

**ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ**  
**21—23 июня 2012 г.**

**Российский потенциал в действии**  
**ИЗМЕНЕНИЕ ОТНОШЕНИЯ К БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ**  
**Круглый стол**

**22 июня 2012 г. — 12:00—13:15, Павильон 5, Зал 5.1**

**Санкт-Петербург, Россия**  
**2012 г.**

**При поддержке PwC**

**Модератор:**

**Рубен Варданян**, Президент, ИК «Тройка Диалог»

**Выступающие:**

**Валерий Гергиев**, Художественный руководитель, директор,  
Государственный академический Мариинский театр; учредитель  
благотворительного фонда «Фонд Валерия Гергиева»

**Дэвид Джонс**, Глобальный главный исполнительный директор, HAVAS;  
сооснователь фонда One Young World; автор книги Who cares wins

**Деннис Нэлли**, Президент, PwC International

**Наталья Водянова**, Президент, Фонд «Обнаженные сердца»

## **Р. Варданян:**

Добрый день, уважаемые дамы и господа! Я хотел бы поприветствовать всех на сессии, которая мне кажется очень важной и принципиальной, на нашем Экономическом форуме, где мы обсуждаем политические и экономические вопросы.

Принципиально важна тема нашей сегодняшней дискуссии — несмотря на то, что мы обсуждаем экономические и политические задачи, тема благотворительности и изменения отношения к благотворительности в России со стороны и бизнес сообщества, и общественности, и СМИ мне кажется также очень актуальной. Тем более, что вчера в этом же зале обсуждали предпринимательство, и один из вопросов был как раз о том, почему наши предприниматели не чувствуют себя ответственными за то, чтобы вернуть часть того, что они заработали, тому обществу, которое позволило им это заработать.

Вскоре я передам слово очень уважаемым гостям: это и Валерий Гергиев, и Денис Мацуев, и Станислав Кузнецов, и Светлана Козлюк, и Глеб Прозоров, представляющие Россию. Вместе мы сможем ответить на некоторые вопросы, связанные с Россией.

Очень хорошо, что тут присутствуют не только россияне, но и люди, которые добились очень большого успеха и очень большого опыта в реализации таких проектов за пределами России: и Камран Елахян, и Дэвид Джонс. Это люди, которые не просто очень успешны в бизнесе, но и успешны в филантропии. Я думаю, что их разговор о том, что происходит не только в России, но и в мире, а также их опыт ошибок и неудач тоже будет полезен.

Камран Елахян является председателем и соучредителем Global Catalyst Partners и одним из крупнейших венчурных капиталистов: он основал институт, который инвестирует более чем в 36 стран.

Дэвид Джонс — основатель молодежного форума One Young World, автор книги Who Cares Wins.

Деннис Нэлли, президент международной фирмы PwC, является человеком, который очень хорошо понимает как российские проблемы, так и международные.

Глеб Прозоров, управляющий директор «Бизнес Ньюс Медиа», управляет одним из лучших медийных изданий «Ведомости» — это и газета, и конференции, и все, что происходит вокруг.

Станислав Кузнецов является заместителем председателя Правления группы «Сбербанк» и обладает большим опытом в реализации множества благотворительных проектов и от имени «Сбербанка», и от своего лично.

Денис Мацуев не нуждается в представлении: народный артист России, человек, который известен не только, как пианист, но и как человек, который очень многое сделал для поиска новых звезд, поиска новых талантов в музыкальной сфере.

Светлана Козлюк — международный директор фонда «Обнаженные сердца», человек, который поменял профессию инвестиционного банкира и стал управлять благотворительной организацией. Это тоже очень интересный тренд — такое изменение профессии и переход в благотворительность.

Меня зовут Рубен Варданян, я тоже достаточно много занимаюсь благотворительностью и считаю, что индустрия благотворительности в России нуждается в очень серьезной социализации и очень серьезном изменении. У нас есть несколько очень серьезных вызовов, о которых я хотел бы сегодня поговорить.

Вызов первый, который кажется мне очень серьезным: в нашей стране государство на разных уровнях считает для себя возможным диктовать или очень жестко рекомендовать, на какие благотворительные проекты и какие корпорации должны отдавать деньги. Это имеет оттенок дополнительного налога, который государство накладывает на корпорации и на людей, чтобы они помогли по тому или иному направлению, потому что государственный чиновник решил, что это важно.

Модная сейчас тема — футбол, есть модные темы, связанные с другими направлениями, и это вызывает и некоторое отторжение, и реакцию. Есть благотворительность и есть филантропия: разница в том, что в первом случае ты даешь деньги, помогаешь неимущим, бедным, больным, а во втором — создаешь механизмы, которые позволяют талантливым добиваться большого успеха. Где деньги должны просто даваться, а где должны создаваться механизмы эффективного управления этими деньгами?

Насколько вообще ты должен это делать, если ты платишь все налоги — эта тема постоянно обсуждается в мире. Есть государство, которое получает от тебя налоги и обязано нести эту ответственность в большей мере, чем ты сам. Что значит отдавать или участвовать в создании того, чтоб этот механизм был эффективен?

Также мне кажется важным вопрос о первом поколении богатых людей в России. Мы имеем волну первого поколения богатых людей, которые сейчас находятся на

распутье и смотрят на примеры и Билла Гейтса, и Уоррена Баффетта, и других. Кто-то из них идет по этому пути, кто-то — нет. Как передать свое состояние, и сколько нужно денег, чтобы чувствовать, что ты уже достаточно богат, чтобы больше не думать об этом? Вызов, мне кажется, очень серьезным с той точки зрения, что надо помогать всем, но как правильно выбрать, кому помогать, исходя из множества проблем в России? У нас до сих пор сотни тысяч детей-беспризорников, огромное количество проблем со здравоохранением, образованием, у нас огромное количество проблем со стариками, у нас отсутствует инфраструктура и возможность помощи больным и здоровым людям, то есть людям в трудовом возрасте.

Мне кажется, у нас довольно большое количество вызовов, на которые надо реагировать. В целом отношение к благотворительности у нас — это огромное недоверие, связанное с тем, что в девяностые годы не очень порядочные люди использовали благотворительность как механизм для получения денег от государства. Известны Национальный фонд спорта и другие институты, которые получали деньги на поддержку спорта, детей или еще чего-то, а впоследствии выяснялось, что они закупили на эти деньги сигареты и алкоголь и делали на этом миллиардные состояния.

К сожалению, это известно публично. Уровень доверия к индустрии очень низкий, но он, слава богу, меняется: есть удачные примеры, такие как «Подари жизнь», «Обнаженные сердца», «Линия жизни» и многие другие. Тем не менее, нам еще предстоит долгая дорога. Так что вопросов много, а времени, к сожалению, очень мало, но я надеюсь, что нам удастся осветить хотя бы некоторые ключевые моменты. Я бы хотел начать с Денниса Нэлли, как с человека, возглавляющего крупнейшую международную аудиторскую компанию. Я перейду на английский, чтобы перевод был более точным.

Каково Ваше мнение о благотворительности или филантропии? В чем главные трудности для таких стран, как Россия, которые пока только учатся благотворительности? Что нужно сделать, чтобы изменить отношение к благотворительности, и как мы можем сделать ее более эффективной? Пожалуйста, скажите несколько слов об этом, а также о Вашем общем отношении к благотворительности, с точки зрения ответственности бизнеса и личной благотворительности, — можно ли разделять эти две вещи?

## **Д. Нелли:**

Спасибо, Рубен, и добрый день всем. Я очень рад находиться здесь. Позвольте мне высказать пару замечаний по некоторым статистическим данным просто для создания нужного настроения в зале, чтобы мы приятно чувствовали себя, говоря на эту тему. Существует индекс, который публикуется ежегодно; он называется Всемирный индекс благотворительности. Чтобы было понятнее, уточню, что в прошлом году по этому показателю Россия занимала 130-е место из 158 стран. Но есть и хорошая новость: за последние 12 месяцев Россия поднялась на пять или шесть пунктов вверх, и я думаю, что это обнадеживающий факт. Вместо того чтобы рассматривать такой рейтинг России как негативный факт, я думаю, нужно смотреть на то, что здесь существуют большие возможности для значительного продвижения вверх. На это как раз и ссылался Рубен. Правительство акцентирует свое внимание именно на этих возможностях: как действительно можно добиться прогресса в столь важной области? Другим интересным показателем является то, что в благотворительной деятельности участвует около 20% населения России в сравнении с более чем 62% в Соединенных Штатах. Существуют реальные возможности для того, чтобы привлечь большее число россиян к активному участию в благотворительной деятельности, в которую другие страны, безусловно, вовлечены. Для затравки сообщу еще очень интересные статистические данные: благотворительные пожертвования в России составляют около 20 долларов США на человека, а в Соединенных Штатах — 1 000 долларов США на человека. Опять же, есть значительные возможности для сокращения этого разрыва.

Возможно, вы задаете себе вопрос, в чем здесь причина. Что за этим стоит, и какие здесь возможности, на которых мы все должны акцентировать свое внимание? В самих Соединенных Штатах вся сфера благотворительности и филантропии может быть разбита на два основных сегмента. Во-первых, большое количество пожертвований идет из частных фондов, созданных

лицами, имеющими конкретный интерес к определенной области. Они финансируют ее и, естественно, определяют, на что должны быть потрачены выделенные деньги, и управляют фондами соответствующим образом. Второй сегмент благотворительной деятельности в Соединенных Штатах, который, я думаю, стоит отметить, связан с вопросом общественных финансовых операций. Он включает в себя множество крупных благотворительных организаций, которые создаются в целях сбора и выделения денежных средств на нужды конкретных некоммерческих организаций, действующих в ряде целевых областей — здравоохранение, уход за детьми и так далее. В Соединенных Штатах на долю этого сегмента приходится основная часть благотворительных пожертвований.

Второе, что я хотел бы сказать: мне кажется, что сейчас очень активно обсуждается вопрос о том, как различные налоговые системы влияют на всю сферу филантропических или благотворительных пожертвований. Наша работа в разных странах мира показывает, что налогообложение, хотя и является существенным фактором, но это не главная причина, по которой люди в той или иной стране принимают решение об участии в благотворительных проектах. Это вопрос не столько экономики, сколько многого другого: он касается того, чтобы что-то вернуть обществу, чтобы сделать жизнь в обществе лучше, и сделать это по собственной воле. Это, вероятно, в первую очередь вопрос движущей силы, а не чего-то другого. Именно поэтому, если задуматься над тем, как попытаться сократить указанный разрыв, в России, по-моему, существуют такие огромные возможности.

Если позволите, Рубен, мне бы хотелось напомнить о нескольких интересных тенденциях, а потом я верну слово Вам. Несомненно, если подумать о филантропии, особенно в части институциональных пожертвований, то совершенно очевидно, что они являются одним из средств решения различных социальных проблем. Они также являются одним из способов решения других задач, которые существуют сегодня в обществе, и мы видим,

что это реальная тенденция во многих видах деятельности по всему миру. Существует также тенденция создания партнерских отношений между правительствами и предприятиями, а также между предприятиями и различными НПО в целях концентрации ресурсов для максимально эффективного решения некоторых из этих интересных вопросов и проблем. И эта тенденция существует во всем мире.

Еще я хотел бы сказать, и это может быть уместно здесь, что во многих таких учреждениях наблюдается тенденция к гораздо большей прозрачности, гораздо большей открытости и подотчетности в отношении того, как собираются и распределяются средства. Я думаю, что это тоже играет большую роль. Выступая в качестве индивидуального жертвователя или даже руководителя благотворительного фонда или организации, вы хотите, чтобы ваши деньги использовались эффективно и, что не менее важно, открыто. Будут ли эти деньги использованы по назначению? Чем больше прозрачности будет у различных организаций в этом вопросе, тем выше будет их авторитет и доверие к ним. Это, в свою очередь, будет содействовать привлечению к благотворительной деятельности более широких слоев населения.

**Р. Варданын:**

Спасибо. Прежде чем задавать вопросы людям, занимающимся благотворительностью постоянно, я хотел бы задать вопрос Глебу Прозорову, который отвечает за очень интересный проект: «Ведомости» совместно с PricewaterhouseCoopers пытаются делать рейтинг. Я, как человек, который занимается бизнесом с двадцати лет, всегда удивлялся нескольким вещам. Система капитализма измеряет успех в деньгах, поэтому все рейтинги говорят о том, сколько компания заработала, какая компания крупнейшая по капитализации, у кого самое большое состояние, поэтому Forbes и Fortune волнуют людей больше, а то, как деньги заработаны, является вторичным.

Дональд Трамп — наиболее известный бизнесмен Америки, и, думаю, если спросить любого среднего россиянина про Дональда Трампа, окажется, что о нем слышало намного больше населения, чем о многих десятках очень уважаемых бизнесменов. А



ведь эти люди создали фантастически успешные компании, они ведут себя социально ответственно и являются тем примером, теми ролевыми моделями, которые должны популяризироваться в общественном мнении. Но, к сожалению, я уверен, что средний житель России знает о Дональде Трампе больше, чем о тех людях, о которых хотелось бы говорить. В чем причина? Понятно, что есть запрос от общества, понятно, что есть система капитализма, которую измеряют деньги, и деньги являются ключевым критерием. Но что все-таки необходимо изменить в сознании, чтобы критерии, в том числе и социальной ответственности, стали бы доминантой и людей бы оценивали не только по тому, насколько они скандально известны и насколько у них много денег, но и по тому, что они сделали для общества. Или это невозможно, на Ваш взгляд, Глеб?

**Г. Прозоров:**

Спасибо, Рубен. Добрый вечер.

Полагаю, что возможно — хотя бы потому, что мы в своем рейтинге измеряем не только и не столько, как много потрачено денег, сколько то, как они потрачены и на что. Методика, которой мы пользуемся и которую разрабатывала PwC, очень взвешена и сбалансирована, она позволяет оценивать и количественные, и качественные факторы. Нас, как средство массовой информации, как раз интересует качественная сторона дела — нас не волнует то, сколько было потрачено, нас интересует качество этих трат. И это самое интересное. В рамках рейтинга у нас есть множество номинаций. Например, одна из них: «За наибольший прогресс». Номинаруются отдельные проекты, некоторые из них очень маленькие в деньгах, но очень значимые с точки зрения результата для общества.

**Р. Варданян:**

Если можно, вопрос: что нужно сделать, чтобы ваш рейтинг перебил рейтинг Fortune или Forbes? Что необходимо для того, чтобы этот рейтинг стал более значимым, чем рейтинг «Самые богатые люди мира»?

**Г. Прозоров:**

На мой взгляд, только время, потому что это вопрос восприятия. Если бизнес будет воспринимать рейтинг корпоративной благотворительности «Ведомостей», РwС и «Форума доноров», как более значимый, нежели рейтинг Forbes, то только в этом случае он сможет их перебить, как Вы говорите. Я думаю, что это вопрос отношения бизнеса и общества.

**Р. Варданян:**

Понятно, спасибо. А я хотел бы перейти к Камрану Елахяну, который имеет как успешный и не очень успешный опыт благотворительности.

Я задам господину Елахяну вопрос. Я бы хотел, чтобы Вы остановились на трех моментах. Во-первых, почему так много успешных предпринимателей, которые очень успешно делают деньги, очень неудачно вкладывают их в благотворительность? Зачастую они очень непрофессионально их теряют и не получают тех результатов, на которые рассчитывают. Во-вторых, Вы побывали в 36 странах, и я уверен, что Вы видели много успехов и неудач. Было бы очень хорошо, если бы Вы смогли поделиться с нами своим опытом относительно главных уроков, которые Вы извлекли. Третий момент касается цели пожертвований; это большой вопрос. Используете ли вы благотворительность для того, чтобы вернуть деньги обществу, или это способ научить других ловить рыбу? В чем, с Вашей точки зрения, состоит правильный механизм получения наилучших результатов?

**К. Елахян:**

Спасибо, Рубен, и доброе утро всем. Что касается извлеченных уроков, то, когда в 1996 году, примерно 16 лет назад, я начал эту работу, у меня не было никакого опыта филантропической деятельности. У меня было несколько очень успешных компаний с отличными активами, объемными IPO, и мы с женой думали над тем, что нам делать с этими деньгами. Мы решили, что нам нужно сделать что-то значимое, потому что, если заставить себя забыть на время о жадности, то вы начнете думать по-другому. Вы купите хороший дом, может быть, еще один хороший дом, может быть, вы купите одну или две

хорошие машины, но на все это не нужно много денег. Вы сделаете все это, а потом скажете: «Что мне делать?» Если вы не участвуете в крысиной гонке за право быть миллиардером номер один в мире — быть богаче господина Гейтса, или быть богаче Карлоса Слима, или попасть в рейтинг журнала *Forbes* — и, если вы посмотрите на то, что действительно важно, то вы задумаетесь о том, чтобы сделать что-то значимое. Для того чтобы так думать, вам не нужно зарабатывать миллиарды долларов.

От технологий и бизнеса я пришел к благотворительности. У нас была идея оказывать помощь в области образования молодежи и, кроме того, нам хотелось участвовать в деле расширения прав и возможностей женщин, поскольку это два ключевых движущих фактора, которые могут решить многие проблемы в мире. Женщины на очень многое способны, но во многих странах этого не ценят, однако, если вы хотите стимулировать развитие страны и помочь ее быстрому росту, вы должны дать больше власти женщинам. Они могут внести большой вклад в развитие государства и общества, но многие развивающиеся страны, к сожалению, этого не используют. Учитывая это, мы подумали, что, если мы создадим компьютерные лаборатории и обеспечим доступ к Интернету в школах для молодежи, а также в общественных центрах для женщин, то сможем организовать дистанционное обучение многим предметам. Со временем этого можно было бы достичь, используя имеющиеся учебные видеофильмы. К сожалению, между 1996 и 2000 годами в США менее 30% школ имели доступ к Интернету, а в мировом масштабе это число составляло менее 1%. Мы начали в 6 400 школах 36 стран мира работу по созданию компьютерных лабораторий, по профессиональной подготовке учителей и по обеспечению доступа к Интернету.

Чему мы научились прежде всего, так это ничего не давать бесплатно. Если вы будете так делать, то создадите проблемы. Это те вопросы, о которых говорил господин Варданян несколько минут назад. Если вы даете что-то бесплатно, многие люди этого не оценят. Вы создаете коррупцию, люди берут это и передают другому лицу для перепродажи. Мы очень быстро научились

тому, что необходимо обеспечить участие каждой школы или каждого общественного центра в поиске и получении каких-то финансовых средств, пусть даже небольших. Вы дадите им компьютеры на сумму 20 000 долларов, и нужно сделать так, чтобы местная община предоставила, по крайней мере, 100 или 200 долларов, на которые можно пойти и купить какие-то столы и стулья; они должны внести в проект какую-то небольшую сумму денег. Когда людям приходится пройти через процесс сбора пусть даже небольшой суммы денег всей общиной или школой, у них появляется чувство ответственности за это оборудование. Возникает осознание того, что этот компьютер принадлежит не директору или какому-то другому должностному лицу школы, которые могут украсть или перепродать его. Даже если они вложили в оборудование всего 100 долларов, они смотрят на него как на свое, потому что они что-то в это вложили. Это был первый большой урок, который мы извлекли.

Второй урок мы получили в самые первые дни нашей работы. Мы раньше думали, что, раз мы из Кремниевой долины, то знаем о высоких технологиях буквально всё. В поездках по разным странам мира — будь то Ближний Восток, Африка или Азия — мы обнаружили, что в каждой культуре и в каждой ситуации существуют разные требования. Человек из Кремниевой долины — это зачастую не самое подходящее лицо для того, чтобы рекомендовать местным жителям, как им все нужно переделать. Поэтому мы изменили свою тактику и, вместо того, чтобы посылать большую группу людей из Кремниевой долины в ту или иную страну, мы стали отправлять одного человека, который на месте находил способных людей и нанимал их. Мы просили местных людей рассказать нам о потребностях конкретной школы в конкретном регионе или о нуждах женщин в данной стране, после чего уже составляли и осуществляли программу, которая была для них актуальна.

Мы все слышали о программе микрофинансирования, начавшейся в Бангладеш. Это отличная идея, но у многих стран были трудности в ее осуществлении. Мы поняли, что, если мы поймем потребности каждой

отдельно взятой страны, то сможем применить эту концепцию. Когда вы знаете, что какая-то страна исламская, и люди не любят платить проценты, вы не определяете это как программу микрофинансирования. Вы определяете это как совместные рабочие отношения, в которых предусмотрена плата при возвращении ссуды, но эта плата не представлена напрямую как проценты. Это были важные открытия, и они помогли нам значительно сократить издержки. Позднее мы можем поговорить о многих из этих вопросов.

**Р. Варданян:**

Спасибо, Камран. Простите, я знаю, что это очень интересный опыт, и я хотел бы узнать как можно больше, но нам нужно двигаться дальше.

Я хотел предоставить слово Станиславу Кузнецову — человеку, который в группе «Сбербанк» отвечает за огромное количество проектов, которые реализуются Сбербанком. У него огромный опыт, он знает множество успешных и неуспешных примеров. Где ключевые вызовы, стоящие для России? Инфраструктурные, институциональные, культурные — любые, которые Вы считает принципиальными для того, чтобы изменить отношение к благотворительности в России.

**С. Кузнецов:**

Добрый день, дамы и господа. Действительно, «Сбербанк» имеет несколько программ благотворительности и достаточно большой опыт благотворительной деятельности, но, мне кажется, для сегодняшней дискуссии это не самое главное — не самое главное сегодня говорить о том, кто, сколько, когда и почему способствует благотворительности.

У нас сегодня дискуссия уникальная, потому что в России очень редко позволяют себе системно разговаривать о благотворительности, поскольку в России культуры благотворительности на сегодня нет. У нас есть какой-то опыт благотворительности, какие-то исторические корни. Если мы вспомним дореволюционную Россию, то увидим там настоящее богатство различных красивых проектов и идей, которые были направлены на развитие новых компетенций, институтов в России. А в советский период фактически все системные подходы к благотворительности были уничтожены, потому что не нужно было никому помогать — у всех все есть.

В девяностые годы мы столкнулись с тем, что было ископадено понятие благотворительности, когда под видом благотворительной помощи совершалось огромное количество преступлений и осуществлялось, так называемое «зарабатывание денег». И лишь сейчас, в начале 2000-х годов, мы начинаем восстанавливать понятие благотворительности как системы, и здесь мы видим и плохой, и хороший опыт уже в новой России.

Нас очень беспокоит то, что продолжает существовать тенденция, что, если вы умеете зарабатывать деньги — если вы не богаты, а если умеете зарабатывать деньги — то вы должны это делать, и никого не интересует, куда и зачем. И здесь возникает понятие ответственности: ответственности той стороны, которая принимает решение о выделении средств на благотворительность, решает, куда, зачем и кому эти деньги будут помогать. Речь идет об ответственности той стороны, которая принимает деньги.

К сожалению, у нас есть большая проблема и одной стороны, и другой — это надо признать. Мне кажется, что систему благотворительности можно попытаться немножко «оцифровать» сегодня в России: этого можно добиться, помогая тем, кто нуждается и без этой помощи просто не вытянет. Мы должны создавать условия, чтобы нивелировать такие процессы, и, наоборот, чтобы создавать условия для развития различного рода проектов.

Вот три направления, которые на сегодня имеют право на системное существование. Конечно, в «Сбербанке» накоплен большой опыт, разумеется, мы изучаем и мировой опыт. Нам понравился опыт создания в Австрии первой Детской деревни SOS — это было в 1949 году. И вот в России построено уже 15 таких деревень, мы помогали строить такую деревню в Пскове. Очень интересный опыт.

Очень интересный опыт «Сбербанка» по помощи детским домам. Мы сегодня поддерживаем 240 домов в стране. Большая цифра? Наверно, большая.

Есть и проекты, которые объединяют всю страну. Мне кажется, что опыт «Сбербанка» по выпуску специальной карты под названием «Подари жизнь» — это как раз попытка объединить всю страну и научить страну помогать людям. Когда вы совершаете покупку с карточкой «Сбербанка», вы знаете, что какая-то небольшая часть этих средств — три рубля от «Сбербанка», три рубля от вашего платежа с каждой тысячи рублей — пойдет непосредственно детишкам, которые сегодня

страдают тяжелейшими болезнями. Мне кажется, такие проекты и в «Сбербанке», и в других компаниях заслуживают большого внимания со стороны общества.

В качестве выводов, которые сегодня будут сделаны в конце нашей панели, мы должны подводить некий итог появления определенной системы. Такая система должна появиться в России. Спасибо.

**Р. Варданян:**

Большое спасибо, Станислав.

Я хотел бы предоставить слово Денису Мацуеву, который возглавляет фонд «Новые имена» и помогает открывать таланты. Денис, насколько, на Ваш взгляд, меняется ситуация в России? Насколько ситуация позволяет делать благотворительные проекты более системными — то, что Станислав называет «институциональными, а не персональными»? Насколько Ваш опыт позволяет надеяться, что у нас есть изменения к лучшему?

**Д. Мацуев:**

Спасибо, Рубен. Мне безумно приятно присутствовать на этой дискуссии, так как вопрос благотворительности мне очень близок. Фонд «Новые имена», который существует уже больше 20 лет — это, как сейчас говорят, бренд, это наша знаковая семья. Я тоже оказался в ней, благодаря этому уникальному фонду. Больше 11 тысяч уникальных талантливых музыкантов, которые сейчас прославляют нашу выдающуюся исполнительскую школу во всем мире, прошли через этот фонд.

Рубен, мне кажется, что Вы правильно сказали, что в девяностые годы слово «благотворительность» было модным и в то же время очень опасным, потому что было огромное количество фондов, организаций и разных проектов сомнительного качества с подозрительным результатом. Конечно, все мы ждем закона о меценатстве, который, насколько я знаю, зреет очень-очень много лет.

Все вы знаете, что, если говорить о культуре, то она изначально убыточна не только в России, но и во всем мире. В Америке во время кризиса огромное количество театров и оркестров были практически на грани банкротства — в том числе и великие коллективы, такие как, например, Филадельфийский оркестр. Но есть люди, которые понимают, что даже в тяжелые времена эти коллективы должны сохраниться. Скажем, оркестр в Цинциннати, один из замечательных американских

оркестров, просто спасла внука или правнучка основателя компании Procter & Gamble, уже пожилая женщина, которая ходит на все концерты и является большой почитательницей этого коллектива. Она спасла их, дав около 100 миллионов долларов, и, что очень важно, детально расписала, на что должен пойти каждый доллар в ближайшие десять лет.

Это очень показательно. Россия ведь всегда была славна меценатами. К счастью, они есть и сейчас, и не только такие, которые действуют по указке сверху, но и те, кто делают это от чистого сердца и понимают, что наша великая культура не может существовать без помощи.

Сегодня здесь присутствует мой большой друг Валерий Абисалович Гергиев, который также может многое сказать на этот счет, потому что он тянет на себе один из самых великих театров мира — Мариинский театр. Если вспомнить, в какие времена он начинал, то это действительно дорогого стоит: за такой период времени этот театр действительно превратился в бренд России и в уникальный коллектив.

Я бы хотел сказать еще несколько слов о тех детях, которые рождаются сейчас в регионах — я говорю не о своем, а о младшем поколении, так как я сейчас помогаю этому фонду искать таланты — а их в России огромное количество. Знаете, в каждом регионе, куда бы я ни приехал, везде возникают эти искорки, как я их называю («звездочки» — очень опасное слово), искорки, которым нужно помогать. Безусловно, за ними нужно следить. Мы этим занимаемся, мы покупаем им инструменты, у нас есть уникальная летняя творческая школа в Суздале, куда приезжают лучшие педагоги из Москвы и Петербурга, мы организуем стажировки и концерты по всему миру. Самое главное — среда обитания. Я так же попал сюда из сибирского города Иркутск в девяностом году, благодаря этим же «Новым именам». Поэтому мы продолжаем работать, и я надеюсь, что в России слово «благотворительность» уже стало другим, не таким, каким оно было в девяностые годы.

**Р. Варданян:**

Спасибо, Денис.

Господин Джонс, если позволите, то я, подходя немного с другого угла, хотел бы спросить у Вас о молодом поколении. Помимо того, что молодому



поколению нужно помогать, оно еще и становится богатым. Вы являетесь одним из самых молодых генеральных директоров в мире, возглавивших публичную компанию. Глава *Facebook* Марк Цукерберг является еще одним примером: люди становятся богатыми гораздо раньше. Как это меняет благотворительность? Как Вы считаете, приведет ли новое поколение богатых людей, новое поколение людей, которые становятся успешными, к появлению других подходов к благотворительности? Вы являетесь одним из зачинателей очень интересной инициативы, Всемирного молодежного форума *One Young World*, поэтому Вы, возможно, могли бы сказать несколько слов об этом.

#### **Д. Джонс:**

Вы знаете, прежде чем говорить о молодых людях, я хотел бы немного изменить направленность нашего разговора. В сегодняшних дебатах много говорили об определенной обязанности отдавать долги обществу и участвовать в благотворительности и филантропии. Главная причина моего интереса к этому, на самом деле, состоит не в благотворительности или филантропии; здесь дело в конкурентных преимуществах в бизнесе. Мы провели крупное исследование с участием 40 000 человек со всего мира, и 86% из них считают, что целью предпринимательства не должно быть только извлечение прибыли. Люди хотят знать, какая цель стоит за прибылью. Когда огромная международная компания, такая как *Unilever*, одно из крупнейших предприятий в мире, заявляет о том, собирается удвоить свои доходы и в то же время вдвое сократить выбросы углерода в атмосферу, это делается не из соображений благотворительности. Они это делают потому, что считают, что это поможет им добиться большего успеха.

Я написал книгу, которая называется «Выигрывает тот, кому не все равно: почему правильный бизнес более успешен». По-английски это звучит так: *Who Cares Wins: Why Good Business is Better Business*. Основная идея книги состоит в том, что, если вы неправильно себя ведете, если вы делаете неправильные вещи, вы больше не сможете добиться успеха. Новая ценность

успешного бизнеса — нести добро. Это определяется двумя вещами. Во-первых: технологии. Сегодня люди имеют все возможности для того, чтобы найти любую информацию о каком-то предприятии и его руководителе, кроме того, они могут даже создать против них всемирное движение. Люди могут использовать *Facebook* для того, чтобы избавиться от руководителя страны, как это было во время «арабской весны» в Египте и фактически добиться закрытия предприятий, и это действительно звучит, как тревожный сигнал, потому что мы вступаем в так называемый «век ущерба». Во-вторых, это молодое поколение, молодежь. Мы создали благотворительную организацию под названием «Всемирный форум молодежи» (*One Young World*), которая объединяет 1 300 блестящих молодых людей. Консультантами этой организации являются такие люди, как Десмонд Туту, Мохаммед Юнус, Боб Гелдоф и Джейми Оливер, и, кроме того, такие видные бизнесмены, как генеральные директора компаний *L'Oreal*, *Unilever* и *Barclays*. Это поколение, как ни одно другое, волнует вопрос, зачем делается их бизнес. Они дадут свои деньги на поддержку предприятий, в которых, по их мнению, есть что-то значимое. Мы понимаем, что бизнес должен делать деньги. Посмотрите на некоторые из проблем, существующие сегодня в мировой экономике. Но бизнес может делать деньги правильно. Посмотрите на новых молодых руководителей, например, на того же Цукерберга. Я вхожу в состав клиентского совета *Facebook*, который является своего рода консультативным советом компании. Цукерберг безгранично верит в то, что в мире, который более открыт, который более прозрачен, жить лучше. Если вы прочитаете письмо, сопровождающее IPO, то в нем основной упор делается именно на этом. Вообще-то, для него получение денег — это не главное.

Вот вам свидетельство совершенно другого отношения нового поколения. Если вы посмотрите, например, на Гейтса или Баффета, то они сделали миллиарды и отдали их, но это было сделано в конце весьма успешной карьеры. Для этого нового поколения предпринимателей отправной пункт не в зарабатывании денег. Их отправной пункт в том, чтобы изменить мир, сделать

что-то хорошее и реально содействовать позитивным переменам. Лучшая талантливая молодежь все чаще выбирает те предприятия, которые пусть даже меньше им платят, но что-то делают, отстаивают какую-то идею. Я думаю, что мы наблюдаем массовое движение в предпринимательстве, и моя точка зрения состоит в том, чтобы не рассматривать это как нечто, что делается уже после того, как вы достигли определенного успеха, то есть как своего рода ответственность бизнеса перед обществом или немножко благотворительности.

Общественные средства массовой информации уже вынули ответственность бизнеса перед обществом из кобуры и внесли ее в отчет о прибылях и убытках. Если вы не будете делать этого, то вы не сможете достичь хороших результатов. Три недели назад я выпустил в Китае свою книгу, и, что интересно, сегодня Китай является инвестором номер один в мире в сфере чистых и зеленых технологий, и это первый крупный рынок в мире, который запретил бесплатные пластиковые пакеты в супермаркетах. Китайцы намерены стать номером один в мире в использовании электроавтомобилей и электроаккумуляторов. Они поступают так потому, что видят в этом конкурентные преимущества, и я думаю, что в России тоже должны смотреть на это таким же образом: речь идет не об обязанности быть добрым и что-то отдавать, а о том, как России стать более конкурентоспособной, и как ей обойти другие страны мира.

**Р. Варданян:**

Спасибо.

**Р. Варданян:**

Валерий Абисалович, Вы один из самых уважаемых людей не только в музыкальной элите, но и среди общества в России и в мире. Вы действительно создали уникальный коллектив и своими действиями многократно подняли доверие и уважение к России. Вас уважает власть, Вы достаточно вхожи в эти круги и имеете возможность общаться с нашими высшими руководителями.

Один из вызовов, который я уже называл, состоит в том, что создается странная ситуация. С одной стороны, Российское государство иногда не в самой мягкой форме заставляет различные организации давать деньги на определенные проекты, считая, что это правильно. С другой стороны, не создается ни налоговая среда, ничего, что бы помогало меценатам и благотворительности. Закон о меценатстве не принят, благотворительность не является частью того механизма, который обычно существует в государстве. Особый пример в этом отношении — Америка, где все это системно стимулируется.

На Ваш взгляд, что должно быть решено со стороны государства? Или это не самая главная проблема и есть более серьезные проблемы? Я хотел бы услышать мнения других участников и их взгляд на отношение к благотворительности в России, в том числе и на роль государства в этом процессе как ключевого игрока в нашей стране во всем.

**В. Гергиев:**

Во-первых, государство продолжает оставаться главным спонсором, патроном и благотворителем российской культуры. Это одновременно и хорошо, и тревожно. Остановить сегодня большую государственную поддержку значит моментально убить жизнь самых прославленных символов российской культурной мощи. Об этом, слава богу, речь не идет. Но мы все обязаны думать о том, как расширить эту платформу, чтобы направить в единое русло те усилия, которые многие хотят приложить и собрать воедино.

Эти усилия должны пойти в правильном направлении, и, в первую очередь, в направлении младшего поколения, детей. Я согласен с Денисом Мацуевым: сегодня помощь и очень внимательная поддержка молодых дарований едва ли не главное, что мы можем сделать. Мы — это и государство, и люди, которые занимают определенное положение и, в силу своих возможностей, могут оказывать влияние на такой процесс.

Давайте возьмем Россию и сравним с Соединенными Штатами Америки: мне достаточно неплохо знакомы процессы в Америке, где не прерывалось постоянное движение в поддержку великих оркестров, театров, музеев. У нас очень многое происходило в течение двадцатого столетия — все знают про исторические события, начиная с 1905 года: и 1917 год, и годы сталинизма, и Вторая мировая война, и

падение СССР, и возникновение новой России. При такой новейшей истории невозможно даже представить себе столь же ровный и организованный процесс, как в США. Но Россия — это большая страна, и первое, что я хотел бы сказать: россиян так же, как и американцев, моментально узнаешь по широте жестов. Если в России что-то поддерживают, то, как правило, делают это очень щедро и энергично. В этом большое сходство американцев и русских.

В Европе государственная поддержка культуры, особенно во Франции, Германии и еще сравнительно недавно в Италии, была большой, но сейчас идет очень быстрый и вынужденный пересмотр таких правил и позиций, потому что Европа сейчас столкнулась с такими проблемами, каких она не знала, может быть, со времен Второй мировой войны. Экономика не столь стабильна и не столь прочна, как все эти десятилетия, что отражается на культурных институтах, даже таких прославленных, как символ Италии театр Ла Скала.

Да, я тоже руководитель оперного театра в Петербурге, у нас тоже прославленный театр, но мне трудно даже представить себе ситуацию, когда мне скажут, что Российское государство решило пересмотреть поддержку Мариинского театра в сторону уменьшения. Это будет очень тяжелый момент, потому что надо будет сокращать все, в том числе и образовательные программы, и те усилия, которые мы предпринимаем по ежегодному и даже многократному появлению в стенах Московского университета или Петербургского университета. Мы традиционно выступаем без контрактов, без — я хочу обратить на это внимание — каких-то письменных договоренностей, просто по потребности, потому что я прекрасно понимаю, что наша лучшая публика — это публика, которая придет в Мариинский театр завтра или послезавтра.

Каждый раз ты думаешь, что для кого-то в этом подрастающем поколении все еще впереди. Это великолепное ощущение, удовольствие, открытие — увидеть в первый раз в жизни «Щелкунчик» или «Спящую красавицу» или услышать Пятую симфонию Чайковского. Я говорю сейчас о Чайковском, но ведь этот список огромен, поэтому такие вещи происходят у нас, и за это россиян можно хвалить. И нас тоже можно похвалить: если вы спросите у любого студента или преподавателя Московского университета имени М.В. Ломоносова — а это огромный университет — то выяснится, что все знают: что Мариинский театр приедет опять. Мы уже лет пятнадцать–шестнадцать каждый год раз, два, три раза приезжаем целым

оркестром: приходим, даем концерт и уходим. Нас за это, по-моему, уважают и ценят, потому что все понимают, что это шаг бескорыстный и это необходимая часть нашей ежегодной программы.

Ситуация в Соединенных Штатах Америки мне очень близка, потому что я много выступаю в Америке — наверное, у меня за плечами уже не сотни, а тысячи выступлений в Штатах за последние двадцать с чем-то лет. Денис Мацуев абсолютно к месту вспомнил о том, как говорят в Америке, gift, который получил симфонический оркестр Цинциннати, которым я один раз дирижировал, а мой друг Пааво Ярви долгое время возглавлял этот оркестр.

Мне кажется, что это очень американская ситуация, когда появляется такая добрая фея и спасает организацию, которую все знают на протяжении столетия. Организация почти гибнет — по крайней мере, есть такой риск — и, как в сказке, приходит спасительница.

В России, смею вас заверить, такое тоже возможно. У нас есть крупные корпорации. Здесь, например, присутствует Станислав Кузнецов, который представляет «Сбербанк» и который очень скромно умолчал о многом. «Сбербанк» ведь помогает не только замечательным инициативам в Пскове, не только три рубля с каждой тысячи идут кому-то, кто нуждается в такой помощи, но у «Сбербанка» огромное количество программ, которые обращены к людям. И мне кажется, что это не единственный пример в России — таких примеров сегодня десятки или даже сотни.

Я так же, как все, надеюсь, что мы в этом плане будем стремительно продвигаться к более или менее американскому варианту, когда государство поощряет крупный бизнес законодательным путем, а бизнес обращает внимание на то, в чем нуждаются медицина, здравоохранение, здоровье людей, спорт, образование. В образование входит и музыкальное образование. Образование — это вообще просвещение, возможность учиться, возможность увидеть мир, возможность уже к 12–15 годам знать то, что когда-то узнавали Пушкин, Толстой или Чайковский.

Мы страна — это, прежде всего, страна великих музыкантов, великих писателей, великих поэтов — все это знают. Россия проходила через самые невероятные испытания, и единственное, чего Россия никогда не теряла — это любви к Пушкину или Чайковскому. Никогда этого не произошло: ни при коммунистах, ни при царях, ни в новой России — и никогда, я думаю, этого не произойдет, особенно, если

благотворительность получит сегодня тот «зеленый коридор», о котором мы говорим. Коридор этот необходимо сегодня выстраивать и выстраивать грамотно.

Здесь сидит Деннис Нэлли, с которым я дружу уже много лет, и я знаю, что PwC, эта громадная компания, сегодня помогает, в том числе, и нашему Фонду направить средства максимально точным образом на то, на что они должны пойти.

Например, Мариинский театр уже давно определил одним из приоритетов движение в регионы России. Скажите, нужно ли возить коллектив мирового класса в Якутск или Иркутск? Деннис уже ответил. Я тоже считаю, что нужно, поэтому мы уже столько раз побывали во многих регионах России. Но ни в Министерстве культуры России, ни в постановлениях Правительства, ни в муниципальных актах нет той основы, которая говорит, что в бюджете региона должен быть, условно скажем, миллиард рублей, который должен пойти на то, чтобы все школьники региона могли познакомиться с Пушкиным, Чайковским, Толстым и Достоевским — огромный золотой список, не хочу занимать ваше время. Такого пока нет.

Я предложил Президенту Владимиру Путину, тогда еще руководителю Правительства, одним решением помочь громадному количеству российских городов найти ресурсы и выделить до миллиарда рублей с тем, чтобы в главных российских региональных центрах появились хорошие залы. Тот разговор в декабре наблюдала, я думаю, половина россиян, потому что это была «прямая линия» с Владимиром Путиным.

Мы очень часто выступаем «в глубинке» — россияне понимают, о чем идет речь, а перевести очень трудно — то есть в регионах. Первое: залы с хорошей акустикой — огромная проблема. Вторая проблема — инструменты, по-настоящему звучащие, драгоценные инструменты. Третье: организация музыкальной жизни, филармонической, театральной. Здесь по-разному: есть замечательные регионы-лидеры — Казань и Екатеринбург сегодня ничем не отличаются от Цинциннати. В том числе, там есть и благотворители, которые, если надо, найдут если не сто миллионов долларов сразу — не каждый рождается внуком или внучкой основателя Procter & Gamble — но все-таки там хорошо обстоит дело с тем, как люди понимают свою социальную ответственность.

Я обращаю ваше внимание на то, что Китай, Россия, Америка — это очень большие страны, и традиционно эти страны ошибаются крупно, выигрывают крупно, двигаются вперед резко, иногда даже невообразимыми темпами, возьмите хотя бы Китай. Я

вижу, что сегодня происходит в Китае, я наблюдаю за этим как человек, который открывал, например, Великий театр Китая четыре года назад прямо на площади Тяньаньмэнь. Обращу ваше внимание: где Китай строит новый оперный театр? Рядом с мавзолеем Мао Цзэдуна! Во Дворце народов ЦК Компартии Китая проводит свои конгрессы и съезды, и тут же рядом возникает новый культурный символ Китая. В декабре 2007 года я открывал этот действительно громадный театр с труппой Мариинского театра спектаклем «Князь Игорь». Мне кажется, и американцы, и китайцы, и россияне в какой-то степени отмечены Богом как просто очень крупные страны, и жесты их очень крупные.

Реконструкция Большого театра, строительство нового Мариинского театра — в данном случае я спокоен. В этих странах всегда будут мыслить очень масштабно, и культура, в конце концов, найдет государственную поддержку. Но сможем ли мы, россияне, сделать то, что происходило во времена Эндрю Карнеги — это вопрос и вызов сегодняшнего дня. Я надеюсь, что сможем.

**Р. Варданян:**

Спасибо.

Камран, Вы не хотите сделать замечание по поводу правительства и его роли, или сказать что-то еще?

**К. Елахян:**

Поскольку я из капиталистической страны, я хотел бы продолжить разговор о тех замечательных вещах, о которых только что говорил Дэвид Джонс. Определенно существует новое поколение компаний и предпринимателей и новая форма капитализма. При капитализме старого типа у корпорации есть только один конечный собственник — акционер. Мы часто слышим, как генеральные директора встают и говорят: «Я сделал это, я разрушил доверие моих клиентов, я уволил многих сотрудников и разрушил окружающую среду, потому что я хотел получить прибыль». Капитализм нового типа думает об окружающей среде, о своих сотрудниках, клиентах, а также об акционерах. Это такая структура, которая отвечает интересам всех них.



Если посмотреть на лучшие компании Кремниевой долины — такие, как *Google*, *Apple* и *Cisco* — их сотрудники любят свои компании. А клиенты любят продукцию, производимую *Apple* или *Google*. У этих компаний есть приверженность тому, чтобы отдавать определенный процент от своей прибыли на благо общества или окружающей среды, и в то же время, если посмотреть на прибыль *Apple*, *Google*, *Facebook* или *eBay*, у всех у них она очень высокая. И я действительно верю, что мы можем создать такого рода менталитет. *Google* разрешает каждому своему сотруднику каждый месяц тратить 20% своего рабочего времени на осуществление какого-либо проекта на благо общества. *Salesforce.com* отдает 1% своей прибыли на помощь обществу, и не потому, что, как сказал Дэвид, они считают, что должны делать это из-за обязанности или из чувства вины, а потому, что полагают, что для хорошего бизнеса очень правильно делать такого рода вещи.

Я надеюсь, что такая культура нового поколения капитализма — это то, за чем последуют Россия и Китай, две большие страны, которые становятся капиталистическими. Надеюсь, что они не пойдут по пути капитализма старого типа, по которому многие идут только в интересах своих акционеров — а, как правило, владелец — это самый крупный акционер — и делают то, что они делают, чтобы сделать много денег в интересах одного-двух человек, которыми движет только жадность.

**Р. Варданян:**

Спасибо, Камран.

Станислав, что Вы думаете о роли государства?

**С. Кузнецов:**

Мне кажется, что Валерий Абисалович немножко отошел от темы, потому что Рубен призвал всех нас и, прежде всего, Вас, Валерий Абисалович, обратить внимание государства на эти проблемы. Потому что вы, как руководители крупнейших благотворительных фондов, и мы, как крупнейшие компании, — это две стороны, которые друг без друга в этом процессе не существуют. Мы должны обратить

внимание государства на то, что есть большие проблемы, и это ровно то, к чему нас призывают наши зарубежные коллеги. Сегодня бизнесу невыгодно вкладывать в благотворительность. У нас не существует никаких налоговых послаблений в этой области. И мы должны вести речь не только об освобождении от налогов, а о том, что это должно быть выгодно: то есть, если бизнес занимается благотворительностью, для него это более выгодно, чем платить налоги. Мне кажется, что сегодня некому достучаться до государства. Кто будет это делать? Давайте подумаем об этом и объединим наши усилия.

**Р. Варданян:**

Деннис, я думаю, было бы полезно узнать Ваше мнение как представителя старшего поколения и налогового консультанта, работающего со многими компаниями. Каково Ваше мнение о том, как должны развиваться благотворительность и промышленность, особенно в России, где государство играет важную роль, но не оказывает должной поддержки?

**Д. Нелли:**

Я думаю, что мы обсуждаем очень интересный вопрос. Если посмотреть на то, как все это развивалось, то государства исторически играли значительную роль в вопросе финансирования и поощрения деятельности организаций, будь то здесь, в России, или в других странах. Если же отступить в сторону и посмотреть, что происходит с государствами сегодня, то их способность к продолжению финансовой поддержки на том же уровне можно поставить под сомнение. Следовательно, мы видим роль государств в том, чтобы поощрять выбор правильной политики, правильных моделей поведения, правильного типа поддержки со стороны гораздо более широкого круга людей, корпораций, НПО и так далее, что могло бы реально содействовать филантропической или благотворительной составляющей жизни и экономики страны. Возможно, это сегодня важнее, чем финансовая сторона дела, так как многие государства в мире испытывают существенные финансовые трудности, будь то в Европе или

в Америке. Поэтому политическая сторона данного вопроса гораздо важнее, чем финансовая, которая исторически играла очень большую роль.

**Р. Варданян:**

Глеб, на Ваш взгляд, какова роль медиа в этом вопросе? Станислав назвал фонды, которые получают деньги, и доноров, которые дают. Может ли медийная часть помочь тому, чтобы все это стало более работающей моделью?

**Г. Прозоров:**

Безусловно, может. Но для этого нужно помнить о том, как функционируют медиа, и понимать специфику работы некоммерческих организаций. Два слова вдогонку к тому, что уже прозвучало. Мне кажется, что у бизнеса достаточно инструментов для лоббирования своих интересов перед государством. Во-вторых, мне все-таки кажется, что бизнес должен смотреть на корпоративную социальную ответственность — тут я совершенно согласен с Дэвидом — скорее как на синоним устойчивого развития, как это принято во всем мире. Без этого невозможно делать цивилизованный бизнес.

В качестве примера лоббирования я могу привести то, что удалось сделать соответствующему комитету Общественной палаты во главе с Еленой Тополевой. Благодаря деятельности этого комитета, не так давно были приняты поправки в Налоговый кодекс, сильно облегчившие жизнь некоммерческим организациям.

Что же касается роли медиа, то существует немного надуманная проблема, связанная с тем, что мы просто забываем о том, как функционируют медиа, что медиа абсолютно открыты на вход информации. Важна информационная открытость с противоположной стороны, а она, в свою очередь, является производной от финансовой открытости, прежде всего, некоммерческих организаций.

Тут я должен сказать, что Деннис абсолютно правильно отметил: финансовая открытость некоммерческих организаций — это ключевое, необходимое условие для того, чтобы медиа обращали внимание на их деятельность.

Кроме того, прекрасно, когда некоммерческим организациям помогают такие известные люди, как Чулпан Хаматова или Ингеборга Дапкунайтене. Наличие профессионально функционирующей службы по связям с общественностью для

серьезно работающих фондов и некоммерческих организаций, на мой взгляд, ничуть не менее важно, потому что без этого мостов не навести.

**Р. Варданян:**

Дэвид, если позволите, я хотел бы попросить Вас дать свой комментарий по одной из тем, о которых мы сегодня говорили: это тема организации благотворительной деятельности. Существуют ли здесь также проблемы доверия и прозрачности? Как осуществляется профессиональное управление ею? Каким образом будет осуществляться профессиональное управление Вашим учреждением? Всегда ли это будет носить добровольный характер? Не тот ли это случай, когда люди посвящают себя делу и появляется эмоциональная связь, а профессиональная сторона дела становится менее значимой. В благотворительных организациях люди меньше думают о необходимости связей с общественностью или правильной системы финансового учета. Правильно ли это? Какова Ваша точка зрения?

**Д. Джонс:**

Я также хотел бы сказать о правительстве, потому что я в течение трех с половиной лет работал с Дэвидом Кэмероном во время его предвыборной кампании. Это один из наиболее социально ответственных руководителей в мире. Проблема в том, что, когда новые люди входят в правительство, его привычная модель ломается. Мир стал глобальным, потребители стали глобальными, предпринимательство и финансовые системы тоже стали глобальными, а в местной модели они попадают в ловушку. Вот почему проблемы Европы никак не решить в тех условиях, когда каждый действует в собственных интересах.

С моей точки зрения, для бизнеса существуют обширные возможности. Если смотреть на вещи упрощенно, то в прошлом веке у НПО были блестящие намерения, но плохое исполнение, а у бизнеса было блестящее исполнение, но, особенно во второй половине прошлого века, плохие намерения.

Обширные возможности для бизнеса заключаются в том, чтобы иметь и блестящие намерения, и блестящее исполнение. Я думаю, что мы уже видим, как это начинает происходить, и я думаю, что мы увидим, как этого становится все больше.

Я быстро скажу об этом еще несколько слов: сегодня мы живем в мире радикальной прозрачности. Люди могут узнать о вас что угодно, и за пару минут об этом узнает весь мир, и мы видим снова и снова, неделя за неделей, как кто-то снова наступает на те же грабли. Если вы управляете работой благотворительной организации в наше время, вы должны рассказывать людям, как используются деньги, куда они идут и откуда приходят, и сколько вы платите сотрудникам. Если вы этого не делаете, вашей благотворительной организации будет все труднее оставаться успешной и конкурентоспособной.

**Р. Варданян:**

Спасибо. У нас осталось не очень много времени, и я хотел бы, чтобы из зала тоже была возможность задать вопросы, хотя у меня еще есть огромное количество интересных тем, которые я хотел бы обсудить с коллегами. Но я считаю, что будет несправедливым не дать возможность задать вопросы. Пожалуйста, передайте микрофон вот этому молодому человеку.

**Из зала:**

Добрый день. Спасибо, Рубен.

У меня вопрос в продолжение темы роли государственного регулирования благотворительности. Валерий Абисалович, известно, что Мариинский театр уже много лет поддерживает табачная компания JTI. Сейчас Минздрав разработал законопроект, который запрещает благотворительную и спонсорскую деятельность табачных компаний. На Ваш взгляд, насколько это оправдано и вообще какое у Вас к этому отношение? Спасибо.

**В. Гергиев:**

Мне кажется, что курить вредно, но мне также кажется, что люди будут продолжать курить. Поэтому сегодня запрещать табачным компаниям делать что-либо для культуры, спорта, здравоохранения или образования мне кажется не самым мудрым. Мы уже проходили через антиалкогольные постановления — пить от этого меньше не стали. Я боюсь, что курить меньше не станут только потому, что Мариинский театр или Эрмитаж потеряют одного из серьезных спонсоров. Повторюсь: это моя точка зрения. Это я запретил курить в Мариинском театре вообще, вплоть до того, что это стоило дружбы со мной нескольким моим коллегам, товарищам или подчиненным, потому что я узнавал, что они где-то тихонько покуривают. Мне кажется это опасным для такого театра, как Мариинский — это историческое здание. В Америке, например, с этим очень строго. А если говорить о постановлениях вообще, то, мне кажется, нужно делать все возможное, чтобы подростки не курили; нужно делать все возможное, чтобы все были знакомы с тем, насколько курение потенциально вредит здоровью — вот это надо делать сильнее. А запрещать компаниям поддерживать кого-то мне кажется сегодня не самым главным.

**Р. Варданян:**

Вот девушка, пожалуйста.

**Из зала:**

Добрый день. Благотворительный фонд «Под флагом Добра», руководитель благотворительных программ, член Общественного совета по защите прав пациентов Минздравсоцразвития России.

У меня вопрос к Глебу Прозорову. Мы занимаемся благотворительностью с 2005 года, оказываем адресную помощь тяжело больным детям в самых разных регионах, по самым разным случаям. Как будут взаимодействовать специалисты госорганов, например, здравоохранения, с благотворительными фондами? Как нам кажется, благотворительную политику должны формировать авторитетные благотворительные фонды, опираясь на мнение территорий, насколько эта помощь в данной ситуации нужна. Вопрос в том, как это можно сделать на постоянной основе.

Второй вопрос: какое может быть особое отношение к тем организациям — я имею в виду бизнес — которые готовы участвовать в работе попечительских советов домов ребенка и оказывают помощь в развитии, в том числе и обучающих программ,

например, волонтерских, в помощь детям-сиротам. Как Вы это видите на постоянной основе?

**Р. Варданян:**

Спасибо. Глеб, если можно попросить: очень мало времени, поэтому вопросы короткие и ответы короткие.

**Г. Прозоров:**

Вы знаете, я, наверное, не совсем правильный адресат Вашего вопроса, потому что я представляю не просто медиа, а медиабизнес. Поэтому взаимодействие государственных органов с благотворительными фондами и благотворительными организациями, формирование какой-то правильной коммуникации между ними не совсем корреспондируется с тем, чем мы занимаемся.

**Р. Варданян:**

Да, этот вопрос лучше не Глебу задавать. Давайте попробуем следующий вопрос.

**Из зала:**

Я редактор альманаха «Русский меценат» в Петербурге, и хотел затронуть проблему в треугольнике...

**Р. Варданян:**

Давайте короткий тезис и вопрос все-таки, а не выступление.

**Из зала:**

Да, короткий тезис и вопрос. К сожалению, наши медиа не публикуют названия и имена компаний-благотворителей, полагая это рекламой. Действительно, закон о рекламе так написан, что любая информация может считаться рекламой, кроме некролога. Видимо, бизнес резонно обижается, не потому что хочет саморекламы, а потому что хочет объективной картины своей деятельности. Кто-то должен достучаться до законодателей, чтобы изменить положения закона о рекламе и кто-то

должен достучаться до общества, потому что медиа являются частью общественной жизни.

**Р. Варданян:**

Понятно. То есть у Вас не вопрос, а заявление, я понял.

**Из зала:**

Я бы хотел спросить у Денниса Нэлли, как в Америке обстоит дело с этой проблемой?

**Р. Варданян:**

Участие в благотворительной деятельности в России рассматривается как реклама, и люди имеют право указывать на товарах свое фирменное наименование. А как с этим в Америке? Не могли бы Вы очень коротко сказать что-то по этому поводу?

**Д. Нелли:**

Я отвечу быстро, но это очень сложный вопрос. Как я уже говорил, мы видим все больше прозрачности вокруг всей сферы, касающейся фондов и благотворительности. Мне очень хотелось бы продолжить тему, которую только что затронул Дэвид. В сегодняшнем мире, где так много информации, которая доступна по самым различным каналам, на самом деле ключевое значение имеет укрепление доверия и авторитета организаций с точки зрения того, откуда они берут деньги, как осуществляется привлечение средств и как эти средства расходуются. Я думаю, что это тот путь, по которому мы должны идти в будущем.

**Д. Джонс:**

Возможно, в Америке и многих странах Европы люди делают это неправильно. Мы сделаем что-то небольшое и говорим о том, как это замечательно с точки зрения экологии или чего-то еще. Мы склонны преподносить небольшой



хороший поступок как нечто грандиозное. Я думаю, что на Западе существует больше цинизма относительно того, насколько искренне компания занимается этим. Я думаю, что в западном мире предприятиям сегодня приходится доказывать, что они на самом деле занимаются этим серьезно, и это то, чем они занимаются во всех своих видах деятельности. И еще я хотел бы вновь упомянуть роль средств массовой информации. Когда Уоррен Баффет, Билл Гейтс и другие люди оказались на обложках журналов *Fortune* и *Time*, каждый в Америке подумал: «Если я хочу быть на обложке журналов *Fortune* или *Time*, то я должен начать отдавать большие суммы на благотворительность». Это действительно создало целое массовое движение, направленное на то, чтобы миллиардеры думали о благотворительности. Даже если вы не можете опубликовать таблицы с информацией о том, что люди делают, вы могли бы показывать на обложках основных российских изданий тех людей, которые перечисляют много денег на благотворительные цели.

**Р. Варданян:**

Это тема очень опасная, к сожалению. Мне не очень нравится, когда люди говорят, что они отдадут что-то потом, в будущем, а не отдадут сразу. Два последних вопроса, пожалуйста.

**Из зала:**

Леонид Шуб, кинокомпания Proline-film — вы знаете нашу кинокомпанию по фильмам Александра Сокурова. Мы давно занимаемся проблемой льгот налогообложения, пытаемся общаться с разными экономистами. Скажите, вот вы сейчас говорите о законе о меценатстве. Кто-то подключал экономистов, кто-то из вас вообще этим занимался? Потому что в Америке, где я работал больше 15 лет, когда делают льготы по налогам, то получают дополнительные рабочие места, и government не платит за это. Я бы хотел с кем-то объединить наши усилия. Может быть, кто-нибудь уже занимался и готов что-то озвучить?

**Р. Варданян:**

Вот как раз коллеги хотят что-то прокомментировать из зала. Пожалуйста, микрофон.

**Из зала:**

Молодой советник культуры, уже две недели как. Когда в 2007 году Павел Анатольевич, который сидит рядом, бывший тогда статс-секретарем Министерства культуры и массовых коммуникаций, пришел в Минфин и сказал: «Вот мой проект закона о меценатстве», ему сказали: «До свидания! У нас нет практики, у нас нет системы контроля использования налогов, поэтому давайте подождем пять, шесть, десять лет». Вот мы с тех пор ждем.

Я хотел бы закончить с оптимизмом. Дело в том, что мы до конца текущего года должны внести в правительство программу «Культура России» — государственную программу, которая подразумевает государственное финансирование федерального, регионального, муниципального уровня и средств из частных фондов, фондов средств предпринимателей и так далее. Тема благотворительности в этом документе, который будет носить стратегический характер для отрасли, будет не только рассмотрена, но и описана с перспективами, с механизмами и с какими-то этапами продвижения, в том числе и в части изменения законодательств. Большое спасибо.

**П. Пожигайло:**

Как бывший статс-секретарь и председатель Комиссии по культуре Общественной палаты, я скажу не про закон о меценатстве, а немного о другом. Мы проводили множество мероприятий по этому поводу, но, мне кажется, что вопрос о благотворительности — это вопрос о человеке. Это не вопрос о компании, это не часть корпоративной культуры, это не часть траты налогов государства — это вопрос о человеке. И вопрос ставится следующим образом: вот человек получил свои пять тысяч долларов в месяц зарплату, две ему нужно на жизнь, а остальные три потратить на отдых или отдать соседу, у которого что-то случилось? Когда возникает настоящая человеческая мотивация отдать свои личные деньги — не деньги «Сбербанка», которые не личные, и не деньги государства, которые не личные, не government relation. А та благотворительность, когда ты не можешь жить без того,

чтобы свои кровные не отдать кому-то, — вот это вопрос. Я считаю, что это просто вопрос воспитания.

Я хотел Валерию Абисаловичу адресовать вопрос-реплику. Воспитание — это школа. Из школы убрали уроки музыки, уроки литературы — да, убрали уроки литературы сегодня из нашей школы, там нет ни одного предмета о человеке. То есть дети воспитываются рационально, как логически устроенные холодные машины для зарабатывания денег, понимаете? Мне кажется, что сегодня надо обратить внимание именно на этот момент, и, может быть, те уроки, которые воспитывают в человеке человечность и сострадание все-таки вернуться. Кстати, мы недавно устраивали большой сбор учителей музыки. Если с первого по четвертый класс ребенок знакомится с музыкой и понимает ее, он становится гораздо более добрым человеком — об этом свидетельствуют научные исследования.

Я хотел попросить Вас тоже присоединиться и обратиться к власти не по поводу денег. Дело в другом: мы обязаны кричать о том, что воспитание в нашей школе сегодня не воспитывает людей, которые в дальнейшем могли бы стать такими благотворителями.

**Р. Варданян:**

Спасибо.

**В. Гергиев:**

Могу ответить коротко. Я знаю, что мои выдающиеся коллеги десять лет назад с громадной тревогой говорили о том, что в Италии упразднили занятия музыкой в школах — в колокола били выдающиеся дирижеры, некоторые из них мирового масштаба. Если Россия идет по такому же пути, мы будем испытывать такие же проблемы в государственном масштабе, какие сегодня испытывают Италия и Испания. Я не пророк, но я думаю, что одно с другим связано. Италия — это страна Верди, Россия — это страна Чайковского и многих других великих людей. Если об этом забывают, если отрезают память... Я, например, дружу и до недавнего времени часто разговаривал с министром Фурсенко. Если именно он предпринял огромные усилия, чтобы вытравить музыку из школы, то признаюсь, что у меня есть огромное желание задать ему вопрос: зачем? Но я не настолько знаком с ситуацией. Впрочем,

Вы абсолютно правы: если мы идем по этому пути, то мы не правы. Этот путь губителен. Таков мой ответ.

**Р. Варданян:**

К сожалению, наше время подошло к концу, но, прежде чем завершить, я хотел дать возможность каждому сказать несколько слов о том, что он считает ключевым вызовом благотворительности.

Kamran, very briefly, what is the main challenge for the charity industry in future?

**К. Елахан:**

Я бы хотел сказать об образовании и просвещении людей относительно того, как можно смотреть на благотворительность. Я научился одной очень простой вещи при посещении лагеря палестинских беженцев близ города Газа. Я посетил семью, в которой около 25 человек жило в одной небольшой комнате. Они жили в ужасных условиях. Меня поразило то, что они пригласили меня к себе в гости и с радостью делились со мною своей едой, которой у них было очень мало, делились с иностранцем, который всего лишь приехал с визитом. Из этого я получил урок: эти люди удивительно щедры. В их понимании, они были настолько богаты, что даже хотели отдать какую-то часть этого богатства постороннему человеку. И, напротив, у меня много друзей среди мультимиллиардеров, у которых цель — заработать еще один миллиард. Такой человек очень беден душой. Богатство не в том, что у вас в кармане, а в том, что у вас в голове. Если в средствах массовой информации будут больше говорить, что ваше богатство состоит том, что есть у вас в голове, то миллиардер может вдруг стать очень бедным. Мне очень жаль человека, которому нужен еще один миллиард или еще два миллиарда. Я люблю того беженца, который был настолько богат, что хотел поделиться со мной своей едой.

**Р. Варданян:**

Спасибо, Камран.

Глеб, ключевой вызов в институте благотворительности в мире или в России. Пожалуйста, только очень коротко.

**Г. Прозоров:**

Очень коротко: мне кажется, что это невнятные правила игры. Они должны быть четко установлены: каждый должен заниматься своим делом и понимать, по каким правилам мы играем. Бизнес бы устойчиво развивался и занимался корпоративной и социальной ответственностью, некоммерческие организации организовывали и вели цивилизованную благотворительную деятельность, а мы бы об этом рассказывали.

**Р. Варданян:**

Спасибо, Глеб. Пожалуйста, Денис.

**Д. Мацуев:**

Я уверен, что в России есть много богатых людей, у которых пока, к счастью, «не съехала крыша», и, мне кажется, что эти люди, когда дают, получают нечто большее, чем просто финансовую составляющую. Я уверен, что благотворительность в России будет развиваться, и она уже развивается. Наша задача — все время трубить с разных трибун и доносить эту информацию до самых первых лиц государства. Спасибо.

**Р. Варданян:**

Спасибо.

**В. Гергиев:**

Вот справа от меня сидит сибирское чудо — Денис Мацуев. Он вырос и научился играть на рояле не в Москве, а в Иркутске. Я подумал о том, что потрясающее явление озеро Байкал — это божий дар, которым Россия одарена, как и многим другим. Спасая озеро Байкал, люди и Россия в целом, спасают самое себя. Так же будет с благотворительностью. Да, можно пойти к Владимиру Путину и рассказать ему еще об одной проблеме. Кстати — я за него голосовал — он как раз выслушает, он найдет время, даст распоряжение и даже проследит, если успеет, но у него масса

других важных вопросов. Как озеро Байкал, так и благотворительность в России, казалось бы, давно должна была погибнуть. Но нет. Так что, думаю, в этом плане я оптимист.

**Р. Варданян:**

Спасибо. Станислав, ключевой вызов.

**С. Кузнецов:**

Мне кажется, что сегодня состоялась очень важная дискуссия и очень редкая, к сожалению. Я за то, чтобы такие дискуссии все чаще происходили в нашем обществе. Ключевым вызовом я считаю создание тех необходимых условий, при которых благотворительность в нашей стране должна появиться, развиваться и процветать, чтобы таких замечательных благотворительных проектов, как, например, Всероссийский театральный фестиваль «Золотая маска», было как можно больше.

**Р. Варданян:**

Спасибо, Станислав. Деннис?

**Р. Варданян:**

Господин Нелли, в чем здесь заключается главная трудность?

**Д. Нелли:**

Спасибо, Рубен. Я тоже считаю, что у нас получился замечательный разговор. По-моему, о чем действительно стоит говорить, так это о том, как произвести изменения к лучшему. Один из главных мотивирующих факторов изменений связан с все большей прозрачностью и большей откровенностью. Чем больше вы сможете так делать, тем больше это действительно будет способствовать формированию такого склада ума, таким изменениям в поведении и такой поддержке, о которых мы здесь говорим в очень позитивном свете.

**Р. Варданян:**

Дэвид, пожалуйста, продолжите.

**Д. Джонс:**

По-моему, надо перестать смотреть на благотворительность как на обязанность и начать смотреть на нее как на возможность. Перестаньте смотреть на нее как на то, чем можно заняться, когда ты уже достиг успеха. Нужно понять, что в этом действительно заключается будущее конкурентных преимуществ в бизнесе. В первой строке моей книги говорится: «Представьте себе мир, в котором самые богатые люди — это те, кто сделал больше всего добра». Я думаю, что мы действительно можем попасть в такой мир.

**Р. Варданян:**

Большое спасибо. Я хотел бы тоже буквально два слова сказать от себя лично, как от человека, который очень много об этом думает и пытается что-то делать. Мне кажется, у нас состоялась интересная и важная дискуссия. Мы, конечно, не нашли ответа на многие вопросы, поднятые в разговоре, но основные развилки и вызовы очевидны. Первое — это четкие и внятные правила игры, это институализация нашей индустрии, с тем чтобы это было профессионально, чтобы это управлялось и каждый бы делал свое дело профессионально, грамотно, четко и прозрачно — это установит доверие к индустрии. Это действительно разделение корпоративной социальной ответственности и личного желания участвовать в тех проектах, которые ты считаешь важными. Это создание механизмов, которые позволят людям не очень богатым, а именно среднему классу, участвовать в благотворительных проектах и понимать, что их небольшие деньги дойдут до того, кому они нужны. И нужно, чтобы было разнообразие, чтобы у человека, который хочет отдать деньги или на помощь талантливым детям, или на помощь больным старикам, был выбор.

Все это должно быть организовано, институализировано. Очень важно, чтобы это стало культурой и частью повседневного образа жизни, естественным состоянием, а не «обязаловкой» и давлением со стороны государства или общества. Мне кажется очень важным, что новое поколение, которое приходит в бизнес, смотрит на свой успех по-другому: успех определяется не только работой над деньгами, но и тем, насколько ты активен социально, являешься ли ты человеком, который реально

меняет вокруг себя общество и страну. Это является очень важным элементом изменения отношения к бизнесу, о котором мы сегодня говорили, а также важным аспектом негативного фона, который существует в России.

Мне кажутся очень важными чужие опыт и ошибки: не надо бояться, надо учиться. Мне кажется, что надо четко разделять понимание того, что значит отдавать — отдавать от зарабатываемого или отдавать все то, что ты заработал?

Я знаю многих людей, моих достаточно богатых коллег, которые пытаются оставить все в наследство своим детям. Кто-то собирается ничего не оставлять, кто-то собирается потратить и заработать деньги сам и сделать это при жизни, кто-то собирается оставить фонд после жизни. Мне кажется, что необходимо создание всех этих механизмов, чтобы был выбор, чтобы люди могли определяться со своим заработанным богатством. Это тоже очень важный элемент, потому что на сегодняшний день механизм не создан и многие институты не работают.

Мне кажется, всем нам очень важно понять, что мир глобален и что мы являемся частью не только мировой экономики, не только финансов, но и благотворительности тоже. В этой сфере тоже есть и опыт, и знания, и поддержка. Участие в проектах не только для России, но и в мировых программах тоже является очень важным элементом встраивания нас в мировую элиту и превращения нас в часть этого глобального большого пространства, где мы должны играть достойную роль.

Я согласен, что мы исторически были в этом отношении очень сильны. Мы должны вернуть наши позиции — не только внутри, но и вовне. Я очень надеюсь, что наш сегодняшний разговор — это маленький кирпичик к тому, чтобы это сделать. Я не сомневаюсь, что эта дорога будет пройдена, потому что у нас есть не только озеро Байкал, но и фантастические люди, которые это делали в самые тяжелые девяностые. Может быть, о них мало знают, никто из них о себе не кричал. Многие люди делали и делают, и делают сейчас все больше и больше. Все больше и больше очень достойных людей уходят из бизнеса, уходят с госслужбы и идут в благотворительность, потому что понимают, что это очень важно для стабильности нашего общества и для того, чтобы наше общество стало более здоровым морально. Это становится частью их внутреннего желания, и они идут туда не за деньги, не за славу, а потому что считают это правильным для будущего своих детей.

Я надеюсь, что мы, пройдя все это, получим совсем другую страну, именно потому что мы всегда имели это здоровое начало, именно это озеро Байкал, которое нас



вытаскивало каждый раз из самых страшных бед, в которые мы попадали в 20 веке.  
Большое спасибо.