходимой суммы) на дальнейшее развитие существующей интернет-страницы, посвященной деятельности парламента Литвы, ManoSeimas.lt. Благодаря этому, накануне парламентских выборов страница была обновлена, добавилась детальная информация о членах парламента, как они голосуют, на ней также можно было пройти тест, какой именно кандидат наилучшим образом отображает ваши интересы как избирателя. После завершения данного проекта был подготовлен короткий отчет, который был также размещен на профильной странице проекта на сайте www.aukok.lt. Доноры проекта могли выбирать, отображать ли их имена на сайте (выбрало 19 человек) или оставаться анонимными (выбрало 16 человек). При помощи этой же платформы TI



Address: 1052 Budapest, Apáczai Csere János u. 17, Hungary

Phone: +36 1 318 6923

Web: www.ecnl.org

Fax: +36 1 266 1479

Twitter: @enablingNGOLaw

Литва запустила свою инициативу по сбору средств в поддержку кинофестиваля по правам человека, однако удалось собрать значительно меньшую сумму, которая составила около €500.

2) Другие формы привлечения ресурсов при помощи новых технологий

Помимо платформ фандрайзинга, существуют другие формы сбора средств при помощи новых технологий, такие как SMS пожертвования или сервис отправки сообщения донором (СОСД) и регулярные онлайн пожертвования. При таких формах пожертвований зачастую заключается договор с мобильным оператором или банком о более низкой стоимости транзакций либо ее отсутствии.

Преимущества данного метода фандрайзинга включают:

- Легкий доступ к потенциальным донорам;
- Удобные для доноров альтернативные методы платежей;
- Облегченный доступ для организаций-получателей.

Возможными негативными моментами этого вида фандрайзинга могут быть:

- Стоимость транзакции, устанавливаемая мобильными операторами или банками, которая вычитается из суммы пожертвования;
- Обложение получаемого дохода налогом со стороны государства;
- Использование бенефициаром полученных финансовых средств не всегда публично. Однако, с СОСД и прямым дебетованием другая история, так как в этих случаях имеются установленные требования, которым организации обязаны соответствовать.

A. SMS пожертвования и сервис отправки сообщения донором (СОСД). SMS пожертвования используются для небольших финансовых вкладов в поддержку определенного проекта или ОГО, которые осуществляются посредством отправки текстового сообщения с мобильного телефона на специальный номер. Сумма пожертвований обычно фиксированная, она автоматически снимается с баланса донора мобильным оператором. Хорошей практикой является то, что в некоторых странах такие пожертвования не облагаются НДС, как, например, в Чехии и Словакии. В некоторых случаях сбор SMS пожертвований осуществляется при помощи организации-посредника и в пользу нескольких ОГО, такая форма SMS пожертвований известна как сервис отправки сообщения донором. В случае с СОСД, организация-посредник может устанавливать определенные критерии для организаций-получателей, такие как возраст организации, получение разрешение на сбор средств, если таковое требует национальное законодательство, отчеты об использовании полученных средств, предоставление периодических финансовых отчетов и отчетов о деятельности. Такие



Address: 1052 Budapest, Apáczai Csere János u. 17, Hungary

Phone: +36 1 318 6923

Web: www.ecnl.org

Fax: +36 1 266 1479

Twitter: @enablingNGOLaw

требования служат гарантиями против мошенничества и гарантируют донорам, что их деньги будут потрачены в соответствии с прозрачной процедурой.

Пример: СОСД в Чехии

Чешский Форум Доноров в сотрудничестве с Ассоциацией Мобильных Сетей создали платформу для сервиса отправки сообщения донором под названием «Донорская SMS».⁶ Данный сервис занимается SMS пожертвованиями в поддержку благотворительных проектов в Чешской Республике, является рекламной платформой для проектов ОГО, продвигает этические принципы среди бенефициаров, а также применяет санкции за несоответствие им. Все проекты должны быть одобрены правлением СОСД, в которое входят мобильные операторы и ОГО. После того, как проект зарегистрирован, в соответствии с чешским законом о сборе средств, и одобрен правлением СОСД, ему присваивается название и код, а короткое описание проекта размещается на сайте <http://www.darcovskasms.cz/>. Чтобы внести свой вклад, донор должен отправить SMS с кодом организации на специальный номер. Сумма в 30 чешских крон (примерно €1) автоматически снимается с баланса мобильного телефона. Также существует возможность поддерживать определенную организацию в течение года, когда ежемесячно с баланса мобильного телефона автоматически снимается сумма, равная €1. 28.5 крон из 30 поступают непосредственно бенефициару. Мобильные операторы предоставляют свои услуги бесплатно. Результаты фандрайзинга можно просмотреть онлайн: <http://www.darcovskasms.cz/seznam-projektu/uzavrene-projekty.html>. На основе завершенных кампаний можно проследить, что общие суммы пожертвований варьируются от нескольких сотен евро (например, кампания Centrum pro život Центр Досуга регионального отделения Красного Креста) до нескольких сотен тысяч евро (например, кампания Srdce pro děti Сердце для Детей организации Жизнь для Детей).

В. Регулярные онлайн пожертвования. Регулярные пожертвования с использованием банковских карт или других систем онлайн платежей, таких как PayPal – относительно новая форма регулярных пожертвований в пользу конкретной организации. Их потенциал еще не полностью изучен в странах Центральной и Восточной Европы, хотя в некоторых странах уже существуют попытки их использования, например, в Чехии и Словакии. Существуют 2 главных вида регулярных платежей, доступных для доноров: постоянное поручение и прямое дебетование. Постоянное поручение – это регулярный вклад (обычно ежемесячный) в размере, устанавливаемым самим донором. Постоянное поручение обладает таким преимуществом, как обеспечение устойчивого и прогнозируемого дохода для организации-получателя. Оно также устанавливает долгосрочные отношения между донором и бенефициаром. Прямое дебетование – это предварительно согласованное распоряжение донора, согласно которому он разрешает своему банку предоставлять организаци-

⁶ Информацию о сервисе, текущих и завершенных проектах можно найти по ссылке: <http://www.darcovskasms.cz/>



Address: 1052 Budapest, Apáczai Csere János u. 17, Hungary

Phone: +36 1 318 6923

Web: www.ecnl.org

Fax: +36 1 266 1479

Twitter: @enablingNGOLaw

бенефициару определенную запрашиваемую сумму пожертвования. Этот вид регулярных пожертвований применяется в таких странах, как Австрия, Германия, Ирландия и Великобритания. В случае применения прямого дебетования, организация-получатель обязана соответствовать более строгим требованиям сертификации, которые включают добропорядочность, хорошее финансовое состояние организации и функциональную состоятельность.

Пример: Transparency International Словакия

Transparency International Словакия рекламирует опцию ежемесячных регулярных небольших пожертвований в размере €5, €10, €15 или любой другой суммы на усмотрение донора. Платежи осуществляются через словацкую платформу фандрайзинга www.darujme.sk, разработанную Центром Благотворительности и размещенную на благотворительном онлайн портале Ludia Ludom. После регистрации на данной платформе ОГО получают возможность получать финансовые платежи без выплаты каких-либо комиссий. Пожертвования поступают напрямую на банковский счет организации-получателя. Еще одним вариантом регулярной поддержки организации является присоединение к клубу *Transparency*. Это механизм поддержки, основанный на членстве, который предоставляет членам клуба такие привилегии, как получение последних новостей о деятельности организации и приглашения на ее мероприятия. Членами клуба могут быть как частные, так и юридические лица. Индивидуальные члены клуба должны делать регулярные ежемесячные пожертвования в размере €5, €20 или другой суммы на усмотрение донора либо разовое пожертвование в размере €75, €300 или другой суммы на усмотрение донора. Юридические лица должны ежегодно платить членский взнос в размере €1,000 за обычное членство или €5,000 за VIP членство.

4. НЕПРЯМЫЕ МЕХАНИЗМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ

1) Выручка от лотерей и азартных игр

Одним из альтернативных способов поддержки ОГО является получение финансирования посредством выручки от лотерей и других азартных игр⁷. Этот механизм используется во многих странах – от Китая до Хорватии – и может принимать различные формы.

Разница заключается в различных моделях распределения выручки от лотерей в поддержку различных проектов, в зависимости от того, кто решает, как она будет распределена. Распределение полученных финансовых ресурсов может осуществляться:

⁷Этот раздел подготовлен на основе статьи Катерины Хадзи-Мицевой-Эванс «Выручка от лотерей как инструмент поддержки проектов и организаций гражданского общества: жребий или спланированная концепция?». На английском языке статья доступна по ссылке: http://www.icnl.org/research/journal/vol12iss4/art_5.htm



Address: 1052 Budapest, Apáczai Csere János u. 17, Hungary

Phone: +36 1 318 6923

Web: www.ecnl.org

Fax: +36 1 266 1479

Twitter: @enablingNGOLaw

- Государством или государственным органом (например, в Хорватии, Дании, Финляндии, Швеции). Уровень и сферы поддержки определяются законодательством и/или ежегодным решением правительства.
- Неправительственными субъектами или операторами лотерей (напр. Национальными Фондами Развития Гражданского Общества в Хорватии, Великобритании, ЮАР, Новой Зеландии). Сферы и уровень поддержки могут определяться законодательством или правительством, но решения по индивидуальным грантам принимаются независимым органом (хоть в него могут входить и представители правительства).
- Операторами лотерей (например, в Хорватии, Чехии, Румынии, Сербии, Словении). Они принимают решения по степени и виду поддержки ОГО и проектов главным образом в рамках своих программ корпоративной социальной ответственности. Однако во Франции операторы лотерей, получающие лицензию на деятельность, обязаны участвовать в финансировании общественных организаций посредством прогрессивного налогообложения ставок.
- Законодательством. Например, в Македонии решение, кто будет получателем выручки от лотерей, принимается не конкретным органом, а предписывается законодательством.

Лотереи в качестве инструмента фандрайзинга⁸ используются ОГО в Германии, Ирландии, Нидерландах, Испании, Швеции, Великобритании, Узбекистане и в последнее время в Словакии. Они могут использоваться в целях финансирования как самой ОГО, так и каких-то конкретных проектов. Лотерея может быть как разовой акцией на мероприятии по фандрайзингу, так и постоянной автономной деятельностью с целью привлечения средств на протяжении долгого периода времени. Такие постоянные лотереи, известные как «благотворительные» или «социальные» лотереи, зачастую существуют параллельно с государственными лотереями.

Общими характеристиками благотворительных лотерей являются следующие:

- Главной целью является привлечение средств в поддержку ОГО, малоимущих групп либо конкретной деятельности;
- Они жертвуют часть своего дохода бенефициарам;
- У них нет прибыли;
- Полученные средства распределяются независимым органом;

⁸ Другие виды финансирования ОГО посредством лотерей и азартных игр можно найти в статье «Выручка от лотерей как инструмент поддержки проектов и организаций гражданского общества: жребий или спланированная концепция?»



Address: 1052 Budapest, Apáczai Csere János u. 17, Hungary

Phone: +36 1 318 6923

Web: www.ecnl.org

Fax: +36 1 266 1479

Twitter: @enablingNGOLaw

- Они предоставляют финансовую поддержку непосредственно самим организациям (институциональная поддержка), но некоторые также оказывают поддержку проектам и малоимущим группам напрямую;
- Они действуют в соответствии с лицензией, получаемой от государства;
- Они дополняют, но не заменяют общественную или государственную поддержку.

Преимуществами финансирования ОГО посредством выручки от лотерей являются доступность для ОГО новых, небюджетных источников финансирования и возможность адресной поддержки конкретного проекта, в случае если государство признает необходимость дополнительной поддержки.

Возможные негативные моменты связаны с:

- Этичностью использования азартных механизмов для привлечения финансовых ресурсов ОГО;
- Отсутствием настоящей связи с аудиторией, например, то, что целью покупки таких лотерей далеко не всегда является благотворительность;
- Высокой конкуренцией с другими азартными играми и другими возможными бенефициарами в случаях, когда лотерея направлена не на поддержку какой-то конкретной организации либо организация получает определенный процент от выручки;
- Возможностью политически мотивированного выбора проектов или ОГО в случаях, когда государство принимает решение о получателях выручки от таких лотерей.

Пример: почтовая лотерея в Нидерландах

Модель почтовой лотереи была разработана маркетинговым агентством Novamedia. На данный момент оно управляет Голландской национальной почтовой лотереей, спонсорской лотереей BiCSO, лотереей BankGiro (все в Нидерландах), Шведской почтовой лотереей и Народной почтовой лотереей Великобритании. Novamedia получает фиксированный процент от выручки. Почтовая лотерея – лотерея на основе подписки и почтового индекса (номер билета состоит из индекса игрока и трехзначного числа). Билет продается на основе подписки, оплата производится прямым дебетованием, т.е. игрок оплачивает свое участие в лотерее за целый месяц; призы распределяются скорее между билетами, чем между игроками. Почтовые лотереи оказывают поддержку только ограниченному количеству ОГО (например, 5 организациям в Шотландии, 8 – в Англии, 27 – в Швеции, 75 – в Нидерландах). Эти лотереи оказывают ежегодную финансовую поддержку ОГО и развивают свои



Address: 1052 Budapest, Apáczai Csere János u. 17, Hungary

Phone: +36 1 318 6923

Web: www.ecnl.org

Fax: +36 1 266 1479

Twitter: @enablingNGOLaw

отношения со СМИ с целью привлечения внимания к ОГО, получающим поддержку, их деятельности, а также продвижения победителей. В Нидерландах на почтовые лотереи подписано около 2,5 миллионов человек. 50% выручки от каждого подписчика получают организации-бенефициары, которых около 80. В 2013 году все вместе они получили около 302 миллионов евро.⁹

2) Механизм процентного распределения

Механизм процентного распределения – инновационная форма не прямой государственной поддержки ОГО. Он возник в Венгрии и сейчас применяется в некоторых странах Центральной и Восточной Европы, например, в Румынии, Словакии, Польше, Словении и Литве. Концепция процентного механизма была рассмотрена в Болгарии, Эстонии и Македонии, но не была принята из-за возможных последствий. Сейчас процентный механизм активно развивается в Молдове.

Этот механизм финансирования предоставляет налогоплательщикам возможность распределять 1 % своего годового налога на доходы в пользу выбранной ОГО или других бенефициаров (в Словакии – до 2% либо до 3% в случае, если налогоплательщик занимался волонтерской деятельностью как минимум 40 часов на протяжении фискального года). Такой механизм могут применять только частные лица (в Венгрии и Польше) или и частные, и юридические лица (в Словакии, Молдове).

Процентный механизм дает дополнительный стимул ОГО развивать и активизировать промоционную коммуникацию и кампании фандрайзинга с целью привлечения этих ресурсов. Кампании обычно ограничены во времени, так как их потенциальные доноры также ограничены временными рамками на подачу налоговых деклараций. Некоторые ОГО тратят значительные финансовые ресурсы на рекламные кампании в СМИ, в том числе при помощи новых технологий.

Механизм процентного распределения может служить хорошим инструментом для получения дополнительных источников дохода ОГО, но не может заменить традиционные финансовые стимулы для некоммерческих организаций. В идеале он нацелен на развитие филантропического мышления у доноров, так как им необходимо тщательнее изучить проекты ОГО и сами организации прежде, чем выделить им процент своего налога на доходы. Без сомнения, процентный механизм помогает создавать связи между ОГО и общественностью, которая в период промоционных кампаний ОГО по привлечению процентного распределения узнает о деятельности ОГО и становится более осведомленной о их проектах.

С другой стороны, круг потенциальных доноров ограничен, обычно он составляет до 40% налогоплательщиков, которые способны внести свой вклад в деятельность ОГО. В один прекрасный момент достигается определенный уровень привлеченных доноров,

⁹ См. статью «Ежегодная церемония вручения наград Good Money Gala»: <http://www.postcodeloterij.nl/goede-doelen/goed-geld-gala-2014.htm>



Address: 1052 Budapest, Apáczai Csere János u. 17, Hungary

Phone: +36 1 318 6923

Web: www.ecnl.org

Fax: +36 1 266 1479

Twitter: @enablingNGOLaw

экономическая составляющая данной модели стабилизируется, вследствие чего финансовый вклад в данный сектор практически перестает расти. Количество доноров также практически не изменяется, и оно начинает восприниматься организациями как само собой разумеющееся. Более того, у налогоплательщиков есть склонность «любить» определенную благотворительную деятельность, такую как борьба с детским раком, помощь животным и основание новых больниц, которая и так пользуется поддержкой государства и привлекает другие виды пожертвований. К тому же, главной проблемой всех ОГО является то, что у них нет надежного способа получения информации о таких донорах в связи с законодательством о защите данных, поэтому у них нет возможности анализировать успешность своей промоционной коммуникации и восстанавливать связи с утраченными донорами.

Процентный механизм редко воспринимается ОГО как ключевой источник дохода, так как он нестабильный и ненадежный. Например, после того, как в Венгрии ввели единый налог на доходы, многие ОГО потеряли значительную часть своего процентного дохода по сравнению с предыдущими периодами, так как налоговое бремя их доноров таким образом было облегчено. Более того, после того, как в Литве и Словакии был введен процентный механизм, правительства решили отменить налоговые льготы на пожертвования в пользу ОГО, что, очевидно, также повлияло на общую финансовую устойчивость сектора.

Благодаря этому новому источнику финансирования, конкуренция между ОГО и другими бенефициарами возрастает. Например, в Словакии, Литве и Польше религиозные организации также могут получать финансирование при помощи процентного механизма, но в то же время они обязаны соответствовать тем же требованиям, что и ОГО. В Польше нуждающиеся также могут быть прямыми получателями помощи в рамках процентного механизма.

Пример: Венгерский Союз Гражданских Свобод TASZ

Венгерский Союз Гражданских Свобод TASZ – это некоммерческая правозащитная наблюдательная НГО, основанная в Венгрии в 1994 году. Целью TASZ является продвижение фундаментальных прав и принципов, заложенных в Конституции Венгерской Республики и международных конвенциях. В общем, ее главной целью является строительство и усиление гражданского общества и правового государства в Венгрии и Центральной и Восточной Европе в целом. Изначально организация финансировалась частными донорами, в связи со своей миссией контроля за государственными властями TASZ никогда не обращается за каким-либо прямым государственным финансированием. Однако организация ежегодно получает финансирование, используя процентный механизм. TASZ известна своими мультипликационными рекламными видеороликами по привлечению 1% подоходного налога, которые она распространяет в интернете. В коротких видеороликах¹⁰ в юмористической манере описывается миссия организации и почему она нуждается в проценте от подоходного налога налогоплательщиков, например, потому что

¹⁰ Сайт TASZ 1%: <http://tasz.hu/1-szazalek>



Address: 1052 Budapest, Apáczai Csere János u. 17, Hungary

Phone: +36 1 318 6923

Web: www.ecnl.org

Fax: +36 1 266 1479

Twitter: @enablingNGOLaw

неограниченные финансовые средства, полученные в рамках 1% механизма, используются на покрытие расходов на судебные процессы и других, так как такие расходы обычно не покрываются частными донорами. TASZ также нацелена на свою рекламную коммуникацию на аудиторию налогоплательщиков с высоким благотворительным потенциалом, например, на работников с высоким доходом. В результате в 2012 году TASZ собрала около €26,800 в рамках процентного механизма. Но в связи с изменениями в ставках подоходного налога, согласно которым для людей с высоким доходом была введена более низкая ставка подоходного налога, в 2013 и 2014 годах сумма собранных в рамках процентного механизма средств сократилась и составила около €19,000.

5. АСПЕКТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ФАНДРАЙЗИНГА

Законодательное регулирование и саморегулирование фандрайзинга затрагивает различные аспекты деятельности по привлечению средств. В то время как саморегулирование устанавливает собственные стандарты фандрайзинга, которых ОГО придерживаются на добровольной основе, законодательное регулирование может стимулировать благотворительность и частные пожертвования при помощи права, а также создавать новые механизмы поддержки сектора ОГО и благоприятную правовую среду для развития филантропии. Как законодательное, так и саморегулирование может устанавливать гарантии прозрачности, отчетности по всему процессу фандрайзинга и эффективного использования полученных средств.

Как отмечено в рекомендациях Всемирного индекса благотворительности 2013¹¹, правительства по всему миру должны:

- Обеспечивать справедливое, последовательное и открытое регулирование некоммерческих организаций;
- Обеспечивать простоту процесса благотворительности для людей, а также по возможности предлагать стимулы для такой активности;
- Продвигать гражданское общество в качестве независимого голоса в общественной жизни и уважать право некоммерческих организаций на проведения кампаний;
- Обеспечивать прозрачность некоммерческих организаций и информировать общественность об их деятельности;

¹¹ Всемирный индекс благотворительности 2013:
https://www.cafonline.org/PDF/WorldGivingIndex2013_1374AWEB.pdf



Address: 1052 Budapest, Apáczai Csere János u. 17, Hungary

Phone: +36 1 318 6923

Web: www.ecnl.org

Fax: +36 1 266 1479

Twitter: @enablingNGOLaw

- Стимулировать благотворительность как следствие развития национальных экономик, пользоваться преимуществами растущей по всему миру прослойки среднего класса.

Следующие виды регулирования используются в отношении деятельности по привлечению средств в данном секторе¹²:

1. **Саморегулирование:** Саморегулирование подразумевает приверженность публично провозглашенным стандартам хороших практик, прозрачности и отчетности в процессе фандрайзинга. Оно может принимать различные формы, такие как присоединение к национальным и международным ассоциациям фандрайзинга, принятие кодексов этики, участие в схемах сертификации. Например, существует Европейская Ассоциация Фандрайзинга (ЕАФ), региональная ассоциация платформ фандрайзинга и организаций Европы. В нее входит 22 члена, представляющих 18 европейских стран. ЕАФ использует схему сертификации качества в отношении национальных организаций фандрайзинга, занимающимся тренингами по фандрайзингу. Она также придерживается Декларации этических принципов в фандрайзинге¹³.

2. **Рамочные законы и регулирование ОГО:** Некоторые страны, такие как Великобритания, Ирландия или Венгрия, регулируют деятельность по привлечению средств при помощи рамочных законов в отношении ОГО. Эти законы регулируют все аспекты деятельности благотворительных ОГО (в том числе их привилегии и обязательства), а не только вопросы, касающиеся деятельности по привлечению средств. Следовательно, они включают вопросы регистрации, внутреннего управления, а также требования по мониторингу, прозрачности и отчетности в целом, а не только относительно деятельности по привлечению средств.

3. **Законы по фандрайзингу и сбору финансовых средств:** Другие страны, такие как Словакия и Финляндия, регулируют деятельность по сбору средств/фандрайзингу при помощи отдельных законов, вне зависимости от того, какая организационная форма занимается деятельностью по привлечению средств. Их законы позволяют почти всем видам юридических лиц, иногда даже частным корпорациям, организовывать сбор финансовых средств. Эти законы скорее концентрируются на формальных требованиях в отношении фандрайзинга и стимулировании различных форм деятельности по привлечению средств. Более того, такие законы часто включают положения о разрешениях/уведомлениях в процессе фандрайзинга, мониторинге процесса сбора средств и использовании собранных средств. Примерами таких законов являются финский Акт о сборе средств (2006) или чешский Закон о сборе средств (2001).

¹² Эти категории предложены в докладе МЦНП / ЕЦНП «Сравнительное исследование рамок регулирования фандрайзинга» (2014, еще не опубликован)

¹³ Международная декларация этических принципов в фандрайзинге доступна по ссылке: <http://www.afpnet.org/Ethics/IntlArticleDetail.cfm?ItemNumber=3681>



Address: 1052 Budapest, Apáczai Csere János u. 17, Hungary

Phone: +36 1 318 6923

Web: www.ecnl.org

Fax: +36 1 266 1479

Twitter: @enablingNGOLaw

4. **Дополнительные правовые акты и регулирование:** правительства или другие государственные органы могут принимать дополнительное регулирование с целью дополнения или уточнения общих законов, регулирующих фандрайзинг. Это могут быть, например, декреты правительства или министерств, местные регулирующие акты, применяемые только в отношении определенных сфер.

5. **Другие смежные законы и регулирование:** Помимо конкретных законов по фандрайзингу и сбору средств, существует также иное регулирование, важное для понимания всех правовых аспектов фандрайзинга. Эти законы регулируют дальнейшие аспекты, не включенные в законы по фандрайзингу и сбору средств, и уточняют, каким именно образом необходимо выполнять свои обязательства в данной сфере.

Законы об отчетности и бухгалтерии: наиболее распространенными дополнительными законами являются законы, регулирующие финансовые процедуры и формальности, касающиеся презентации результатов и годовых отчетов.

Налоговые законы: важные законы, косвенно влияющие на фандрайзинг, так как могут гарантировать налоговые льготы для ОГО и доноров. Почти все страны учитывают финансовое участие в благотворительности в налоговом законодательстве, предоставляя налоговые кредиты и скидки как для корпоративных, так и для индивидуальных доноров.

Законы, регулирующие создание бренда, маркетинг и конкуренцию: При некоторых обстоятельствах эти законы также могут оказывать влияние на процесс фандрайзинга.

Законы о защите данных: Многие ОГО хранят информацию о своих донорах в базах данных, поэтому следует принимать во внимание и законы о защите данных. Во Франции базы данных доноров должны соответствовать Закону об информатике и свободах, который среди прочего гласит, что люди, включенные в базы данных, должны иметь возможность корректировать либо удалять свою личную информацию.

Банковские законы: Законы, регулирующие банковские процедуры и транзакции.

Некоторые методы фандрайзинга могут активировать и другие дополнительные акты законодательства:

Лицензионные законы: Фандрайзинг посредством проведения мероприятий также может подвергаться различным нормам регулирования, включая местное лицензионное законодательство и другое регулирование, например, лицензирование алкоголя (если требуется), нормы безопасности пищевых продуктов и защита прав потребителей. Например, во Франции при фандрайзинге посредством продажи товаров, на товарах должна быть специальная маркировка, которая выдается Министерством здравоохранения на срок в 3 года.



Address: 1052 Budapest, Apáczai Csere János u. 17, Hungary

Phone: +36 1 318 6923

Web: www.ecnl.org

Fax: +36 1 266 1479

Twitter: @enablingNGOLaw

Законы о регулировании интернета и защите прав потребителей: Онлайн фандрайзинг и вещание, а также телефонный фандрайзинг должен соответствовать законам о регулировании интернета и законам о защите прав потребителей (в случаях дистанционной торговли).

Законы об азартных играх: Лотереи, бинго и другая игровая деятельность может быть субъектом специальных законов и регулирования азартных игр.

Законы о защите детей: Фандрайзинг с привлечением детей является субъектом законодательства о защите детей.

Законы против отмывания денег и финансирования терроризма.

6. ПРОДВИЖЕНИЕ ПРИВЛЕЧЕНИЯ РЕСУРСОВ ИЗ ВНУТРЕННИХ ИСТОЧНИКОВ

Роль государства в продвижении и поддержке фандрайзинга и частной благотворительности имеет ключевое значение для мобилизации внутренних ресурсов организациями гражданского общества. Наиболее трудной задачей привлечения ресурсов из частных источников является не только привлечение доноров, но и то, какими должны быть стимулы для доноров помимо «симпатии к вопросу», как сделать так, чтобы процесс пожертвования был простым и недорогим, что должно делать государство, чтобы улучшить среду для благотворительности в стране. Это особенно важно для стран с отсутствующей или слабой традицией благотворительности, что касается почти всех стран Центральной и Восточной Европы.

Поддержка государства в отношении развивающейся благотворительной среды может быть выражена в следующих формах:

- i. **Введение налоговых стимулов для доноров.** Непрямая государственная поддержка благотворительности посредством предоставления налоговых льгот донорам служит важным инструментом ОГО по привлечению частных пожертвований и стимулирует доноров вносить свой вклад в благотворительность. Налоговые скидки и кредиты являются основными формами налоговых льгот, доступных для доноров. Налоговые скидки позволяют донорам вычитать сумму, пожертвованную на благотворительность, из своей налоговой базы; они применяются в Молдове, Болгарии, Польше и Венгрии. Они могут применяться в отношении либо юридических лиц, либо физических лиц, либо в отношении обеих категорий. Налоговые кредиты или сокращение суммы налогов, выплачиваемых государству, применяются в Македонии и Франции.
- ii. **Обеспечение благоприятного режима налогообложения в отношении полученных средств.** В дополнение, полученные средства могут освобождаться от подоходного налога и НДС. Такая мера не только стимулирует ОГО заниматься



Address: 1052 Budapest, Apáczai Csere János u. 17, Hungary

Phone: +36 1 318 6923

Web: www.ecnl.org

Fax: +36 1 266 1479

Twitter: @enablingNGOLaw

деятельностью по фандрайзингу, но и «облегчает их жизнь» в вопросах учета получаемых пожертвований;

- iii. Обеспечение прямого общественного финансирования в целях стимулирования привлечения средств из частных источников.** Эта форма поддержки менее распространена, но может служить дополнительным стимулом для ОГО заниматься привлечением средств из внутренних источников. Например, ежегодно Венгерский Национальный Гражданский Фонд, который является независимым зарегистрированным органом развития и финансовой устойчивости сектора ОГО, получает из государственного бюджета сумму, привлеченную в рамках процентного распределения. Полученные средства затем распределяются НГФ на функциональные гранты ОГО, которые могут обращаться к нему за поддержкой.

Инициативы по стимулированию развития частной благотворительности обычно запускаются самими ОГО и могут принимать несколько направлений:

- Лоббирование разработки политики и принятия законодательных изменений национальным правительством, которые бы создавали улучшенные условия для благотворительности (например, Чешская Ассоциация Легкой Благотворительности);
- Создание инновационных механизмов, которые бы стимулировали частную поддержку со стороны физических и юридических лиц, такие как объединение средств и ресурсов посредством создания фандрайзинговых платформ-посредников (например, СОСД, созданная Чешским Форумом Доноров в сотрудничестве с Ассоциацией Мобильных Сетей);
- Улучшение способности ОГО мобилизовать благотворительные ресурсы от компаний, фондов, частных лиц и других источников дохода посредством предоставления фандрайзинговой экспертизы и проведения тренингов (например, Словацко-Чешская Конференция по Фандрайзингу, проводимая Словацким Центром Фандрайзинга).

7. ВЫВОДЫ ПО ВОПРОСУ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ВНУТРЕННИХ РЕСУРСОВ В СТРАНАХ ЦЕНТРАЛЬНОЙ И ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ

В целом, ОГО в странах Центральной и Восточной Европы практически не реализуют свой потенциал по привлечению дополнительных ресурсов из внутренних источников. Лишь немногие ОГО занимаются деятельностью по фандрайзингу на постоянной основе, а так как в целом прослойка среднего класса растет, то фандрайзинг может стать дополнительным источником дохода в данном секторе. Некоторые ОГО все же уже используют этот потенциал и способны построить сеть собственных доноров, регулярно информируя их о своей деятельности и стараясь вовлекать их в финансирование, как, например, TASZ в Венгрии.



Address: 1052 Budapest, Apáczai Csere János u. 17, Hungary

Phone: +36 1 318 6923

Web: www.ecnl.org

Fax: +36 1 266 1479

Twitter: @enablingNGOLaw

Деятельность по фандрайзингу не может заменить прямое финансирование со стороны общественных фондов или донорских организаций. Доход, получаемый от фандрайзинга, дополняет финансовое портфолио организации, но не может заменить традиционные формы финансирования. Привлечение средств из внутренних источников все чаще практикуется ОГО в странах Центральной и Восточной Европы, но к нему все еще относятся с определенной долей скептицизма и осторожности.

Существует широкий спектр доступных инновационных методов фандрайзинга. Из опыта европейских стран следует, что варианты институциональных механизмов в поддержку деятельности по фандрайзингу могут включать как традиционные, так и новые методы, такие как фандрайзинг при помощи SMS/СОСД, краудфандинг. К тому же, существуют механизмы не прямой государственной поддержки, такие как выручка от лотерей и процентный механизм.

Для ОГО и доноров существуют недорогие и легкодоступные каналы коммуникации и способы пожертвований. С распространением использования интернета и мобильных технологий расширились возможности продвижения проектов организаций при помощи кампаний в социальных сетях, использования платформ фандрайзинга, работы с целевыми группами посредством применения схем членства.

Благоприятная правовая среда по регулированию благотворительности и применение законов на практике имеют важное значение для продвижения и стимулирования благотворительности. Законы, регулирующие деятельность по фандрайзингу, налоговое законодательство, предусматривающее стимулы для доноров и снимающее налоговое бремя с ОГО, и другие смежные законы, создающие благоприятные правовые рамки для благотворительности, имеют очень важное значение для стимулирования благотворительных пожертвований.

ОГО следует предоставлять отчетность о своей деятельности по фандрайзингу и использовании полученных средств с целью демонстрации наилучших практик и финансовой целесообразности своей деятельности. Требования по прозрачности и отчетности в отношении ОГО могут регулироваться как законодательно, так и при помощи саморегулирования. ОГО все таки стоит придерживаться правил саморегулирования по обеспечению высокого уровня прозрачности, хоть они и не обязательны к исполнению, с целью демонстрации наилучших практик и увеличения уровня доверия к организациям со стороны доноров.

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА И ИСТОЧНИКИ

Литература:

Андресен К., МакКи А., Ровнер М., Гомер Симпсон для НКО: Правда о том, что на самом деле люди думают и что значит продвигать свой проект:



Address: 1052 Budapest, Apáczai Csere János u. 17, Hungary

Phone: +36 1 318 6923

Web: www.ecnl.org

Fax: +36 1 266 1479

Twitter: @enablingNGOLaw

http://learn.networkforgood.org/Resources_911Archive_homersimpsonfornonprofits_resources_ebook.html

Андресен К., МакКи А., Ровнер М., Гомер Симпсон для НКО: Чему вас может научить наука о фандрайзинге, маркетинге и социальных изменениях:

http://learn.networkforgood.org/Resources_911Archive_LisaSimpson_resources_ebook.html

Бэккеи К., Феной А. ., (2012) Связь с Миром, Коммуникация ради Перемен: СМИ и организации в новой сетевой общественной сфере: <http://www.ibt.org.uk/documents/reports/connecting-to-the-world.pdf>

CAF, Всемирный индекс благотворительности 2013: Глобальный обзор тенденций благотворительности

https://www.cafonline.org/PDF/WorldGivingIndex2013_1374AWEB.pdf

Михалик Й. (ред) (2012) Сердца и деньги вне границ: Фандрайзинг от частных лиц для развития и облегчения:

http://www.cpf.sk/files/files/HEARTS_AND_MONEY_BEYOND_BORDERS_PDCS_2012_PDF_version_complete.pdf

Другие источники:

Бесплатные онлайн ресурсы фандрайзинга для ОГО: www.fundraising123.org

Широкая подборка материалов по фандрайзингу со всего мира: www.sofii.org

Материалы четвертой Словацко-Чешской Конференции по Фандрайзингу (2013):

<http://www.fundraising.sk/en/conferences/4-sk-cz-conference>

Сеть для поиска решений и ресурсов для фандрайзинга:

http://www1.networkforgood.org/fundraising-insights/nonprofits_list