

Общественная палата Российской Федерации
Комиссия по развитию благотворительности
и совершенствованию законодательства о НКО

Министерство экономического развития
и торговли Российской Федерации

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ВНЕДРЕНИЯ ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИЙСКУЮ ПРАКТИКУ

Москва 2008

Тираж – 1000 экз.
Пособие предназначено для некоммерческого распространения.

Дизайн и верстка: ЗАО «Легейн»
Корректор: Марина Афанасьева

Актуальные вопросы внедрения целевого капитала некоммерческих организаций в российскую практику: Практическое пособие (на рус. яз.) / Под редакцией С.А. Рубашкиной. – М.: Общественная палата Российской Федерации, Министерство экономического развития и торговли Российской Федерации, 2008. – 128 с.

Прошел год с момента вступления в силу Федерального закона «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций» от 30 декабря 2006 года № 275-ФЗ.

Несмотря на неопределенность отдельных положений законодательства о целевом капитале и отсутствие у заинтересованных сторон практического опыта по внедрению этой модели в деятельность организаций, в настоящее время в стране создано более 20 фондов с целевым капиталом и, как показывают результаты мониторинга Комиссии Общественной палаты по развитию благотворительности и совершенствованию законодательства о НКО, данный процесс набирает обороты. Все больше некоммерческих и донорских организаций предпринимают шаги по разработке стратегий формирования и использования целевого капитала.

Данное пособие является дополненным изданием сборника «Рекомендации по управлению целевым капиталом некоммерческих организаций: привлечение и инвестирование средств, распределение доходов». Помимо опубликованных ранее материалов в него вошли результаты исследования «Отношение жертвователей к модели целевого капитала некоммерческих организаций», проведенного АНО «Социологическая мастерская Задорина» (Исследовательская группа ЦИРКОН) в апреле 2008 г. по заказу Комиссии Общественной палаты РФ по развитию благотворительности и совершенствованию законодательства о НКО.

Пособие адресовано представителям некоммерческих организаций, социально ответственного бизнеса, органов государственной власти, экспертам, заинтересованным в развитии целевых капиталов в России.

© Общественная палата Российской Федерации,
Министерство экономического развития
и торговли Российской Федерации, 2008

СОДЕРЖАНИЕ

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ «ОТНОШЕНИЕ ЖЕРТВОВАТЕЛЕЙ К МОДЕЛИ ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ»	5
<i>Шубина Людмила Викторовна, директор АНО «Социологическая мастерская Задорина»</i>	
<i>Зайцев Дмитрий Геннадьевич, ведущий специалист-исследователь АНО «Социологическая мастерская Задорина»</i>	
О НОВОВВЕДЕНИЯХ В РОССИЙСКОМ НАЛОГОВОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ, АКТУАЛЬНЫХ В СВЯЗИ С РАСПРЕДЕЛЕНИЕМ ДОХОДОВ ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ.	33
<i>Илюшникова Татьяна Александровна, заместитель начальника отдела налогового стимулирования Минэкономразвития России, старший научный сотрудник АНХ при Правительстве РФ, к.э.н.</i>	
СТРАТЕГИИ И МЕТОДЫ «КАПИТАЛЬНОГО» ФАНДРАЙЗИНГА ДЛЯ РОССИЙСКИХ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ.....	46
<i>Бурмистрова Татьяна Александровна, директор Фонда развития некоммерческих организаций «Школа НКО»</i>	
ОТДЕЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, СВЯЗАННЫЕ С ФОРМИРОВАНИЕМ ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА И ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ДОХОДОВ, ПОЛУЧЕННЫХ ОТ ДОВЕРИТЕЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ ИМУЩЕСТВОМ, СОСТАВЛЯЮЩИМ ЦЕЛЕВОЙ КАПИТАЛ	61
<i>Войтович Ольга Валерьевна, заместитель директора юридического департамента ЗАО «Холдинговая компания «Интеррос»</i>	
ПОДХОДЫ К РАСЧЕТУ НОРМЫ РАСХОДОВАНИЯ ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА	74
<i>Субанова Ольга Сергеевна, доцент кафедры «Математическое моделирование экономических процессов» Финансовой академии при Правительстве Российской Федерации, к.э.н.</i>	
УПРАВЛЕНИЕ ЭНДАУМЕНТАМИ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ, ПРИМЕНИМЫЙ В РОССИИ	86
<i>Биман Митра, финансовый директор британского благотворительного фонда «Корам Фэмили» (перевод Ю.А. Ромащенко)</i>	

**ВОПРОСЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ, ВОЗНИКАЮЩИЕ ПРИ ДОВЕРИТЕЛЬНОМ
УПРАВЛЕНИИ ИМУЩЕСТВОМ, СОСТАВЛЯЮЩИМ ЦЕЛЕВОЙ КАПИТАЛ
НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ.....94**

*Илюшникова Татьяна Александровна, заместитель
начальника отдела налогового стимулирования Минэкономразвития
России, старший научный сотрудник АНХ при Правительстве РФ, к.э.н.*

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ ОТ ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА106

*Лаврова Светлана Николаевна, исполнительный директор
Фонда Европейского университета в Санкт-Петербурге,
финансовый директор Европейского университета в Санкт-Петербурге*

**КРАТКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ, РАЗРЕШЕННЫХ
ДЛЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ СРЕДСТВ ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА118**

*Субанова Ольга Сергеевна, доцент кафедры
«Математическое моделирование экономических процессов»
Финансовой академии при Правительстве Российской Федерации, к.э.н.*

ШУБИНА ЛЮДМИЛА ВИКТОРОВНА, директор АНО «Социологическая мастерская
Задорина»

ЗАЙЦЕВ ДМИТРИЙ ГЕННАДЬЕВИЧ, ведущий специалист-исследователь
АНО «Социологическая мастерская Задорина»

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ «ОТНОШЕНИЕ ЖЕРТВОВАТЕЛЕЙ К МОДЕЛИ ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ»

Введение

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

Цель исследования

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

Предмет исследования

Предмет исследования включал в себя следующие компоненты:

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

Объект исследования

Объектом исследования являлись:

1. реальные жертвователи – представители юридических лиц, осуществивших пожертвования некоммерческим организациям на формирование целевого капитала;

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

Исследование изначально проводилось в четырех российских регионах; в ходе выполнения работ по согласованию с Заказчиком был добавлен еще один регион. Выборка регионов определялась на этапе разработки методики исследования и была согласована с Заказчиком, в выборочную совокупность были включены регионы, в которых на момент проведения опроса были сформированы фонды с целевым капиталом.

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

Таблица 1. Объем и структура региональных подвыборок

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

Методика исследования

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

В качестве дополнительного источника информации использовались результаты двух семинаров с участием потенциальных жертвователей, организованных в Ростове-на-Дону (08.04.08) и Москве (16.04.08)

совместно с Заказчиком. На семинарах была представлена модель целевого капитала НКО и организована дискуссия по вопросам, отражающим предмет настоящего исследования, в соответствии с гайдом дискуссии, аналогичным гайду интервью¹.

Структура отчета и представление данных

Отчет состоит из трех основных разделов:

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

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

В настоящем отчете приняты следующие сокращения:

- ЦК – целевой капитал;
- РЖ – реальный жертвователь;
- ПЖ – потенциальный жертвователь.

Основные выводы исследования

1. Один из главных выводов исследования состоит в фиксации факта слабой информированности представителей бизнес-сообщества о сути модели целевого капитала НКО. Осведомленность потенциальных жертвователей о новом механизме пожертвований весьма поверхностна.

2. Причина слабой информированности в том, что закон «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций» принят совсем недавно, а практика его применения (создание и функционирование фондов ЦК) только разворачивается. Немаловажно и то, что модель ЦК непривычна для доноров, она серьезно расходится с традиционными формами оказания поддержки (например, прямая благотворительность) и потому не сразу понятна. Даже те респонденты, кто участвовал в информационных семинарах, проводимых в рамках исследования с целью презентации модели ЦК, не чувствовали себя абсолютно уверенными в своем понимании механизма формирования и использования целевого капитала.

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

3. Исследование выявило потребность в проведении специальных мероприятий для доноров по разъяснению модели целевого капитала НКО, а также в развертывании широких общественных дискуссий на эту тему. Требуется тщательно спланированная информационная кампания по продвижению модели ЦК, разъяснению ее смысла, механизмов реализации и т.д.

4. В отсутствие информированности говорить о сложившемся отношении к модели целевого капитала преждевременно. Исследование показало, что определенного отношения со стороны потенциальных жертвователей ЦК пока попросту нет. Речь может идти не об отношении, а лишь о первичной реакции доноров на появление новой для российской действительности формы благотворительности, нового механизма пожертвований.

5. Несмотря на слабую информированность представителей бизнеса, сама по себе идея внедрения модели целевого капитала в российскую действительность отторжения не вызывает, хотя отношение к ней неоднозначно. Скорее можно говорить о естественных для начального периода опасениях и сомнениях, о сложившихся стереотипах и привычках, которые не всегда легко изменить.

6. В ходе опроса выделились следующие мотивы позитивного отношения представителей бизнес-структур к идее внедрения модели ЦК в российскую практику:

- благоприятная экономическая ситуация в стране, стабилизация рынков, обеспечивающая доходность бизнеса и возможность долгосрочного планирования деятельности;

- позитивное отношение к разнообразию механизмов для пожертвований, возможности выбора форм и инструментов, отвечающих разным интересам и потребностям;

- позитивный западный опыт формирования эндаументов.

7. Негативное отношение к модели ЦК мотивируется иначе:

- «неорганичность», «искусственность» модели для России, ссылки на сложившиеся традиции российского меценатства;

- преждевременность внедрения модели, наличие рисков (экономических, политических и др.);

- отсутствие опыта, позитивных примеров функционирования фондов ЦК.

8. Оценка донорами преимуществ и недостатков модели ЦК проходила довольно сложно, поскольку и те, и другие в значительной степени проявляются именно в процессе реализации на практике, которая только зарождается. Даже оценки реальных жертвователей в фонды ЦК были довольно умозрительными и сопровождалась словами типа «поживем – увидим». Тем

не менее были отмечены следующие преимущества модели ЦК, в т.ч. в сравнении с другими формами пожертвований:

- модель ЦК создает возможность для долгосрочного планирования и развития социальной сферы (механизм адекватен общей стабильной ситуации в стране);

- модель ЦК удобна для крупных компаний, склонных к стратегическому планированию бизнеса и вложений в социальную сферу;

- модель ЦК прозрачна и обеспечивает гарантии для доноров в целевом расходовании средств;

- модель ЦК обеспечивает для НКО возможность изменить подход к реализации социальных проектов, учиться зарабатывать средства, а не только выступать в роли просителей;

- модель ЦК создает возможность аккумулировать средства в благотворительных целях, что делает ее привлекательной для средних и мелких компаний.

9. К недостаткам модели, по представлениям доноров, относятся:

- риски финансового характера (малодоходность гарантированных финансовых операций, высокий уровень инфляции, незастрахованность от финансовых кризисов);

- сложности с формированием «тела» ЦК такого размера, который гарантировал бы более или менее существенную по объему прибыль, направляемую на благотворительную деятельность;

- отсутствие быстрого эффекта для благополучателя; модель рассчитана на долгосрочный эффект, но не может обеспечить сиюминутные потребности, быструю отдачу, что психологически некомфортно для некоторых жертвователей, привыкших к оказанию поддержки в традиционной форме адресной прямой помощи;

- возможность использования модели в деятельности финансовых мошенников; это мнение зиждется на распространенных стереотипах типа «в России всегда воруют»;

- отсутствие налогового стимулирования жертвователей.

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

11. Большинство участников опроса выступают за расширение источников формирования ЦК за счет ценных бумаг и недвижимости (по мень-

шей мере, в недалеком будущем и при определенных условиях), а также считают важным расширить сферы применения модели ЦК, включив в них экологию.

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

1. Информированность доноров о модели целевого капитала НКО

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

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

1.1. Источники информации о ЦК

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

- средства массовой информации (СМИ) и интернет;
«В средствах массовой информации была информация» (ПЖ № 2, Москва).
«На самом деле я узнал из интернета» (ПЖ № 6, Москва).
«Из средств массовой информации, сейчас точно не вспомню, «Ведомости» или «Коммерсант» (ПЖ № 8, Санкт-Петербург).
- конференции и семинары, в частности, организованные Общественной палатой РФ;
«Да, я слышал об этом законе. Узнал на одной из конференций...» (ПЖ № 10, Санкт-Петербург).

«Был недавно на семинаре в «Дон-Плаза» (ПЖ, № 12, Ростов-на-Дону).

- мониторинг законодательства, организованный в ряде компаний.

«У нас в компании существует мониторинг российского законодательства, и я узнал об этом от координаторов секторов. У нас существуют специальные сектора, которые занимаются непосредственно мониторингом всего российского законодательства» (ПЖ № 3, Москва).

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

«В нашей компании есть история общения с питерскими вузами, с питерским Университетом, Высшей школой менеджмента, с Европейским университетом. Мы в тесном контакте, наш генеральный директор входит в попечительский совет Высшей школы менеджмента. Мы в теме. Они нам и рассказали о том, что есть такой закон, и в дальнейшем держали в курсе» (РЖ, Санкт-Петербург).
«Так как большинство работников ЦИ (банк «Центр Инвест») – выпускники РИНХа, банк постоянно в разных формах оказывает поддержку студентам – есть стипендии и пр.» (РЖ, Ростов-на-Дону).

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

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

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

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

Был интересный, еще до появления закона и мы с ним знакомились» (РЖ, Новосибирск).

1.2. Уровень осведомленности потенциальных жертвователей о модели целевого капитала

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

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

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

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

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

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

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

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

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

В результате анализа стенограмм интервью и семинаров можно сделать **вывод о необходимости проведения специальных мероприятий**

с донорами по разъяснению модели целевого капитала и, более того, раз-
вертывания широких общественных дискуссий на эту тему. Исследование
показало, что, во-первых, самостоятельное ознакомление с моделью целе-
вого капитала вызывает больше вопросов, чем ответов, во-вторых, формат
лекции дает недостаточно для понимания данной темы, и только в ходе дис-
куссии возникает представление о модели и проблемах ее применения
на практике.

2. Особенности восприятия и оценка донорами модели целевого капитала НКО

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

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

Несмотря на то что перед началом интервью всем респондентам пере-
давались информационные материалы о модели ЦК, а некоторые респон-
денты предварительно участвовали в семинарах, на которых суть модели под-
робно разъяснялась, как показал анализ интервью, ясное представление
и полное понимание сути и смысла модели отсутствует.

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

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

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

Понятно, что реальные жертвователи относятся к идее положительно, выразив это отношение самым фактом вложения средств в фонд ЦК.
«Очевидно, что мы относимся к этому хорошо, коль скоро участвуем» (РЖ, Санкт-Петербург)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

1. Благоприятная экономическая ситуация в стране, стабилизация рынков и т.п., которые обеспечивают, с одной стороны, значительные доходы в бизнесе, а с другой – возможность долгосрочного планирования деятельности. «Я думаю, это своевременно, потому что рынок благотворительности в последнее время показывает определенный рост активности со стороны бизнес-структур» (РЖ, Санкт-Петербург).

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

2.2.1. Представления доноров о преимуществах модели ЦК

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

2.2.2. Представления доноров о недостатках модели ЦК

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

«Возможно, появятся мошенники и спекулянты. На сегодняшний день процесс раскрутки происходящего только начинается. Пройдет год, об этом начнут активно говорить, начнется лоббирование. И, безусловно, появятся люди, которые захотят на этом заработать. Каким образом – я пока не знаю, но все может быть» (ПЖ № 3, Москва).

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

По мнению респондентов, внедрение модели также:

– **повысит прозрачность НКО**, позитивно повлияет на их отчетность;

– как следствие, **повысит доверие со стороны крупного и среднего бизнеса к НКО**;

– **структурирует российскую благотворительность**, которая, по мнению одного из доноров, «сейчас носит достаточно хаотичный характер».

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

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

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

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

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

«Я уже говорил об освобождении от налогов тех средств, которые были инвестированы, пожертвованы на деятельность НКО, в том числе на ЦК... Это, конечно, мощнейший фактор, и это подстегнуло бы процесс создания ЦК... Я бы голосовал за освобождение денег, инвестируемых на благотвори-

тельность, от налогов и за ужесточение контроля над использованием этих средств – кто бы от этого проиграл?» (ПЖ № 6, Москва).

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

«Сейчас, по крайней мере, в период становления фондов, были бы актуальными налоговые льготы для жертвователей, может быть, даже не для юридических лиц, а для физических. Это полезно и для государства, поскольку повышает уровень прозрачности и ответственности налогообложения частных лиц. Может быть, стоило бы ввести такое лет на пять по подоходному налогу для физических лиц» (РЖ, Новосибирск).

2.4.1. О расширении сфер использования целевого капитала

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

Об использовании модели ЦК в экологической сфере.

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

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

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

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

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

Об использовании модели ЦК в области правозащитной деятельности.

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

1. Правозащитная деятельность соприкасается с политикой; кроме того, государству не следует таким образом способствовать борьбе с самим собой. *«Я стараюсь не касаться политики, и я против, чтобы НКО каким-то образом участвовали в политической деятельности» (ПЖ № 2, Москва).*

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

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

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

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

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

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

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

2.4.2. О расширении источников формирования имущества целевого капитала

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

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

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

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

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

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

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

О разрешении формировать целевой капитал НКО за счет ценных бумаг.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

О разрешении формировать целевой капитал НКО за счет объектов недвижимости.

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

Основной аргумент сторонников – устойчивость рынка недвижимости в стране.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

- реализацию собственных долгосрочных социальных проектов:
«Мы реализуем долгосрочные проекты в сфере науки и образования» (ПЖ № 2, Москва).

- *«У нас существуют программы долгосрочного развития. Это, как правило, не разовые пожертвования, а целый комплекс мероприятий, направленный на решение тех или иных проблем. Это наша социальная ответственность. Мы понимаем, что мы делаем, и видим отдачу. Я имею в виду реализованные проекты» (ПЖ № 4, Москва).*

- корпоративную благотворительность через специально созданный фонд:
«У нас существует корпоративный благотворительный фонд, существующий на пожертвования компании (ПЖ № 2, Москва).

- индивидуальную благотворительность сотрудников по внутрикорпоративным программам:

- *«Есть еще внутрикорпоративная программа Росбанка. Право помогать есть у каждого. Это пожертвования сотрудников, которые идут на нужды НКО. Мы отправляем сообщения всем сотрудникам, и существует определенный список проектов, утвержденный нашей компанией. Сотрудник жертвует по заявлению, эти деньги списываются, а банк эту сумму удваивает» (ПЖ № 5, Москва).*

- адресную помощь конкретным категориям граждан, нуждающимся в помощи, поддержке:

- *«Адресная помощь. Приходит письмо с просьбой о помощи – мы перечисляем деньги. Оказываем социальную помощь. Оказываем помощь ветеранам Отечественной войны пожизненно и по праздникам» (ПЖ № 12, Ростов-на-Дону).*

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

«С одной стороны, это позволяет нам добиться необходимой прозрачности использования наших пожертвований... с большой степенью гарантировать, что кто-то еще не наживется и не использует нецелевым образом эти средства. С другой стороны, мы, как акционерное общество с иностранным капиталом, ограничены в средствах, которые можем потратить на благотворительную деятельность... поэтому, как я говорил, мы не пользуемся моделью целевого капитала» (ПЖ № 8, Санкт-Петербург).

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

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

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

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

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

Был высказан ряд мнений о факторах, в случае реализации которых потенциальные доноры будут готовы пожертвовать на формирование целе-

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

вого капитала. Например, участие в качестве жертвователей одновременно нескольких крупных корпораций, непосредственное обращение НКО – собственника целевого капитала.

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

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

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

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

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

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

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

Отдельно необходимо отметить, что потенциальные жертвователи и в интервью, и на семинарах высказывались за необходимость повышения их информированности о модели целевого капитала (организации специальных дискуссий, обмене опытом корпоративной благотворительности и т.д.). Т.е. низкий уровень информированности о модели также можно рассматривать как препятствие на пути внедрения данного механизма в корпоративную практику.

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

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

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

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

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

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

«Многое зависит от масштаба задач, которые предстоит решать. Если у «Сколково» задача достаточно амбициозная и нужно очень много игроков и средств, то здесь встает вопрос доверия и авторитета. Если мы передаем в детский дом 10 тысяч долл. на покупку оборудования, то здесь не надо эндаумент создавать. Детский дом не будет управлять этими средствами. Конечно, они тоже хотят какой-то стабильности и долгосрочности, но это не настолько критично, как для того же «Сколково» или университетов, которые разрабатывают стратегию, готовят кадры для страны, которые прогнозируют наше будущее. Для серьезных масштабных проектов эндаумент – это самое необходимое. Или для крупных НКО, например, «Дети России», с которыми мы работаем» (РЖ, Москва).

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

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

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

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

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

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

ИЛЮШНИКОВА ТАТЬЯНА АЛЕКСАНДРОВНА, заместитель начальника отдела
налогового стимулирования Минэкономразвития России, старший научный сотрудник
АНХ при Правительстве РФ, к.э.н.

О НОВОВВЕДЕНИЯХ В РОССИЙСКОМ НАЛОГОВОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ, АКТУАЛЬНЫХ В СВЯЗИ С РАСПРЕДЕЛЕНИЕМ ДОХОДОВ ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

На протяжении всего 2007 года проводилась дальнейшая работа по совершенствованию российского законодательства, в том числе налогового, связанного с формированием и использованием доходов от управления целевым капиталом некоммерческих организаций.

Еще раз перечислим основные нормативные правовые акты и проекты нормативных правовых актов, принятые и разработанные в 2007 году:

– Распоряжение Правительства Российской Федерации от 13 сентября 2007 года № 1227-р «О перечне видов платной деятельности, которую вправе осуществлять некоммерческая Организация – собственник целевого капитала, за исключением специализированной организации»;

– Приказ Федеральной службы по финансовым рынкам от 6 июля 2007 года № 07-67/пз-н «Об утверждении правил расчета стоимости чистых активов, находящихся в доверительном управлении управляющей компании по договору доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал»;

– Федеральный закон от 19 июля 2007 года № 195-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части формирования благоприятных налоговых условий для финансирования инновационной деятельности», внесший соответствующие изменения в статью 5 Закона № 276-ФЗ;

– законопроект в отношении деятельности некоммерческих организаций, который предусматривает внесение изменений и дополнений в главу 21 «Налогов на доходы физических лиц» Налогового кодекса Российской Федерации (п. 1 пп. 1 ст. 219). А именно: предлагается закрепить в законодательстве предоставление социальных налоговых вычетов в отношении физических лиц, передающих денежные средства на формирование и пополнение целевого капитала.

Как уже отмечалось в предыдущем сборнике, рассматриваемый нами вид правоотношений по формированию и использованию целевого капитала

является новеллой в практике применения российского законодательства, и на государственном уровне будет продолжаться процесс его систематизации, уточнения и упорядочения.

Одновременно следует обратить внимание, что в 2007 году был принят ряд федеральных законов, вносящих дополнения в главу 23 Налогового кодекса Российской Федерации, которые, по мнению автора, могут оказать существенное положительное влияние на деятельность некоммерческих организаций, например, связанную с поддержкой лиц в сфере образования, науки, культуры, искусства, а также в случае чрезвычайных ситуаций.

Эти нововведения не имеют прямого отношения к регулированию деятельности по формированию и использованию целевого капитала, но позволяют повысить эффективность использования финансовых средств НКО (в том числе имеющих целевой капитал).

Перечислим федеральные законы, о которых идет речь:

– Федеральный закон от 23 марта 2007 года № 38-ФЗ «О внесении изменений в статью 217 части второй Налогового кодекса Российской Федерации» (далее – Закон № 38-ФЗ);

– Федеральный закон от 30 октября 2007 года № 239-ФЗ «О внесении изменения в статью 217 части второй Налогового кодекса Российской Федерации» (далее – Закон № 239-ФЗ);

– Федеральный закон от 24 июля 2007 года № 216-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и некоторые другие законодательные акты Российской Федерации» (далее – Закон № 216-ФЗ).

Следует заметить, что названия перечисленных нормативных правовых актов не дают правильного представления об их содержании. Остановимся на смысле нововведений подробнее.

Закон № 38-ФЗ

Этот Закон небольшой, состоит из двух статей и вносит в главу 23 Налогового кодекса Российской Федерации «Налог на доходы физических лиц» одно изменение.

Статьей 1 Закона № 38-ФЗ внесено изменение в пункт 6 статьи 217 Налогового кодекса Российской Федерации. В новой редакции данный пункт выглядит следующим образом:

– суммы, получаемые налогоплательщиками в виде грантов (безвозмездной помощи), предоставленных для поддержки науки и образования, культуры и искусства в Российской Федерации международными, иностранными

и (или) российскими организациями по перечням таких организаций, утверждаемым Правительством Российской Федерации.

Статьей 2 Закона № 38-ФЗ установлено, что данное нововведение вступает в силу с 1 января 2008 года, но не ранее чем по истечении одного месяца со дня его официального опубликования.

Соответственно теперь не только у международных и иностранных, но и у российских организаций появилась возможность выдавать гранты физическим лицам в области науки, образования, культуры и искусства, которые не будут включаться в налоговую базу, то есть освобождены от налогообложения налогом на доходы физических лиц.

Таким образом, рассматриваемое положение с учетом норм пункта 1 статьи 3 Закона № 275-ФЗ, по мнению автора, может представлять несомненный интерес для некоммерческих организаций – собственников целевого капитала, занимающихся в том числе предоставлением грантов (безвозмездной помощи) для поддержки науки и образования, культуры и искусства.

На практике данная норма, по мнению автора, позволит увеличить количество грантополучателей либо количество выдаваемых грантов. Это связано с тем, что, как правило, размер гранта учитывал и налоговые обязательства грантополучателя по налогу на доходы физических лиц. То есть данная норма несомненно повысит эффективность использования средств целевого капитала.

Однако для этого некоммерческая организация-грантодатель должна быть включена в перечень, утвержденный Правительством Российской Федерации.

В этой связи логична постановка следующего вопроса: какие шаги необходимо предпринять некоммерческой организации-грантодателю и собственнику целевого капитала, чтобы попасть в перечень, утверждаемый Правительством Российской Федерации?

Скажем сразу, что в настоящий момент четкого ответа на этот вопрос нет. Кроме того, положения Закона № 38-ФЗ уже действуют, но на практике пока не применимы, так как, к сожалению, подобный перечень до сих пор не принят.

Это означает невозможность реализации действующих норм пункта 6 статьи 217 Налогового кодекса Российской Федерации (в ред. Закона № 38-ФЗ). Учитывая, что налоговым периодом по налогу на доходы физических лиц является календарный год (ст. 216 Налогового кодекса Российской Федерации), а также то, что внесенные изменения вступили в силу с 1 января 2008 года, соответственно налогоплательщики – физические лица смогут воспользоваться предоставленным правом только с момента принятия

Правительством Российской Федерации в 2008 году соответствующего перечня.

Итак, в данной ситуации необходимо разобраться, что же делать.

Вначале кратко остановимся на ранее действующей редакции пункта 6 статьи 217 Налогового кодекса Российской Федерации и практических аспектах его применения.

До 1 января 2008 года освобождались от налогообложения суммы, получаемые налогоплательщиками в виде грантов (безвозмездной помощи), предоставленных для поддержки науки и образования, культуры и искусства в Российской Федерации исключительно *международными* или *иностранными организациями* по перечню таких организаций, утверждаемому Правительством Российской Федерации.

Этот перечень был утвержден Постановлением Правительства Российской Федерации от 5 марта 2001 года № 165 «Об утверждении перечня международных и иностранных организаций, получаемые налогоплательщиками гранты (безвозмездная помощь) которых, предоставленные для поддержки науки, образования, культуры и искусства в Российской Федерации, не подлежат налогообложению».

Документ практически аналогичен утратившему силу Приказу Министерства науки и технологий Российской Федерации от 10 января 2000 года № 5, которым был утвержден перечень международных и иностранных учреждений, международных и иностранных некоммерческих и благотворительных организаций (фондов), гранты (безвозмездная помощь) которых, предоставленные для поддержки российской науки, освобождаются от уплаты подоходного налога с физических лиц (получателей грантов).

Аналогичными Приказами Министерства культуры Российской Федерации от 25 февраля 2000 года № 134 и от 16 декабря 1997 года № 767 был утвержден перечень международных и иностранных некоммерческих и благотворительных организаций (фондов), гранты (безвозмездная помощь) которых, предоставленные для поддержки российской культуры, освобождаются от уплаты подоходного налога с физических лиц (получателей грантов), который включал лишь три организации.

Также напомним, что утратившим силу Приказом Министерства науки и технологий Российской Федерации от 17 августа 1999 года № 151 регулировался порядок внесения изменения в этот перечень.

Итак, согласно вышеназванному порядку основанием для включения в ранее действовавший перечень служило официальное письменное обращение в Министерство науки и технологий Российской Федерации, которое составлялось в произвольной форме. Некоммерческая организация-

грантодатель также представляла копии регистрационных и учредительных документов, программу благотворительной деятельности по поддержке российской науки (расписанные по годам количество и размеры грантов с указанием их получателей) и другие материалы, подтверждающие сведения, изложенные в обращении.

По результатам рассмотрения представленных документов руководство Министерства принимало решение о включении или об отказе о включении некоммерческой организации в перечень.

Основаниями для отказа о включении некоммерческой организации-грантодателя в перечень являлись:

- несоответствие представленных документов нормам действующего законодательства;
- наличие в представленных документах недостоверной и (или) искаженной информации.

А основаниями для исключения из перечня являлись:

- получение от некоммерческой организации официального письменного уведомления о досрочном прекращении программы благотворительной деятельности или прекращения своей деятельности;
- невыполнение организацией-грантодателем норм законодательства Российской Федерации.

Обратим внимание, что аналогичные подходы в целом применялись и в процессе подготовки и внесения изменений в действующее Постановление Правительства Российской Федерации от 5 марта 2001 года № 165 «Об утверждении перечня международных и иностранных организаций, получаемые налогоплательщиками гранты (безвозмездная помощь) которых, предоставляемые для поддержки науки, образования, культуры и искусства в Российской Федерации, не подлежат налогообложению».

Таким образом, можно сделать вывод о том, что аналогичные подходы будут применяться и при подготовке перечня *российских организаций-грантодателей* (в ред. Закона № 38-ФЗ). Это мнение подтверждается позицией Минфина России.

В мае 2007 года депутат Государственной Думы Федерального собрания Российской Федерации Ж. Алферов обращался в данное ведомство с запросом, целью которого было выяснить порядок внесения российских организаций в перечень, предусмотренный рассматриваемым дополнением пункта 6 статьи 217 НК РФ и состав необходимых документов.

По мнению Минфина России, предложения о включении в перечень должны рассматриваться федеральными органами исполнительной власти Российской Федерации, отвечающими соответственно за науку

и техническую политику (Минобрнауки России), охрану окружающей среды (МПР России), образование (Минобрнауки России), культуру и искусство (Минкультуры России). В случае положительного решения указанные органы должны подготовить проекты постановления Правительства Российской Федерации и с соответствующими материалами направить в Правительство Российской Федерации.

Также, по мнению Минфина России, при предоставлении документов для рассмотрения вопроса о включении организации-грантодателя в перечень российских организаций в этих документах должны найти отражение следующие данные:

- полное официальное название организации;
- вид организации (в соответствии с учредительными документами);
- когда и кем образована данная организация и какие цели и задачи она преследует (в соответствии с уставом);
- для какой цели выплачиваются гранты;
- данные о величине грантов;
- список получателей грантов за последние три года (при большом количестве получателей – количество выданных грантов);
- программа благотворительной деятельности или другие материалы, подтверждающие намерения грантодателя по поддержке науки, окружающей среды, образования, культуры и искусства в Российской Федерации.

В настоящее время Минэкономразвития России обратилось в Правительство Российской Федерации с предложением дать Министерству поручение разработать совместно с заинтересованными федеральными органами исполнительной власти соответствующий перечень российских организаций. По мнению автора, возможны два пути реализации этой задачи:

- изменение и расширение действующего перечня путем включения в него российских организаций-грантодателей;
- формирование отдельного перечня российских организаций-грантодателей.

Итак, в рассматриваемой ситуации, с учетом отсутствия легитимных требований к некоммерческим организациям-грантодателям (в том числе собственникам целевого капитала) и четкой процедуры формирования перечня российских организаций, скорейшее принятие данного документа зависит и от активности самих некоммерческих организаций-грантодателей.

С учетом действовавшей ранее процедуры формирования перечня и общей процедуры принятия нормативных правовых актов такого уровня отметим практические шаги со стороны российских организаций-грантодателей, способствующие их включению в перечень российских организаций:

- подготовка пакета документов, соответствующих критериям, обозначенным Минфином России;
- подготовка иных дополнительных документов и материалов, максимально характеризующих деятельность организации-грантодателя (в данной ситуации необходима максимальная открытость организации);
- отправка сопроводительного письма и пакета документов в федеральный орган исполнительной власти, курирующий деятельность конкретного направления (культура, образование и т.д.);
- можно также сразу направить аналогичное письмо в Правительство Российской Федерации как орган, ответственный за принятие нормативного правового акта *(учитывая инициативу Минэкономразвития России, в ближайшее время должен быть определен федеральный орган исполнительной власти, ответственный за разработку и внесение в Правительство Российской Федерации соответствующего проекта нормативного правового акта (перечня))*.

В целом следует отметить, что в данной ситуации активность самих некоммерческих организаций и налогоплательщиков приведет к акцентированию внимания Правительства Российской Федерации и федеральных органов исполнительной власти на рассматриваемой проблеме (отсутствие перечня российских организаций) и дальнейшим конкретным действиям с их стороны.

Закон № 239-ФЗ

Этот Закон также небольшой и состоит из двух статей. Закон № 239-ФЗ вносит в Главу 23 Налогового кодекса Российской Федерации «Налог на доходы физических лиц» еще одно изменение.

В частности, статьей 1 данного Закона внесено дополнение в пункт 7 статьи 217 Налогового кодекса Российской Федерации. Таким образом, данный пункт в новой редакции выглядит следующим образом:

- суммы, получаемые налогоплательщиками в виде международных, иностранных или российских премий за выдающиеся достижения в области науки и техники, образования, культуры, литературы и искусства, средств массовой информации по перечню премий, утверждаемому Правительством Российской Федерации, а также в виде премий, присужденных высшими должностными лицами субъектов Российской Федерации (руководителями высших исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации) за выдающиеся достижения в указанных областях, по перечням премий, утверждаемым высшими должностными лицами субъектов Российской Федерации (руководителями высших исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации).

Статьей 2 Закона № 239-ФЗ установлено, что он вступает в силу с 1 января 2008 года, но не ранее чем по истечении одного месяца со дня его официального опубликования, то есть в настоящее время представленные нововведения уже действуют.

Итак, в настоящее время Законом № 239-ФЗ расширен как список областей (добавлена область средств массовой информации), так и список лиц (высшие должностные лица субъектов Российской Федерации, то есть руководители высших исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации), которые могут утверждать премии в обозначенных областях. При этом высшими должностными лицами субъектов Российской Федерации (руководителями высших исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации) также должны быть утверждены соответствующие перечни таких премий. Следует отметить, что каких-то иных дополнительных критериев и требований к премиям, утверждаемым, в частности, на уровне субъекта Российской Федерации, Налоговый кодекс Российской Федерации не содержит.

До 1 января 2008 года освобождались от обложения налогом на доходы физических лиц только суммы, получаемые налогоплательщиками (физическими лицами) в виде международных, иностранных или российских премий за выдающиеся достижения в области науки и техники, образования, культуры, литературы и искусства по перечню премий, утверждаемому Правительством Российской Федерации.

Перечень таких премий был утвержден действующим Постановлением Правительства Российской Федерации от 6 февраля 2001 года № 89 «Об утверждении перечня международных, иностранных и российских премий за выдающиеся достижения в области науки и техники, образования, культуры, литературы и искусства, суммы которых, получаемые налогоплательщиками, не подлежат налогообложению». Последний раз в этот перечень вносились дополнения в 2006 году. В настоящее время перечень содержит:

- премии в области науки и техники (порядка 200);
- премии в области образования (порядка 5);
- премии в области культуры, литературы и искусства (порядка 50).

Так, например, в этот перечень включен ряд премий Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова, признанного лидера российской высшей школы:

- Премия имени М.В. Ломоносова за научные труды, выполненные профессорами, преподавателями и научными сотрудниками Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова;

– Премия имени И.И.Шувалова Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова за научные работы;

– Премия имени М.В.Ломоносова за педагогическую деятельность профессоров и преподавателей Московского государственного университета имени М.В.Ломоносова.

Очевидно, что все эти премии МГУ могут и должны финансироваться за счет средств целевого капитала, так как в данном случае будет максимальное освобождение от налогообложения финансовых средств на всех этапах, связанных с деятельностью по формированию, получению и распределению доходов от управления целевым капиталом.

Учитывая дополнения, вносимые Законом № 239-ФЗ, аналогичную возможность повышения эффективности расходования финансовых средств, в том числе доходов от управления целевым капиталом (за счет экономии по уплате налога на доходы физических лиц), могут получить некоммерческие организации на уровне регионов.

Таким образом, некоммерческие организации – собственники целевого капитала, чья деятельность связана с учреждением и выплатой премий, соответствующих положениям пункта 7 статьи 217 Налогового кодекса Российской Федерации, смогут дополнительно повысить эффективность использования средств целевого капитала.

Учитывая, что налоговым периодом по налогу на доходы физических лиц является календарный год (статья 216 Налогового кодекса Российской Федерации), а также то, что внесенные изменения вступили в силу с 1 января 2008 года, соответственно налогоплательщики – физические лица смогут воспользоваться предоставленным правом только в следующих случаях:

– в части премий в области средств массовой информации – с момента принятия соответствующих дополнений в Постановление Правительства Российской Федерации от 6 февраля 2001 года № 89;

– в части премий во всех обозначенных областях, учреждаемых на уровне субъекта Российской Федерации, – с момента утверждения соответствующих перечней высшими должностными лицами субъектов Российской Федерации.

Скажем сразу, что аналогично ситуации по предыдущему вопросу (дополнения в пункт 6 статьи 217 Налогового кодекса Российской Федерации, внесенные Законом № 38-ФЗ) к настоящему моменту дополнения, внесенные Законом № 239-ФЗ, на практике фактически не применимы. Это обусловлено отсутствием изменений и дополнений в Постановление Правительства Российской Федерации от 6 февраля 2001 года № 89 и отсутствием каких-либо перечней премий, утвержденных в субъектах Российской Федерации.

Итак, какие шаги необходимо предпринять некоммерческой организации в данной ситуации?

В части премий в области средств массовой информации полагаем целесообразным обратиться с запросом в Министерство культуры и массовых коммуникаций Российской Федерации.

Что касается премий во всех обозначенных областях, учреждаемых на уровне субъекта Российской Федерации, необходимо обсуждать вопрос формирования соответствующих перечней с представителями исполнительной власти субъектов Российской Федерации. В целом с подобной инициативой учреждения соответствующих премий и (или) включения существующих в региональный перечень могут выступать как представители исполнительной власти субъектов Российской Федерации, так и сами некоммерческие организации.

Так же как и в предыдущем случае (изменения, вносимые Законом № 38-ФЗ), активность некоммерческих организаций приведет к акцентированию внимания Правительства Российской Федерации и федеральных органов исполнительной власти, а также региональных органов исполнительной власти, к рассматриваемому вопросу и конкретным практическим шагам с их стороны.

Закон № 216-ФЗ

Этот Закон, в отличие от двух предыдущих вносит ряд изменений и дополнений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации. Мы остановимся подробнее на одном из них.

Законом № 216-ФЗ, в частности, изменена редакция абзацев 2 и 6 пункта 8 статьи 217 Налогового кодекса Российской Федерации.

Приведем новые редакции данных абзацев, в соответствии с которыми освобождаются от налогообложения налогом на доходы физических лиц следующие суммы единовременной материальной помощи, оказываемой:

– налогоплательщикам в связи со стихийным бедствием или с другим чрезвычайным обстоятельством, а также налогоплательщикам, которые являются членами семей лиц, погибших в результате стихийных бедствий или других чрезвычайных обстоятельств, в целях возмещения причиненного им материального ущерба или вреда их здоровью независимо от источника выплаты (абзац 2);

– налогоплательщикам, пострадавшим от террористических актов на территории Российской Федерации, а также налогоплательщикам, которые являются членами семей лиц, погибших в результате террористиче-

ских актов на территории Российской Федерации, независимо от источника выплаты (абзац 6).

Иными словами, в настоящее время подобные выплаты освобождаются от налогообложения вне зависимости от источника выплат.

Ранее под льготу попадали суммы, которые выплачивались только непосредственно пострадавшим от чрезвычайных обстоятельств лицам, при этом перечень источников выплаты был ограничен. Аналогичным образом расширен круг получателей материальной помощи, оказываемой в связи с террористическими актами на территории Российской Федерации.

В частности, ранее от налогообложения освобождались суммы единовременной материальной помощи, оказываемой:

– налогоплательщикам в связи со стихийным бедствием или другим чрезвычайным обстоятельством в целях возмещения причиненного им материального ущерба или вреда их здоровью *исключительно* на основании решений органов законодательной (представительной) и (или) исполнительной власти, представительных органов местного самоуправления; либо иностранными государствами или специальными фондами, созданными органами государственной власти или иностранными государствами, а также созданными в соответствии с международными договорами, одной из сторон которых является Российская Федерация, правительственными и неправительственными межгосударственными организациями;

– налогоплательщикам, пострадавшим от террористических актов на территории Российской Федерации, независимо от источника выплаты.

По мнению автора, изменения пункта 8 статьи 217 Налогового кодекса Российской Федерации (в редакции Закона № 216-ФЗ) несомненно окажут положительное влияние на активность некоммерческих организаций, в том числе собственников целевого капитала, в сфере социальной помощи (поддержки).

В заключение хотелось бы выразить надежду, что грамотное использование возможностей налогового законодательства, не всегда напрямую связанного с вопросами целевого капитала, позволит повысить эффективность распределения доходов целевого капитала некоммерческих организаций и взаимодействия между жертвователями и некоммерческими организациями.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

**ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН
ОТ 23 МАРТА 2007 ГОДА № 38-ФЗ
«О ВНЕСЕНИИ ИЗМЕНЕНИЯ В СТАТЬЮ 217 ЧАСТИ ВТОРОЙ
НАЛОГОВОГО КОДЕКСА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

Принят Государственной Думой 7 марта 2007 года
Одобен Советом Федерации 16 марта 2007 года

Статья 1

Внести в пункт 6 статьи 217 части второй Налогового кодекса Российской Федерации (Собрание законодательства Российской Федерации, 2000, № 32, ст. 3340; 2001, № 1, ст. 18; № 23, ст. 2289; № 33, ст. 3413; 2002, № 30, ст. 3021; 2003, № 21, ст. 1958; 2004, № 27, ст. 2715; № 34, ст. 3518; 2005, № 1, ст. 30, 38; № 27, ст. 2710, 2717; № 30, ст. 3104; 2006, № 31, ст. 3452; № 50, ст. 5286; 2007, № 1, ст. 20) изменение, изложив его в следующей редакции:

«6) суммы, получаемые налогоплательщиками в виде грантов (безвозмездной помощи), предоставленных для поддержки науки и образования, культуры и искусства в Российской Федерации международными, иностранными и (или) российскими организациями по перечням таких организаций, утверждаемым Правительством Российской Федерации».

Статья 2

Настоящий Федеральный закон вступает в силу с 1 января 2008 года, но не ранее чем по истечении одного месяца со дня его официального опубликования.

Президент
Российской Федерации
В. ПУТИН

Москва, Кремль
23 марта 2007 г.
№ 38-ФЗ

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

**ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН
ОТ 30 ОКТЯБРЯ 2007 ГОДА № 239-ФЗ
«О ВНЕСЕНИИ ИЗМЕНЕНИЯ В СТАТЬЮ 217 ЧАСТИ ВТОРОЙ
НАЛОГОВОГО КОДЕКСА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

Принят Государственной Думой 9 октября 2007 года
Одобен Советом Федерации 17 октября 2007 года

Статья 1

Внести в пункт 7 статьи 217 части второй Налогового кодекса Российской Федерации (Собрание законодательства Российской Федерации, 2000, № 32, ст. 3340; 2001, № 1, ст. 18; № 23, ст. 2289; № 33, ст. 3413; 2002, № 30, ст. 3021; 2003, № 21, ст. 1958; 2004, № 27, ст. 2715; № 34, ст. 3518; 2005, № 1, ст. 30, 38; № 27, ст. 2710, 2717; № 30, ст. 3104; 2006, № 31, ст. 3452; № 50, ст. 5279, 5286; 2007, № 1, ст. 20; № 13, ст. 1465; № 31, ст. 4013) изменение, заменив слова «искусства по перечню премий, утверждаемому Правительством Российской Федерации» словами «искусства, средств массовой информации по перечню премий, утверждаемому Правительством Российской Федерации, а также в виде премий, присужденных высшими должностными лицами субъектов Российской Федерации (руководителями высших исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации) за выдающиеся достижения в указанных областях, по перечням премий, утверждаемым высшими должностными лицами субъектов Российской Федерации (руководителями высших исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации)».

Статья 2

Настоящий Федеральный закон вступает в силу с 1 января 2008 года, но не ранее чем по истечении одного месяца со дня его официального опубликования.

Президент
Российской Федерации
В. ПУТИН

Москва, Кремль
30 октября 2007 года
№ 239-ФЗ

БУРМИСТРОВА ТАТЬЯНА АЛЕКСАНДРОВНА, директор Фонда развития
некоммерческих организаций «Школа НКО»

СТРАТЕГИИ И МЕТОДЫ «КАПИТАЛЬНОГО» ФАНДРАЙЗИНГА ДЛЯ РОССИЙСКИХ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Введение

С принятием Федерального закона № 275 «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций» (далее – Закон), у российских НКО впервые появилась возможность эффективно привлекать и аккумулировать денежные средства для финансирования их деятельности на долгосрочной основе.

У некоммерческих организаций, соответствующих тематическим рамкам, обозначенным в Законе, формально есть право формирования целевого капитала (далее – ЦК). Некоммерческие организации, которым Закон разрешает формировать ЦК, имеют сильно различающийся потенциал в привлечении средств, и потому стратегия формирования целевого капитала крупного столичного вуза будет отличаться от стратегии некоммерческой негосударственной организации, занимающейся реабилитационными программами для детей с особыми потребностями.

Как показывает западная практика «капитального» фандрайзинга, успех выбранной в этой сфере стратегии зависит от многих переменных¹. Сам термин «капитальный фандрайзинг» используется, когда речь идет о деятельности, имеющей целью привлечь значительные средства на то, что требует крупных вложений – капитального оборудования, постройку нового здания, или формирования эндаумента (целевого капитала). Для разработки стратегии капитальной фандрайзинговой программы обычно привлекают профессиональных консультантов, поскольку эта работа требует весьма специфических опыта и знаний.

Основа фандрайзинговой стратегии формирования и пополнения ЦК в России закреплена в Законе. В ходе ее разработки важно учесть следующие моменты, определенные в законодательстве:

- 1) кто может быть собственником целевого капитала и (или) получателем дохода от управления его имуществом;
- 2) каковы источники формирования ЦК;

¹ Ссылки на опыт и примеры других стран в данном случае неизбежны, поскольку отечественной практики по формированию и пополнению целевого капитала НКО для методического анализа еще недостаточно.

3) каковы ограничения по сроку формирования ЦК и его размеру;
4) как регулируются взаимоотношения НКО с жертвователями и каковы права жертвователей;

5) каковы разрешенные способы и источники пополнения ЦК.

Рассмотрим подробно каждую позицию.

Собственниками ЦК и получателями дохода от ЦК могут быть некоммерческие организации, созданные в организационно-правовой форме фонда, автономной некоммерческой организации, общественной организации, общественного фонда или религиозной организации. Формирование целевого капитала и использование дохода от целевого капитала могут осуществляться в целях использования в сфере образования, науки, здравоохранения, культуры, физической культуры и спорта (за исключением профессионального спорта), искусства, архивного дела, социальной помощи (поддержки).

Закон оставляет выбор за НКО: стать самой собственником ЦК или создать специализированную организацию по управлению ЦК. Однако, как показывает практика правоприменения Закона, специализированная организация управления ЦК является наиболее приемлемой формой. Закон позволяет специализированной организации направлять доходы от одного ЦК в несколько НКО, реализующих программы, направленные на одну и ту же цель. Также разрешается формировать несколько целевых капиталов в рамках одной специализированной организации, если доходы от них идут на разные целевые программы, пусть даже реализуемые одной и той же организацией.

Например, специализированная организация создается для того, чтобы поддерживать программу, имеющую целью помощь бездомным. Получателями дохода от ЦК могут стать некоммерческие организации, работающие на самых разных территориях страны, выбранных в качестве получателей дохода на основе утвержденной процедуры.

Другой пример. Специализированная организация создается, чтобы поддерживать программы крупного музея: научные исследования, образовательные программы, программы развития. Это означает, что может быть создано три целевых капитала в рамках одной организации, доходы от которых пойдут на обозначенные цели.

С точки зрения разработки стратегии привлечения средств надо обратить внимание на то, чтобы заложить в расходы на «капитальный» фандрайзинг расходы на создание, а потом и содержание такой специализированной организации. Поскольку нет прямой зависимости между размером целевого капитала и затратами на создание и регистрацию специализированной организации, экономически оправдана такая специализированная организация,

которая управляет большим капиталом или несколькими капиталами, созданными под разные цели. Гипотетически можно предположить вариант, когда несколько НКО, работающих над решением одной проблемы, договариваются о создании специализированной организации, которая бы поддерживала их программы, имеющие общие цели². Следующий шаг – каждая из организаций работает и приводит своих доноров для создания такого капитала.

Источники формирования ЦК

Согласно Закону, жертвователями могут быть физические и юридические лица, осуществляющие пожертвования некоммерческим организациям на формирование целевого капитала посредством передачи денежных средств. Закон запрещает НКО формировать и пополнять ЦК за счет собственных денежных средств. Это означает, что разрешенных путей формирования ЦК капитала несколько:

1. Пожертвования *компаний, фондов, других некоммерческих организаций (в том числе и иностранных)*. Закон не запрещает НКО получать пожертвования в иностранной валюте и не регламентирует вопрос о гражданстве или стране регистрации жертвователя – юридического лица.

2. Значительные пожертвования *богатых людей* (не обязательно граждан России), когда одно пожертвование может составить первоначальный взнос в целевой капитал, достаточный, чтобы считать его сформированным.

3. Средства, полученные по *завещанию*.

Наиболее проблемным источником формирования ЦК в России с точки зрения понимания механизмов привлечения средств являются средства, полученные по завещанию. Во многих странах мира, особенно в Англии и США, практика, когда люди завещают часть своего состояния благотворительным организациям, широко распространена. Есть фандрайзеры, специализирующиеся исключительно на работе с наследствами. Мировая практика говорит о том, что жертвователи – это в основном пожилые люди, в возрасте 80–83 лет. Наследуют средства в большинстве своем организации, которые занимаются непосредственно спасением жизни людей, медицинскими исследованиями, помощью детям и животным, а также традиционные некоммерческие организации, такие как религиозные организации и университеты.

В России есть ряд серьезных ограничений для развития этого вида фандрайзинга по нескольким причинам. Во-первых, в стране нет культурной традиции оставлять завещания. По оценкам экспертов, только 1,4% насе-

² Например, только в Москве 26 негосударственных организаций занимаются профессиональной и социальной адаптацией детей-сирот, выпускников домов-интернатов.

ния России пишут завещания, в то время как в Великобритании это 60,2%. Продолжительность жизни и качество жизни пожилых людей в нашей стране также отличаются. Работа с намерениями людей по распоряжению своим наследством требует высочайшей профессиональной компетентности, это одна из самых сложных областей фандрайзинга. На сегодняшний момент таких профессионалов в России пока не существует.

Ограничения по суммам и времени формирования ЦК

ЦК считается сформированным, когда в течение одного года со дня поступления на банковский счет некоммерческой организации первого пожертвования на формирование целевого капитала организация собрала не меньше 3 млн рублей и передала эти денежные средства в доверительное управление управляющей компании. Согласно закону о ЦК, если общая сумма не превысит 3 млн рублей, целевой капитал не считается сформированным, и НКО обязана вернуть средства жертвователю, если договором пожертвования не предусмотрено иное. Очевидно, что наличие таких ограничений по времени и сумме накладывает серьезную ответственность на организаторов кампании «капитального» фандрайзинга. Результатом «незрелой» кампании может стать привлечение только части средств, необходимых для формирования ЦК, и неспособность довести программу до целостного завершения. Это означает, что итогом кампании будет расшатанное доверие доноров и дилемма: что же делать с уже поступившими деньгами, в случае если договор предусматривает возможность оставить деньги на уставную деятельность организации.

Взаимоотношения с жертвователями и права жертвователей

Закон призывает некоммерческие организации бережно относиться к донорам и поддерживать открытую коммуникацию с ними, чему в российской практике фандрайзинга зачастую не уделяется должного внимания. Дело в том, что, согласно Закону, жертвователь, его наследники или иные правопреемники вправе получать информацию о формировании ЦК, доходе от доверительного управления имуществом, целевым капиталом, а также об использовании дохода от целевого капитала, в который жертвователем были внесены денежные средства в порядке, установленном Законом. Помимо этого, жертвователь, его наследники или иные правопреемники вправе требовать отмены пожертвования, если такое пожертвование, переданное на формирование целевого капитала, используется не в соответствии с назначением, указанным в договоре пожертвования. На практике такой порядок означает выделение времени сотрудников, которые будут работать с донорами, а также тщательное продумывание форм взаимодействия и благодарности донорам.

Разрешенные способы и источники пополнения ЦК

Сформированный капитал должен регулярно пополняться, дабы в условиях инфляции иметь финансовый смысл. Поэтому уже на этапе его формирования следует спланировать способы его пополнения.

Согласно Закону некоммерческая организация получает право объявить о *публичном сборе средств* на пополнение целевого капитала, что на практике означает появление еще одного источника средств для целевого капитала – денег обычных граждан, которым небезразлична проблема, которую решает данная некоммерческая организация. Публичный сбор, как он прописан в Законе, является практически идеальным инструментом, обеспечивающим открытость и прозрачность некоммерческих организаций – специализированных организаций или собственников ЦК. Закон определяет несколько инструментов, с помощью которых должна достигаться прозрачность решений и действий как по пополнению средств, так и по расходованию дивидендов, полученных от ЦК.

Ключевую роль в процессе обеспечения прозрачности деятельности, связанной с созданием ЦК, играет *Совет по использованию целевого капитала*. Совет принимает все важные стратегические решения: от определения назначения и целей использования дохода от ЦК до контроля над выполнением финансового плана. Совет играет значительную роль и в фандрайзинге. В его полномочия входят:

- 1) принятие решения о публичном сборе денежных средств;
- 2) утверждение стандартной формы договора пожертвования, заключаемого с жертвователями при публичном сборе денежных средств на пополнение сформированного целевого капитала.

Важно понимать, что, поскольку Совет по использованию целевого капитала формируется в том числе из граждан и представителей юридических лиц, имеющих заслуги перед обществом, авторитет и (или) достижения в области деятельности, соответствующей целям деятельности некоммерческой организации, а также из жертвователей (или их представителей), сам Совет становится мощнейшим фандрайзинговым инструментом по привлечению ресурсов.

Публичный сбор может осуществляться исключительно на основании стандартной формы *договора пожертвования*, предварительно одобренной Советом по использованию ЦК и утвержденной высшим органом управления некоммерческой организации. Наряду с предметом договора в стандартной форме договора пожертвования должны быть указаны:

- 1) цели, для достижения которых будет использоваться доход от целевого капитала;

2) порядок распоряжения целевым капиталом при его расформировании в случаях, предусмотренных настоящим Федеральным законом;

3) номер банковского счета некоммерческой организации, на который могут перечисляться пожертвования;

4) адрес сайта в сети Интернет, используемого некоммерческой организацией для размещения информации, предусмотренной настоящим Федеральным законом.

Открытость деятельности некоммерческой организации при таком порядке правового регулирования становится очевидной. Важно также наличие действующего Интернет-сайта, который в идеале должен также стать фандрайзинговым инструментом, позволяющим жертвователям – физическим лицам присоединяться к стандартной форме договора путем перечисления денежных средств на банковский счет, указанный в стандартной форме договора пожертвования.

В случае публичного сбора денежных средств на пополнение сформированного ЦК Закон обязывает НКО обеспечить *свободный доступ* любым заинтересованным лицам к ознакомлению:

1) с уставом и документом, подтверждающим факт внесения записи о некоммерческой организации в единый государственный реестр юридических лиц;

2) с адресом фактического местонахождения некоммерческой организации;

3) со стандартной формой договора пожертвования;

4) с финансовым планом некоммерческой организации;

5) со сведениями о составе Совета по использованию ЦК;

6) со сведениями об управляющей компании и аудиторской организации с указанием их наименований, адресов;

7) с информацией о величине административно-управленческих расходов НКО;

8) с отчетом о формировании ЦК и его использовании, о распределении дохода от ЦК за три последних года или, если с момента формирования ЦК прошло менее трех лет, за каждый заверченный отчетный год с момента его формирования.

Уроки «капитального» фандрайзинга за рубежом

Опыт других стран прежде всего говорит о том, что «капитальный» фандрайзинг – дело небыстрое, трудоемкое и недешевое, требующее тщательного планирования.

Капитальная кампания обычно является масштабным комплексом мероприятий, направленных на привлечение дополнительных средств,

равных или превышающих годовой оборот. Так, например, капитальная кампания «Под одной крышей» организации «Медицинский фонд», Великобритания³, была направлена на привлечение 4,7 млн фунтов стерлингов, в то время как годовой бюджет организации составлял 3 млн фунтов стерлингов.

Задача привлечения средств в ЦК, как правило, рассчитана на длительный период времени. Джон Багли⁴ полагает, что минимальный срок кампании составляет 2,5 года, поэтому важно, чтобы ключевой персонал и волонтерские органы правления были преданы этому проекту на протяжении всего периода его реализации. Чтобы продвигаться вперед и выживать в ситуациях, когда, казалось бы, все рушится, капитальные кампании нуждаются в энтузиазме.

Традиционно значительная роль в привлечении средств отдается комитету по привлечению крупных средств. Как правило, это комитет из ключевых доноров. Система предполагает, что председатель такой группы сделает первое финансовое пожертвование, за которым должны последовать пожертвования остальных членов комитета. Члены комитета обращаются к другим крупным жертвователям – за каждым членом комитета закрепляется обязанность обратиться за крупным пожертвованием к трем–шести людям, не входящим в комитет.

Председателем комитета, как правило, является влиятельный человек, который не просто знаком с деятельностью организации и доверяет ей, но и увлечен и заинтересован решением той проблемы, на которую направлена ее работа. По факту комитет – это группа волонтеров-фандрайзеров, которые сами достаточно состоятельны, чтобы сделать пожертвование в целевой капитал, а также обладают значительными связями.

Таким образом, наличие успешной истории взаимодействия с донорами плюс позитивная репутация организации в кругу потенциальных доноров – это необходимые условия, при которых можно начинать кампанию по привлечению средств в ЦК.

Но прежде необходимо провести исследование по выяснению осуществимости программы. Обычно начинают с составления прошения о пожертвовании – текста обращения к донорам, в котором изложены основные идеи программы кампании.

По сути, прошение о пожертвовании – это мастерски облеченное в слова обоснование проблемы, решению которой будет способствовать

³ Medical Foundation for the Care of Victims of Torture

⁴ Багли Д. Успешный фанрайзинг. Киев, 2006

сформированный ЦК. Оно должно быть протестировано на персонале и крупных донорах и получить одобрение с их стороны.

Помимо этого, в прошение о пожертвовании должна быть включена подробная программа расходования средств целевого капитала – на какие конкретно цели они будут тратиться. В прошении о пожертвовании должно быть указано, какую конкретно сумму планируется собрать в ходе кампании.

Полезно разбить общую сумму на перечень категорий пожертвований соответственно их размерам, а также указать количество пожертвований по каждой из категорий (наиболее крупное пожертвование обычно составляет 10% от общей требуемой суммы, а 80% средств поступают, как правило, от 20% доноров).

Такая таблица используется в обращении о предоставлении крупного пожертвования и является очень полезной в составлении текста прошения о пожертвовании. Например, она могла бы выглядеть следующим образом, если разбить общую сумму в 3 млн рублей на категории:

Количество пожертвований	Сумма пожертвования	Поступления	Всего (прирост)
2	500 000	1 000 000	1 000 000
4	250 000	1 000 000	2 000 000
8	125 000	1 000 000	3 000 000

Такая таблица избавит от соблазна привлекать лишь небольшие суммы. Иногда бывает довольно сложно определить готовность донора пожертвовать ту или иную сумму. В таких случаях можно определить три суммы: «Нам нужны два человека, могущие пожертвовать определенное количество тысяч рублей, четыре – половину этой суммы и еще восемь – четверть суммы. Не могли бы Вы стать одним из них?»

Документы, которые подкрепляют прошение о пожертвовании, – это рекомендации с заверениями и свидетельствами о деятельности некоммерческой организации от лиц, широко известных как в стране, так и за ее пределами, и пользующихся уважением среди представителей целевой аудитории капитальной кампании.

Затем следуют беседы с крупными жертвователями с целью выяснения насколько привлекательна эта идея. Хотят ли они сделать серьезное пожертвование? Захотят «открыть дверь» для вашей организации к другим потенциальным донорам? Сколько может быть пожертвовано?

На этом этапе работа ведется индивидуально, заранее планируются встречи, которые проводят руководители и ключевые фигуры некоммерче-

ской организации. На основании собранной информации делается вывод о реалистичности кампании.

Исходя из масштаба обращения, реальных фандрайзинговых возможностей, длительности периода, требуемого на привлечение средств, а также финансовой поддержки организации, нужно определить требуемые ресурсы.

Обычно учитываются следующие затраты:

- 1) заработная плата сотрудника (сотрудников);
- 2) расходы на организацию работы волонтеров;
- 3) гонорары консультантам;
- 4) расходы на проведение исследований;
- 5) расходы на организацию кампании по связям с общественностью, плюс стоимость маркетингового плана для публичного этапа и любой деятельности по поднятию имиджа организации;
- 6) расходы на проведение мероприятий;
- 7) расходы на ужины, обеды, цветы (или другие способы выражения благодарности).

Фандрайзинговую кампанию организуют и проводят штатные сотрудники организации. Они создают комитет по капитальному фандрайзингу, ищут председателя, нанимают консультантов, вдохновляют и мотивируют комитет и других волонтеров, а также делают многое другое, приводящее в итоге к успеху кампании.

Уже упомянутая кампания «Под одной крышей» организации «Медицинский фонд» осуществлялась двумя штатными сотрудниками (после года подготовки с привлечением консультантов) в первый год, тремя сотрудниками плюс мощным донорским комитетом по большим пожертвованиям – во второй год. На протяжении двух лет реализации кампании ключевой персонал организации занимался личными обращениями о финансировании. Кроме того, потребовалось бесчисленное количество волонтеров. И, как пишет Д. Багли, даже этого человеческого ресурса было крайне мало по сравнению с объемом работ.

Непременным условием запуска кампании является наличие бизнес-плана по привлечению, размещению средств, планируемого уровня дохода, а также плана по использованию доходов.

Опыт проведения капитальных кампаний показывает, что в ней существуют четыре временные фазы:

- 1) *Подготовительная фаза* – проведение исследования, составление прошения о пожертвовании, разработка бизнес-плана, работа с консультантами и т.д. Может занимать от 10 до 18 месяцев.

2) *Частная фаза* – внутренняя работа с узким кругом основных доноров, преимущественно с комитетом, направленная на сближение с как можно большим числом действительных и потенциальных доноров.

3) *Общественная фаза (публичный этап)* предполагает широкую работу по повышению имиджа организации, включению широкой общественности в качестве возможных доноров, проведение публичных мероприятий и широкое освещение в СМИ.

4) *Завершающая фаза* – материализация всех обещаний о пожертвовании в реальный денежный эквивалент; объявление о результатах фандрайзинговой кампании, выражение благодарностей всем участникам фандрайзинговой кампании – и донорам, и волонтерам.

Таким образом, основные характеристики стратегии «капитального» фандрайзинга следующие:

1) Проведение предварительного исследования реалистичности кампании.

2) Тщательная подготовительная работа – составление бизнес-плана, анализ затрат, подготовка необходимых документов, подбор команды и т.п.

3) Планирование всех действий, начиная от составления программы обращений запросов о финансировании и заканчивая планом реализации этой программы.

4) Ставка на профессионалов, которые будут способны работать с крупными донорами, организовывать публичные мероприятия, работать с прессой, а самое главное – уметь работать в жестких заданных условиях, не теряя мотивации и мотивируя других.

5) Постановка конкретного финансового результата в конкретный временной промежуток – важно, чтобы кампания по сбору была очерчена жесткими временными рамками.

6) И наконец, самое главное – это активное вовлечение в кампанию широкого круга людей, не работающих в организации: от крупных доноров, входящих в донорские комитеты и комиссии, до волонтеров, помогающих организовывать мероприятия. Ставка делается на убеждение доноров в необходимости поддержки миссии НКО и на усиление доверия доноров к некоммерческой организации, вовлечение крупных доноров в принятие решений.

На этом основном стратегическом пункте строятся и методы привлечения пожертвований, такие как персональные обращения; большое количество времени, уделяемое донору персонально; поиск значимых пожертвований; использование контактов, «открывающих двери» к крупным донорам.

Что необходимо продумать для проведения кампании «капитального» фандрайзинга в России

По Закону целевой капитал формируется минимум на 10 лет, поэтому потенциальные получатели, а вернее, «сборщики» средств в ЦК, должны прежде всего иметь долгосрочную перспективу деятельности организации.

Принятие решения о создании ЦК также должно основываться на точном финансовом расчете – насколько создание ЦК улучшит финансовое состояние организации, будут ли оправданы расходы и усилия по его созданию. Доходы от капитала должны покрывать как минимум 10% операционного бюджета организации, чтобы его формирование имело финансовый смысл.

Отправной точкой любой фандрайзинговой кампании должно быть понимание того, что целевой капитал (эндаумент) – это механизм для сбора пожертвований в крупных размерах. ЦК дает возможность донору сделать одноразовое пожертвование при гарантии того, что это пожертвование не будет растрачено быстро, а будет являться стратегическим инвестированием.

Таким образом, прежде чем приступить к разработке стратегии и планированию фандрайзинговой кампании, необходимо проанализировать все «за» и «против» создания ЦК, ответив, например, на такие вопросы:

1. Зачем организации формировать целевой капитал?
2. Есть ли у организации перспектива существовать на долгосрочной постоянной основе?
3. Как будет расходоваться доход от целевого капитала? На какие программы будут расходоваться доходы от ЦК? Сколько такие программы стоят в год? Сколько людей станут благополучателями такой программы?
4. Есть ли у организации сторонники, которые уже ее поддерживают финансово и на помощь которых можно рассчитывать при формировании первоначального капитала?
5. Есть ли у организации опыт публичного сбора средств? Насколько известна организация в местном сообществе, насколько известно о результатах ее деятельности широкой общественности?
6. Существует ли в организации утвержденный порядок отчетности перед донорами?
7. Какой размер первоначального капитала требуется?
8. Каковы затраты на его формирование и управление?

Каждый из приведенных выше вопросов должен быть детализирован в соответствии со спецификой деятельности некоммерческой организации.

В качестве примера можно привести алгоритм поиска ответа на вопрос: «Стоит ли создавать ЦК и специализированную организацию по управлению ЦК?» Этот алгоритм был разработан в поддержку инициативы по формированию целевых капиталов, доходы от которых использовались бы в целях оказания помощи при лечении социально незащищенных групп населения новым методом, а также в целях научных исследований в медицине.

А	Определение потребности	<ol style="list-style-type: none"> 1. Сколько стоит лечение одного человека данным методом? 2. Какие именно целевые группы должны в первую очередь лечиться этим методом (возраст человека, заболевания)? 3. Сколько человек в год к вам обращается всего за лечением этим методом, сколько из них не могут оплатить лечение? 4. Сколько денег в год требуется на научные разработки метода? На что конкретно?
Б	Анализ окружения	<ol style="list-style-type: none"> 1. Какие популярные публикации (для населения) существуют по этому методу лечения? 2. Как о вас узнают пациенты – состоятельные и те, кто платить не может? 3. Как о вас узнают журналисты? 4. Существуют ли российские профессиональные сообщества врачей, ученых, объединенных темой данного метода? Есть ли такое сообщество на международном уровне? 5. В каких странах кроме России этот метод официально практикуется? 6. Какие конкретные примеры успеха применения метода вы можете привести публично (выздоровления и (или) существенного улучшения состояния?)
В	Анализ возможных методов привлечения финансирования	<ol style="list-style-type: none"> 1. Кто еще кроме вас двоих заинтересован в продвижении метода? Другие врачи? Пациенты? Чиновники от медицины? Бизнесмены? 2. Существует ли база данных, включающая домашние адреса пациентов, которые проходили у вас лечение? Все ли из них остались довольны результатами? Сколько таких в вашей базе? 3. Используете ли вы в лечении какие-нибудь специальные приборы (или расходные материалы, или поддерживающие лекарственные средства) одной или нескольких фирм? Каких? 4. Есть ли у вас пациент – известный и хорошо узнаваемый, который бы не побоялся открыто рассказать широкой публике об успехе лечения этим методом?

В	Анализ возможных методов привлечения финансирования	<p>5. Есть ли у вас в банке данных благодарные родственники ваших пациентов, испытывающие чувство признательности за помощь?</p> <p>6. Есть ли среди ваших пациентов (или хороших знакомых, которым симпатично то, что вы делаете) редакторы/владельцы СМИ – как печатных, так и интернет-изданий? Каких?</p>
Д	Затраты	<p>1. Есть ли у вас два сотрудника, которые будут заниматься привлечением средств в ЦК?</p> <p>2. Есть ли для них рабочие места с телефоном, компьютером, подключенным к Интернету?</p> <p>3. Готовы ли вы им платить заработную плату как минимум первые 9 месяцев, пока они не начнут зарабатывать на себя сами?</p>
Е	Риски	<p>1. Есть ли у вас лично враги, связанные с вашей профессией?</p> <p>2. Есть ли врачи, ученые, чиновники, активно выступающие против метода?</p> <p>3. Есть ли выступления в прессе и по ТВ за 2006–2007 гг., откровенно направленные против метода?</p> <p>4. Сколько времени жизни лично вы планируете заниматься этим методом?</p>

Если после тщательного анализа, консультаций с ключевыми донорами руководство некоммерческой организации приняло решение о формировании ЦК, то необходимо:

1. Создать программу обращения с запросами о финансировании.
2. Провести предварительное исследование реалистичности фандрайзинговой кампании, определить наиболее вероятные источники финансирования.
3. Создать Комитет по «капитальному» фандрайзингу, в который бы входили уважаемые люди, которые сами сделали первоначальный взнос в ваш целевой капитал, – *Совет по использованию целевого капитала*.
4. Разработать подробный финансовый план поступления и расходования доходов от ЦК, рассчитать административные расходы на управление ЦК.
5. Разработать детальную программу фандрайзинговой кампании и определить план-график ее реализации.
6. Определить человеческие, материальные и денежные ресурсы, необходимые для проведения кампании «капитального» фандрайзинга.
7. Продумать, каким образом будет осуществляться публичный сбор средств на пополнение ЦК.
8. Продумать методы благодарности донорам.

Заключительные выводы и комментарии.

Где еще можно найти информацию по «капитальному» фандрайзингу

Фандрайзинговые кампании в России не являются в настоящее время «западной экзотикой», каковыми они были еще три-четыре года назад. Особенно успешны в привлечении внебюджетных средств НКО, которые не получают регулярную поддержку от государства. В поисках ресурсов они активно работают с крупными донорами – частными лицами; организуют сборы пожертвований на благотворительных балах, аукционах, спортивных соревнованиях; собирают пожертвования через Интернет и используют многие другие методы.

Что касается отечественной практики капитального фандрайзинга, то она только начинает складываться из единичных примеров. В основном инициаторами формирования целевых капиталов НКО в России являются доноры. Крупная компания, частное лицо (группа частных лиц – выпускников престижного вуза) принимает решение о создании ЦК для некоммерческой организации или специализированной организации по управлению ЦК для развития, например, образования на одной из территорий. В этом случае фандрайзинговой кампании как таковой не возникает, поскольку изначально есть филантропическое решение донора.

Надо понимать, что у доноров согласно действующему законодательству, никакой финансовой мотивации формировать целевой капитал не существует. Ситуация изменится, если будет принят Федеральный закон «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации (в части совершенствования налогообложения некоммерческих организаций, регулирования благотворительной деятельности и механизмов общественного контроля)», проект которого предусматривает налоговый вычет для физических лиц, жертвующих на формирование и пополнение ЦК.

Возможны ли в России капитальные фандрайзинговые кампании? Мы глубоко убеждены, что такие кампании возможны. Русская Православная Церковь дает нам убедительные примеры, когда исключительно на пожертвования крупных доноров, а также на пожертвования обычных прихожан строятся новые культовые здания.

В то же время мы понимаем, что без помощи профессиональных консультантов самостоятельно выстроить фандрайзинговую стратегию и организовать кампанию по привлечению средств в ЦК крайне сложно.

В завершение статьи приводится небольшой список полезной литературы и Интернет-сайтов, которые помогут расширить представление о том, что такое «капитальный» фандрайзинг:

1. Багли Дж. Успешный фандрайзинг. Киев, 2006
2. Шафф Т. Путеводитель по фандрайзингу. СПб., 2006
3. Clarke S., Norton M. The Complete Fundraising Handbook. Third edition. 1997
4. Sargeant A., Jay E. Fundraising Management: Analysis, Planning and Practice. London, 2006
5. www.dsc.org.uk – сайт британской некоммерческой организации, издающей книги по фандрайзингу.

ВОЙТОВИЧ ОЛЬГА ВАЛЕРЬЕВНА, заместитель директора
юридического департамента ЗАО «Холдинговая компания «ИНТЕРПРОС»

ОТДЕЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, СВЯЗАННЫЕ С ФОРМИРОВАНИЕМ ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА И ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ДОХОДОВ, ПОЛУЧЕННЫХ ОТ ДОВЕРИТЕЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ ИМУЩЕСТВОМ, СОСТАВЛЯЮЩИМ ЦЕЛЕВОЙ КАПИТАЛ

Прошел год с момента вступления в силу Федерального закона «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций» от 30 декабря 2006 года № 275-ФЗ (далее – Закон).

За год работы Закона созданы первые специализированные организации управления целевым капиталом, получены первые пожертвования на формирование целевого капитала и заключены первые договоры доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, доходы от управления которым ожидаются уже в текущем году.

Нужно признать, что активность в формировании целевого капитала сдерживали такие факторы, как неопределенность отдельных положений Закона и наличие определенных практических проблем. Но, как бы там ни было, поезд тронулся с места и набирает обороты.

В процессе создания некоммерческих организаций – собственников целевого капитала – и формирования имущества целевого капитала возникает много практических вопросов, ответы на которые не следуют прямо из Закона. В настоящей статье будут рассмотрены некоторые из наиболее важных и часто встречающихся вопросов, связанных с процедурой передачи имущества в целевой капитал по завещанию и порядком передачи доходов от целевого капитала.

Вопрос 1: Можно ли завещать некоммерческой организации – собственнику целевого капитала имущество, не являющееся денежными средствами?

Ответ на данный вопрос вполне однозначен: действующий Закон не предусматривает такой возможности, поскольку прямо устанавливает, что формирование целевого капитала за счет какого-либо иного имущества, кроме денежных средств, невозможно и, соответственно, рассматривает некоммерческую организацию – собственника целевого капитала (далее – НКО) как наследника, которому завещаются только денежные средства.

Значит ли это, что лицо, которое не имеет денежных средств, но имеет в собственности недвижимость, антикварные вещи, предметы искусства и т.п. ценное имущество, не может рассматриваться в качестве потенциального жертвователя?

Поскольку передача денежных средств в собственность НКО осуществляется жертвователями на основании договора пожертвования или завещания в соответствии с нормами гражданского законодательства о дарении или о наследовании с учетом особенностей, предусмотренных Законом, то далее обратимся к анализу указанных норм.

Основные требования к форме и порядку составления завещания были рассмотрены автором в статье «Формирование целевого капитала и права жертвователей. Рекомендации по составлению договора пожертвования и завещания на формирование целевого капитала» в разделе «Завещание»¹; что позволяет в рамках настоящей статьи отдельно не останавливаться на указанных требованиях.

Стоит только повторить, что в дополнение к тем обязательным требованиям, которые устанавливает Гражданский кодекс к форме и условиям действительности завещания, Закон дополнительно предусматривает необходимость указания в завещании на то, что денежные средства передаются на формирование целевого капитала (см. п. 6 ст. 4 Закона).

Из анализа положений Закона следует, что при составлении завещания НКО как наследнику могут завещать только денежные средства, то есть если у завещателя есть денежные средства, то он может завещать их некоммерческой организации – собственнику целевого капитала. (В отношении денежных средств, находящихся на счетах в банке, может быть использовано завещательное распоряжение, предусмотренное статьей 1128 Гражданского кодекса РФ.)

Хотелось бы верить в то, что законодатель пойдет по пути расширения перечня имущества, которое может быть передано в целевой капитал НКО. Такого рода предложения активно обсуждаются и поддерживаются многими участниками законотворческого процесса в числе других поправок к Закону, что позволяет в определенной степени рассчитывать на их принятие.

¹ Сборник методических рекомендаций для общественных объединений по применению Федерального закона № 275-ФЗ от 30 декабря 2006 года «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций» и Федерального закона № 276-ФЗ от 30 декабря 2006 года «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций». Москва, 2007 год, с. 33–36 (далее – Сборник методических рекомендаций).

В рамках действующего законодательства, исходя из указанных ограничений, можно предложить следующий подход к решению ситуаций, при которых потенциальный жертвователь может рассматривать для передачи на формирование целевого капитала имущество, не являющееся денежными средствами.

Суть такого решения заключается в том, что НКО получает денежные средства, поступившие от продажи принадлежащего завещателю имущества на основании так называемого завещательного распоряжения.

Например, законодательство предоставляет возможность завещателю делать такие **завещательные распоряжения**, как:

(а) назначение исполнителя завещания – душеприказчика (ст. 1134–1135 ГК РФ);

(б) завещательное возложение (ст. 1139 ГК РФ).

Рассмотрим эти ситуации чуть поподробнее.

(а) Назначение исполнителя завещания.

По общему правилу исполняют завещание наследники по завещанию, за исключением случаев, когда исполнение завещания полностью или в части возложено на исполнителя завещания (ст. 1134 ГК).

В соответствии со статьей 1134 ГК РФ завещатель может поручить исполнение завещания указанному им в завещании гражданину – душеприказчику (исполнителю завещания) независимо от того, является ли этот гражданин наследником. Юридическое лицо не может быть исполнителем завещания. (Из данного запрета однозначно следует вывод о том, что НКО не может выступать исполнителем завещания.)

Так, в нашем случае на душеприказчика может быть возложена обязанность продать все (или часть) принадлежащее завещателю имущество и передать в собственность НКО для формирования (или пополнения) целевого капитала все денежные средства, полученные от продажи имущества.

От гражданина – исполнителя завещания потребуется получить согласие, которое выражается посредством совершения надписи на самом завещании или составления заявления, прикладываемого к завещанию, а также путем подачи нотариусу заявления в течение одного месяца со дня открытия наследства (после смерти завещателя).

Полномочия исполнителя завещания основываются на завещании, которым он назначен исполнителем, и удостоверяются свидетельством, выдаваемым нотариусом в соответствии с пунктом 1 статьи 1135 ГК.

Если в завещании не предусмотрено иное, то исполнитель завещания принимает следующие меры для исполнения воли завещателя:

1) обеспечивает переход к наследникам причитающегося им наследственного имущества в соответствии с выраженной в завещании волей наследодателя и Законом;

2) принимает самостоятельно или через нотариуса меры по охране наследства и управлению им в интересах наследников;

3) получает причитающиеся наследодателю денежные средства и иное имущество для передачи их наследникам, если это имущество не подлежит передаче другим лицам;

4) исполняет завещательное возложение либо требует от наследников исполнения завещательного отказа или завещательного возложения.

При этом исполнитель завещания имеет право на возмещение за счет наследства необходимых расходов, связанных с исполнением завещания, а также на получение сверх расходов вознаграждения за счет наследства, если это предусмотрено завещанием.

Представляется, что на практике исполнитель завещания, основываясь на завещании и вышеупомянутом свидетельстве, продает наследственное имущество и передает в собственность НКО вырученные от продажи денежные средства. Факт передачи денежных средств должен осуществляться с составлением письменного документа, свидетельствующего о передаче денежных средств (таким документом может быть акт).

(б) Завещательное возложение.

Под завещательным возложением понимают возможность завещателя возложить в завещании на одного или нескольких наследников по завещанию или по Закону обязанность совершить какое-либо действие имущественного или неимущественного характера, направленное на осуществление общепользуемой цели (п. 1 ст. 1139 ГК РФ), например, передавать доходы или часть доходов от использования имущества завещателя в качестве пожертвования на формирование (пополнение) целевого капитала. Такими доходами могут быть дивиденды по акциям, долям, арендные платежи, доходы от доверительного управления имуществом и т.п.

Такая же обязанность может быть возложена на исполнителя завещания при условии выделения в завещании части наследственного имущества для исполнения завещательного возложения.

При завещательном возложении на наследников или на исполнителя завещания возлагается обязанность совершить действия имущественного характера – продать и передать в собственность НКО денежные средства, полученные от продажи наследственного имущества.

НКО при этом является лицом, в пользу которого составлено завещательное возложение в соответствии с законодательством о наследовании.

Заинтересованные лица, исполнитель завещания или любой из наследников вправе требовать исполнения завещательного возложения в судебном порядке, если завещанием не предусмотрено иное (п. 3 ст. 1139 ГК РФ).

Принципиальное отличие одного вида завещательного распоряжения от другого заключается в том, что в первом случае при назначении исполнителя завещания – душеприказчика НКО имеет юридический статус наследника, что достаточно корректно вписывается в положения Закона с учетом возможности передачи НКО только денежных средств.

Во втором случае, при завещательном возложении, возможен вариант, когда НКО является не наследником, но заинтересованным лицом (благоприобретателем), которое получает пожертвования от других наследников.

Данный вариант возможен для реализации на практике с пониманием того, что получаемые таким образом пожертвования будут поступать в НКО не на основании завещания, а на основании договоров пожертвования, заключаемыми между жертвователями (в нашем случае – наследниками) и НКО, несмотря на то что побудительным мотивом таких действий выступают указания завещателя.

Такой вывод следует из того, что Закон видит НКО только в качестве наследника по завещанию (см. п. 5 ст. 4 Закона), что отнюдь не препятствует возможности использования завещательного возложения, поскольку и таким способом достигается задача передачи денежных средств в целевой капитал.

Таким образом, рассмотренные виды завещательных распоряжений не меняют ответ на поставленный вопрос, так как НКО в целевой капитал могут передаваться только денежные средства, но позволяют потенциальным жертвователям распоряжаться принадлежащим им имуществом, не состоящим из денежных средств, в благотворительных целях путем включения в завещание рассмотренных завещательных распоряжений.

Не исключено, что изложенная в настоящей статье позиция автора может быть неоднозначно воспринята, что лишний раз подтвердит необходимость внесения в Закон поправок, которые бы позволили исключить имеющиеся сомнения и добиться возможности на практике применять завещательные распоряжения.

Вопрос 2: Каков порядок передачи дохода от целевого капитала получателям дохода?

В соответствии с подпунктом 7 статьи 2 Закона, получателями дохода от целевого капитала являются некоммерческие организации, за исключением государственных корпораций, политических партий и общественных движений.

Если некоммерческая организация – собственник целевого капитала не является специализированной организацией, то получателем дохода от целевого капитала в этом случае является только сама некоммерческая организация.

Кроме указанного определения статья 7 Закона устанавливает дополнительные требования к получателям дохода по вопросам ведения бухгалтерского учета доходов от целевого капитала и определяет условия проведения ежегодного аудита.

Статья 13 Закона определяет порядок использования дохода от целевого капитала исходя из того, что он должен использоваться на цели, предусмотренные Законом (цели перечислены в ст. 3 Закона), уставом НКО, договором пожертвования или завещанием, либо в случаях, предусмотренных Законом, решением Совета по использованию целевого капитала.

Использование дохода от целевого капитала осуществляется НКО в соответствии с финансовым планом, утверждаемым высшим органом управления НКО после его предварительного согласования с Советом по использованию целевого капитала.

В случаях, когда жертвователем не определены получатели дохода, то получатели дохода от целевого капитала определяются Советом по использованию целевого капитала той НКО, с которой заключен договор пожертвования или которая является наследником по завещанию (п. 4 и 5 ст. 4 Закона). Согласно подпункту 2 пункта 4 статьи 9 Закона, к полномочиям Совета по использованию целевого капитала относится определение получателей дохода от целевого капитала, а также объема выплат за счет дохода от целевого капитала, периодичность и порядок их осуществления в случаях, если договором пожертвования или завещанием не определены указанные условия.

В силу требования пункта 10 статьи 16 Закона управляющая компания передает доход от целевого капитала некоммерческой организации – собственнику целевого капитала в течение 15 дней после завершения отчетного периода, если иной срок не предусмотрен договором доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал.

В соответствии с общим требованием и смыслом Закона, который устанавливает, что доход от целевого капитала (в том понимании, которое дано в пп. 2 ст. 2 Закона) передается получателям дохода, полученные от управляющей компании денежные средства подлежат передаче непосредственно получателям дохода. Однако Закон прямо не прописывает порядок и правовое основание передачи такого дохода от НКО в пользу получателя дохода. При этом, говоря в данной ситуации об НКО, мы имеем в виду только некоммерческую организацию – собственника целевого капитала, которая создана

как специализированная организация. Поскольку в случае, когда НКО – собственник целевого капитала не является специализированной организацией, то такая НКО, как указывалось выше, выступает получателем дохода от целевого капитала непосредственно и вопрос о необходимости заключения договора не стоит. В такой ситуации основанием для получения дохода будет являться соответствующее решение Совета по использованию целевого капитала и утвержденный в НКО финансовый план.

Следует обратить внимание на имеющуюся позицию отдельных сотрудников налоговых органов, которая выявлена в ходе практической работы в рамках благотворительной деятельности и которая заключается в том, что для целей соблюдения требований налогового законодательства и норм законодательства, регулирующих вопросы благотворительности, передача НКО дохода в пользу получателей дохода должна осуществляться непосредственно, то есть без привлечения агентов или посредников.

Поскольку передача дохода от целевого капитала является не чем иным, как пожертвованием, то необходимость заключения договора пожертвования между НКО и получателем дохода следует из требований ГК РФ, в частности, статей 153, 161 ГК РФ. Специальной нормой – статьей 574 ГК РФ прямо установлено, что договор дарения (пожертвование является разновидностью дарения) движимого имущества (а денежные средства признаются движимым имуществом согласно п. 2 ст. 130 ГК РФ) должен быть совершен в письменной форме в случаях, когда:

- дарителем является юридическое лицо и стоимость дара превышает пять установленных законом минимальных размеров оплаты труда²;
- договор содержит обещание дарения в будущем.

Если в указанных случаях договор дарения совершен устно, то он является ничтожным.

Таким образом, можно говорить о необходимости заключения письменного договора пожертвования между НКО и получателем дохода при передаче последнему дохода от целевого капитала практически во всех случаях.

Даже если размер пожертвования будет ниже установленного законодательством минимума, при котором возникает обязанность заключить письменный договор, то для целей организации учета все равно имеет смысл заключать письменный договор, поскольку получателем дохода всегда выступает юридическое лицо.

² В соответствии с Федеральным законом Российской Федерации «О минимальном размере оплаты труда» № 82-ФЗ от 19 июня 2000 года с 1 сентября 2007 года установлен минимальный размер оплаты труда в сумме 2300 рублей в месяц.

В случае заключения устного договора (если размер пожертвований будет ниже пяти установленных законом минимальных размеров оплаты труда) необходимо оформлять факт передачи пожертвования. Например, подтверждением передачи суммы пожертвования юридическому лицу – получателю дохода может выступать соответствующее платежное поручение о перечислении пожертвования и документ, подтверждающий получение денежных средств получателем дохода, которым может быть или выписка по счету получателя, или соответствующее письмо от получателя дохода. Факт передачи пожертвования может быть также подтвержден составлением двустороннего акта.

Если перечисление дохода от целевого капитала будет осуществляться на регулярной (не разовой) основе, то имеет смысл заключить долгосрочный договор, который в отношении будущих перечислений будет рассматриваться как обещание дарения в будущем.

Примерная форма договора пожертвования приведена в приложении к настоящей статье и может быть использована с учетом необходимых уточнений к конкретной ситуации³.

Следует обратить внимание на тот факт, что для договора пожертвования, заключаемого между жертвователем и НКО, Закон устанавливает обязательное указание на то, что денежные средства передаются на формирование целевого капитала или его пополнение. При отсутствии такого указания отношения, возникающие по поводу этих денежных средств, регулируются иными федеральными законами (п. 6 ст. 4 Закона).

Для договора пожертвования, который необходимо заключать между НКО и получателями дохода, Закон не содержит такого рода специальных требований, за исключением целей использования дохода от целевого капитала и требований к его учету, о которых говорилось выше. Однако статьей 582 ГК РФ установлены общие требования к пожертвованиям, которые также должны приниматься во внимание и соблюдаться при использовании дохода от целевого капитала.

Абзацем 2 пункта 3 статьи 582 ГК РФ предусмотрено, что юридическое лицо, принимающее пожертвование, для использования которого установлено определенное назначение (в нашем случае – в силу требований Закона цели использования пожертвования должны быть указаны, как они определены в ст. 3), должно вести обособленный учет всех операций по использованию пожертвованного имущества.

³ Общие требования, предъявляемые к договорам пожертвования, рассмотрены автором в ранее указанной статье на с. 27–32 «Сборника методических рекомендаций», М., 2007.

Использование пожертвованного имущества не в соответствии с указанным в договоре назначением дает право жертвователю (в нашем случае – НКО) требовать отмены пожертвования.

В целях соблюдения требований по налоговой отчетности получатель дохода обязан предоставлять отчет НКО об использовании полученного пожертвования (дохода от целевого капитала) и при необходимости быть готовым подтвердить использование пожертвования документально.

В случаях, когда использование пожертвованного имущества в соответствии с указанными целями становится невозможным вследствие изменившихся обстоятельств, оно может быть использовано по другому назначению лишь с согласия жертвователя, а в случае ликвидации получателя дохода – юридического лица – по решению суда. Нарушение данного правила также предоставляет право жертвователю требовать отмены пожертвования.

Таким образом, резюмируя изложенное и отвечая на поставленный вопрос, можно говорить о том, что порядок передачи дохода от целевого капитала получателям дохода предусматривает следующие условия:

1 – наличие необходимых решений органов НКО – собственника целевого капитала:

а) определение Советом по использованию целевого капитала назначений и целей использования дохода от целевого капитала, получателей дохода от целевого капитала, объема выплат за счет дохода от целевого капитала, периодичности и порядке их осуществления в случаях, если договором пожертвования или завещания не определены указанные условия;

б) утверждение высшим органом управления финансового плана использования, распределения дохода от целевого капитала, предварительно согласованного Советом по использованию целевого капитала;

2 – получение НКО – собственником капитала – дохода от целевого капитала от управляющей компании;

3 – заключение с каждым получателем дохода договора пожертвования и осуществление необходимого контроля (получение отчетности) за его исполнением.

Напоминаем, что жертвователю предоставлено право получения информации об использовании дохода от целевого капитала, в который жертвователем были внесены денежные средства, а также право требовать отмены пожертвования, если переданное им пожертвование используется не в соответствии с его назначением (ст. 5 Закона). Соответственно, при наличии от жертвователя требования об отмене пожертвования НКО, в свою очередь, будет обязана потребовать от получателя дохода отмены пожертвования.

ПРИЛОЖЕНИЕ К СТАТЬЕ

ДОГОВОР ПОЖЕРТВОВАНИЯ № (примерная форма)

Г. _____ «___» _____ 200__ г.

_____ [указать полное наименование НКО], именуемый в дальнейшем «Фонд», в лице _____, действующего на основании _____, с одной стороны, и _____ [указать полное наименование некоммерческой организации – получателя дохода], именуемая в дальнейшем «Получатель дохода», в лице _____, действующего на основании _____, с другой стороны, в дальнейшем совместно именуемые «Стороны», заключили настоящий договор пожертвования (далее – «Договор») о нижеследующем.

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. Фонд передает в собственность Получателю дохода, а Получатель дохода принимает пожертвование в виде денежных средств в размере _____ (_____) рублей (далее – «Пожертвование»), передаваемое в качестве дохода от целевого капитала, сформированного Фондом в соответствии с Федеральным законом от 30.12.2006 г. № 275-ФЗ «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций» и решением [правления] Фонда (Протокол № ____ заседания правления Фонда от _____)⁴

1.2. Выплата суммы Пожертвования осуществляется Фондом в течение ____ (_____) банковских дней с даты подписания настоящего Договора путем перечисления денежных средств на счет Получателя дохода, указанный в статье 6 настоящего Договора.

1.3. Пожертвование передается на цели: _____

Получатель дохода не вправе использовать Пожертвование на иные цели, чем те, которые предусмотрены в настоящем Договоре.

⁴ Указывается конкретное решение высшего органа управления Фонда о формировании целевого капитала, со ссылкой на соответствующий протокол и при необходимости – на решение Совета по использованию целевого капитала, если именно Советом определены получатели дохода от целевого капитала и иные условия в соответствии с полномочиями Совета.

[1.4. Пожертвование должно быть использовано Получателем дохода в срок не позднее _____]

2. ОБЯЗАННОСТИ ПОЛУЧАТЕЛЯ ДОХОДА И ФОНДА

2.1. В целях исполнения настоящего Договора Получатель дохода обязуется:

– осуществлять целевое использование Пожертвования в соответствии с настоящим Договором и Федеральным законом от 30.12.2006 г. № 275-ФЗ «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций»;

– предоставлять по требованию Фонда информацию об использовании Пожертвования;

– предоставить Фонду Отчет об использовании Пожертвования по согласованной Сторонами форме (приложение № __ к настоящему Договору) с приложением финансовой и иной документации, подтверждающей целевое использование Пожертвования, полученного по настоящему Договору, в соответствии с законодательством Российской Федерации. Отчет предоставляется в срок _____

2.2. Фонд обязан рассмотреть предоставленный Получателем дохода Отчет в течение ____ дней и, в случае отсутствия замечаний, утвердить Отчет путем его подписания.

3. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

3.1. За невыполнение и/или ненадлежащее исполнение обязательств, предусмотренных настоящим Договором, Стороны несут ответственность в соответствии с законодательством Российской Федерации.

4. РАСТОРЖЕНИЕ ДОГОВОРА

4.1. Настоящий Договор может быть расторгнут в случаях и по основаниям, предусмотренным законодательством, а также по инициативе Фонда в случае нарушения Получателем дохода условий настоящего Договора.

4.2. При нарушении Получателем дохода условий настоящего Договора Фонд вправе потребовать от него возврата суммы Пожертвования в полном объеме.

5. ПРОЧИЕ УСЛОВИЯ

5.1. Настоящий Договор вступает в силу с момента его подписания Сторонами и действует до момента полного исполнения Сторонами всех обязательств, предусмотренных настоящим Договором.

5.2. Все изменения, дополнения и приложения к настоящему Договору являются неотъемлемой частью настоящего Договора и считаются действительными, если они оформлены в письменном виде и подписаны уполномоченными представителями Сторон.

5.3. Настоящий Договор регулируется и толкуется в соответствии с законодательством Российской Федерации.

5.4. Все споры и разногласия, возникающие в связи с исполнением настоящего Договора, Стороны разрешают путем проведения переговоров. В случае если Стороны не смогут прийти к взаимному соглашению, все споры и разногласия передаются на рассмотрение в компетентный суд в соответствии с законодательством Российской Федерации.

5.5. Настоящий Договор составлен в двух экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу, по одному экземпляру для каждой из Сторон.

6. АДРЕСА, РЕКВИЗИТЫ И ПОДПИСИ СТОРОН

ПОЛУЧАТЕЛЬ ДОХОДА

_____ (Директор)

М.П.

ФОНД

_____ (Директор)

М.П.

Приложение № __
к Договору пожертвования
от «__» _____ 200__ г.

ОТЧЕТ ОБ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ПОЖЕРТВОВАНИЯ

(форма)

В соответствии с п. ____ Договора пожертвования от «__» _____
200__ года _____ [указать полное
наименование некоммерческой организации – получателя дохода], именуе-
мое в дальнейшем «Получатель дохода», получено от _____
_____ [указать полное наименование НКО], именуемый
в дальнейшем «Фонд», пожертвование в виде денежных средств на сумму
_____ (_____) рублей (далее – «Пожертвование»).

Пожертвование было израсходовано в полном объеме на цели

_____:

№	Перечень приобретенных товаров/ выполненных работ / оказанных услуг в целях реализации программы	Стоимость (рублей)	Подтверждающий доку- мент (договор, счет, платежное поручение)
1			
2			

Получатель дохода передает Фонду копии всех платежных и иных первичных документов, подтверждающих целевое расходование Пожертвования, по акту приема-передачи.

Настоящий Отчет является приложением и неотъемлемой частью Договора пожертвования от «___» _____ 200_ года, составлен в двух экземплярах, по одному экземпляру для каждой из Сторон.

ПОЛУЧАТЕЛЬ ДОХОДА

_____ (Директор)
_____ (Гл. бухгалтер)
М. П.

ФОНД

_____ (Директор)
_____ (Гл. бухгалтер)
М. П.

ФОРМА ОТЧЕТА СОГЛАСОВАНА:

ПОЛУЧАТЕЛЬ ДОХОДА

_____ (Директор)
М. П.

ФОНД

_____ (Директор)
М. П.

СУБАНОВА ОЛЬГА СЕРГЕЕВНА, доцент кафедры «Математическое моделирование экономических процессов» Финансовой академии при Правительстве Российской Федерации, к.э.н.

ПОДХОДЫ К РАСЧЕТУ НОРМЫ РАСХОДОВАНИЯ ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА

Основное отличие целевого капитала (ЦК) от остальных видов пожертвований заключается в его долговременном использовании, то есть средства благотворителей ориентированы на длительный период. Решения, принятые по вопросам управления целевым капиталом сегодня, ныне живущим поколением, окажут влияние на финансовую стабильность будущих. Формируется своеобразная связь времен: пожертвования для нынешних пользователей целевого капитала аккумулируются и приумножаются за счет инвестиционных операций для будущего поколения.

Следует отметить, что целевой капитал не может быть единственным источником пополнения бюджета некоммерческой организации, это всего лишь один из дополнительных механизмов, как правило, создаваемый для поддержки отдельных направлений. Так, например, для вуза основной деятельностью является образование, а целевой капитал формируется для поощрения профессорско-преподавательского состава (приглашения сторонней профессуры, оплаты публикаций в ведущих научных журналах, участия в научных конференциях и т.д.) или учреждения стипендий для поддержки одаренных студентов. Для музея это может быть пополнение музейного фонда, оплата реставрационных работ, сотрудничество с известным специалистом и т.д.

Обозначим через K_i балансовую стоимость имущества целевого капитала на начало i -го года ($i=1, n$).

По Закону о целевом капитале минимальный срок, на который формируется целевой капитал, составляет 10 лет, поэтому $n \geq 10$.

D_i – доход от целевого капитала – доход от доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, а также часть имущества, составляющего ЦК, которые передаются получателям дохода от целевого капитала в i -м году ($i=1, n$).

DU_i – доход от доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, – сумма, определяемая как увеличение стоимости чистых активов в результате доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, за отчетный период.

В данном случае индекс i указывает на то, что доход от доверительного управления рассчитывается за период, предшествующий i -му году.

S_i – сумма денежных средств целевого капитала, которые будут переданы получателям дохода от ЦК в i -м году ($i = 1, n$).

SA_i – величина административно-управленческих расходов, связанных с формированием целевого капитала и осуществлением деятельности, финансируемой за счет дохода от целевого капитала в i -м году ($i = 1, n$).

SK_i – величина расходов, связанных с доверительным управлением в i -м году ($i = 1, n$).

P_i – сумма всех пожертвований в целевой капитал, поступивших в i -м году ($i = 1, n$).

Следует сделать ряд пояснений. Закон о целевом капитале разграничивает доход от целевого капитала D_i и доход от доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал DU_i . Первый включает не только доход от доверительного управления DU_p , но и имущество, составляющее ЦК, которые передаются получателям дохода от целевого капитала.

DU_i – результат деятельности управляющей компании за отчетный период, который может быть как положительным, так и отрицательным. В случае убыточности инвестиционных операций, финансирование будет осуществляться за счет средств целевого капитала. Разумеется, что Законом о целевом капитале предусмотрены ограничения на размер подобных расходов как по размеру, так и по продолжительности выплат.

По Закону о целевом капитале все собранные пожертвования, в том числе и вновь поступившие, должны передаваться в доверительное управление. То есть задачей постоянного увеличения целевого капитала вследствие инвестиционных операций занимается управляющая компания за соответствующее вознаграждение, которое выплачивается за счет дохода от доверительного управления (не более 10%).

Помимо вознаграждения управляющей компании некоммерческая организация оплачивает расходы DU_p , связанные с доверительным управлением. Возмещение необходимых расходов осуществляется за счет дохода от доверительного управления SK_i . В случае если этого дохода недостаточно, возмещение таких расходов может осуществляться за счет дохода от целевого капитала D_i (не более 1% такого дохода).

Укажем на еще один вид расходов, уменьшающих размер дохода от доверительного управления DU_i или, в случае если этого дохода недостаточно, то и доход от целевого капитала D_i . Это административно-управленческие расходы SA_p , к которым, согласно Закону о целевом капитале (п. 3 ст. 3), относятся:

- оплата аренды помещений, зданий и сооружений;
- расходы на приобретение основных средств и расходных материалов;
- расходы на проведение аудита;
- выплата заработной платы работникам некоммерческой организации;
- расходы на управление некоммерческой организацией или ее отдельными структурными подразделениями;
- расходы на приобретение услуг по управлению некоммерческой организацией или ее отдельными структурными подразделениями.

В диалоге «некоммерческая организация – управляющая компания» последнее, решающее слово в выборе объектов инвестирования остается за управляющей компанией. НКО уготована лишь роль наблюдателя за всеми перипетиями на фондовом рынке в борьбе за лучшую доходность. Лишь по завершении очередного периода управления некоммерческая организация получит в свое распоряжение денежные средства, которые и распределит между получателями дохода от целевого капитала. Итоговая сумма к распределению будет уменьшена за счет выплаты вознаграждения управляющей компании, оплаты услуг доверительного управления и административно-управленческих расходов.

Некоммерческой организации предстоит решить, в каком объеме и на что, а главное – в какое время (сейчас или в будущем) израсходовать имеющиеся в распоряжении средства. Решения, принятые по вопросам управления целевым капиталом сегодня, ныне живущим поколением, окажут влияние на финансовую стабильность будущих поколений.

Задача нетривиальная. Например, как оценить целесообразность увеличения расходов из средств целевого капитала университета на разработку новых учебных программ? Очевидны траты, а при неблагоприятной ситуации на фондовом рынке возможно и уменьшение целевого капитала. Однако с точки зрения будущего поколения подобные расходы – это шанс увеличить поток пожертвований за счет студентов, принятых на новые программы, «оплаченных» из целевого капитала предыдущего поколения.

Можно представить и другую картину. В целях накопления полученных пожертвований наблюдается недофинансирование текущей деятельности. Через какое-то время негативный эффект проявится в виде оттока профессорско-преподавательского состава, студентов, жертвователей и т.д.

Проблема заключается и в том, что чем крупнее целевой капитал, тем квалифицированнее должен быть подход к его управлению. Постоянное накопление денежных средств усложняет задачу их управления с точки зрения как размещения активов, так и привлечения высококвалифицированных специалистов. В финансовом секторе широко распространена практика годовых

бонусов, размеры которых исчисляются шестизначными суммами, что является труднореализуемым в практике некоммерческих организаций.

Размер ежегодных расходов находится в прямой зависимости от величин DU_r , D_r . Можно предположить, что, чем больше доход DU_r , тем больше некоммерческая организация может потратить. Вместе с тем очевидно, что полностью расходовать полученный доход от доверительного управления неосмотрительно, поскольку в случае возникновения неблагоприятных обстоятельств в будущем (падения фондового рынка, недостаточности новых пожертвований и т.д.), роста инфляции, увеличения стоимости услуг управляющей компании и других административно-управленческих расходов придется тратить целевой капитал.

Это нарушает принцип «справедливости с точки зрения разных поколений», согласно которому настоящее и будущее поколения пользователей целевого капитала должны иметь равные возможности в его использовании, что на деле означает эквивалентность денежных сумм прошлого и настоящего с учетом различных факторов, прежде всего инфляции.

Однако и частичное расходование дохода от доверительного управления таит в себе опасность нарушения справедливости. Все дело в том, что наряду с инвестиционным доходом целевой капитал может увеличиваться за счет притока новых пожертвований. Учет фактора будущих пожертвований играет немаловажную роль, что демонстрирует следующий пример.

Предположим, что в семье двое детей, между которыми родители решают разделить определенную сумму. Получив одинаковые доли, дети будут находиться в равных условиях. Если же после раздела денег родители решат материально помогать только одному ребенку, то очевидно, что через какое-то время суммы детей не будут совпадать. Так и будущие пользователи целевого капитала будут обладать большими возможностями по сравнению с предыдущими поколениями, если размер ежегодных расходов ЦК будет несоизмеримо меньше, чем объем поступающих пожертвований.

Закон разрешает некоммерческой организации использовать не весь полученный доход от доверительного управления имуществом. При этом размер неиспользованного дохода от доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, не может быть более 50% такого дохода два года подряд.

Рассмотрим пример. Предположим, что некоммерческая организация приняла решение сформировать целевой капитал в размере 10 млн долларов. Ожидается, что доходность инвестиционных операций составит 20%. В этом случае доступные для расходования средства – 2 млн долларов ($=0,2 \times 10$ млн долларов). Если будет израсходован весь полученный доход, то на следующий год целе-

вой капитал будет равен 10 млн долларов, что с учетом инфляции (12%) составляет меньшую сумму по сравнению с прошлым годом. Принцип «справедливости с точки зрения разных поколений» не выполняется.

Таким образом, для того чтобы сохранить в прежнем объеме сформированный целевой капитал, нельзя полностью расходовать полученный доход. Следует разделить доход на две части: расходующую и реинвестируемую, предназначенную для защиты целевого капитала от обесценивания вследствие инфляции.

Допустим, что НКО решила учитывать инфляцию (12%) и расходовать получаемый доход лишь частично. Как и прежде, считаем, что доходность составит 20%. В какой пропорции следует разделить доход? Какую часть реинвестировать, а какую потратить? Если предположим, что половина полученного дохода будет направлена в целевой капитал для восполнения потерь от инфляции, то сумма доступных к расходованию средств будет составлять 1 млн долларов.

Следовательно, если частично расходовать лишь инвестиционный доход, то защита от обесценивания денежных средств инфляцией будет обеспечена за счет сокращения объемов финансирования.

Если организация примет решение оставить финансирование на прежнем уровне (2 млн долларов), учитывать инфляцию (12%) и получать доход от инвестирования в размере 20% ежегодно, то это фактически означает необходимость увеличения размера целевого капитала. В этом случае 2 млн долларов будет направлено на финансирование текущих операций, а оставшаяся часть дохода должна вернуться в целевой капитал. Требование увеличения ЦК можно смягчить, если разрешить расходовать не только доход, но и сам целевой капитал, то есть установив постоянство размера ежегодных трат. Разумеется, что ежегодные расходы необходимо индексировать с учетом темпов инфляции.

Вывод: следует разрешить расходовать не только доход, но и целевой капитал. Попутно отметим, что Закон о целевом капитале разрешает расходовать не более 10% балансовой стоимости имущества, составляющего ЦК.

В мировой практике существуют различные подходы к определению правил и норм расходования эндаумента. В чем отличие правила расходования от нормы? В том, что правило устанавливает алгоритм расчета, а конкретное значение нормы расходования будет варьироваться в зависимости от сложившейся ситуации, полученного инвестиционного дохода, размера эндаумента, уровня инфляции, объема новых пожертвований, потребности в финансировании текущих программ и т.д.

Разумеется, что правила и нормы расходования могут регулярно пересматриваться. Вместе с тем очевидно, что установление правил благоприятно

влияет на процессы финансового планирования и создает своего рода защиту от непродуманных трат в «слишком хорошие» или «плохие» годы.

Вернемся к обсуждению объемов ежегодного расходования целевого капитала. Как определить оптимальный? В мировой практике распространение получило правило расходования 5% рыночной стоимости эндаумента, усредненной за определенный период. Обратим внимание, что расчет производится от общей стоимости эндаумента, а не только от полученного инвестиционного дохода.

Одно из обоснований 5%-ного уровня трат заключается в следующем. Примерно до середины 60-х годов прошлого века инвестиционные предпочтения управляющих эндаументами были отданы высококлассным облигациям и акциям такого же высокого уровня. Взлет фондового рынка 1950-х привел к тому, что инвестиционные портфели стали приносить больший доход. Несмотря на значительный рост доходов, незамедлительного увеличения финансирования не получилось.

Кроме того, на небольшом интервале времени оказалось, что доходность портфеля, составленного из растущих акций, могла быть меньше доходности инвестиционного портфеля, сформированного из облигаций. Иными словами, получив больший по сравнению с прошлыми годами доход и начав финансирование новых направлений, некоммерческие организации неожиданно столкнулись с проблемой обеспечения достаточности денежных средств в менее успешные с точки зрения инвестирования годы.

Почему же расходуются именно 5% рыночной стоимости эндаумента, а не 2%, или не 3%? Если допустить, что инвестор 75% своих средств размещает в акции, а оставшуюся часть в облигации, тогда за 10 лет он вправе ожидать доходность от 7,5 до 8%. С учетом инфляции в 3% будет получена используемая норма пятипроцентного расходования. Ситуация на фондовом рынке оказывает существенное влияние на текущую стоимость эндаумента, поэтому для того, чтобы сгладить возможные «всплески», используется усреднение, как правило, за трехлетний период.

Каждый год целевой капитал увеличивается за счет инвестиционного дохода, поступления новых пожертвований и уменьшается вследствие выплат получателям дохода от целевого капитала, административно-управленческих расходов и расходов, связанных с доверительным управлением, а также инфляции.

По итогам 2007 года инфляция в России составила 11,9%. Исходя из реалий российского фондового рынка, сформировав инвестиционный портфель в вышеуказанной пропорции, инвестор вправе ожидать доходность, превышающую указанный уровень инфляции.

Однако, согласно вышеуказанным замечаниям, доходность инвестиционных операций должна:

1. превышать существующий уровень инфляции;
2. быть достаточной для того, чтобы из полученного дохода можно было выплатить вознаграждение управляющей компании, оплатить административно-управленческие расходы и расходы по доверительному управлению;
3. обеспечивать возможность бесперебойного финансирования НКО.

Задача требует тщательного анализа инвестиционных инструментов и обдуманного подхода к формированию портфеля.

Разъясним необходимость введения переменной S_i – это те денежные средства, которые будут направлены получателям дохода от целевого капитала в i -м году. Для этого необходимо обратиться к Закону о целевом капитале и проанализировать механизм взаимодействия НКО и управляющей компании в части, касающейся передачи дохода от целевого капитала.

Пункт 10 статьи 16 гласит: «...Доход от целевого капитала подлежит передаче некоммерческой организации – собственнику целевого капитала – в течение 15 дней после завершения отчетного периода, если иной срок не предусмотрен договором доверительного управления». Допустим, что на отчетную дату можно определить доход от доверительного управления, но как определить «...ту часть имущества, составляющего целевой капитал, которая передается получателям дохода от целевого капитала»? Каков размер этой части? Является ли эта часть постоянной или каждый год управляющая компания пересматривает ее размер? Как соотносятся доход от доверительного управления целевым капиталом и доход от целевого капитала? Может ли получаемый НКО доход от целевого капитала быть израсходован не полностью? Возможна ли такая ситуация?

Поиск ответов на перечисленные вопросы и привел к необходимости ввода переменной S_i . Это предварительная оценка потребности в финансировании за счет целевого капитала, сформированная некоммерческой организацией исходя из текущих и стратегических планов. После того как будет завершен отчетный период и управляющая компания рассчитает доход от доверительного управления, потребуются сопоставление полученного DU_i и запланированной S_i . В общем случае расчет соответствующего размера D_i осуществляется в ситуации, когда $DU_i < S_i$.

Интересна для последующего обсуждения ситуация, в которой $DU_i > S_i$. Для содержательного обсуждения введем понятие нормы расходования целевого капитала K_i как отношение величины планируемых расходов к балансовой стоимости целевого капитала Tr_i , выраженное в %, то есть

$$Tr_i = \left(\frac{S_i}{K_i} \right) \times 100\%.$$

В последующих рассуждениях будем предполагать, что некоммерческая организация решает задачу расчета нормы расходования целевого капитала. Согласно вышеизложенным замечаниям, НКО предстоит определить, какую часть дохода следует израсходовать в текущем году, а какую реинвестировать с учетом инфляции, инвестиционного портфеля и оценок его будущей доходности, рекомендаций управляющей компании относительно развития ситуации на фондовом рынке, планов развития организации на ближайшую перспективу и т.д.

Анализ существующего опыта управления эндаументами позволил сформулировать следующие подходы к расчету нормы расходования целевого капитала:

1. регулярный рост расходов на установленную величину;
2. учет влияния инфляции;
3. расходование фиксированного процента от текущей стоимости эндаумента;
4. смешанный подход.

Суть первого правила заключается в том, что независимо от результатов инвестиционной деятельности, объемов новых пожертвований и т.д. ежегодные расходы увеличиваются на заранее установленную величину, то есть в каждый последующий год будет потрачено больше, нежели было израсходовано в предыдущий. В расчете коэффициента ежегодного увеличения используется уровень инфляции, а также усредненная оценка доходности инвестиций. Главный недостаток этого правила заключается в том, что оно нечувствительно к реальной доходности: как бы ни изменялось ее значение, фактические нормы расходов будут увеличены лишь на ранее установленную величину.

Во второй группе правил особо выделим подход, в котором используется максимальное и минимальное значение инфляции (так называемое правило диапазона инфляции¹, или *spending rules based on inflation with bands*). Согласно ему планируемые расходы эндаумента с поправкой на инфляцию остаются неизменными, если только нормы расходования с учетом инфляции предыдущего (от рассматриваемого) года попадают в установленный диапазон.

Например, если диапазон от 3% (нижняя граница) до 6% (верхняя граница), то это означает, что расходуется от 3% до 6% текущей стоимости

¹ Более сложный вариант правила простого учета инфляции.

эндаумента. Если планируемый размер трат, рассчитанный с учетом инфляции предыдущего года, будет превышать установленный предел в 6% от текущей стоимости эндаумента, то фактически будет израсходовано только 6%. Аналогичная ситуация и с нижней границей диапазона. В случае если текущая стоимость эндаумента возрастет и, соответственно, норма расходования (как отношение суммы, которую планируется потратить к его общей сумме) будет менее 3%, то фактические расходы будут увеличены до установленных 3%.

Иными словами, правило, использующее «диапазон инфляции», устанавливает минимальные и максимальные величины расходов. Недостаток такого подхода заключается в установлении границ диапазона. Верхняя и нижняя граница заведомо выбираются больше и, соответственно, ниже, чем приемлемые уровни доходности.

Отдельного обсуждения заслуживает вопрос, почему и с помощью каких расчетов устанавливаются верхняя и нижняя границы диапазона? Ранее уже указывалось, что наибольшее распространение получило правило 5%-ных трат, обусловленное инвестиционными предпочтениями управляющих эндаументами и ретроспективным анализом доходности. Можно предположить, что устанавливаемые границы от 3% до 6% отталкиваются от благоприятного и неблагоприятного вариантов развития ситуации при широко распространенной норме в 5% от текущей стоимости эндаумента.

Поскольку правилу 5%-ного расходования рыночной стоимости эндаумента было уделено достаточное внимание, раскроем суть смешанных подходов. Начнем с правила, используемого в Йельском университете. Правило разработано в 1970-е годы сотрудниками экономического департамента, среди которых был и нобелевский лауреат Дж. Тобин².

Согласно этому правилу, ежегодная норма расходования эндаумента определяется из соотношений:

- 70% от суммы расходов эндаумента предыдущего финансового года с учетом инфляции;
- 30% долгосрочной нормы расходования 4,5% стоимости эндаумента, усредненной за 4 квартала.

Уровень инфляции рассчитывается за 12 месяцев, предшествующих дате начала нового финансового года. В большинстве университетов США финансовый год завершается 30 июня. Для расчета используется индекс потребительских цен (CPI, Consumer Price Index). Стоимость эндаумента опре-

² Остальные разработчики: Richard Cooper, William Brainard, William Nordhaus.

деляется на конец каждого квартала года, предшествующего расчетному, то есть на даты 31 марта, 30 июня, 30 сентября и 31 декабря. Затем рассчитывается средняя, которая и используется в дальнейших расчетах.

Рассмотрим пример. Предположим, что на 30 июня 2006 года университет обладает эндаументом 100 млн долларов, расходы эндаумента предыдущего года составили 4,5%, или 4,5 млн долларов. Индекс потребительских цен за 12 месяцев равен 2,1% (по состоянию на 31 декабря 2005 года). Средняя стоимость эндаумента за 4 квартала, завершившихся 31 декабря 2005 года, составила 103 млн 750 тыс. долларов. Как определить норму расходования эндаумента на следующий финансовый год?

Согласно правилу Йельского университета, норма расходования эндаумента в 2007 финансовом году будет определяться исходя из соотношений:

- 1) 70% от 4,5 млн долларов (норма расходов эндаумента предыдущего 2005 года) с поправкой на инфляцию 2,1%;
- 2) 30% от 4,5% средней стоимости эндаумента за 4 квартала.

Иными словами:

- 1) $0,7 \times \$4,5 \text{ млн} = \$3,15 \text{ млн} \times (1 + 0,021) = \$3 \text{ млн } 216 \text{ тыс. } 150$;
- 2) $0,3 \times 0,045 \times \$10 \text{ млн } 375 \text{ тыс.} = \$1 \text{ млн } 400 \text{ тыс. } 625$.

Таким образом, в следующем финансовом году норма расхода эндаумента составит 4 млн 616 тыс. 775 долларов (\$3 млн 216 тыс. 150 + \$1 млн 400 тыс. 625), что на 2,6% больше значения предыдущего года.

Правило Йельского университета имеет очевидные преимущества по сравнению с ранее рассмотренными правилами. Так, определяя первое слагаемое как 70% от нормы предыдущих трат с учетом инфляции, правило, с одной стороны, предусматривает увеличение расходов в связи с инфляцией, а с другой стороны, смягчает возможные пики трат, так как расходы текущего года лишь частично определяются рыночной стоимостью эндаумента. Слагаемое «30% от средней стоимости эндаумента» позволяет учитывать новые поступления в эндаумент.

Правило, используемое в Стэнфордском университете, основано на взвешенном среднем и использует комбинацию правил учета инфляции и стоимости эндаумента. Сразу отметим, что вес составляющих для смешанных правил определяются между 60 и 70% для «инфляционного» слагаемого и 40–30% для части, учитывающей текущую стоимость эндаумента.

Стэнфордский университет использует правило, основанное на целевой норме (target rate), ее цель заключается в отыскании равновесия, то есть, с одной стороны, необходимо, чтобы размер эндаумента рос теми же темпами, что затраты университета, а с другой – необходим баланс риска и премии между текущим годом и всеми последующими.

Пусть $S_{i+1} = (1+C) \times S_i$, где S_{i+1} – расходы эндаумента в $(i+1)$ году, C – затраты университета.

K_i – размер эндаумента на начало i -го года.

Обозначим через d реальную доходность (то есть с учетом инфляции), а через α – целевую норму расходования ($\alpha = 0,05$). Пусть $S_i = \alpha \times K_i$, тогда $K_{i+1} = (1+d) \times K_i - \alpha \times K_i$.

Целевую норму можно определить равной реальной доходности за вычетом затрат, то есть $\alpha = d - C$. Разумеется, что равенство целевой нормы расходования реальной доходности за вычетом затрат – это сильное допущение.

Для того чтобы учитывать изменения текущей стоимости эндаумента, используется поправочный коэффициент θ (в настоящее время Стэнфорд использует $\theta = 0,6$).

$$S_{i+1} = \theta \times (1+C) \times S_i - (1-\theta) \times \alpha \times K_i$$

Иными словами, расходы текущего года устанавливаются равными сумме 60% нормы расходования прошлого года с учетом текущих затрат университета и 40% стоимости эндаумента на начало года с учетом целевой нормы трат. Таким образом, правило Стэнфордского университета, в отличие от правила Йельского университета, не использует в расчетах прошлые стоимости эндаумента.

Завершая рассмотрение смешанных правил, остановимся на так называемом α, β -подходе. Его идея заключается в формировании стабилизационного фонда, то есть существуют две составляющие: эндаумент и стабилизационный фонд, сформированный за счет исходного эндаумента.

Предположим, что K_0 – исходный размер эндаумента.

F_{i-1} – стабилизационный фонд на конец предшествующего отчетного года.

α, β – нормы расходования эндаумента и стабилизационного фонда.

Тогда расход эндаумента будет равен: $S_i = \alpha \times K_0 + \beta \times F_{i-1}$.

Основная задача стабилизационного фонда – аккумулировать накопления в «хорошие» годы и финансировать в «плохие» годы. Когда ситуация на фондовом рынке позволяет получать доходность выше планируемой, то происходит накачивание стабилизационного фонда излишками. В годы провалов или в случае экстренной необходимости стабилизационный фонд обеспечивает финансовую стабильность. Основная проблема заключается в определении оптимального размера этого стабилизационного фонда, то есть коэффициентов α и β .

Каждое из рассмотренных выше правил имеет свои достоинства и недостатки. Насколько адаптируемы эти правила к российским условиям, зависит прежде всего от особенностей некоммерческой организации, ее стратегических планов развития, размеров собранных и скорости поступления новых

пожертвований, профессионализма команды управляющих, избранной инвестиционной стратегии и многих других факторов.

Будет ли разумным в российских условиях подход ежегодных 5%-ных трат, сказать сложно, принимая во внимание сложившийся механизм управления целевыми капиталами, относительно небольшие их размеры, существующий уровень инфляции. Темпы обесценивания целевого капитала вследствие инфляции будут значительно опережать темпы расходования этих денежных средств, даже без учета возможного их увеличения за счет инвестиционного дохода или новых пожертвований. С учетом сложившейся экономической ситуации речь может идти о 15–20% ежегодного расходования целевого капитала.

Выбор правил учета инфляции означает отказ от гибкого реагирования на изменение ситуации на фондовом рынке. Поэтому особое внимание следует обратить на смешанные подходы. Они разработаны и используются организациями, чей успех в управлении эндаументами неоспорим. Принстонский, Йельский, Стэнфордский и другие университеты своей многолетней практикой доказали жизнеспособность комбинированных подходов, в которых сглаживаются пики успешных и провальных с точки зрения доходности лет. В условиях возможных резких колебаний российского фондового рынка подобные подходы позволят избежать ошибок в определении норм ежегодного расходования целевого капитала.

БИМАН МИТРА, финансовый директор британского благотворительного фонда
«Корам Фэмели» (перевод Ю.А. Ромащенко)

УПРАВЛЕНИЕ ЭНДАУМЕНТАМИ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ, ПРИМЕНИМЫЙ В РОССИИ

Введение

Правовая основа для появления в России некоммерческих организаций с целевым капиталом (эндаументов) была создана всего чуть больше года назад. Как и в любой стране, вводящей новое законодательство, дальнейшее развитие в этой сфере и ее влияние на благотворительную деятельность в целом будет определяться спецификой исторического и культурного контекста России, а также экономической моделью, которая будет действовать в стране в ближайшие годы.

В данной статье мы не стремимся указать единственно верный и наиболее оптимальный подход к управлению эндаументами в России. Безусловно, предстоит еще долгий период проб и ошибок в поисках оптимальных методов в этой сфере в рамках российского контекста.

Тем не менее в США и Европе фонды-эндаументы имеют долгую и успешную историю (например, Фонд Корам основан в Великобритании в 1739 году). Вот почему зарубежный опыт в сфере инвестирования и расходования эндаумента может быть полезен новым российским благотворительным организациям.

Рассматривая процесс управления целевыми капиталами, в первую очередь необходимо обратить внимание на то, что его основными целями являются защита капитала от инфляции и максимизация доходов от его инвестирования в рамках определенных параметров риска.

По опыту Фонда Корам основными факторами, влияющими на эффективность управления эндаументом, являются:

- время, которое попечители и старшие менеджеры готовы посвятить процессу управления капиталом;
- знания и опыт тех, кто несет ответственность за управление капиталом и принятие инвестиционных решений;
- выбранная инвестиционная стратегия.

Важно понимать, что даже при привлечении внешней компании для управления инвестициями члены попечительского совета не освобождаются от ответственности обеспечивать надежность и сохранность капитала, следить за тем, чтобы инвестиции приносили достаточные доходы.

Разработка инвестиционного мандата

В международной практике инвестиционный мандат – это документ, который устанавливает четко сформулированные задачи инвестирования и является руководством для управляющих компаний при принятии решений об инвестициях. Качество работы управляющей компании оценивается с точки зрения достижения целей, установленных в инвестиционном мандате. В нем должны быть указаны:

– *Временной горизонт инвестирования.*

Необходимо определить, является ли горизонт инвестирования благотворительной организации краткосрочным (скажем, 1–2 года) или долгосрочным (5–10 лет). При этом следует помнить, что при долгосрочных инвестициях капитал способен выдержать непостоянство финансовых рынков и, следовательно, в условиях долгосрочного инвестирования можно позволить себе более высокую степень риска при размещении активов.

– *Инвестиционная философия и процесс инвестирования средств эндаумента.*

Включает в себя: отношение к рискам, допустимым для достижения определенного уровня доходов; требуемый уровень доходов, получаемых за счет процентов и дивидендов; любые предпочтения по секторам рынка (например, предпочтение финансовым ценным бумагам по сравнению с потребительскими).

– *Долгосрочная политика расходования средств.*

Указывается процент планируемых ежегодных доходов от роста капитала и от дивидендов, который будет направлен на текущие расходы.

– *Краткосрочная политика расходования средств, если она отличается от долгосрочной.*

– *Допустимый уровень риска при инвестировании денежных средств.*

Этот показатель, по сути, определяет, какую часть средств капитала вы готовы потерять за определенный период, для того чтобы добиться необходимого уровня доходов.

– *Целевая норма доходности.*

Например, по сравнению с определенным эталонным показателем, абсолютный или суммарный доход.

– *Создание «нормативного портфеля».*

Необходимо указать желаемое распределение активов между акциями, облигациями, недвижимостью и наличными денежными средствами, а также допустимый сдвиг от данной позиции в ту или иную сторону.

– *Согласованная структура комиссионных выплат управляющей компании.*

Определяя этот пункт, необходимо помнить, что чем выше уровень комиссионных выплат, тем ниже уровень доходов от эндаумента в средне-срочной или долгосрочной перспективе.

Правило расходования и суммарный доход

Правило расходования – одно из наиболее важных правил управления эндаументом. Оно определяет часть доходов от капитала, которую благотворительная организация может позволить себе расходовать на текущую деятельность, сохраняя при этом потенциал финансирования для будущих поколений.

Правило можно сформулировать следующим образом:

(Номинальный доход от инвестиций – инфляция) + Дополнительные средства, привлеченные в капитал = Темпы расходования + Рост капитала.

Суммарный доход – это доход от ежегодного роста капитала, суммированный с доходом, получаемым за счет дивидендов и процентов по инвестициям. Его также называют *номинальным* доходом от инвестиций без поправки на инфляцию.

Доход от инвестиций с поправкой на инфляцию называется *реальным* доходом от инвестиций.

Проще говоря, правило расходования говорит о том, что расходы некоммерческой организации – собственника капитала – не должны превышать ее доходы от инвестиций с учетом инфляции (при условии отсутствия у этой организации других источников доходов). В противном случае эта организация использует имеющиеся у нее средства на текущие нужды сегодняшних благополучателей в ущерб будущим поколениям. Несколько примеров помогут прояснить приведенную выше формулу.

Пример 1

Предположим, инфляция составляет 9%, у благотворительной организации нет других источников поступлений от фандрайзинга; она хочет расходовать ежегодно 5% от суммарного дохода и при этом сохранить реальную стоимость своего эндаумента. В этом случае в процессе управления капиталом необходимо достигнуть 14% суммарного дохода от инвестиций для того, чтобы политика расходования средств соответствовала доходам, которые организация получает от эндаумента ($14\% - 9\% + 0\% = 5\% + 0\%$).

Пример 2

Номинальный доход от инвестиций составляет 12%, уровень инфляции – 9%, организация не получает средства из других источников и стремится

сохранить реальную стоимость эндаумента. В этом случае благотворительная организация может расходовать ежегодно на свою деятельность только 3% суммарных доходов от инвестиций ($12\% - 9\% + 0\% = 3\% + 0\%$).

Пример 3

Уровень инфляции – 9%, у организации нет других источников доходов, ежегодные траты составляют 5% от суммарного номинального дохода по инвестициям, и организация желает *увеличивать* стоимость эндаумента на 3% ежегодно. Следовательно, в процессе управления капиталом необходимо достигнуть суммарного дохода от инвестиций в 17% для того, чтобы политика расходования средств соответствовала доходам, которые организация получает от эндаумента ($17\% - 9\% + 0\% = 5\% + 3\%$).

Таким образом, понятно, что, если уравнение правила расходования не сбалансировано, реальная стоимость эндаумента с учетом инфляции будет со временем уменьшаться, поскольку расходы из средств эндаумента будут превышать доходы, которые он приносит. Чтобы вернуть финансовый баланс, организации необходимо будет снизить уровень расходов, производимых из средств эндаумента, или же изыскать дополнительные возможности привлечения средств на текущую деятельность организации за счет фандрайзинга.

Внимание к инфляции – наиболее важный аспект, позволяющий обеспечить достаточный уровень реальных доходов от эндаумента, чтобы покрывать текущие расходы организации, а также ее (более высокие) расходы в будущем. В противном случае платежеспособность эндаумента со временем будет снижаться, подвергая риску деятельность организации в перспективе.

Измерение доходов от инвестиций

Существует три способа оценки доходов от инвестиций:

– По сравнению с *эталонным показателем*, например индекс RSI (индекс относительной силы) или индекс «Стандарт энд Пурз 500» (S&P 500) в США и Индекс «Файнэншл Таймз 100» (FTSE 100) в Великобритании.

– *Абсолютная доходность*, к которой нужно стремиться для того, чтобы достигнуть положительных доходов от инвестиций при любых условиях рынка.

– *Суммарная доходность*, которая представляет собой ежегодный рост капитала, суммированный с процентами и дивидендами, заработанными за счет его инвестирования.

Выбор подхода к оценке доходов от инвестиций и, как следствие, работы управляющей компании зависит от ваших целей.

Оценка доходов по сравнению с эталонным показателем – относительный способ измерения. Он соотносит изменения размера капитала в связи с ситуацией на финансовых рынках. В случае когда ситуация на финансовых рынках благоприятная, стоимость эндаумента должна соответственно увеличиваться, а при падении финансовых рынков стоимость эндаумента будет снижаться такими же темпами.

Абсолютную доходность следует использовать, если вы желаете сохранить стоимость капитала и не допускаете серьезных потерь. При этом вы готовы отказаться от некоторых возможностей увеличить капитал при резком подъеме активности на финансовых рынках, чтобы избежать потерь (или минимизировать их), когда ситуация на рынках изменится в худшую сторону.

Суммарная доходность является значимой, если вы точно сформулировали правило расходования для своей организации и вам необходимо заранее знать установленный уровень доходов для того, чтобы обеспечить текущие расходы в необходимом объеме.

При разных циклах развития финансовых рынков рекомендуется использовать разные подходы к измерению доходов от инвестиций. Например, при активном подъеме рынка полезно использовать эталонный показатель, чтобы оценить, как в данных условиях справляются со своими обязанностями управляющие компании. Но, если четко прослеживается падение рынка, более разумно измерять доходы от инвестиций с помощью показателя абсолютной доходности, чтобы избежать потерь средств или минимизировать их.

Еще один важный момент в оценке доходов от инвестиций – уровень гонораров управляющих компаний. Если управляющая компания заявляет, что не может превысить индексированный уровень доходности рынка, убедитесь, что это действительно так. Управляющая компания, которая просто отслеживает индексированный доход (обычно называемый бета), но требует более высокий гонорар за его превышение (альфа), значительно снизит доходность эндаумента.

Использование внешних консультантов

Нет универсального ответа на вопрос, следует ли пользоваться услугами внешних консультантов в процессе инвестирования средств эндаумента. При принятии решения по этому вопросу рекомендуем учитывать следующие моменты:

- Существует критическая масса размера капитала (свыше 4–5 млн долларов), ниже которой нерентабельно использовать внешних консультантов для разработки инвестиционной стратегии, формирования модельного портфеля и подбора управляющей компании.

– Приглашение внешнего консультанта не освобождает попечителей эндаумента от обязанности определять общую инвестиционную стратегию и обеспечивать ее выполнение.

– Существует риск, что при использовании внешнего консультанта снизится способность ИК устанавливать инвестиционные цели, принимать стратегические и тактические решения о распределении активов и правильно подбирать управляющих фондами.

Учитывая новизну законодательства о целевом капитале НКО в России, собственникам капитала, вероятно, потребуется консультация инвестора при определении инвестиционных целей, временных горизонтов инвестирования, допустимых уровней рисков и т.д. Однако лучше, чтобы с течением времени эту роль полностью взял на себя Совет по использованию целевого капитала.

Выбор управляющего эндаументом

Следует оговориться, что в настоящее время российским законодательством предусмотрен только пассивный тип управления капиталом – через внешние управляющие компании.

Однако в международной практике используется и активный тип. Например, Гарвардский университет, эндаумент которого в 2006 году составил 29,2 млрд долларов, инвестирует средства капитала с помощью Harvard Management Company (HMC), полностью контролируемой университетом. По результатам 2005 финансового года доходность эндаумента Гарварда составила +16,7% с учетом всех расходов и комиссий и на 0,9% превысила среднюю доходность 25 крупнейших университетских эндаументов в этом же году (15,8%).

Поскольку процесс совершенствования российского законодательства о целевом капитале НКО развивается достаточно динамично, то возможно, что в недалеком будущем у некоммерческих организаций в России появится опция для выбора активного типа управления капиталом.

В этой ситуации при выборе управляющего капиталом рекомендуем обратить внимание на следующее.

В международной практике существуют три основных категории управляющих эндаументами:

- *биржевые аналитики*, которые опираются на долгосрочные тенденции развития компании или сектора, ведущие к повышению цен на акции;
- *трейдеры*, которые используют краткосрочные ценовые аномалии или инерционное инвестирование;
- *мультименеджеры*, которые используют изменения биржевого режима или темы при принятии решений о размещении активов.

Чтобы диверсифицировать доходы от инвестиций, необходимо, чтобы ваша инвестиционная стратегия сочетала в себе различные стили управления капиталом. Лично побеседуйте с управляющими эндаументами и попросите их сформулировать свою инвестиционную философию. Отвечает ли эта философия вашим потребностям? Кажется ли она вам разумной?

После того как выбор управляющего сделан, дайте ему время поработать, прежде чем требовать результатов. Нет смысла в том, чтобы пытаться предугадать действия вашего управляющего капиталом раз в несколько месяцев или контролировать каждый его шаг при принятии инвестиционных решений. В конце концов, вы платите ему как раз за его мнение.

Распределение активов

Это наиболее важная составляющая инвестиционного процесса и, как уже было отмечено, единственный крупный фактор, определяющий доходы от инвестиций.

Стратегическое распределение активов – это определение долгосрочных целей и структуры инвестиционного портфеля.

Тактическое распределение активов представляет собой краткосрочные изменения, вносимые в долгосрочный план распределения активов, отражающие текущую ситуацию на рынке.

Диверсификация инвестиций в различные классы активов (например, обыкновенные акции, хеджевые фонды, частные акции, сырьевые ресурсы и недвижимость) важна для повышения доходности с поправкой на риск. Однако необходимо помнить о том, что экономическая теория подразумевает нормальное распределение доходов, при котором вероятность определенного уровня доходов находится в ограниченных рамках. В действительности же реальные доходы могут достаточно широко варьироваться относительно среднего значения. Следовательно, вероятность предельных случаев может быть выше, чем предполагают существующие экономические модели. Это в особенности касается инвестиционных портфелей, использующих производные финансовые инструменты, таких как хеджевые фонды. Следовательно, в действительности уровень риска может быть выше прогнозируемого в стандартных моделях риска.

Другой фактор, который следует принять во внимание, – преимущества «реальных» классов активов, таких как недвижимость и сырьевые ресурсы, в качестве защиты от инфляции. Кроме того, чтобы максимизировать доходы, следует выйти за пределы отечественного рынка. Широкая география инвестиций позволит достигнуть более устойчивых доходов и более высокого уровня суммарных доходов по сравнению с исключительно российским рынком.

Рассмотрите вопрос о требовании определенного уровня доходов (совокупная доходность портфеля). В периоды неопределенности рынка дивиденды и проценты, получаемые от инвестиционного портфеля, представляют ценность при отсутствии прироста капитала эндаумента.

И, наконец, имейте четкое представление о факторах соотношения риска и доходности:

- *Риск ликвидности* – инвесторам требуются дополнительные доходы, чтобы компенсировать неликвидность актива.

- *Кредитный риск* – требуются дополнительные доходы инвесторам в облигации, чтобы принять на себя более высокий риск дефолта при рейтингах государственного уровня ниже AAA.

- *Валютный риск* – требуются дополнительные доходы от инвестирования в другие валюты, нежели та, в которой оплачиваются обязательства.

- *Риск квалификации* – дополнительный доход ожидается как результат квалификации управляющего.

Высокая диверсификация при распределении активов потребует соответственно более тщательного управления, особенно для тех классов активов, которые неликвидны и обладают наименьшей ценовой прозрачностью, как, например, хеджевые фонды и частные акции.

Заключение

Как уже было отмечено выше, фонды-эндаументы в России находятся на заре своего развития. Эти новые организации вначале, скорее всего, будут обладать ограниченным капиталом, и на ранних стадиях их существования основное внимание будет уделяться фандрайзингу, чтобы привлечь достаточно средств для создания целевых капиталов.

Несомненно, многим некоммерческим организациям, желающим создать эндаумент, необходимо будет приложить немало усилий, чтобы сформировать привлекательный имидж, выработать интересные предложения для частных и корпоративных доноров и привлечь значительные денежные средства.

Но со временем эффективное и прозрачное управление целевыми капиталами поможет укрепить доверие компаний и граждан к некоммерческим организациям и расширит их возможности для привлечения средств на социально значимые и благотворительные программы.

ИЛЮШНИКОВА ТАТЬЯНА АЛЕКСАНДРОВНА, заместитель начальника
отдела налогового стимулирования Минэкономразвития России,
старший научный сотрудник АНХ при Правительстве РФ, к.э.н.

ВОПРОСЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ, ВОЗНИКАЮЩИЕ ПРИ ДОВЕРИТЕЛЬНОМ УПРАВЛЕНИИ ИМУЩЕСТВОМ, СОСТАВЛЯЮЩИМ ЦЕЛЕВОЙ КАПИТАЛ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

В предыдущих сборниках методических рекомендаций для общественных объединений по внедрению модели целевого капитала некоммерческих организаций (далее – ЦК) большое внимание было уделено начальным этапам данного процесса, особенностям применения специального законодательства, а именно Закона № 275-ФЗ, специальным нормам налогового законодательства и ряду других практических аспектов.

Вместе с тем до сих пор комплексно не затрагивалась тема налогообложения в случае доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал.

Несомненно, данный вопрос затрагивает интересы как некоммерческих организаций, так и самих управляющих компаний. В данной статье мы попробуем систематизировать возможные варианты с учетом положений Закона № 275-ФЗ.

Итак, для начала напомним в целом общие требования и особенности, предусмотренные в отношении доверительного управления средствами, составляющими целевой капитал некоммерческой организации. Также напомним и основные положения, связанные с доверительным управлением имуществом, составляющего целевой капитал, вытекающие из норм Гражданского кодекса Российской Федерации (далее ГК РФ).

Общие положения

В целом основные вопросы доверительного управления имуществом регулируются главой 53 ГК РФ (ст. 1012–1026).

Так, гражданское законодательство (п. 1 ст. 1012 ГК РФ) определяет договор доверительного управления имуществом как договор, по которому одна сторона (учредитель управления) передает другой стороне (доверительному управляющему) на определенный срок имущество в доверительное управление, а другая сторона обязуется осуществлять управление этим имуществом в интересах учредителя или указанного им лица (выгодопри-

обретателя). При этом передача имущества в доверительное управление не влечет перехода права собственности на него к доверительному управляющему.

Участниками отношений по доверительному управлению могут выступать учредитель управления, управляющий, выгодоприобретатель.

Учредителем доверительного управления и выгодоприобретателем по договору доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, является исключительно некоммерческая организация – собственник целевого капитала (п. 2 ст. 16 Закона № 275-ФЗ).

Законом № 275-ФЗ прямо предусматривается, что процесс инвестирования ЦК должен осуществляться *профессиональными управляющими компаниями* (далее – УК).

В качестве доверительного управляющего имуществом, составляющим ЦК, может выступать любая управляющая компания, отвечающая установленным действующим законодательством требованиям (п. 3 ст. 15 Закона № 275-ФЗ).

Таким образом, в качестве субъектов отношений по управлению ЦК могут выступать только юридические лица.

Требования, предъявляемые к УК, и рекомендации по выбору УК были подробно рассмотрены в предыдущих сборниках¹.

Объектом доверительного управления, согласно положениям пункта 2 статьи 1013 ГК РФ и положениям Закона № 275-ФЗ, являются пожертвования в виде денежных средств, поступившие на формирование целевого капитала и переданные некоммерческой организацией в доверительное управление.

Также напомним, что, рассматривая нормы Закона № 275-ФЗ и пункта 2 статьи 1016 ГК РФ, срок договора доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, не может превышать 5 лет.

УК должна разработать и соблюдать внутренний регламент совершения операций с имуществом, составляющим ЦК, а также определить состав активов, в которые можно осуществлять инвестирование средств ЦК.

¹ Сборник методических рекомендаций для общественных объединений по применению Федерального закона № 275-ФЗ от 30 декабря 2006 года «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций» и Федерального закона № 276-ФЗ от 30 декабря 2006 года «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций». М., 2007, с. 101–105. Практические рекомендации для общественных объединений по внедрению модели целевого капитала некоммерческих организаций. М., 2007, с. 74–87.

Также УК обязана ежегодно проводить аудит бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности по деятельности, связанной с доверительным управлением имуществом, составляющим ЦК, а также с выплатой дохода от ЦК, если балансовая стоимость находящегося в доверительном управлении имущества, составляющего ЦК, превышает на конец отчетного года 45 млн рублей.

УК обязана вести отдельный учет по каждому переданному в доверительное управление ЦК. При передаче в управление нескольких целевых капиталов, сформированных одной НКО, по каждому из них заключается отдельный договор. После завершения отчетного периода, определенного договором, но не реже одного раза в год, УК обязана представить отчет о своей деятельности по доверительному управлению имуществом, составляющим ЦК, и передать доход от ЦК в течение 15 дней после завершения отчетного периода, если иной срок не предусмотрен договором доверительного управления.

Далее мы рассмотрим вопросы налогообложения, которые возникают при доверительном управлении имуществом, составляющим ЦК, с учетом обозначенных особенностей и норм.

Налог на имущество организаций

Итак, как мы уже отметили, при доверительном управлении имуществом, в том числе составляющим целевой капитал, не происходит перехода права собственности на это имущество к доверительному управляющему.

Объектом обложения налогом на имущество организаций, согласно пункту 1 статьи 374 Налогового кодекса Российской Федерации (далее – НК РФ), является движимое и недвижимое имущество (включая имущество, переданное во временное владение, пользование, распоряжение или доверительное управление, внесенное в совместную деятельность), учитываемое на балансе организации в качестве объектов основных средств в соответствии с установленным порядком ведения бухгалтерского учета, если иное не предусмотрено статьей 378 НК РФ.

Одновременно статьей 378 НК РФ предусмотрено, что имущество, переданное в доверительное управление, а также имущество, приобретенное в рамках договора доверительного управления, подлежит налогообложению (за исключением имущества, составляющего паевой инвестиционный фонд) у учредителя доверительного управления.

Таким образом, объекты основных средств, учитываемые на отдельном балансе у доверительного управляющего, переданные ему в доверительное управление, не подлежат у него обложению налогом на имущество организаций.

Соответственно, в случае если на имущество распространяются нормы льготного налогообложения, предусмотренные статьей 381 НК РФ, то они также применяются организацией, являющейся собственником данного имущества, то есть учредителем доверительного управления.

Также напомним, что, согласно нормам пункта 1 статьи 15 Закона № 275-ФЗ, возможно инвестирование средств, составляющих целевой капитал, в паи ПИФов.

Что касается налогообложения имущества, переданного в ПИФ, то с 1 января 2008 года имущество, составляющее паевой инвестиционный фонд, переданное в доверительное управление (приобретенное в рамках договора доверительного управления), не подлежит налогообложению у учредителя доверительного управления.

Одновременно, в соответствии со статьей 373 Налогового кодекса Российской Федерации во взаимосвязи со статьей 11 НК РФ, плательщиками налога на имущество организаций признаются, в частности, юридические лица – российские организации.

Согласно статье 10 Федерального закона от 29.11.2001 № 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах», паевой инвестиционный фонд не является юридическим лицом².

Таким образом, плательщик налога на имущество организаций в отношении имущества, составляющего паевой инвестиционный фонд, отсутствует. При этом некоторые эксперты считают, что платить налог на имущество организаций в данном случае должна будет управляющая компания.

При этом обратим внимание, что ценные бумаги (в том числе именные ценные бумаги (инвестиционные паи), удостоверяющие долю его владельца в праве собственности на общее имущество, составляющее паевой инвестиционный фонд), учет которых по правилам бухгалтерского учета ведется в составе финансовых вложений (счет 58 «Финансовые вложения», субсчет 58-1 «Паи и акции»), на основании положений пункта 1 статьи 374 НК РФ не являются объектом налогообложения по налогу на имущество организаций.

Учредитель доверительного управления обязан на основании сведений, полученных от доверительного управляющего, самостоятельно исчислить

²Паевой инвестиционный фонд – это обособленный имущественный комплекс, состоящий из имущества, переданного в доверительное управление управляющей компании учредителем (учредителями) доверительного управления с условием объединения этого имущества с имуществом иных учредителей доверительного управления, и из имущества, полученного в процессе такого управления, доля в праве собственности на которое удостоверяется ценной бумагой, выдаваемой управляющей компанией (ст. 10 Закона № 156-ФЗ).

и уплатить налог на имущество и представить в установленные сроки налоговую декларацию. Нормами главы 30 НК РФ не предусмотрено представление в налоговые органы по месту регистрации доверительного управляющего налоговой декларации по налогу на имущество организаций за учредителя доверительного управления. Аналогичные разъяснения содержатся в Письме Минфина России от 2 августа 2005 года № 07-05-06/216.

Необходимо принимать во внимание и постановление Пленума ВАС РФ от 28 февраля 2001 года № 5 «О некоторых вопросах применения части первой Налогового кодекса Российской Федерации». В нем даны разъяснения по вопросам представительства в налоговых отношениях и его оформлению; в частности, договор доверительного управления имуществом не является достаточным правовым основанием для представления доверительным управляющим интересов учредителя управления в сфере налогообложения.

В случае если учредитель управления и доверительный управляющий достигли договоренности по представительству в этой сфере, соответствующие полномочия управляющей компании должны быть оформлены доверенностью с учетом норм пункта 3 статьи 29 НК РФ.

Также считаем важным обратить внимание, что с 1 января 2008 года в новой редакции пункта 4 статьи 376 НК РФ разделены понятия средней и среднегодовой стоимости имущества.

Используются разные методы расчета – для средней стоимости имущества формула расчета не изменилась, среднегодовая стоимость теперь включает данные на 31 декабря текущего налогового периода, а не данные на 1 января следующего года (другого налогового периода)³.

Полагаем, что в большинстве случаев подобный расчет среднегодовой стоимости имущества будет «более выгодным», так как проводимая переоценка основных средств по состоянию на 1 января следующего года, как правило, приводит к увеличению стоимости имущества.

Транспортный налог

В целом при доверительном управлении имуществом может вставать вопрос об уплате транспортного налога.

Вместе с тем нормы пункта 1 статьи 15 Закона № 275-ФЗ регулируют состав разрешенных активов, в которые могут инвестироваться средства целевого капитала. Он содержит закрытый перечень объектов инвестирования и не включает движимое имущество.

³Налоговым периодом по налогу на имущество организаций признается календарный год (п. 1 ст. 379 НК РФ), так же как и для бухгалтерского учета.

Следовательно, при доверительном управлении имуществом, составляющим целевой капитал, обязанности по уплате транспортного налога возникнуть не может.

НДС при доверительном управлении имуществом, составляющим ЦК

Первоначально имущество, а в модели целевого капитала – денежные средства, передаются некоммерческой организацией управляющей компании на основании договора о доверительном управлении. ЦК считается сформированным со дня передачи средств в доверительное управление управляющей компании.

Напомним, что Законом № 276-ФЗ было внесено дополнение в пункт 2 статьи 146 НК РФ, согласно которому передача денежных средств некоммерческим организациям на формирование целевого капитала, которое осуществляется в порядке, установленном Законом № 275-ФЗ, не признается объектом налогообложения по налогу на добавленную стоимость. Данное положение вступило в силу еще в 2007 году.

В целом на операции доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, распространяются нормы главы 21 НК РФ.

Первоначально при передаче имущества учредителем управления доверительному управляющему и обратно происходит движение временных вложений в совместную деятельность, что позволяет, согласно нормам пункта 3 статьи 39 НК РФ, не квалифицировать данную операцию как реализацию.

Таким образом, НДС при передаче имущества учредителем управления управляющей компании не начисляется, а следовательно, не начисляется и НДС при обратной операции – возврате собственнику имущества, ранее переданного в доверительное управление.

НДС с суммы вознаграждения управляющего

Доверительный управляющий уплачивает НДС с суммы полученного им вознаграждения в общем порядке по налоговой ставке 18%.

Оплата услуг, которые были оказаны в процессе и в целях управления имуществом, как например, услуги специализированного депозитария, независимых оценщиков, аудиторов, также осуществляется с учетом НДС.

Датой реализации услуг считается дата, определенная на основании отчета о деятельности доверительного управляющего. Управляющий (не позднее пяти дней с даты передачи отчета) выставляет учредителю доверительного управления (в нашей модели – некоммерческой организации – собственнику целевого капитала) счет-фактуру на сумму своего вознаграждения.

Учредитель доверительного управления не может принять к вычету НДС, предъявленный доверительным управляющим, так как согласно пункту 2 статьи 171 НК РФ, вычетам подлежат суммы налога, предъявленные налогоплательщику при приобретении товаров (работ, услуг, имущественных прав) для осуществления операций, признаваемых объектом налогообложения, а передача имущества в доверительное управление таковым не признается.

Таким образом, в случае когда управляющий удерживает сумму своего вознаграждения из доходов, которые получены в результате доверительного управления, принять НДС к возмещению нельзя.

В случае когда учредитель управления выплачивает управляющему фиксированный размер вознаграждения за счет собственных источников дохода, принять к вычету НДС также нельзя.

НДС при совершении операций по договору доверительного управления имуществом

Порядок и особенности исчисления НДС при совершении операций по договору доверительного управления имуществом установлен в статье 174.1 НК РФ, введенной в действие 1 января 2006 года.

Согласно пункту 1 статьи 174.1 НК РФ, при совершении операций по договору доверительного управления имуществом на доверительного управляющего возлагаются обязанности плательщика НДС.

Согласно пункту 2 статьи 174.1 НК РФ, при реализации товаров (работ, услуг, имущественных прав) в соответствии с договором доверительного управления имуществом доверительный управляющий определяет налоговую базу по НДС в общем порядке и обязан выставить соответствующие счета-фактуры.

Если на основании статьи 149 НК РФ операции с переданным в доверительное управление имуществом не подлежат налогообложению, то по таким операциям доверительный управляющий выставляет счета-фактуры, не выделяя НДС.

При этом от льгот, предусмотренных пунктом 3 статьи 149 НК РФ, можно отказаться. Доверительный управляющий может воспользоваться этим правом, выполнив требования пункта 5 данной статьи.

Согласно пункту 3 статьи 174.1 НК РФ, доверительный управляющий вправе принять к вычету НДС по товарам (работам, услугам и имущественным правам), приобретенным для осуществления деятельности в рамках договора доверительного управления, при наличии счетов-фактур на имя доверительного управляющего, выставленных продавцом.

При осуществлении доверительным управляющим иной деятельности право на вычет сумм НДС возникает при условии наличия раздельного

учета товаров (работ, услуг), в том числе основных средств и нематериальных активов, и имущественных прав, используемых при осуществлении операций в соответствии с договором доверительного управления имуществом и используемых им при осуществлении иной деятельности.

Если в качестве доверительного управляющего выступает управляющая компания паевого инвестиционного фонда, то могут возникать вопросы, связанные с обращением паев на рынке. Подпункт 12 пункта 2 статьи 149 НК РФ предусматривает освобождение от обложения НДС реализации (а также передачи, выполнения, оказания для собственных нужд) на территории Российской Федерации паев в паевых фондах кооперативов и паевых инвестиционных фондах, ценных бумаг и инструментов срочных сделок (включая форвардные, фьючерсные контракты, опционы).

Из подпункта 12 пункта 2 статьи 149 НК РФ следует, что не подлежит обложению (освобождается от обложения) НДС реализация на территории РФ долей в уставном (складочном) капитале организаций, паев в паевых фондах кооперативов и паевых инвестиционных фондах, ценных бумаг и инструментов срочных сделок (включая форвардные, фьючерсные контракты, опционы). Следовательно, реализация ценных бумаг по договору доверительного управления не облагается НДС, а услуги доверительного управляющего подлежат обложению налогом в общеустановленном порядке.

Кроме того, подпунктом 1 пункта 2 статьи 171 НК РФ установлено, что вычетам подлежат суммы НДС, предъявленные налогоплательщику при приобретении товаров (работ, услуг), за исключением товаров, предусмотренных пунктом 2 статьи 170 НК РФ. Так как к этому исключению относятся операции по реализации ценных бумаг в рамках договора доверительного управления (как операции, не подлежащие налогообложению), то суммы НДС, предъявленные доверительным управляющим за услуги управления, учредителем управления к вычету не принимаются и относятся в состав расходов, учитываемых при расчете налога на прибыль.

При сдаче налоговой отчетности по НДС доверительный управляющий заполняет декларацию (Приказ Минфина России от 7 ноября 2006 года № 136н), которая отражает показатели по всем видам его деятельности.

Налоговый период, по итогам которого нужно сдавать декларацию, определяется по общим правилам, определенным статьей 163 НК РФ. При перечислении НДС в бюджет доверительный управляющий не распределяет налог по видам деятельности.

Если сумма НДС исчислена к уменьшению, он возмещается по общим правилам статьи 176 НК РФ. При этом не имеет значения, в процессе осуществления какой деятельности сумма налоговых вычетов превысила исчислен-

ную величину налога. В данном случае доверительный управляющий наделен всеми правами и обязанностями плательщика НДС, предусмотренными налоговым законодательством.

Налог на прибыль организаций по договору доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал

Статьей 276 НК РФ закреплены особенности определения налоговой базы участников договора доверительного управления имуществом.

В целях исчисления и уплаты налога на прибыль организаций существенным условием является установление выгодоприобретателя (прописывается в договоре доверительного управления имуществом), а именно учредитель доверительного управления или третье лицо.

В нашей модели учредителем доверительного управления и выгодоприобретателем может быть только некоммерческая организация – собственник целевого капитала.

Итак, в нашем случае, когда выгодоприобретателем является учредитель управления (некоммерческая организация – собственник целевого капитала), доходы в рамках договора доверительного управления имуществом включаются в состав выручки учредителя управления или внереализационных доходов в зависимости от полученного вида дохода (п. 3 ст. 276 НК РФ)⁴.

При этом расходы, связанные с осуществлением договора доверительного управления имуществом (включая амортизацию основных средств, а также вознаграждение доверительного управляющего), признаются расходами, связанными с производством, или внереализационными расходами учредителя управления в зависимости от вида осуществленных расходов.

Также напомним, что статьей 18 закона № 275-ФЗ регулируются вопросы определения расходов, связанных с доверительным управлением имуществом, составляющим целевой капитал, и вознаграждения управляющей компании.

Так, договором доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, должны быть предусмотрены размер вознаграждения управляющей компании или порядок его определения, порядок и сроки выплаты вознаграждения управляющей компании, а также порядок возме-

⁴ Согласно пункту 10 статьи 16 Закона № 275-ФЗ доход от доверительного управления целевым капиталом подлежит передаче некоммерческой организации – собственнику целевого капитала в течение 15 дней после завершения отчетного периода, если иной срок не предусмотрен договором доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал.

щения необходимых расходов, произведенных управляющей компанией при доверительном управлении имуществом, составляющим целевой капитал.

При этом возмещение необходимых расходов, связанных с доверительным управлением имуществом, составляющим целевой капитал, осуществляется за счет дохода от доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал. В случае если этого дохода недостаточно, возмещение таких расходов может осуществляться за счет дохода от целевого капитала. К необходимым расходам, связанным с доверительным управлением имуществом, составляющим целевой капитал, относятся в том числе расходы управляющей компании на ежегодный обязательный аудит бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности, которые связаны с доверительным управлением имуществом, составляющим целевой капитал. Необходимые расходы, возмещаемые за счет дохода от целевого капитала, не могут превышать 1% такого дохода.

Вознаграждение управляющей компании может быть выплачено только за счет дохода от доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, полученного управляющей компанией за отчетный год, но не более 10% такого дохода.

Далее необходимо принимать во внимание, что в целях обложения налогом на прибыль имущество, передаваемое по договору, не признается доходом:

- у доверительного управляющего – в момент передачи объектов в управление (пункт 2 статьи 276 НК РФ);
- у учредителя управления – в момент возврата данного имущества при прекращении договора доверительного управления (п. 5 ст. 276 НК РФ).

Одновременно, учитывая принцип «зеркальности» отражения доходов и расходов, у учредителя доверительного управления не образуется и убытка в случае возникновения отрицательной разницы между стоимостью переданного в управление имущества на момент вступления в силу и на момент прекращения договора доверительного управления имуществом.

Выгодоприобретатели (некоммерческие организации – собственники целевого капитала) по договорам доверительного управления имуществом, составляющего целевой капитал, будут уплачивать только квартальные авансовые платежи по налогу на прибыль по итогам отчетного периода (п. 3 ст. 286 НК РФ).

Что касается доверительного управляющего, то, согласно пункту 2 статьи 276 НК РФ, он применяет следующий порядок включения доходов и расходов в налоговую базу по налогу на прибыль организаций – получаемое вознаграждение в рамках срока действия договора доверительного управления имуществом является его доходом от реализации и подлежит

налогообложению в установленном порядке. Расходы, связанные с осуществлением доверительного управления, признаются расходами доверительного управляющего, если в договоре доверительного управления имуществом не предусмотрено возмещение вышеуказанных расходов учредителем доверительного управления. В нашем случае, как отмечено выше, статьей 18 Закона № 275-ФЗ определены расходы, которые имеет право возмещать учредитель доверительного управления (некоммерческая организация – собственник целевого капитала).

Кратко остановимся и на порядке ведения налогового учета для доверительного управляющего (ч. 1 ст. 332 НК РФ). Одновременно, согласно пунктам 7 и 8 статьи 16 Закона № 275-ФЗ, доверительный управляющий обязан вести отдельный учет по каждому переданному в доверительное управление целевому капиталу, то есть в рамках каждого договора доверительного управления, так как, если управляющая компания является доверительным управляющим нескольких целевых капиталов, сформированных одной некоммерческой организацией – собственником целевого капитала, для управления каждым целевым капиталом заключается отдельный договор.

Доверительный управляющий обязан вести раздельный аналитический учет по доходам и расходам, связанным с исполнением договора доверительного управления, и по доходам, полученным в виде вознаграждения от доверительного управления, в разрезе каждого договора доверительного управления. При этом информация в аналитическом учете должна включать дату вступления в силу и дату прекращения договора доверительного управления, стоимость и состав полученного в доверительное управление имущества, порядок и сроки расчетов по доверительному управлению.

Также в этой статье обозначено, что при возврате амортизируемого имущества учредителю договора доверительного управления такое имущество подлежит включению в ту же амортизационную группу, начисление амортизации осуществляется по тем же ставкам и в том же порядке, что и до начала договора доверительного управления. Начисленная за весь период эксплуатации такого имущества амортизация до даты возврата учредителю договора доверительного управления учитывается при определении остаточной стоимости такого имущества.

В нашей модели доверительного управления целевым капиталом, принимая во внимание совокупность норм Закона № 275-ФЗ (ст. 2, 4, 15 и 16), передаваться могут только денежные средства; соответственно, данная норма в отношении амортизируемого имущества применяться на практике не будет.

Итак, в представленном материале отражены вопросы налогообложения всех участников договора доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал. Данный подход, на наш взгляд, позволит представить, в первую очередь некоммерческим организациям, общую картину процесса доверительного управления с точки зрения налогообложения. За рамками этой статьи оставлены, например, вопросы налогообложения налогом на прибыль и НДС операций доверительного управления ценными бумагами, налогообложения дивидендов, отнесения убытков, полученных в результате доверительного управления имуществом. Эти аспекты обязательно будут затронуты в последующих материалах.

ЛАВРОВА СВЕТЛАНА НИКОЛАЕВНА, исполнительный директор
Фонда Европейского университета в Санкт-Петербурге,
финансовый директор Европейского университета в Санкт-Петербурге

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ ОТ ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА

1. Специфика модели целевого капитала в России

В первый год после вступления в силу закона о целевом капитале НКО организаций, рискнувших заняться столь необычным для нашей страны делом, как формирование эндаументов (целевых капиталов), оказалось немногим более десятка. Естественным образом пионерами в этом процессе стали крупные российские вузы, такие как бизнес-школа «Сколково», МГИМО, Российская экономическая школа, Европейский университет в Санкт-Петербурге и др.

Поскольку интеллектуальное пространство не имеет государственных границ, то специалисты вузов наиболее осведомлены о международной практике формирования и управления эндаументами, а также о значении этого механизма для развития учреждений в сфере высшего образования.

Учитывая, что механизм целевого капитала для нашей страны новый, «пионерам эндаументостроительства» в Российской Федерации приходится довольно сложно: они должны «прокладывать лыжню», на ходу формируя принципы, процедуры, методологию. И все это имеет достаточно отличий от международной практики, а следовательно, стандартные, опробованные на протяжении десятилетий за рубежом механизмы зачастую у нас не работают.

Кроме того, одной из проблем, связанных с внедрением модели целевого капитала в российскую практику, является низкая осведомленность о законе специалистов профильных государственных структур.

Даже представители Федеральной регистрационной службы, разбирающиеся в НКО лучше всех прочих регулирующих и контролирующих органов, придя на проверку Фонда целевого капитала, первым делом попросили подробную консультацию о сути дела.

Все эти факторы важно учитывать при планировании деятельности НКО – собственника капитала. Консультации, взаимодействие на разных уровнях, формирование практик и процедур требуют больших ресурсных затрат: трудовых, временных, «бумажных», а в ряде случаев – материальных. К сожалению, рассчитать их заранее не представляется возможным.

Размер капитала и его доходность

Механизм целевого капитала рассчитан, естественно, в первую очередь на финансирование российскими деньгами. Однако благотворительность в России, и в частности эндаументостроительство, только начинают развиваться. Да и объем необходимого финансирования для НКО в среднем значительно ниже, чем, например, в США.

В результате суммы в российских целевых капиталах в настоящее время по мировым понятиям весьма скромные (хотя для России и это уже очень большой успех). Причем реальные суммы, переданные в доверительное управление, как правило, еще меньше: ведь большинство эндаументов объявили об обещанных суммах (pledge gifts) доноров, которые физически переводятся далеко не сразу.

Небольшие размеры целевых капиталов таят в себе дополнительные риски. Доходность на небольшие капиталы будет, естественно, меньше, а расходы – больше. Кроме того, для небольших эндаументов все расходы будут существенно чувствительнее.

В США, где в течение многих десятилетий создана индустрия эндаументов, существуют специализированные фонды для небольших капиталов, которые аккумулируют средства таких эндаументов, управляя ими совместно. Таким образом, для маленькой (или только начинающей формировать свой капитал) НКО возможность присоединиться к подобному фонду с любой суммой – это возможность минимизировать расходы практически до уровня больших эндаументов. Конечно, у нас такое еще впереди. Пока что в России все целевые капиталы маленькие, а потому несут достаточно высокие расходы и подвержены более высоким рискам.

Доход от целевого капитала и доход от доверительного управления имуществом

Существует два термина в Законе, которые, судя по задаваемым вопросам, требуют прояснения.

*Статья 2 Закона о целевом капитале.
(...)*

2) доход от целевого капитала – доход от доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, а также часть имущества, составляющего целевой капитал, определяемая в соответствии с настоящим Федеральным законом, которые передаются получателям дохода от целевого капитала;

3) доход от доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, – сумма, определяемая как увеличение стоимости чистых

активов в результате доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, за отчетный период;

(...)

То есть доход от доверительного управления имуществом – это, собственно, то, что обычно и называют доходом с эндаумента: только «проценты», полученные от эндаумента. А доход от целевого капитала – это «проценты» плюс часть «тела» эндаумента, которые совместно переводятся получателю дохода от целевого капитала.

Законом определены также условия, при которых может использоваться «тело» эндаумента. На наш взгляд, они достаточно мягки (п. 4 ст. 13 275-ФЗ): *«Некоммерческая организация вправе расходовать часть имущества, составляющего целевой капитал, но не более 10% балансовой стоимости имущества, составляющего целевой капитал, в год, если это не запрещено договором пожертвования или завещанием и предусмотрено финансовым планом некоммерческой организации»*. В Уставе Фонда Европейского университета в Санкт-Петербурге мы предусмотрели гораздо более жесткие требования к таким случаям, потому что нам кажется не совсем стратегически верным для будущего ЕУСПб оставлять малейшие возможности истощения такого важного гаранта устойчивости университета, как эндаумент.

Особенности и ограничения

Еще одна вещь, на которую стоит обратить внимание, – это необходимость наличия утвержденного финансового плана, по которому должен расходоваться доход от целевого капитала. Причем, *«...если целевой капитал некоммерческой организации сформирован за счет пожертвования одного жертвователя, финансовый план некоммерческой организации также должен быть согласован с данным жертвователем, если договором пожертвования не установлено иное»* (п. 3 ст. 13 № 275-ФЗ). Таким образом, у фонда целевого капитала должно быть два бюджета: бюджет оперативной деятельности (административные расходы фонда) и финансовый план, в котором должны быть расписаны планы на доход от целевого капитала.

Поскольку целевой капитал – это довольно крупные стратегические средства долгосрочного характера, крайне важно, на наш взгляд, соблюдать все формальности – это в том числе поможет избежать незапланированных расходов на отстаивание своих интересов в будущем (в случае если кто-то захочет использовать вашу оплошность в формальностях против вашего целевого капитала). Поэтому не забудьте согласовать финансовый план с попечительским советом и утвердить на правлении, отразив все эти стадии

документально (п. 3 ст. 13 № 275-ФЗ: «*Финансовый план некоммерческой организации утверждается высшим органом управления некоммерческой организации после его предварительного согласования с Советом по использованию целевого капитала.*».)

Случай весьма успешного инвестирования средств эндаумента, как ни странно, тоже таит в себе потенциальную опасность. Может показаться, что это хорошая возможность увеличить «тело» целевого капитала за счет добавления к нему нераспределенных доходов (излишних в данном периоде). Однако вы не можете себе позволить оставлять слишком много дохода нераспределенным: «*Некоммерческая организация вправе использовать не весь полученный доход от доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, при условии выполнения обязательств по договорам пожертвования, условий завещаний, а в случаях, предусмотренных настоящим Федеральным законом, – решений Совета по использованию целевого капитала. При этом размер неиспользованного дохода от доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, не может быть более 50% такого дохода за два года подряд*» (п. 5 ст. 13 № 275-ФЗ).

Может показаться, что мы излишне концентрируемся на ограничениях, налагаемых законом, и соблюдении формальностей. Однако мы считаем это чрезвычайно важным для самого существования и устойчивости вашего целевого капитала. Любые нарушения (при желании) могут явиться поводом для расформирования целевого капитала без вашего желания.

2. Расходы при взаимодействии с УК

Риски отрицательной доходности

Большинство уже понимает, что при доверительном управлении имуществом никто никогда не гарантирует не только определенного уровня доходности, но и вообще не гарантирует, что операции будут прибыльными и по результатам периода клиент получит какую-либо прибыль. Поэтому сразу нужно определить для себя максимальный риск, на который вы готовы пойти (его значение не обязательно должно быть отрицательным).

Сейчас не будем подробно останавливаться на расходах, возникающих при отрицательных результатах управления целевым капиталом. Напомним только, что в Законе о целевом капитале (№ 275-ФЗ) есть статья 14, регламентирующая расформирование целевого капитала, в том числе в связи с результатами доверительного управления. Прочитав два пункта данной статьи:

- 1. Целевой капитал подлежит расформированию в следующих случаях:
(...)*

5) если стоимость чистых активов в результате доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, снизилась по результатам трех следующих подряд завершённых отчетных лет более чем на 30% без учета расходования денежных средств, предусмотренных частью 4 статьи 13 настоящего Федерального закона;

6) если стоимость чистых активов в результате доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, снизилась по результатам одного отчетного года более чем на 50% без учета расходования денежных средств, предусмотренных частью 4 статьи 13 настоящего Федерального закона;

Расходы, связанные с доверительным управлением имуществом

Необходимо помнить, что при доверительном управлении клиент не только получает доход от выгодного размещения средств, но расходует средства, причем именно при положительной доходности. Фактически это первый пункт, где собственник целевого капитала тратит доход от целевого капитала (либо в некоторых случаях само «тело» целевого капитала).

Закон прямо указывает, что собственник обязан платить управляющей компании. Пункт 1 статьи 18 «Расходы, связанные с доверительным управлением имуществом, составляющим целевой капитал, и вознаграждение управляющей компании» гласит: *«Договором доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, должны быть предусмотрены размер вознаграждения управляющей компании или порядок его определения, порядок и сроки выплаты вознаграждения управляющей компании, а также порядок возмещения необходимых расходов, произведенных управляющей компанией при доверительном управлении имуществом, составляющим целевой капитал».*

Расходы при осуществлении доверительного управления

Пункт 2 той же статьи 18 № ФЗ-275 говорит: *«Возмещение необходимых расходов, связанных с доверительным управлением имуществом, составляющим целевой капитал, осуществляется за счет дохода от доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал. В случае, если этого дохода недостаточно, возмещение таких расходов может осуществляться за счет дохода от целевого капитала. К необходимым расходам, связанным с доверительным управлением имуществом, составляющим целевой капитал, относятся в том числе расходы управляющей компании на ежегодный обязательный аудит бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности, которые связаны с доверительным управле-*

нием имуществом, составляющим целевой капитал. Необходимые расходы, возмещаемые за счет дохода от целевого капитала, не могут превышать 1% такого дохода».

Приведем пример определения и перечня расходов из стандартного договора доверительного управления:

«Расходы» – понесенные Управляющим в процессе исполнения настоящего Договора необходимые расходы. К данным расходам относятся:

- различные сборы, взимаемые биржами, депозитариями, регистраторами, брокерами;*
- расходы, связанные с обслуживанием счетов, определенных в настоящем Договоре;*
- расходы на проведение обязательного аудита;*
- судебные расходы в связи с защитой прав на Активы, находящиеся в доверительном управлении;*
- любые иные, обоснованно необходимые и документально подтвержденные расходы, произведенные Управляющим в целях исполнения настоящего Договора.*

Необходимо отметить, что ограничение на максимальную сумму расходов, как и возможность обращаться для возмещения таких расходов к доходу от целевого капитала, немного излишне, поскольку абсолютные значения подобных расходов в настоящих условиях весьма невелики: различные комиссии брокера, услуги депозитария и пр., конечно, зависят от количества и объема операций, но при нынешних объемах эндаументов вряд ли превысят сумму в 40–50 тыс. рублей в год. Конечно, могут возникнуть условия, к которым относятся ограничения, предусмотренные данным пунктом, в первую очередь, это ситуация, когда размер эндаумента невелик. Большинство расходов имеют относительное значение, но это относительное значение, как правило, тем больше, чем меньше сумма в управлении. К тому же некоторые расходы практически не зависят от суммы, например, аудит (среднее значение на данный момент 40–60 тыс. рублей в год).

Таким образом, суммарно расходы при доверительном управлении целевым капиталом в абсолютном значении могут составить порядка 80–100 тыс. рублей в год.

Вознаграждение УК

Необходимо также понимать, что доверительное управление – это услуга, за осуществление которой необходимо платить. Управляющие компании в большинстве своем рассматривают доверительное управление целевым капиталом как новый, нарождающийся перспективный рынок при-

ложения своих умений и получения прибыли. Они абсолютно правы: в США – стране, где институт эндаументов наиболее развит, – средства эндаументов составляют важную часть финансовой системы страны (как по причине существенного суммарного объема, так и по причине длительности периода инвестирования – то, что называют «длинные» деньги).

Конечно, управляющие компании хотят на этом заработать, а вы, конечно, желаете поменьше им заплатить – не для того же вы занимались фандрайзингом. Однако с этой мыслью придется смириться – таков закон, и отдавать управляющей компании придется до 10% от дохода от доверительного управления (п. 3 ст. 18 № 275-ФЗ: *«Вознаграждение управляющей компании выплачивается за счет дохода от доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, полученного управляющей компанией за отчетный год, но не более 10% такого дохода»*).

Важно обратить внимание на практику расчета вознаграждения, используемую в большинстве управляющих компаний. Вознаграждение складывается из двух частей: management fee (фиксированное вознаграждение) и performance fee (дополнительное вознаграждение). Фиксированное вознаграждение берется обычно от балансовой стоимости активов и, как правило, не зависит от результатов управления. Дополнительное вознаграждение берется только при положительном результате управления, исчисляется с дохода. Иногда вам предложат взимать дополнительное вознаграждение только после превышения определенного уровня доходности. Схемы расчета дополнительного вознаграждения могут предлагаться и довольно сложные.

Необходимо помнить, что в Законе о целевом капитале (№ 275-ФЗ) максимальная ставка вознаграждения управляющей компании определена именно от дохода. В большинстве же случаев, получая предложения от управляющих компаний, при элементарном пересчете на доход и суммировании фиксированного и дополнительного вознаграждения вы получите цифру, превышающую установленные законом 10%. Просто уровень оплаты подобных услуг на рынке на данный момент выше установленных Законом о целевом капитале пределов.

Надо отметить, что некоторые управляющие компании в случае с целевым капиталом сейчас отказываются от фиксированного вознаграждения и предлагают более выгодные условия, чем максимальная ставка, прописанная в Законе. Однако нам представляется это очень временным и ограниченным явлением, поскольку так поступают компании, активно развивающие это направление в своей деятельности и претендующие на роль лидеров и первопроходцев. Естественно, со временем предложения выйдут на опре-

деленный уровень. Возможно, в далеком будущем, когда наступит эпоха конкуренции в сфере управления эндаументами, а процедуры устоятся, ставки упадут. Но на данный момент рассчитывать на ставку вознаграждения менее 8,5% не приходится.

3. Расходы собственника целевого капитала

Собственник целевого капитала может быть как специализированной организацией-фондом, так и неспециализированной, то есть сама НКО становится собственником целевого капитала. В силу ряда причин, о которых я говорила ранее, на февраль 2008 года не было создано ни одной организации второго типа, хотя известны случаи, когда такая работа ведется.

В обоих случаях собственник целевого капитала несет определенные организационно-административные расходы. В обоих случаях существует, по большому счету, два источника финансирования расходов собственника целевого капитала, связанных с деятельностью по эндаументу, – это средства учредителя(ей) (в случае НКО-собственника – средства самой НКО) и средства от целевого капитала.

Пункт 3 статьи 3 Закона о целевом капитале (№ 275-ФЗ) предусматривает как раз второй способ: *«Некоммерческая организация – собственник целевого капитала вправе использовать на административно-управленческие расходы, связанные с формированием целевого капитала и осуществлением деятельности, финансируемой за счет дохода от целевого капитала, не более 15% суммы дохода от доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, или не более 10% суммы дохода от целевого капитала, поступившего за отчетный год. Такими расходами являются, в частности, оплата аренды помещений, зданий и сооружений, расходы на приобретение основных средств и расходных материалов, расходы на проведение аудита, выплату заработной платы работникам некоммерческой организации, расходы на управление некоммерческой организацией или ее отдельными структурными подразделениями, расходы на приобретение услуг по управлению некоммерческой организацией или ее отдельными структурными подразделениями».*

Специализированная организация

Специализированная организация – собственник целевого капитала – это отдельное юридическое лицо, создаваемое в организационно-правовой форме фонда. Фонд, являясь отдельным юридическим лицом, несет собственные административно-хозяйственные расходы как любое юридическое лицо – естественно, никаких поблажек не предусмотрено. Даже если вы основывае-

тесь на желании минимизировать расходы фонда, существуют необходимые статьи расходов, которые вы не сможете исключить по не зависящим от вас причинам (законодательным, налоговым, практическим и т.п.): заработная плата директора (никак не меньше прожиточного минимума), заработная плата бухгалтера либо средства на бухгалтерский аутсорсинг, единый социальный налог (если не упрощенная система налогообложения), банковские расходы, плата за телефон, на второй год, скорее всего, уже и аудит и т.п.

Даже при столь скромном перечне сумма вряд ли будет менее 400 тыс. рублей в год, но это может оказаться значительным для некоторых НКО. Несложные расчеты показывают, что для обеспечения даже такого бюджета из дохода от целевого капитала необходим эндаумент не менее 2 млн долларов. Либо учредителям придется финансово поддерживать свое детище не только в первый период его жизни (когда дохода от целевого капитала еще нет, а расходы фонда все равно есть). И хотя в этом случае такие расходы формально производятся не из целевого капитала, они самым непосредственным образом с ним связаны, поскольку влияют либо на величину дохода от целевого капитала, реально направленного на его цели (в случае когда учредитель – получатель дохода от целевого капитала), либо на величину самого целевого капитала (в случае когда учредители – доноры).

НКО – собственник

В случае если вам удастся превратить свою НКО в собственника целевого капитала (не создавая для эндаумента отдельное юридическое лицо), текущие расходы будут немного меньше, однако не существенно.

С введением в структуру организации целевого капитала у вас появится необходимость оплачивать дополнительные обязанности сотрудников, покрывать юридические расходы, компенсировать резко возросшие бухгалтерские сложности, стоимость дополнительного аудита и пр.

Конечно, в таком случае можно «не замечать» подобных расходов, относя их в учете на обычную деятельность НКО. Но это только маневры на бумаге. В реальности, думаю, расходы будут соотносимы с расходами специализированной организации.

Кстати, я не рекомендовала бы такие маневры. Отсутствие расходов, «...связанных с формированием целевого капитала и осуществлением деятельности, финансируемой за счет дохода от целевого капитала...», кроме всего прочего, непременно вызовет вопросы, в том числе и у контролирующих органов.

Пункт 7 статья 2 № 275-ФЗ гласит: *«Получателем дохода от целевого капитала некоммерческой организации – собственника целевого капитала,*

не являющейся специализированной организацией, является только данная некоммерческая организация». Это означает, что в случае НКО – собственника, так же как и с Фондом, расходы будут уменьшать реальный доход от целевого капитала, направляемый по назначению.

Перечисление получателям дохода от целевого капитала

Осуществив все расходы, описанные выше, вы наконец-то дошли до того, ради чего и создавался целевой капитал – перечисления доходов от него «целевой аудитории»: на реализацию ваших некоммерческих целей. К этому моменту у вас осталось примерно 79% от полученного дохода на ваш капитал.

На настоящий момент определились уже два типа эндаументов, создаваемых в России (впрочем, как и во всем мире): для поддержки одной конкретной НКО (или, как в случае, например, с некоторыми государственными вузами, – одного из факультетов, то есть достаточно обособленной части НКО) либо для поддержки какого-либо направления деятельности в некоммерческой сфере (без спецификации конкретной организации).

Один получатель дохода

В случае когда эндаумент создается для поддержки конкретной организации (сюда же входит и случай НКО – собственника), вопрос о распределении дохода от целевого капитала в пользу получателя решается достаточно просто. Точнее, скорее всего он уже давно решен или, по крайней мере, вы знаете, как его решать.

У вас наверняка есть стратегический план организации, подкрепленный подробным финансовым планом как минимум в двух вариантах: оптимистическом и пессимистическом. (Ранее уже не раз говорилось, что организациям, не дошедшим до этого уровня планирования своей деятельности, рановато думать про создание целевого капитала.) В этом плане, конечно же, отведено должное место эндаументу и доходам от него. Вы уже знаете, сколько дохода от целевого капитала, когда и на что вам потребуется. Поэтому, соотнося все это с прогнозируемыми планами доходности, вы составляете финансовый план расходования дохода от целевого капитала и направляете его руководству вашего эндаумента (причем, как правило, это вы же и есть).

Несколько получателей дохода

В случае когда целевой капитал создан для поддержания какого-либо направления деятельности (например, издания гуманитарной научной лите-

ратуры, помощи детским больницам и т.п.), ситуация сложнее и проще одновременно.

Здесь вам придется выступать в роли классического фонда-донора: проводить конкурс проектов, раздавать гранты, следить за их исполнением, контролировать результат, принимать отчеты и т.п. Это отдельная большая и сложная работа, требующая дополнительных ресурсов и людей. И для того чтобы покрыть все эти функции, расходы такого фонда должны быть не маленькими, а соответственно, и целевой капитал – тоже.

Более простым, по сравнению с вариантом одного получателя дохода от эндаумента, в данном случае является момент определения суммы средств, которые вы можете реально перевести получателям. В случае одного получателя ваши планы на получение определенной суммы достаточно обоснованы и, если к моменту перевода сумма окажется меньше необходимого (планируете вы заранее, а жизнь на фондовом рынке вносит свои коррективы), это может быть достаточно критичным для вашей НКО. В случае нескольких получателей вы можете для купирования подобных проблем максимально приблизить дату подведения итогов конкурса на распределение финансирования к дате получения дохода от целевого капитала, что позволит вам вовремя скорректировать финансовый план и, соответственно, обязательства.

В случае поддержки разнообразных получателей дохода от целевого капитала вам также наверняка придется взять на себя дополнительные обязательства. Вам придется поработать на ниве просветительства (вспомните о распространенной неграмотности в этих вопросах) и в ряде случаев предусматривать в грантах дополнительные средства на аудит.

Статья 7 № 275-ФЗ. Требования, предъявляемые к получателю дохода от целевого капитала.

1. Расходы получателя дохода от целевого капитала, финансируемые за счет дохода от целевого капитала, и расходы, финансируемые из других источников, подлежат отдельному бухгалтерскому учету.

2. Бухгалтерский учет и бухгалтерская отчетность не являющегося собственником целевого капитала получателя дохода от целевого капитала подлежат обязательному ежегодному аудиту в части использования дохода от целевого капитала, если размер финансирования этого получателя дохода от целевого капитала за счет дохода от целевого капитала в течение отчетного года составляет более 5 млн рублей.

Собственно, специфика для получателя – только в особых требованиях аудита. А отдельный учет – это нормальное требование любого целевого финансирования, пожертвования, грантов и, надеюсь, является стандартной и давно освоенной практикой вашего получателя дохода.

Заключение

Мечтая об эндаументе, вы планировали использовать его доход на реализацию своей основной деятельности в некоммерческой сфере. На практике оказалось, что необходимо потратить часть (и, на ваш взгляд, достаточно существенную) денег совсем не на то – по мнению некоторых, на обогащение людей и организаций, подчас далеких от ваших благородных целей. Я слышала мнение, что это убивает все остальное хорошее, что есть в идее целевого капитала.

Возможно, такое мнение хотя бы частично имеет право на существование. Однако мы с ним не согласны. Мы – это те, кто занимался разработкой и занимается продвижением этого Закона как на собственном опыте, так и занимаясь консультированием.

В России только начинает складываться сообщество профессионалов НКО – и очень небольшое, людей катастрофически не хватает. Область же финансовых инвестиций – это принципиально другая сфера. Законом о целевом капитале было положено начало долгосрочной поддержки третьего сектора в РФ, опирающегося на внутренние источники в первую очередь. Этот механизм должен быть очень устойчивым, а посему он должен быть распределенным. Так что «дополнительные» расходы из эндаумента – это плата за устойчивость и минимизацию рисков. Давайте воспринимать это так, одновременно собственным опытом развивая эту сферу. И тогда, в конце концов, может быть, мы совместно сможем прийти к ситуации минимизации подобных никому не нравящихся расходов.

СУБАНОВА ОЛЬГА СЕРГЕЕВНА, доцент кафедры «Математическое моделирование экономических процессов» Финансовой академии при Правительстве Российской Федерации, к.э.н.

КРАТКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ, РАЗРЕШЕННЫХ ДЛЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ СРЕДСТВ ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА

Успешное управление целевым капиталом, подразумевающее его регулярное увеличение, зависит от грамотного управления инвестициями и корректного расчета нормы расходования¹. Первое означает, что выбор управляющей компании удачен, второе – то, что некоммерческая организация нашла «золотую середину» между достаточным финансированием текущей деятельности за счет целевого капитала и задачей его сохранения и приумножения для будущего. Однако и первое и второе невозможно без определенного багажа знаний, необходимого для вдумчивого анализа и оценки успешности действий управляющей компании.

Целью настоящей работы является краткий обзор финансовых инструментов, разрешенных для инвестирования средств целевого капитала, в помощь некоммерческим организациям, желающим сформировать инвестиционный портфель. Разумеется, что в рамках одной статьи затруднительно дать полное описание существующих инструментов, поэтому в последующем изложении особое внимание будет уделено тем Интернет-источникам, из которых заинтересованный читатель может получить дополнительную информацию.

Полезными для ознакомления будут сайты ведущих российских фондовых бирж – Московской межбанковской валютной биржи (ММВБ, www.micex.ru) и Российской торговой системы (РТС, www.rts.ru). В настоящее время ММВБ является ведущей фондовой биржей России, по итогам 2007 года ее доля в обороте российского фондового рынка составила 99%, а объем торгов был равен 1708,9 млрд долларов.

Помимо подробной информации о текущем состоянии фондового рынка, котировках, аналитических материалов и т.д. на вышеуказанных сайтах приведены методики расчета разнообразных биржевых индикаторов, среди которых следует особо выделить индексы ММВБ (MICEX Index) и РТС (RTS Index).

¹ Подходы к расчету нормы расходования целевого капитала обсуждаются в отдельной статье.

Биржевой индекс – агрегированный показатель, отражающий движение цен по совокупности ценных бумаг. Индекс РТС часто используется для оценки состояния и динамики российского фондового рынка. Расчет индекса осуществляется по определенной совокупности ценных бумаг, при этом учитывается не только количество эмитированных акций, но и количество бумаг, свободно обращающихся на рынке. Установлены ограничения, приходящиеся на долю каждой бумаги в индексе. Списки акций, участвующих в расчете индексов как ММВБ, так и РТС периодически пересматриваются.

Закон о целевом капитале установил перечень объектов, в которые могут быть размещены денежные средства, составляющие целевой капитал (рис. 1).

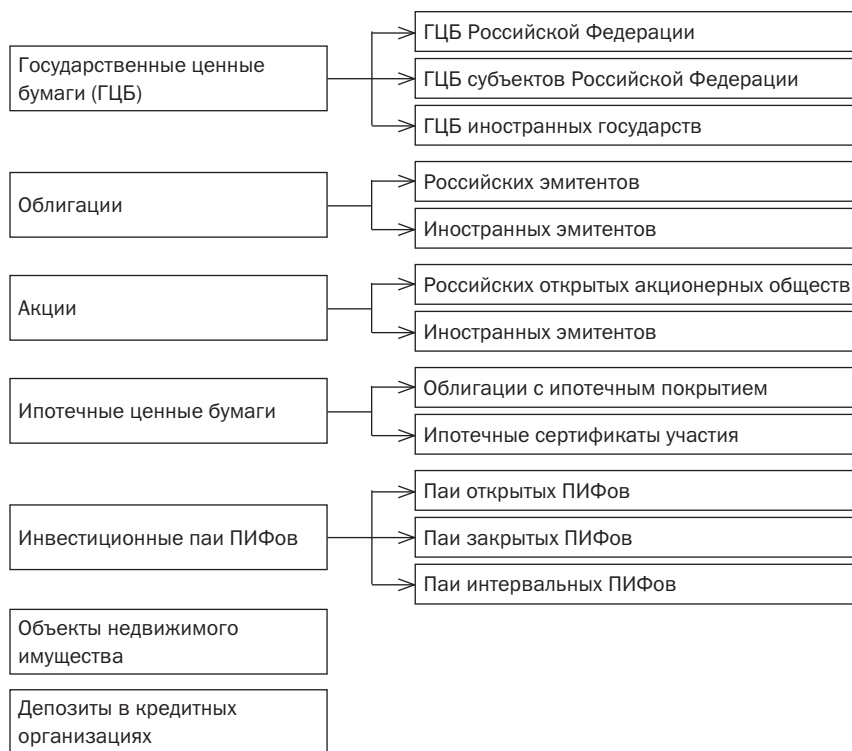


Рис. 1. Перечень объектов, разрешенных для размещения средств ЦК

Государственные ценные бумаги

Данный список не подлежит расширительному толкованию. Рассмотрим первую группу – это государственные ценные бумаги Российской Федерации, государственные ценные бумаги субъектов Российской Федерации.

Попутно отметим, что Закон о целевом капитале разрешает размещать денежные средства в государственные ценные бумаги иностранных государств, соответствующие требованиям, определяемым к долговым обязательствам иностранных государств, в которые могут размещаться средства Стабилизационного фонда Российской Федерации. Данные требования перечислены в Постановлении Правительства РФ от 21.04.2006 года № 229 «О порядке управления средствами Стабилизационного фонда РФ».

Государственными ценными бумагами (ГЦБ) признаются ценные бумаги, эмитируемые от имени Российской Федерации или местных органов власти. ГЦБ являются наиболее надежными и ликвидными ценными бумагами, поскольку они обеспечены финансовыми и иными ресурсами государства. Порядок обращения ГЦБ регламентируется, в том числе и Федеральным законом от 29.07.1998 года № 136-ФЗ «Об особенностях эмиссии и обращения государственных и муниципальных ценных бумаг». В Законе о целевом капитале установлено, что эти ценные бумаги должны быть специально выпущены Правительством Российской Федерации для размещения средств институциональных инвесторов². Уровень доходности по ГЦБ ниже, чем по другим ценным бумагам, и это связано с их высокой надежностью.

Облигации

Помимо государственных ценных бумаг денежные средства, составляющие целевой капитал, могут быть инвестированы в корпоративные облигации. Облигация (от лат. obligatio – обязательство) – эмиссионная ценная бумага на предъявителя, дающая владельцу право на получение от эмитента облигации годового дохода в виде фиксированного процента. Это инструмент займа, то есть за пользование занятыми деньгами эмитент облигации обязуется выплатить их держателю вознаграждение в виде процента в течение всего срока владения облигациями.

Существуют различные виды облигаций; так, различают:

- краткосрочные (выпущенные на срок до года включительно);
- среднесрочные (от одного года до пяти лет);
- долгосрочные (на срок свыше пяти лет).

² Всех покупателей на рынке ЦБ можно разделить на две группы: индивиды (розничные инвесторы) и институциональные инвесторы (управляющие компании, инвестиционные фонды, страховые компании и т.д.).

Помимо срока облигации можно различать по размеру процентных выплат (называемых купонами³), из всего существующего многообразия упомянем купонные и дисконтные облигации. В купонных облигациях каждый год до истечения срока погашения, ее владелец получает процентные выплаты. Кроме того, по окончании срока займа владельцу облигации выплачивается ее номинальная стоимость. Срок погашения и размер купонов устанавливает эмитент облигации.

Купоны бывают постоянные, фиксированные и переменные. В первом случае эмитент заранее сообщает, какую сумму в качестве дохода он будет периодически выплачивать инвестору. Размер купона фиксируется на весь срок обращения облигации.

Если процентные выплаты не изменяются, то это облигация с постоянным купонным доходом, в противном случае – облигация с фиксированным купонным доходом, то есть размер выплат известен, но он не постоянен, в разные годы могут быть начислены разные проценты. В облигациях с переменным купонным доходом эмитент объявляет процентную ставку на следующий купонный период.

В дисконтных облигациях (их еще называют облигациями с нулевым купоном) не выплачиваются проценты, то есть единственный платеж – это номинальная или выкупная цена облигации в конце срока обращения. Доход образуется за счет разницы между стоимостью облигации в момент эмиссии (или приобретения) и стоимостью в момент погашения (или продажи).

Общая сумма средств, которые инвестор получит по облигации, складывается из трех составляющих: суммы погашения при выкупе облигации или суммы от ее продажи, процентных выплат и процентов от реинвестирования купонов (если получаемые по облигации выплаты будут помещены на банковский депозит или инвестированы каким-либо иным образом и станут приносить доход).

Наибольший удельный вес в общем объеме размещенных государственных ценных бумаг имеют облигации федеральных займов (ОФЗ). Можно выделить четыре вида ОФЗ, отличающиеся порядком определения купонного дохода и способом погашения:

- ОФЗ с постоянным купонным доходом (ОФЗ – ПД);
- ОФЗ с фиксированным купонным доходом (ОФЗ – ФД);
- ОФЗ с переменным купонным доходом (ОФЗ – ПК);
- ОФЗ с амортизацией долга (ОФЗ – АД).

³ Термин «купон» используется с тех пор, когда владельцы облигаций отрезали настоящие купоны от своих ценных бумаг и предъявляли их, чтобы получить процентные выплаты.

Облигации федерального займа с амортизацией долга, преобладающие на рынке ГЦБ, – это именные купонные среднесрочные и долгосрочные государственные ценные бумаги, предоставляющие их владельцам право на получение при их погашении номинальной стоимости, а также дохода в виде процента, начисляемого на непогашенную часть номинальной стоимости. Погашение номинальной стоимости осуществляется частями (амортизация долга) в даты, установленные решением об эмиссии отдельного выпуска ОФЗ – АД и совпадающие с датами выплат купонного дохода по ним.

На российском фондовом рынке инвестору доступны разнообразные облигации, характеризующиеся различной доходностью, сроками погашения, условиями выплат купонного дохода и т.д. Данные об эмиссиях облигаций, размерах процентных выплат, калькулятор расчета доходности облигаций и другую актуальную информацию можно получить на сайте www.cbonds.ru

Акции

Еще один инструмент, доступный для инвестирования денежных средств, составляющих целевой капитал, – это акции российских эмитентов, созданных в форме открытых акционерных обществ. Заметим, что наряду с российскими компаниями Закон о целевом капитале разрешает вложения в облигации и акции иных иностранных эмитентов.

Акция представляет собой ценную бумагу, дающую права ее владельцу (акционеру) участвовать в управлении акционерным обществом, его прибыли и распределении остатков имущества при его ликвидации.

Различают обыкновенные и привилегированные акции. Обыкновенные акции дают право голоса на общем собрании акционеров, но дивиденды по ним могут и не выплачиваться. Дивиденд – это часть чистой прибыли акционерного общества, распределяемой среди акционеров в порядке вознаграждения. Факторами, определяющими размер дивиденда, являются условия его выплаты, масса чистой прибыли и пропорции ее распределения.

Привилегированные акции, наоборот, не дают право голоса, но дивиденды по ним выплачиваются в обязательном порядке, и их минимальный размер гарантируется при выпуске таких акций. Дивиденд по привилегированным акциям, как правило, объявляется в процентах от номинала, который устанавливается эмитентом при выпуске акций.

$$Див_{пр} = N \times f,$$

где N – номинал привилегированной акции; f – ставка выплачиваемого процента.

Инвестор, вложивший свои средства в акции, подвергается воздействию большего финансового риска, чем владелец облигации. Под риском

можно понимать неопределенность в получении будущих доходов, то есть возможность возникновения убытков или получения доходов, размеры которых ниже прогнозируемых. Можно сказать, что привилегированные акции занимают промежуточное положение между облигациями, обеспечивающими инвестору постоянный доход, и обыкновенными акциями.

Разница между чистой прибылью и выплаченным дивидендом по привилегированным акциям представляет собой доход на обыкновенные акции:

$$\text{Доход на акцию} = \frac{\text{Чистая прибыль} - \text{Див}_{\text{пр}}}{\text{Кол-во обыкновенных акций}}$$

Существуют различные финансовые коэффициенты и показатели, с помощью которых инвесторы принимают решение о выборе тех или иных акций. В случае с инвестированием целевого капитала формирование портфеля будет осуществляться управляющей компанией, поэтому НКО будут избавлены от необходимости анализа динамики фондового рынка, отчетности предприятий-эмитентов, аналитических обзоров и т.д.

Поэтому обратим внимание лишь на некоторые важные моменты, связанные с инвестированием в акции. Первое – это понятие рыночной цены, под которой понимается соглашение между двумя сторонами сделки, покупателем и продавцом, заключенное в конкретный момент времени. Эта стоимость зависит от большого числа факторов, причем не всегда объективных. В биржевых сводках, как правило, указывают максимальное и минимальное значение рыночной цены акций за определенный период (например, один день).

Второе замечание касается общей ситуации на фондовом рынке, преобладания восходящей (ее еще называют бычьей) и нисходящей (медвежьей) тенденций. Важность знания о преобладающем направлении рынка позволит точнее оценить успешность работы управляющей компании. Кроме того, планирование расходов целевого капитала будет основываться на оценке вероятной доходности инвестиций, поэтому следует обращать пристальное внимание на общую ситуацию на фондовом рынке.

Ипотечные ценные бумаги

Целевой капитал можно инвестировать в ипотечные ценные бумаги (ИЦБ), выпущенные в соответствии с законодательством Российской Федерации об ипотечных ценных бумагах.

Согласно Федеральному закону от 11 ноября 2003 года № 152-ФЗ «Об ипотечных ценных бумагах», существует два вида ипотечных ценных бумаг:

– облигации с ипотечным покрытием – облигации, исполнение обязательств по которым обеспечивается залогом ипотечного покрытия;

– ипотечные сертификаты участия, которые дают право их обладателям одновременно быть участниками общей собственности на имущество, а также учредителями и выгодоприобретателями по договору доверительного управления имуществом. Следует обратить внимание, что доход по ипотечным сертификатам участия не фиксирован, в отличие от облигаций с ипотечным покрытием, то есть заранее оценить размеры дохода нельзя.

Отличительной особенностью ИЦБ является наличие ипотечного покрытия, в состав которого включаются: права требования по кредитным договорам и договорам займа и (или) ипотечные сертификаты участия, удостоверяющие долю их владельцев в праве общей собственности на другое ипотечное покрытие, денежные средства в рублях или иностранной валюте, а также государственные ценные бумаги и недвижимое имущество.

Поскольку российский рынок ипотечных ценных бумаг находится в стадии становления (первые торги на ММВБ облигациями с ипотечным покрытием состоялись в декабре 2006 года), оценивать доходность этого вида ценных бумаг затруднительно. Согласно существующим экспертным мнениям, доходность ипотечных ценных бумаг – от 8 до 12%.

Инвестиционные паи ПИФов

Денежные средства, составляющие целевой капитал, могут быть размещены в паи инвестиционных фондов. Согласно Федеральному закону от 29.11.2001 года № 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах», паевой инвестиционный фонд (ПИФ) – обособленный имущественный комплекс, состоящий из имущества, переданного в доверительное управление управляющей компании учредителем (учредителями) доверительного управления с условием объединения этого имущества с имуществом иных учредителей доверительного управления и из имущества, полученного в процессе такого управления, доля в праве собственности на которое удостоверяется ценной бумагой, выдаваемой управляющей компанией.

Иными словами, паевой инвестиционный фонд – это просто сложенные вместе средства пайщиков (паи), на которые управляющая компания приобретает ценные бумаги или другие ценности. За счет объединения инвестиции осуществляются на более выгодных условиях, чем это было бы возможно для каждого отдельного пайщика.

Каждый инвестиционный пай удостоверяет одинаковую долю в фонде и одинаковые права. Количество инвестиционных паев, принадлежащих одному владельцу, может выражаться дробным числом. Отметим, что ни

одна другая ценная бумага, кроме пая, не может быть приобретена долями. Инвестору может принадлежать 0,005 пая или, например, 3,5.

Имущество, составляющее паевой инвестиционный фонд, является общим имуществом пайщиков и принадлежит им на праве общей долевой собственности. Раздел имущества, составляющего ПИФ, и выделение из него доли в натуре не допускается. Например, если предположить, что один пай продается по 100 рублей, а всего продано 100 тыс. паев, то паевой фонд собрал 10 млн рублей. Собранные денежные средства инвестируются в 100 тыс. акций какого-либо предприятия. Если пайщику принадлежит 100 паев из 100 тыс., то это вовсе не означает, что пайщику принадлежит 1000 акций этого предприятия.

По типу (режиму работы с пайщиками) различают три вида паевых инвестиционных фондов:

– Открытые паевые инвестиционные фонды, в которых пай можно купить или продать в любой рабочий день. Средства пайщиков инвестируются в высоколиквидные активы, поскольку управляющая компания сталкивается с необходимостью держать часть портфеля в свободных денежных средствах для того чтобы удовлетворить поступающие заявки на погашение паев.

– Закрытые паевые инвестиционные фонды (ЗПИФ), в которых пай предъявляется к погашению управляющей компании только после окончания срока действия договора доверительного управления. Закон о целевом капитале разрешает размещать денежные средства, составляющие целевой капитал, в инвестиционные пай закрытых ПИФов, если правилами доверительного управления этими паевыми инвестиционными фондами предусматривается выплата дохода от доверительного управления не реже одного раза в год. Только в ЗПИФах выплачивается промежуточный доход.

– Интервальные паевые фонды, в которых продажа паев или принятие их к погашению осуществляется не в любой рабочий день, а только несколько раз в год в определенные периоды (интервалы) времени – как правило, в течение двух недель четыре раза в год. Однако если пай интервального фонда нельзя предъявить к выкупу в любое время, это не означает, что от него нельзя избавиться: многие интервальные фонды прошли листинг на бирже и получили таким образом возможность ежедневного обращения паев.

Количество инвестиционных паев открытого и интервального фондов не ограничивается, и управляющий может аккумулировать сколь угодно большую денежную сумму (в общем случае, чем больше собранная сумма, тем лучше для управляющего). Связано это с тем, что эмиссия производится по мере необходимости и зависит только от наличия спроса. В закрытых

паевых фондах фиксируется количество паев, которое указывается в правилах фонда.

По категориям (или уровням рискованности вложений) ПИФы могут быть: фондами акций, фондами облигаций, смешанных инвестиций (в которые включены как акции, так и облигации), индексными фондами (инвестирующими в акции или облигации, входящие в расчет индексов, как правило, ММВБ или РТС), фондами фондов (инвестирующими в паи других фондов) денежного рынка.

Закрытые фонды также могут быть фондами недвижимости, прямых и венчурных инвестиций, ипотечными. ПИФ может вкладывать деньги пайщиков в определенные классы активов с определенными ограничениями. Так, например, можно различать отраслевые фонды, когда собранные средства инвестируются в акции предприятий одной отрасли; фонды перспективных вложений, реализующие определенные инвестиционные идеи: акции малоизвестных компаний, но с определенным потенциалом роста.

Инвестор получает доход в виде роста стоимости пая, а не в виде процентов или дивидендов. Сопоставляя доходности всех трех типов ПИФов, можно отметить следующее. При прочих равных доходность интервальных ПИФов в целом выше, чем у открытых фондов. Основной причиной этому служит то, что интервальные фонды могут вкладывать средства пайщиков в низколиквидные ценные бумаги, которые трудно продать в короткий период, но при долгосрочном инвестировании они приносят ощутимую прибыль.

В целом результаты работы паевых инвестиционных фондов во многом зависят от общей рыночной ситуации. Так, по закону две трети рабочих дней в месяц открытый ПИФ обязан держать не менее 50% своего капитала в ценных бумагах, и если мы рассматриваем ПИФ акций, то в случае обвала рынка его доходность будет отрицательная. Вероятен отток клиентов.

Управляющие закрытых ПИФов обладают большей свободой при формировании инвестиционных портфелей, чем менеджеры открытых и интервальных фондов, так часть активов могут инвестировать в акции, недоступные для открытых фондов, например, в акции закрытых акционерных обществ. До 35% активов ЗПИФ может приходиться на ценные бумаги одного эмитента, в то время как для открытых и интервальных ПИФов – не более 15%.

Одним из наиболее важных показателей деятельности паевых инвестиционных фондов является стоимость чистых активов фонда (СЧА). Стоимость чистых активов фонда показывает размер фонда: чем больше СЧА, тем крупнее фонд. Стоимостью пая принято называть стоимость чистых активов в расчете на одну акцию (пай). В открытых паевых инвестиционных фондах стоимость пая рассчитывается ежедневно. Более подробную информацию

о паевых инвестиционных фондах, результатах деятельности управляющих можно получить на сайте Национальной лиги управляющих www.nlu.ru.

Важно отметить, что ценные бумаги (за исключением инвестиционных паев открытых инвестиционных фондов) должны обращаться на организованном рынке ценных бумаг. Организованным рынком называется место, где собираются продавцы и покупатели для осуществления торговых операций по определенным правилам (установленный порядок проведения торгов, открытость в осуществлении торговых операций, официальные правила установления курсов и котировок и т.д.). Фондовая биржа представляет собой организованный рынок, на котором владельцы ценных бумаг совершают сделки купли-продажи через членов биржи, выступающих в качестве посредников.

Объекты недвижимого имущества

Закон о целевом капитале разрешает инвестировать денежные средства, составляющие целевой капитал, в объекты недвижимого имущества. Долгое время инвестиции в недвижимость рассматривались как один из способов диверсификации инвестиционного портфеля. Однако в настоящее время инвестиции в недвижимое имущество все чаще являются отдельными статьями получения дохода, поскольку демонстрируют более высокую доходность, чем традиционные ценные бумаги.

Инвестиции в недвижимость обладают специфическими особенностями. Прежде всего ценообразование на рынке недвижимости – результат оценки недвижимого имущества и переговоров между участниками сделки. Следует обратить внимание, что с точки зрения оценщиков «рыночная стоимость» объекта недвижимости подразумевает абстрагирование от конкретного владельца и его целей (иначе возникает «инвестиционная стоимость», то есть стоимость в глазах конкретного инвестора). Все нормативные документы, в том числе и Приказ Федеральной службы по финансовым рынкам (ФСФР) от 14.06.2007 года № 07-67/пз-н «Об утверждении правил расчета стоимости чистых активов, находящихся в доверительном управлении управляющей компании...»⁴, оперируют понятием рыночной стоимости. Рыночная стоимость постоянно изменяется, поэтому корректно оперировать оценкой на конкретную дату. Оценочная стоимость объекта недвижимого имущества признается равной итоговой величине его рыночной стоимости, указанной в отчете об оценке этого объекта недвижимого имущества, составленном

⁴ С другими нормативными документами, регламентирующими деятельность управляющих компаний, можно ознакомиться на сайте ФСФР www.fcsfm.ru.

в порядке, предусмотренном Федеральным законом от 29.07.1998 года № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в РФ».

Еще одна немаловажная особенность заключается в том, что недвижимость, в отличие от других активов, в большей степени нуждается в управлении, то есть обслуживании и эксплуатации, капитальном ремонте и т.д. От эффективности управления существенно зависит уровень доходности. Источниками дохода от инвестиций в недвижимость могут быть увеличение рыночной стоимости недвижимости в течение длительного периода и предоставление недвижимости в аренду. Затраты на поддержку имеющейся недвижимости в надлежащем состоянии уменьшают возможный доход.

Депозиты в кредитных организациях

Денежные средства, составляющие целевой капитал, могут быть размещены на депозитах в кредитных организациях. Закон о целевом капитале разрешает как рублевые депозиты, так и депозиты в иностранной валюте. Вклады в рублях, в зависимости от сроков размещения, могут принести доходность от 10,75 до 14%. При размещении средств в иностранной валюте доходность будет меньше, а в ряде случаев сопоставима с рублевыми вкладами.

Среди очевидных преимуществ такого способа инвестирования денежных средств – фиксированный размер дохода (банк гарантирует возврат основной суммы и выплату процентов по вкладу). В условиях неопределенности будущей динамики фондового рынка заранее спрогнозированный размер дохода позволит некоммерческой организации улучшить систему финансового планирования. В то же время низкая доходность по депозитам – серьезный недостаток в случае роста фондового рынка.

Передача целевого капитала в доверительное управление не сопровождается принятием управляющей компанией на себя обязательств вернуть собранные пожертвования в том же объеме и выплатить доход. В результате действий управляющей компании размер целевого капитала может как увеличиться, так и уменьшиться. Поэтому формирование инвестиционного портфеля и обсуждение достоинств и недостатков разрешенных Законом инструментов должно проходить в тесном контакте с управляющей компанией.