

**Комиссия Общественной палаты Российской Федерации
по вопросам развития благотворительности,
милосердия и волонтерства**

**Министерство экономического развития
и торговли Российской Федерации**

**ПРАКТИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ
ОБЩЕСТВЕННЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ
ПО ВНЕДРЕНИЮ МОДЕЛИ ЦЕЛЕВОГО
КАПИТАЛА НЕКОММЕРЧЕСКИХ
ОРГАНИЗАЦИЙ**

Под ред. С.А. Рубашкиной

Москва 2007

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 4

ПРИМЕНЕНИЕ ОТДЕЛЬНЫХ НОРМ И НОВЫЕ НОРМЫ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА, СВЯЗАННОГО С ФОРМИРОВАНИЕМ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА 6

Т.А. Илюшников, заместитель начальника отдела налогового стимулирования социально-экономического развития Минэкономразвития России, старший научный сотрудник АНХ при Правительстве РФ, к.э.н.

Н.С. Демьянская, консультант Отдела налогового стимулирования социально-экономического развития Департамента стратегии социально-экономических реформ Минэкономразвития России

О НЕКОТОРЫХ ПРАКТИЧЕСКИХ АСПЕКТАХ СОЗДАНИЯ И ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НКО, СОБСТВЕННИКОВ ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА 19

Т.А. Илюшников, заместитель начальника отдела налогового стимулирования социально-экономического развития Минэкономразвития России, старший научный сотрудник АНХ при Правительстве РФ, к.э.н.

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ СОЗДАНИЯ ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА – ПРАКТИЧЕСКИЕ СОВЕТЫ 31

С.Н. Лаврова, исполнительный директор Фонда Европейского университета в Санкт-Петербурге, Финансовый директор Европейского университета в Санкт-Петербурге

А.М. Самолетова, менеджер по корпоративным связям Отдела развития Европейского университета в Санкт-Петербурге

ОРГАНИЗАЦИЯ ЭФФЕКТИВНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ СО ВСЕМИ УЧАСТНИКАМИ ПРОЦЕССА ПО ФОРМИРОВАНИЮ И УПРАВЛЕНИЮ ЦЕЛЕВЫМ КАПИТАЛОМ 45

В.Я. Белоцерковская, главный бухгалтер Фонда развития некоммерческих организаций «Школа НКО»

РАЗРАБОТКА И РЕАЛИЗАЦИЯ ФАНДРАЙЗИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ СРЕДСТВ В ЦЕЛЕВОЙ КАПИТАЛ ВЫСШЕГО УЧЕБНОГО ЗАВЕДЕНИЯ 55

Д.А. Дегтерев, ответственный секретарь Попечительского совета МГИМО

А.В. Стельмах, начальник отдела развития фандрайзинга и карьеры МГИМО (У) МИД России

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВЫБОРУ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ В УПРАВЛЕНИИ ЦЕЛЕВЫМ КАПИТАЛОМ 63

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

А.А. Курушин, генеральный директор ООО Инвестиционная компания «Центр развития фондовых технологий» (г. Москва)

ОСНОВАНИЯ ДЛЯ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРА С УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИЕЙ И ПЕРЕДАЧИ ПОЖЕРТВОВАНИЙ В ДОВЕРИТЕЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ 74

О.В. Войтович, начальник юридического управления ООО «ИФС»

Приложение № 1 88

Приложение № 2 92

Приложение № 3 100

ВВЕДЕНИЕ

Первый год внедрения модели целевого капитала НКО в российскую практику выявил потребности участников данного процесса – донорских и некоммерческих организаций, управляющих компаний, потенциальных частных жертвователей – в развитии норм законодательства, регулирующих формирование и управление капиталом. По мнению представителей заинтересованных сторон, в настоящее время наиболее актуальными проблемами в сфере правового регулирования порядка формирования и использования целевого капитала НКО являются:

- введение льгот по налогообложению для потенциальных жертвователей;
- расширение списка разрешенных законом источников для формирования имущества целевого капитала;
- регулирование финансовых инструментов, используемых управляющими компаниями при доверительном управлении имуществом, составляющим целевой капитал;
- расширение списка целей формирования и использования дохода от целевого капитала.

В то же время Минэкономразвития России продолжает работу по разработке российского законодательства о целевом капитале НКО.

Летом 2007 г. вступил в действие Федеральный закон от 19 июля 2007 г. № 195-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части формирования благоприятных налоговых условий для финансирования инновационной деятельности», внесший изменения в Закон № 276-ФЗ. В связи с этими изменениями некоммерческие организации могут не учитывать доходы по налогу на прибыль, связанные с пополнением и формированием целевого капитала некоммерческих организаций, уже при составлении налоговой декларации за 9 месяцев 2007 г.

13 сентября 2007 г. было подписано Распоряжение Правительства Российской Федерации № 1227-р «О перечне видов платной деятельности, которую вправе осуществлять некоммерческая организация – собственник целевого капитала, за исключением специализированной организации». Это значит, что в России открылась возможность для появления второго типа собственников целевого капитала – некоммерческих организаций, которые в отличие от специализированных организаций будут использовать доходы от управления целевым капиталом исключительно на реализацию собственных уставных целей.

В настоящее время Минэкономразвития России разрабатывает новый законопроект, направленный на регулирование деятельности НКО, который предусматривает предоставление социальных налоговых вычетов в отношении физических лиц, передающих денежные средства на формирование и пополнение целевого капитала. Если данный законопроект будет принят, у российских частных доноров появится экономический стимул для поддержки некоммерческих организаций – собственников капитала.

Инициативы Минэкономразвития России по развитию законодательства о целевом капитале НКО активно поддерживаются Комиссией Общественной палаты Российской Федерации по вопросам развития благотворительности, милосердия и волонтерства, которая в 2007 г. совместно с Форумом Доноров и другими партнерскими организациями развернула их широкое экспертное обсуждение и провела ряд публичных мероприятий по данной теме.

В июне 2007 г. актуальные вопросы, связанные с внедрением модели целевого капитала, обсуждались в рамках Всероссийского форума «Благотворительность в российских регионах: проблемы и перспективы развития», организованного по инициативе Комиссии в Санкт-Петербурге. В форуме приняло участие более 300 человек из 63 регионов страны – руководители профильных министерств и ведомств, члены Федерального Собрания Российской Федерации, представители региональной исполнительной и законодательной власти, некоммерческих организаций, крупных корпораций и региональных компаний, члены Общественной палаты Российской Федерации, представители медиа-холдингов и региональных СМИ. Участники форума рекомендовали Минэкономразвития России при поддержке Общественной палаты организовать широкую информационно-просветительскую кампанию по применению закона о целевом капитале.

Данное издание является одним из шагов, предпринимаемых Комиссией совместно с Минэкономразвития России, с целью информационной поддержки заинтересованных организаций. По своему содержанию оно дополняет первый сборник методических рекомендаций по применению законов о целевом капитале (№275-ФЗ и №276-ФЗ), изданный в мае 2007 г.

Т.А. Илюшников, заместитель начальника отдела налогового стимулирования социально-экономического развития Минэкономразвития России, старший научный сотрудник АНХ при Правительстве РФ, к.э.н.

Н.С. Демьянская, консультант Отдела налогового стимулирования социально-экономического развития Департамента стратегии социально-экономических реформ Минэкономразвития России

ПРИМЕНЕНИЕ ОТДЕЛЬНЫХ НОРМ И НОВЫЕ НОРМЫ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА, СВЯЗАННОГО С ФОРМИРОВАНИЕМ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА

В современной государственной политике Российской Федерации утвердился курс на поддержание и развитие финансирования деятельности некоммерческих организаций. Однако полностью регулировать отношения, связанные с формированием и использованием целевого капитала, не представляется возможным только в рамках принятого Федерального закона от 30 декабря 2006 г. № 275-ФЗ «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций» (далее по тексту – Закон № 275-ФЗ). В целях совершенствования правового поля в области финансирования некоммерческих организаций и администрирования финансовых взаимоотношений между заинтересованными сторонами необходимо проведение дальнейшей работы по развитию законодательной базы в данной области. Кроме того, в практике применения и использования целевого капитала существенную роль играет разъяснение отдельных норм законодательства и порядка их применения.

Учитывая, что указанный вид правоотношений по формированию и использованию целевого капитала является новеллой в практике применения российского законодательства, на государственном уровне продолжается процесс его систематизации, уточнения и упорядочения.

Кроме того, в связи с прямым указанием в Законе № 275-ФЗ на необходимость разработки дополнительных нормативных правовых актов в заинтересованных федеральных органах исполнительной власти проводится активная работа по созданию и принятию ряда нормативных правовых документов.

Остановимся подробнее на данных аспектах.

Виды платной деятельности, которую вправе осуществлять некоммерческие организации – собственники целевого капитала, за исключением специализированной организации

В соответствии со статьей 19 Закона № 275-ФЗ установлено, что положения, касающиеся некоммерческих организаций – собственников целевого капитала, не являющихся специализированными организациями, применяются со дня установления Правительством Российской Федерации перечня видов платной деятельности, которую вправе осуществлять некоммерческие организации – собственники целевого капитала.

В связи с этим возникла необходимость разработки Правительством Российской Федерации соответствующего нормативного акта, призванного классифицировать возможные виды указанной деятельности для некоммерческих организаций, не являющихся специализированными¹.

В целях реализации данной правовой нормы Минэкономразвития России было поручено обеспечить подготовку проекта распоряжения Правительства Российской Федерации об утверждении перечня видов платной деятельности, которую вправе осуществлять некоммерческие организации – собственники целевого капитала. Подготовка и принятие проекта распоряжения потребовало продолжительного совместного обсуждения с различными заинтересованными государственными органами исполнительной власти и выработки единого с правовой и экономической точки зрения решения.

В результате проделанной работы был сформирован нормативный правовой акт, направленный на поддержку неспециализированных некоммерческих организаций, занятых в сфере образования, науки, здравоохранения, культуры, физической культуры и спорта (за исключением профессионального спорта), искусства, архивного дела, социальной помощи (поддержки). В указанном документе непосредственно отражены определенные виды деятельности, которые имеют право осуществлять данные организации.

Одновременно те некоммерческие организации, которые не осуществляют поименованные виды деятельности и являются специализированными организациями управления целевым капиталом, имеют возможность осуществлять свою деятельность по другой схеме привлечения целевого капитала, действующей с момента вступления в силу Закона (эта схема охватывает более широкий круг НКО – возможных получателей дохода от управления целевым капиталом).

¹ Распоряжение Правительства Российской Федерации от 13 сентября 2007 г. № 1227-р «О перечне видов платной деятельности, которую вправе осуществлять некоммерческая организация – собственник целевого капитала, за исключением специализированной организации» (см. Приложение № 1).

По сути, принятое распоряжение Правительства Российской Федерации направлено на установление закрытого перечня платных видов деятельности, которую вправе осуществлять некоммерческие организации – собственники целевого капитала. При этом в целях унификации системы использования правовых терминов и видов деятельности был применен единообразный подход на основе Общероссийского классификатора видов экономической деятельности (ОКВЭД). Данное заключение о заимствовании классификации из ОКВЭД в первую очередь было связано с тем, что ОКВЭД используется при решении таких задач, как:

- классификация и кодирование видов экономической деятельности, зачисляемых хозяйствующими субъектами при регистрации;
- определение основного и других фактически осуществляемых видов экономической деятельности хозяйствующих субъектов;
- разработка нормативных правовых актов, касающихся государственного регулирования отдельных видов экономической деятельности;
- осуществление государственного статистического наблюдения по видам деятельности за развитием экономических процессов;
- подготовка статистической информации для сопоставлений на международном уровне.

Однако следует сразу обратить внимание, что перечень платных видов деятельности не был полностью продублирован из классификатора.

В данном перечне отражены лишь те виды деятельности, использование дохода от осуществления которых ведет к обеспечению достижения общих целей, поставленных перед организацией. В соответствии с гражданским законодательством некоммерческие организации не могут осуществлять предпринимательскую деятельность, направленную на извлечение прибыли, за исключением той деятельности, которая служит достижению целей, ради которых они созданы, и соответствующую этим целям. Поэтому из перечня были исключены те виды деятельности, которые не являются социально-значимыми и не соответствуют целям формирования целевого капитала¹.

Кроме того, в перечне видов платной деятельности, которую вправе осуществлять некоммерческая организация – собственник целевого капитала, за исключением специализированной организации, существуют ограничения, отраженные в примечании к нему.

Так, примечание предусматривает 10 особенностей, которые необходимо учитывать при применении данного документа:

¹ Напомним, что в соответствии со ст. 3 Закона № 275-ФЗ формирование и использование дохода от целевого капитала может осуществляться только в сферах образования, науки, здравоохранения, культуры, физической культуры и спорта (за исключением профессионального спорта), искусства, архивного дела, социальной помощи (поддержки).

1) Разрешается осуществлять такой вид платной деятельности, как издание газет, за исключением рекламных (код по ОКВЭД ОК 22.12). Данное исключение связано с тем, что рекламой является информация, направленная на привлечение внимания к объекту рекламирования, формирование или поддержание интереса к нему и его продвижение на рынке (согласно законодательству о рекламе). Соответственно реклама является одним из методов осуществления добросовестной конкуренции на рынке, а значит, напрямую связана с осуществлением предпринимательской деятельности и не может быть применена в целях формирования целевого капитала.

2) Одновременно разрешается издание журналов и периодических публикаций, за исключением рекламных (код по ОКВЭД ОК 22.13), как указывалось ранее, в целях недопущения осуществления предпринимательской деятельности, не связанной с целями создания целевого капитала.

3) В перечне предоставлена возможность соответствующим некоммерческим организациям осуществлять брошюровочно-переплетную и отделочную деятельность, за исключением отделки отпечатанных бланков, этикеток, рекламной продукции и проспектов, поскольку данное исключение представляет собой коммерческую деятельность (код по ОКВЭД ОК 22.23).

Данная возможность представляется актуальной в первую очередь для некоммерческих организаций в сфере образования, культуры и искусства, так как представляется, что деятельность таких организаций зачастую сопровождается изданием различных газет, журналов, сборников статей, информационных буклетов, брошюр и т.п. Данное мнение можно отнести и к первым двум примечаниям.

4) Деятельность по производству медикаментов допускается только в части производства лекарственных средств (лекарств), состоящих из смеси двух и более компонентов для использования в терапевтических или профилактических целях, не расфасованных или расфасованных в виде дозированных лекарственных форм или в упаковке для розничной продажи (код по ОКВЭД ОК 24.42.1).

Речь идет о так называемых медикаментах для внутреннего использования.

5) Покупка и продажа земельных участков может осуществляться только в части участков, находящихся в собственности НКО (код по ОКВЭД ОК 70.12.3).

Земельный участок в соответствии с гражданским законодательством является недвижимым имуществом. Совершению сделок в отношении прав на недвижимое имущество в российском законодательстве уделяется особенно пристальное внимание. Соответственно некоммерческие организации могут совершать сделки в отношении прав только на собственные земельные участки, чтобы использовать полученный доход исключительно на свои уставные цели.

6) Также некоммерческие организации, являющиеся больничными учреждениями широкого профиля и специализированными, вправе осуществ-

лять соответствующую деятельность, за исключением медицинской деятельности, осуществляемой лепрозориями, военными госпиталями и тюремными больницами, а также обеспечения пребывания в таких учреждениях (код по ОКВЭД ОК 85.11.1).

Данное ограничение связано с тем, что деятельность лепрозориев, военных госпиталей и тюремных больниц относится к компетенции государства. Вместе с тем следует отметить, что подобные организации могут быть получателями доходов от управления целевым капиталом, находящегося в собственности специализированной некоммерческой организации (фонда).

7) Некоммерческие организации имеют право на предоставление социальных услуг без обеспечения проживания, за исключением предоставления материальной помощи отдельным лицам и семьям на дому или в других местах оказания помощи жертвам стихийных бедствий, благотворительной деятельности (сбор средств и др.) или другой деятельности по оказанию помощи, связанной с предоставлением социальных услуг, деятельности врачебно-трудовых экспертных комиссий (код по ОКВЭД ОК 85.32).

Представляется, что перечисленные в качестве исключения виды деятельности должны осуществляться на бесплатной основе.

8) В отношении такого кода по ОКВЭД ОК 92.43.3, как «Прочая зрелищно-развлекательная деятельность, не включенная в другие группировки» также существуют ограничения. Данную деятельность возможно осуществлять только в части представлений кукольных театров.

Учитывая, что раздел «Прочая зрелищно-развлекательная деятельность, не включенная в другие группировки», достаточно широк, разработчики выделили конкретный вид разрешаемой платной деятельности.

9) Допускается деятельность спортивных объектов, за исключением деятельности в сфере профессионального спорта, а также деятельности, касающейся полей для гольфа (код по ОКВЭД ОК 92.61).

В данном случае разработчики принимали во внимание, что, поскольку такая спортивная игра, как гольф не является социально-значимой, а также охватывает узкий круг обеспеченных слоев населения, у которого имеется возможность заниматься данным видом спорта за счет собственных средств, на данном этапе подобным некоммерческим организациям не предоставлено право формирования целевого капитала в своей собственности.

10) Разрешена также прочая деятельность в области спорта только в части, касающейся деятельности спортивных школ и школ верховой езды, а также организации и проведения спортивных мероприятий на открытом воздухе или в закрытом помещении для любителей. Такие мероприятия могут проводиться организациями, имеющими или не имеющими свои спортивные объекты: футболъ-

ными, хоккейными, плавательными клубами, боксерскими, борцовскими, оздоровительными или культуристскими клубами, клубами любителей зимних видов спорта, шахматными и шашечными клубами, клубами любителей домино, а также легкоатлетическими и стрелковыми клубами (код по ОКВЭД ОК 92.62).

В целом можно отметить, что избранный разработчиками подход на основе ОКВЭД не всегда отражает достаточную степень детализации конкретного вида деятельности, в связи с чем на практике могут возникнуть определенные трудности с применением данного документа.

Правила расчета стоимости чистых активов, находящихся в доверительном управлении управляющей компании по договору доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал

Положения ст. 17 Закона № 275-ФЗ, в частности, предписывают, что управляющая компания при осуществлении деятельности по доверительному управлению имуществом, составляющим целевой капитал, обязана осуществлять расчет стоимости чистых активов, находящихся в доверительном управлении управляющей компании по договору доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, в порядке и сроки, которые установлены нормативными правовыми актами федерального органа исполнительной власти в области финансовых рынков. При этом стоимость чистых активов рассчитывается отдельно по каждому переданному в доверительное управление целевому капиталу.

В целях реализации данной нормы в настоящее время Федеральной службой по финансовым рынкам был издан приказ от 6 июля 2007 г. № 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» (далее именуется – Правила расчета)¹.

Стоимость чистых активов рассчитывается отдельно по каждому переданному в доверительное управление целевому капиталу как разность стоимости имущества, составляющего целевой капитал, и величиной обязательств в составе кредиторской задолженности, подлежащих исполнению за счет указанного имущества.

При этом стоимость имущества, составляющего целевой капитал, определяется как сумма:

1) денежных средств и иностранной валюты, размещенной на банковских счетах и депозитах в кредитных организациях;

2) оценочной стоимости иного имущества, составляющего целевой капитал, определяемой в соответствии с настоящими Правилами;

¹ См. Приложение № 2.

3) дебиторской задолженности.

Оценочная стоимость ценных бумаг признается равной их рыночной стоимости, определенной на дату определения оценочной стоимости имущества, составляющего целевой капитал (если иное не предусмотрено указанными Правилами расчета).

П. 6 Правил расчета предусмотрено, что рыночная стоимость ценных бумаг определяется, исходя из их количества в имуществе, составляющем целевой капитал, и рыночной цены одной ценной бумаги, рассчитанной в порядке, применяемом для определения налоговой базы по налогу на доходы физических лиц в соответствии с главой 23 Налогового кодекса РФ.

Ст. 212 Налогового кодекса РФ устанавливает, что рыночная цена определяется в соответствии с «Порядком расчета рыночной цены, эмиссионных ценных бумаг и инвестиционных паев паевых инвестиционных фондов, допущенных к обращению через организаторов торговли», утвержденным Постановлением ФКЦБ РФ от 24.12.2003 N 03-52/пс, а ст. 214.1 Налогового кодекса РФ дает определение понятию «рыночная котировка ценной бумаги», под которой понимается средневзвешенная цена ценной бумаги по сделкам, совершенным в течение торгового дня через организатора торговли (понятие «рыночной котировки ценной бумаги» исключено из ст. 214.1 Федеральным законом РФ от 24 июля 2007 г. № 216-ФЗ, вступающим в силу с 1 января 2008 г.).

По нашему мнению и мнению экспертов, в данной ситуации не ясно при определении рыночной стоимости ценных бумаг для целей расчета стоимости чистых активов, находящихся в доверительном управлении управляющей компании по договору доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, вправе ли руководствоваться «Порядком расчета рыночной цены, эмиссионных ценных бумаг и инвестиционных паев паевых инвестиционных фондов, допущенных к обращению через организаторов торговли», утвержденным Постановлением ФКЦБ РФ от 24.12.2003 № 03-52/пс.

По нашему мнению, по данному вопросу требуется уточнить официальную позицию Федеральной службы по финансовым рынкам.

В случае если на дату расчета стоимости чистых активов рыночная цена ценной бумаги не может быть рассчитана в соответствии с п. 6 Правил расчета (отсутствует рыночная цена), оценочная стоимость ценных бумаг определяется согласно формуле и расчетам, предусмотренным отдельно в п. 7 Правил расчета.

Также в Правилах расчета предусмотрен способ расчета оценочной стоимости облигаций, срок погашения которых наступил; оценочной стоимости ценных бумаг в имуществе, составляющем целевой капитал, подлежащих передаче во исполнение обязательств по сделке с ценными бумагами; оценочной стоимо-

сти инвестиционных паев паевого инвестиционного фонда и ипотечных сертификатов участия и т.д.

Стоимость имущества, составляющего целевой капитал, определяется на дату расчета стоимости чистых активов. При этом важно подчеркнуть, что стоимость чистых активов рассчитывается на:

- 1) дату передачи имущества, составляющего целевой капитал, в доверительное управление не позднее рабочего дня, следующего за указанной датой;
- 2) конец дня прекращения договора доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, не позднее рабочего дня, следующего за указанным днем;
- 3) конец последнего дня отчетного квартала календарного года не позднее рабочего дня, следующего за указанным днем.

Прочие изменения законодательства

В отношении редакции п. 3 ст. 5 Федерального закона от 30 декабря 2006 г. № 276-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций» (далее по тексту – Закон № 276-ФЗ), которая предусматривала вступление в силу поправок в части налога на прибыль организаций с 1 января 2008 г. (согласно п. 4 ст. 5 они распространяются на правоотношения, возникшие с 1 января 2007 г.). На практике это означало, что некоммерческие организации могут воспользоваться данными положениями только при сдаче налоговой декларации по итогам 2007 г.

В частности, положениями п. 2 ст. 4 Закона № 276-ФЗ было предусмотрено внесение изменений в п. 2 ст. 251 НК РФ, в соответствии с которым средства, полученные некоммерческими организациями на формирование целевого капитала, признаются целевыми поступлениями и не учитываются как доходы. Таким образом, не облагаемыми налогом на прибыль организаций доходами признаются:

- денежные средства, полученные некоммерческими организациями на формирование целевого капитала (пп. 13 п. 2 ст. 251 НК РФ);
- денежные средства, которые некоммерческие организации – собственники целевого капитала получают от управляющих компаний, осуществляющих доверительное управление имуществом, составляющим целевой капитал (пп. 14 п. 1 ст. 251 НК РФ);
- денежные средства, которые некоммерческие организации получают от специализированных организаций управления целевым капиталом (пп. 15 п. 1 ст. 251 НК РФ).

Вместе с тем в соответствии с п. 4 ст. 5 Закона № 276-ФЗ предполагалось, что действие данных изменений должно распространяться на отношения, возникшие с 1 января 2007 г.

Однако согласно п. 3 ст. 5 Закона № 276-ФЗ они должны были вступить в силу только по истечении одного месяца после официального опубликования и не ранее начала нового налогового периода (т.е. с 1 января 2008 г.), а значит, некоммерческие организации смогли бы исключить из налоговой базы данные средства только в 2008 г.

Поэтому с одновременной с подготовкой рассмотренного распоряжения Правительства Российской Федерации проводилась разработка поправок в Закон № 276-ФЗ, направленных на предоставление возможности некоммерческим организациям исключить средства, не облагаемые налогом на прибыль организаций, из доходов уже при составлении отчетности за 9 месяцев 2007 г.

Таким образом, для того чтобы положения пп. 13–15 п. 2 ст. 251 части второй НК РФ в редакции Федерального закона № 276-ФЗ могли применяться при исчислении авансовых платежей по налогу на прибыль организаций в 2007 г., был принят и вступил в действие Федеральный закон от 19 июля 2007 г. № 195-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части формирования благоприятных налоговых условий для финансирования инновационной деятельности» (далее именуется – Закон № 195-ФЗ), внесший соответствующие изменения в ст. 5 Закона № 276-ФЗ.

В части поправок в Закон № 275-ФЗ Закон № 195-ФЗ вступил в силу с момента опубликования. Таким образом, некоммерческие организации могут не учитывать рассматриваемые доходы по налогу на прибыль, связанные с пополнением и формированием целевого капитала некоммерческих организаций уже при составлении налоговой декларации за 9 месяцев 2007 г.¹

Возможные изменения законодательства, связанного с формированием и использованием целевого капитала

Минэкономразвития России в настоящее время разрабатывает законопроект в отношении деятельности некоммерческих организаций, который предусматривает внесение изменений и дополнений в гл. 23 «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.

¹ См. Приложение № 3.

Также следует отметить тот факт, что не исключены некоторые изменения и дополнения в сам Закон № 275-ФЗ.

Так, можно отметить, что Минэкономразвития России в рабочем порядке подготовлен и обсуждается с заинтересованными федеральными органами государственной власти проект Федерального закона «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон “О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций”».

В указанном законопроекте представляется целесообразным расширить возможности организаций по формированию целевого капитала не только за счет денежных средств, но и за счет имущества (ценных бумаг и недвижимого имущества).

Вместе с тем данный законопроект еще нуждается в дополнительной проработке и обсуждении во избежание неоднозначности при толковании предлагаемых в нем положений. Прежде всего, на наш взгляд, необходимо максимально детально регламентировать порядок передачи ценных бумаг и недвижимого имущества, предназначенного для формирования целевого капитала, и проработать порядок определения стоимости, по которой будет передаваться указанное имущество.

Некоторые особенности применения норм в части участия представителей органов государственной власти в Советах по использованию целевого капитала

Согласно ст. 9 Закона № 275-ФЗ некоммерческая организация – собственник целевого капитала обязана создать совет по использованию целевого капитала.

Итак, порядок формирования совета по использованию целевого капитала определяется учредительными документами некоммерческой организации в соответствии с Законом № 275-ФЗ. Совет по использованию целевого капитала формируется из числа представителей некоммерческой организации – собственника целевого капитала, представителей получателей дохода от целевого капитала, жертвователей (их представителей), граждан и представителей юридических лиц, имеющих заслуги, авторитет и достижения в области деятельности, соответствующей целям деятельности некоммерческой организации.

В этой связи, несомненно, представляется актуальным вопрос применения норм в свете возможного участия представителей органов государственной власти в Советах по использованию целевого капитала.

Законом № 275-ФЗ предусмотрено, что некоммерческая организация – собственник целевого капитала не вправе осуществлять выплату вознаграждения членам совета по использованию целевого капитала за выполнение ими возложенных на них функций.

Положения Закона № 275-ФЗ непосредственно не предусматривают возможность вхождения в состав совета по использованию целевого капитала некоммерческой организации представителей государства как таковых (в качестве должностных лиц или представителей госорганов власти).

При этом следует учесть норму ст. 1 Закона № 275-ФЗ о том, что особенности формирования целевого капитала некоммерческих организаций за счет бюджетных средств и особенности доверительного управления таким целевым капиталом в этом случае могут устанавливаться иными федеральными законами.

Представляется, что исходя из данной нормы, не исключена возможность введения такими законами и особенностями регламентации участия в советах по использованию целевого капитала, формируемого за счет бюджетных средств, представителей государственных органов.

В то же время граждане Российской Федерации, замещающие государственные должности и должности государственной гражданской службы, и имеющие заслуги перед обществом, авторитет и достижения в области деятельности, соответствующей целям деятельности некоммерческой организации, вправе давать согласие на вхождение в состав советов по использованию целевого капитала некоммерческих организаций в личном качестве.

В соответствии с Федеральным конституционным законом от 17 декабря 1997 г. № 2-ФКЗ «О Правительстве Российской Федерации», члены Правительства Российской Федерации не вправе заниматься другой оплачиваемой деятельностью, кроме преподавательской, научной и иной творческой деятельности, и не вправе заниматься предпринимательской деятельностью лично или через доверенных лиц, в том числе участвовать в управлении хозяйствующим субъектом независимо от его организационно-правовой формы (ст. 11).

Однако участие в деятельности совета по использованию целевого капитала некоммерческой организации не является оплачиваемой деятельностью либо деятельностью по управлению хозяйствующим субъектом, поскольку этот совет хозяйствующим субъектом не управляет.

Кроме того, ст. 11 указанного Федерального конституционного закона предусмотрено, что члены Правительства Российской Федерации не вправе входить в состав органов управления, попечительских или наблюдательных советов, иных органов иностранных некоммерческих неправительственных организаций и действующих на территории Российской Федерации их структурных подразделений, если иное не предусмотрено законодательством Российской Федерации, а также международными договорами Российской Федерации или договорами с государственными органами иностранных государств, с международными и иностранными организациями.

Таким образом, данное ограничение, по существу, не запрещает вхождение членов Правительства Российской Федерации в состав органов управления, попечительских, наблюдательных советов и подобных им органов российских некоммерческих организаций. В отношении членов Совета Федерации, депутатов Государственной Думы Российской Федерации, федеральных судей также не установлено ограничений, связанных с их вхождением в личном качестве в состав органов российских некоммерческих организаций, в том числе по использованию целевого капитала некоммерческой организации.

Что касается государственных гражданских служащих, то в соответствии со ст. 17 Федерального закона от 27 июля 2004 г. № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации» в связи с прохождением гражданской службы гражданскому служащему запрещается участвовать на платной основе в деятельности органа управления коммерческой организации за исключением случаев, установленных федеральным законом, входить в состав органов управления, попечительских или наблюдательных советов, иных органов иностранных некоммерческих неправительственных организаций и их структурных подразделений, если иное не предусмотрено международным договором Российской Федерации или законодательством Российской Федерации.

С учетом приведенных норм можно сделать вывод о том, что гражданским служащим не запрещается входить в состав совета по использованию целевого капитала российской некоммерческой организации.

Вместе с тем гражданские служащие в случае вхождения в состав указанного совета должны соблюдать установленные ст. 17 названного Федерального закона от 27 июля 2004 г. № 79-ФЗ запреты (в том числе запрет на использование своих должностных полномочий в интересах отдельных организаций) и обеспечивать соблюдение установленных ст. 18 требований к служебному поведению гражданского служащего, в числе которых требования: не оказывать предпочтения каким-либо организациям; не совершать действия, связанные с влиянием каких-либо интересов, препятствующих добросовестному исполнению должностных обязанностей; соблюдать нейтральность, исключая возможность влияния на служебную деятельность решений организаций; не допускать конфликтных ситуаций, способных нанести ущерб его репутации или авторитету государственного органа.

На основании изложенного и учитывая содержание предусмотренных законодательством запретов, связанных с осуществлением лицами, замещающими государственные должности Российской Федерации и должности государственной гражданской службы Российской Федерации, иной деятельности, принимая во внимание установленные Законом № 275-ФЗ статус, полномочия совета и безвозмездную основу исполнения членами совета своих

функций, представляется возможным вхождение названных лиц в состав советов в качестве граждан, имеющих заслуги перед обществом, авторитет и (или) достижения в области деятельности, соответствующей целям деятельности некоммерческой организации.

Подводя итоги, хотелось бы отметить важность взаимодействия законодателя и некоммерческих организаций при подготовке документов, различных методик и материалов для эффективного применения и использования целевого капитала в настоящий момент и в будущем.

Т.А. Илюшникова, заместитель начальника отдела налогового стимулирования социально-экономического развития Минэкономразвития России, старший научный сотрудник АНХ при Правительстве РФ, к.э.н.

О НЕКОТОРЫХ ПРАКТИЧЕСКИХ АСПЕКТАХ СОЗДАНИЯ И ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НКО, СОБСТВЕННИКОВ ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА

В соответствии с пп. 4 ст. 2 Федерального закона от 30 декабря 2006 г. № 275-ФЗ «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций» (далее – Закон № 275-ФЗ) формировать целевой капитал имеют право НКО, созданные в организационно-правовой форме фонда, автономной некоммерческой организации, общественной организации, общественного фонда или религиозной организации. Также согласно п. 2 ст. 6 закона № 275-ФЗ, НКО – собственник целевого капитала вправе осуществлять только определенные Правительством Российской Федерации виды платной деятельности.

Данные положения до настоящего времени фактически не работали на практике в связи с отсутствием нормативного документа, который как раз и определял бы «разрешенные» виды платной деятельности.

Минэкономразвития России совместно с заинтересованными органами исполнительной власти с начала текущего года была проделана работа по подготовке и внесению соответствующего нормативного документа.

Премьер-министр Михаил Фрадков перед отставкой подписал Распоряжение Правительства Российской Федерации от 13 сентября 2007 г. № 1227-р (далее – Распоряжение), определяющее виды платной деятельности, которыми вправе заниматься НКО – собственники целевого капитала. Факт принятия Распоряжения является еще одним импульсом для внедрения механизма целевого капитала в практику НКО, поскольку открывает возможность для появления в России второго типа собственников целевого капитала – некоммерческих организаций, использующих доходы от управления целевым капиталом на реализацию собственных уставных целей.

К вопросу об административно-управленческих расходах организации – собственника целевого капитала

Хотелось бы оговориться сразу, что, по мнению автора, принятию решения о формировании целевого капитала (далее – ЦК) в непосредственной собственности НКО должен предшествовать серьезный анализ деятельности дан-

ной организации, ее структуры, уставных документов, внутренней документации, информационных и кадровых ресурсов, возможностей привлечения пожертвований, а также постановка четких целей для формирования целевого капитала.

При принятии такого решения нужно помнить, что в случае формирования целевого капитала в собственности НКО, такая организация не лишается права получения пожертвований, не связанных с формированием и пополнением ЦК, грантов и иных целевых поступлений и целевого финансирования на ведение своей уставной деятельности. Также важно отметить, что в этом случае такие пожертвования не могут быть направлены на формирование или пополнение ЦК. Это вытекает из требований п. 2 ст. 4 Закона № 275-ФЗ, где говорится, что НКО не вправе передавать собственное имущество на формирование или пополнение целевого капитала. Пожертвования на ведение уставной деятельности после их передачи НКО приобретают статус «собственных средств», поэтому в случае передачи их на формирование или пополнение ЦК существует серьезный риск признания нецелевого использования пожертвований, что влечет за собой увеличение налоговой базы по налогу на прибыль организаций (п. 14 ст. 250 НК РФ).

Кроме того, считаем целесообразным сразу затронуть вопрос нормирования административно-управленческих расходов НКО. Согласно п. 3 ст. 3 Закона № 275-ФЗ НКО – 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. Под такими расходами понимаются, 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.

В целом можно выделить два вида «деятельности» расходы, по которым должны быть ограничены:

- деятельность, связанная с формированием ЦК;
- деятельность, финансируемая за счет дохода от ЦК.

С одной стороны, Закон № 275-ФЗ прямо не ограничивает НКО в части использования иных, предусмотренных законодательством, источников финансирования подобных расходов. С другой стороны, понятие «деятельности, фи-

нансируемой за счет дохода от ЦК», в Законе № 275-ФЗ четко не раскрывается. В этой связи на практике могут возникнуть вопросы, связанные с учетом (отнесением) расходов, если они финансируются из разных источников. Это следует также из ряда норм.

Так, нормы п. 1 ст. 7 Закона № 275-ФЗ говорят, что расходы получателя дохода от целевого капитала, финансируемые за счет дохода от целевого капитала, и расходы, финансируемые из других источников, подлежат раздельному бухгалтерскому учету. При этом следует принимать во внимание, что согласно п. 7 ст. 2 Закона № 275-ФЗ получателем *дохода от целевого капитала некоммерческой организации – собственника целевого капитала*, не являющейся специализированной организацией, является *только данная некоммерческая организация*.

В отношении НКО – специализированных организаций подобного ограничения на осуществление административно-управленческих расходов в Законе № 275-ФЗ прямо не предусмотрено. Но нужно не забывать, что в соответствии с п. 3 ст. 16 Федерального закона «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях» благотворительный фонд не вправе использовать на оплату труда административно-управленческого персонала более 20% финансовых средств, расходуемых этой организацией за финансовый год. Данное ограничение не распространяется на оплату труда лиц, участвующих в реализации благотворительных программ. В случае если благотворителем или благотворительной программой не установлено иное, не менее 80% благотворительного пожертвования в денежной форме должно быть использовано на благотворительные цели в течение 1 года с момента получения благотворительной организацией этого пожертвования. Благотворительные пожертвования в натуральной форме направляются на благотворительные цели в течение одного года с момента их получения, если иное не установлено благотворителем или благотворительной программой.

Вопросы, возникающие при написании Устава НКО – специализированной организации и внесении изменений в Устав НКО – собственника целевого капитала

Должны ли учредители НКО – специализированной организации передавать имущество на формирование ЦК.

В соответствии с пп. 5 ст. 2 Закона № 275-ФЗ специализированная организация управления целевым капиталом – это некоммерческая организация, являющаяся собственником целевого капитала, созданная в организационно-правовой форме фонда исключительно для формирования целевого капитала, использования, распределения дохода от целевого капитала в пользу

иных получателей дохода от целевого капитала в порядке, предусмотренном законом № 275-ФЗ.

Так, в соответствии с действующим законодательством первоначально имущество фонда формируется за счет добровольных взносов учредителей, причем переданное фонду имущество становится собственностью фонда. Следует отметить, что для благотворительных фондов источниками формирования имущества (ст. 15 Федерального закона «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях») могут являться благотворительные пожертвования, поступления от проведения кампаний и массовых благотворительных мероприятий по сбору благотворительных пожертвований, а также поступления из бюджетов различных уровней. Одновременно фонды могут получать доходы и от предпринимательской деятельности, отчисления от хозяйственных обществ, учрежденных ими.

Вместе с тем п. 3 ст. 6 Закона № 275-ФЗ прямо оговаривается, что специализированная организация вправе осуществлять деятельность, связанную исключительно с формированием целевого капитала, использованием, распределением дохода от целевого капитала в пользу иных получателей дохода от целевого капитала в порядке, предусмотренном настоящим Федеральным законом. Источниками формирования имущества специализированной организации могут являться пожертвования и получение имущества в порядке наследования на формирование целевого капитала, регулярные и единовременные поступления от учредителей специализированной организации, добровольные имущественные взносы, а также пожертвования и получение имущества в порядке наследования на цели, не связанные с формированием целевого капитала.

Таким образом, необходимо отметить, что имущество специализированной организации можно «разделить» на две части:

- имущество фонда как такового;
- имущество, составляющее ЦК.

Следует также принимать во внимание, что единственным учредительным документом фонда является его устав, а ГК РФ не требует указания в нем сведений о составе и размере взносов учредителей, порядке их внесения.

Следовательно, если иное не предусмотрено уставом, учредители не обязаны участвовать в формировании имущества фонда. Соответственно у учредителей нет и прямой обязанности передавать собственное имущество на формирование ЦК, однако они вправе это сделать в качестве физического или юридического лица.

При этом полагаем, что подобную передачу имущества (денежных средств) лучше осуществлять уже после регистрации НКО – специализированной организации с учетом всех необходимых процедур, предшествующих формированию (пополнению) конкретного ЦК, с прямым указанием на то, что данное

имущество направляется именно на формирование (пополнение) ЦК. По нашему мнению, это позволит избежать неоднозначной трактовки, в том числе и со стороны налоговых органов, «статуса» имущества (имущество фонда как такового или имущество, составляющее ЦК).

Положения Устава, касающиеся порядка формирования (пополнения) ЦК, его расформирования, использования доходов от его управления и т.п.

В подобных разделах Уставов, по нашему мнению, допускается типичная ошибка, а именно – приводится дословная действующая редакция Закона № 275-ФЗ, которая впоследствии может привести к серьезным ограничениям деятельности НКО (в том числе специализированной организации) или необходимости внесения изменений в Устав. Поясним на примере, о чем идет речь.

Пример

Раздел X. ЦЕЛЕВОЙ КАПИТАЛ ФОНДА (ФОРМИРОВАНИЕ, ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДОХОДА, РАСФОРМИРОВАНИЕ)

X.1. Фонд формирует целевой капитал Фонда за счет пожертвований, внесенных жертвователем (жертвователями) **в виде денежных средств в валюте Российской Федерации или иностранной валюте** на основании договора пожертвования или завещания, содержащих указание на то, что **денежные средства** передаются на формирование целевого капитала.

Договором пожертвования, заключенным между жертвователем и Фондом, или завещанием может быть предусмотрена передача **денежных средств** как для формирования целевого капитала, так и для пополнения уже сформированного Фондом целевого капитала в соответствии с условиями договора пожертвования или завещания.

(Жирным курсивом в тексте примера выделены формулировки, которые, по мнению автора, в тексте Устава необходимо избежать)

Так, действующая редакция Закона № 275-ФЗ действительно в настоящее время позволяет формировать ЦК исключительно за счет денежных средств в валюте Российской Федерации или иностранной валюте. Вместе с тем НКО – собственник ЦК или специализированная организация может создаваться на достаточно длительный срок. Учитывая этот момент, а также тот факт, что вероятность изменения Закона № 275-ФЗ (в том числе в части снятия ограничения на пожертвования исключительно в виде денежных средств) достаточно велика, считаем целесообразным в Уставе использовать более общие формулировки.

В противном случае при снятии, например, указанных ограничений в законодательстве, НКО будут ограничены в своих действиях в силу Устава. Учитывая изложенное, возможна следующая редакция приведенного примера:

Раздел X. ЦЕЛЕВОЙ КАПИТАЛ ФОНДА (ФОРМИРОВАНИЕ, ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДОХОДА, РАСФОРМИРОВАНИЕ)

Х.1. Фонд формирует целевой капитал Фонда за счет пожертвований, внесенных жертвователем (жертвователями), **с учетом положений законодательства о порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций** на основании договора пожертвования или завещания, содержащих указание на то, что **имущество** передается на формирование целевого капитала.

Договором пожертвования, заключенным между жертвователем и Фондом, или завещанием может быть предусмотрена передача имущества как для формирования целевого капитала, так и для пополнения уже сформированного Фондом целевого капитала в соответствии с условиями договора пожертвования или завещания.

Подобное замечание (использование дословной действующей редакции Закона № 275-ФЗ) применимо и к другим аналогичным формулировкам Устава.

Рекомендуемая последовательность шагов в процессе организации деятельности НКО с целевым капиталом¹

1. Предварительное решение о формировании целевого капитала

Орган, имеющий соответствующие полномочия, предварительно обсуждает возможность принятия решения о формировании ЦК, создает необходимую рабочую группу, назначает лицо, ответственное за координацию всей работы, связанной с созданием ЦК.

Напомним: формировать ЦК в своей собственности могут НКО исключительно в организационно-правовой форме фонда, автономной некоммерческой организации, общественной организации, общественного фонда или религиозной организации.

1.1. Определение целей и задач, для решения которых создается ЦК.

Определяются конкретные задачи, для решения которых создается целевой капитал. Например, такими задачами могут быть:

- финансирование основной уставной деятельности в целом;
- финансирование отдельных программ и проектов;

¹ Дополнительную информацию по данной теме читатели найдут в Сборнике методических рекомендаций для общественных объединений по применению Федерального закона № 275-ФЗ от 30 декабря 2006 г. «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций», изданном Комиссией Общественной палаты РФ по вопросам развития благотворительности, милосердия и волонтерства совместно с Министерством экономического развития и торговли Российской Федерации в мае 2007 г. Электронную версию данного сборника можно получить в Комиссии, сделав запрос по адресу: srubashkina@fond.interros.ru

- финансирование благотворительной деятельности;
- финансирование деятельности отдельных структурных подразделений;
- финансирование деятельности отдельных направлений.

1.2. Предварительное определение «схемы» движения финансовых средств (будет ли НКО создавать один ЦК или несколько ЦК).

В зависимости от поставленных задач необходимо уже на этом этапе предварительно определить «схему» движения финансовых средств с учетом организационной структуры. От этого будет зависеть решение – создается один или несколько целевых капиталов. Например, некоммерческая организация в сфере образования ставит своей задачей финансирование деятельности отдельных направлений, например, основного и дополнительного образования. Для решения данной задачи создается два ЦК, назовем их условно «ЦК развития и поддержки основного образования» и «ЦК развития и поддержки дополнительного образования». В зависимости от перспективы привлечения пожертвований будет зависеть и степень «детализации» финансирования за счет ЦК. Так, например, некоммерческая организация в сфере образования может закрепить за каждым направлением или факультетом отдельный ЦК.

2. Анализ осуществляемых видов деятельности на предмет их соответствия Распоряжению

Составление перечня всех видов платной деятельности, осуществляемых некоммерческой организацией. Анализ их соответствия содержанию Распоряжения Правительства Российской Федерации. Выявление несоответствующих данному документу видов платной деятельности, а также выявление «проблемных» видов платной деятельности (невозможно однозначно сказать соответствуют ли они тексту Распоряжения).

2.1. Принятие решения об отказе от «несоответствующих» видов деятельности.

В зависимости от списка видов платной деятельности, несоответствующих Распоряжению, могут быть приняты следующие решения:

- отказ от их осуществления;
- вывод данных видов деятельности в отдельный хозяйствующий субъект;
- решение о создании специализированной организации (фонда) для формирования и управления ЦК;
- решение об отказе создания ЦК.

Каждое из решений желательно подтвердить соответствующими финансово-экономическими расчетами.

Далее мы будем рассматривать ситуацию, когда положительное решение о создании целевого капитала в собственности НКО принято.

2.2. Подготовка необходимых изменений в Устав НКО.

В зависимости от принятого решения при необходимости нужно подготовить текст соответствующих изменений в Устав.

3. Анализ возможностей для сбора пожертвований

3.1. Прогноз размера целевого капитала.

3.2. Разработка предварительного финансового плана¹.

Согласно нормам ст. 13 закона № 275-ФЗ использование дохода от целевого капитала осуществляется в соответствии с финансовым планом. Финансовый план НКО утверждается высшим органом управления после его предварительного согласования с Советом по использованию целевого капитала. В случае если ЦК сформирован за счет пожертвования одного жертвователя, финансовый план также должен быть согласован с данным жертвователем, если договором пожертвования не установлено иное.

3.3. Разработка проекта внутреннего документа, определяющего порядок контроля над выполнением финансового плана (доходы/расходы ЦК).

Законом № 275-ФЗ предусмотрено требование, согласно которому некоммерческая организация – собственник целевого капитала должна разработать и утвердить порядок контроля над выполнением финансового плана.

4. Анализ организационной структуры НКО

Требования Закона № 275-ФЗ и наличие в собственности НКО такого финансового инструмента, как целевой капитал, неизбежно потребует изменений в организационной структуре НКО, а также в функциях и полномочиях отдельных структурных подразделений и должностных лиц.

4.1. Создание Совета по использованию целевого капитала. Подготовка Положения о Совете².

В соответствии с требованиями ст. 9 Закона № 275-ФЗ некоммерческая организация – собственник целевого капитала обязана создать Совет по использованию целевого капитала, разработать и утвердить Положение о Совете.

¹ Подробнее о разработке финансового плана см. Сборник методических рекомендаций для общественных объединений по применению Федерального закона № 275-ФЗ от 30 декабря 2006 г. «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций». М.: Комиссия Общественной палаты РФ по вопросам развития благотворительности, милосердия и волонтерства, Министерство экономического развития и торговли Российской Федерации, 2007. Стр. 83–93.

² Подробнее о Совете по использованию целевого капитала см. «Сборник методических рекомендаций для общественных объединений по применению Федерального закона № 275-ФЗ от 30 декабря 2006 г. «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций». М.: Комиссия Общественной палаты РФ по вопросам развития благотворительности, милосердия и волонтерства, Министерство экономического развития и торговли Российской Федерации, 2007. Стр. 54–64.

В противном случае целевой капитал не может считаться сформированным. В этой ситуации возможны налоговые последствия по налогу на прибыль организаций в отношении денежных средств, поступивших на формирование ЦК¹.

На данном этапе целесообразно принять решение о составе Совета по использованию целевого капитала и разработать проект Положения о Совете.

4.2. Внесение изменений в функции отдельных организационных единиц (Директора, Попечительского Совета, Наблюдательного Совета и т.д.).

Необходимо подготовить изменения во внутренние документы в связи с изменениями полномочий отдельных организационных единиц. На данном этапе также необходимо проработать вопрос о введении отдельного бухгалтерского учета и подготовить соответствующие изменения в учетную политику организации.

4.3. Подготовка необходимых изменений в Устав.

В зависимости от принятых решений на данном этапе также при необходимости нужно подготовить текст соответствующих изменений в Устав.

5. Анализ информационных ресурсов

Требованиями Закона № 275-ФЗ предусмотрено обязательное размещение информации, касающейся целевого капитала, в сети Интернет (см. пп. 4 п. 3 ст. 11; п. 6 ст. 11; п. 3 ст. 12). Поэтому уже на этом этапе необходимо проводить подготовительные работы.

В случае наличия собственного сайта необходимо предусмотреть раздел, касающийся деятельности НКО, связанной с формированием и использованием доходов от управления целевым капиталом. При необходимости – подготовить техническое задание для доработки сайта.

5.1. При необходимости принятие решения о создании сайта для размещения информации о формировании и управлении целевым капиталом НКО.

В случае отсутствия собственного сайта уже на этом этапе необходимо начать работу по его созданию и выбору разработчика.

5.2. Разработка и запуск сайта.

Провести обсуждение с разработчиком концепции и технического задания на создание и запуск сайта. Подписать соответствующие договоры. Выделить средства на проведение работ по данным договорам. Осуществлять взаимодействие с разработчиками до момента запуска сайта.

¹ «Сборник методических рекомендаций для общественных объединений по применению Федерального закона № 275-ФЗ от 30 декабря 2006 г. «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций». М.: Комиссия Общественной палаты РФ по вопросам развития благотворительности, милосердия и волонтерства, Министерство экономического развития и торговли Российской Федерации, 2007. Стр. 6–21. Стр. 106–111.

6. Подготовка «сводного» текста необходимых изменений в Устав НКО

Подготовить итоговый текст всех необходимых изменений в Устав НКО, провести его обсуждение, документально оформить принятое решение высшего органа управления НКО о внесении изменений в Устав. Подготовить пакет документов для дальнейшей государственной регистрации этих изменений.

7. Государственная регистрация изменений в Устав

Передать пакет документов в органы Росрегистрации.

8. Внесение изменений во внутренние документы и должностные обязанности

Осуществить выпуск приказов по организации, подготовленных в процессе работы над п. 4.

9. Формирование Совета по использованию целевого капитала

Провести переговоры с возможными кандидатами в Совет по использованию целевого капитала. Утвердить количественный и персональный состав Совета. Утвердить Положение о Совете.

10. Разработка и утверждение стандартной формы договора пожертвования на пополнение целевого капитала

После регистрации или передачи необходимых документов на государственную регистрацию изменений, вносимых в Устав, необходимо провести разработку стандартной формы договора пожертвования на пополнение целевого капитала. П. 2 ст. 11 Закона № 275-ФЗ предусмотрено, что публичный сбор денежных средств на пополнение сформированного целевого капитала осуществляется на основании стандартной формы договора пожертвования, предварительно одобренной Советом, по использованию целевого капитала и утвержденной высшим органом управления некоммерческой организации. Поэтому целесообразно заранее провести соответствующую работу¹.

11. Внесение необходимых изменений в налоговый и бухгалтерский учет

До поступления первых пожертвований уже должны быть внесены изменения в налоговый и бухгалтерский учет. НКО не вправе пользоваться и распоряжаться денежными средствами, полученными на формирование целевого капитала (за исключением их внесения на депозитные счета в кредитных организациях), до их передачи в доверительное управление управляющей компании.

НКО, сформировавшая несколько целевых капиталов, обязана вести бухгалтерский учет всех операций, связанных с получением денежных средств на

¹ Подробнее о составлении стандартной формы договора пожертвования см. «Сборник методических рекомендаций для общественных объединений по применению Федерального закона № 275-ФЗ от 30 декабря 2006 г. «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций». М.: Комиссия Общественной палаты РФ по вопросам развития благотворительности, милосердия и волонтерства, Министерство экономического развития и торговли Российской Федерации, 2007. Стр. 64–70.

формирование целевых капиталов, передачей денежных средств, составляющих целевые капиталы, в доверительное управление управляющей компании, а также с использованием, распределением доходов от целевых капиталов по каждому целевому капиталу отдельно (п. 7 ст. 6 Закона № 275-ФЗ).

12. Публичное объявление о создании целевого капитала

В соответствии с требованиями ст. 11 Закона № 275-ФЗ необходимо публично (в том числе в сети Интернет) объявить о формировании целевого капитала. Дополнительно для этих целей могут быть использованы и другие средства массовой информации.

13. Сбор пожертвований на формирование целевого капитала

Напомним: минимальный размер целевого капитала составляет 3 млн рублей, а по общему правилу минимальный срок, на который может быть создан ЦК, составляет 10 лет. Некоммерческая организация имеет право осуществлять сбор пожертвований с целью формирования целевого капитала в течение одного года со дня поступления на банковский счет НКО первого пожертвования на формирование ЦК.

14. Разработка порядка возврата пожертвований в случае, если целевой капитал не сформирован

Если в течение обозначенного срока (1 год) сумма пожертвований не превысит 3 млн рублей, то целевой капитал не формируется, и НКО до окончания финансового года, в котором истек срок формирования ЦК, обязана возвратить поступившие денежные средства, если договором пожертвования не предусмотрено иное или если денежные средства получены в порядке наследования.

15. Выбор управляющей компании

ЦК считается сформированным со дня передачи средств в доверительное управление управляющей компании.

Напомним: в течение одного месяца со дня прекращения действия договора доверительного управления имущество подлежит передаче другой управляющей компании, выбранной НКО – собственником ЦК. В противном случае целевой капитал считается расформированным.

15.1. Выбор процедуры отбора УК¹.

15.2. Определение порядка отчета УК перед НКО и выплаты доходов от управления ЦК.

Доход от целевого капитала подлежит передаче в течение 15 дней после завершения отчетного периода, если иной срок не предусмотрен договором доверительного управления.

15.3. Подготовка и подписание договора с УК.

¹ См. статью О.В. Войтович «Основания для заключения договора с управляющей компанией и передачи пожертвований в доверительное управление», вошедшую в данный сборник.

16. Передача пожертвований в управляющую компанию

В течение двух месяцев со дня, когда сумма пожертвований составит 3 млн рублей, НКО обязана передать денежные средства в доверительное управление управляющей компании.

17. Выбор аудиторской компании

Согласно п. 6 ст. 6 Закона № 275-ФЗ годовая бухгалтерская отчетность некоммерческой организации, связанная с формированием целевого капитала, использованием, распределением дохода от целевого капитала, подлежит ежегодному обязательному аудиту, если балансовая стоимость имущества, составляющего целевой капитал, превышает на конец отчетного года 20 млн рублей.

Процедура выбора аудиторской компании может быть аналогичной процедуре выбора управляющей компании.

18. Составление отчета об использовании целевого капитала¹

Ст. 12 Закона № 275-ФЗ предусмотрена отчетность НКО – собственника целевого капитала, а также требование к ее составу и сроку публичного размещения.

НКО – собственник целевого капитала обязана не позднее 6 месяцев после окончания отчетного года подготовить и утвердить годовой отчет о формировании и распределении дохода от целевого капитала. В случае если такой некоммерческой организацией сформировано несколько целевых капиталов, указанный годовой отчет готовится по каждому сформированному целевому капиталу.

19. Размещение отчета на сайте в сети Интернет

Годовой отчет должен быть размещен на сайте в сети Интернет, используемом НКО для размещения информации, предусмотренной настоящим Федеральным законом, в течение 10 дней с даты утверждения такого отчета или внесения в него изменений.

¹ Подробнее о составлении отчета НКО – собственника целевого капитала см. «Сборник методических рекомендаций для общественных объединений по применению Федерального закона № 275-ФЗ от 30 декабря 2006 г. «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций». М.: Комиссия Общественной палаты РФ по вопросам развития благотворительности, милосердия и волонтерства, Министерство экономического развития и торговли Российской Федерации, 2007. Стр.70–83.

С.Н. Лаврова, исполнительный директор Фонда Европейского университета в Санкт-Петербурге, Финансовый директор Европейского университета в Санкт-Петербурге

А.М. Самолетова, менеджер по корпоративным связям Отдела развития Европейского университета в Санкт-Петербурге

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ СОЗДАНИЯ ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА – ПРАКТИЧЕСКИЕ СОВЕТЫ

Позволим себе такое определение:

Целевой капитал (endowment) – это долгосрочное крупное денежное (в российском варианте) вложение для обеспечения финансовой устойчивости некоммерческой организации (НКО).

Выделенные слова показывают те самые главные параметры целевого капитала, о которых необходимо постоянно помнить тем, кто ступил или собирается ступить на трудную тропу создания эндаумента НКО в России. Говоря проще, рефреном должно проходить:

1. Это надолго.
2. Это много денег.
3. Это должно быть надежно и устойчиво.

Далее мы остановимся на основных вехах и проблемах в создании эндаумента НКО в современной российской действительности, прочувствованных нами на практике.

1. Стратегическое планирование как обязательное условие для эндаумента

Первый вопрос, который НКО должна задать себе при звучании слов «целевой капитал», – это вопрос: «А зачем он нам?». Далее естественным образом последует целый ряд вопросов: «Какого объема целевого капитала нам нужен?», «Какой доход от целевого капитала мы хотим получить?», «На что мы будем доход от целевого капитала направлять?», «Каковы будут пропорции финансирования и абсолютные значения по источникам финансирования НКО в перспективе трех, пяти, десяти лет?» и т.д.

Редкая НКО может сходу ответить на все эти вопросы. Более того, редкая НКО может внятно ответить на вопрос, чем она будет через пять-десять лет. Однако без ответа на подобные вопросы нет смысла «заводить эндаумент»!

Поскольку «это надолго», НКО необходим стратегический план развития. Причем подробный, с описанием структуры организации, направлений деятельности, путей развития этих направлений, а также возможных сценариев развития: оптимального и пессимистического – это как минимум.

Естественным образом к такому стратегическому плану должен прилагаться достаточно подробный финансовый план. Конечно, мы не имеем в виду точные расчеты покупки карандашей и ручек через, скажем, восемь лет. Должны быть определены области, направления, равно как и источники финансирования, а также его объемы. Из такого финансового плана сразу будет видно и место эндаумента, и его необходимый объем, и его необходимая динамика, и необходимые доходы от него.

Таким образом, НКО, имеющая продуманный стратегический план, совершенно точно готова к созданию целевого капитала. НКО, не имеющим подобного плана на данный момент, совершенно нецелесообразно думать о создании целевого капитала, а тем более предпринимать практические шаги. Это будет нерациональной тратой ресурсов организации. Для таких НКО первостепенной задачей должно стать написание стратегического плана.

Следует предупредить, что за словосочетанием «написание стратегического плана» стоит очень много. Это серьезная и кропотливая работа не на неделю и в большинстве случаев не на месяц. В процессе работы над стратегическим планом НКО может открыть для себя совершенно неожиданные вещи.

2. Структура эндаумента

2.1. Собственник целевого капитал: специализированная организация или сама НКО

Согласно закону ФЗ-№ 275 «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций» (далее – Закон) собственником целевого капитала может быть либо сама НКО, либо специализированная организация.

До принятия 13 сентября 2007 г. распоряжения Правительства № 1227-р первый путь был невозможен в принципе. Сейчас такая возможность теоретически существует. Но мы считаем, что практически НКО стать собственником целевого капитала будет чрезвычайно затруднительно.

Такое мнение основывается на непроясненности и неурегулированности ряда практических вопросов, а также возможности появления некоторых организационных проблем на этом пути. Приведем лишь два примера проблем, которые нам кажутся вполне вероятными.

- НКО, решившая стать собственником целевого капитала, неизбежно должна будет внести изменения в свой устав и прочие документы. Как из-

вестно, с 2006 г. все вопросы, связанные с документами НКО, проходят регистрацию в Федеральной Регистрационной службе (ФРС). Эта служба проводит и подробную юридическую экспертизу документов. Также известно, что законодательство по НКО у нас достаточно сложно и запутанно, а в уставах большинства НКО всегда можно найти спорные пункты. В результате мы предполагаем, что попытка внести изменения в устав, тем более связанные с целевым капиталом – нововведением, мало известным широкой публике, – обернется как минимум многочисленными замечаниями и исправлениями со стороны юридической службы ФРС ко всему уставу, что, в конце концов, потребует огромного объема административных и временных затрат.

- В распоряжении правительства № 1227-р определен закрытый перечень видов платной деятельности, позволенной для осуществления НКО, являющейся собственником целевого капитала. Из текста закона ФЗ-№ 275 «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций» и указанного распоряжения правительства следует, что подобная НКО вправе заниматься только той деятельностью, которая приводится в перечне. Нам представляется неурегулированной следующая ситуация: НКО, являющаяся собственником целевого капитала, получает доход от деятельности, не упомянутой в списке. Что в этом случае происходит с уже, допустим, сформированным целевым капиталом? Ответа на этот вопрос мы не нашли. А такая ситуация вполне реальна даже в небольших НКО, например, при получении НКО дохода в виде банковских процентов, положительной курсовой разницы, не говоря уже о продаже бывшего в употреблении оборудования или оказании услуг по организации научной конференции (например, когда это невозможно провести как целевое финансирование/пожертвование).

На конец сентября 2007 г. все те несколько целевых капиталов, учрежденные в нашей стране в соответствии с Законом, созданы в виде специализированных организаций, т.е. в виде отдельных юридических лиц в организационно-правовой форме фонда.

Если же вы все-таки решите превращать свою НКО в собственника целевого капитала, то наши дальнейшие советы в большинстве случаев легко адаптируются, несмотря на то что они в большей степени направлены на создание фонда целевого капитала (т.е. специализированной организации – собственника целевого капитала).

2.2. Учредители

Учредителями вашего фонда могут быть как физические, так и юридические лица (лицо). У каждого из вариантов есть свои плюсы и минусы.

Учредители – физические лица:

Плюсы	Минусы
Меньше организационных проблем	Период, на который создается целевой капитал, как правило, превышает срок жизни физического человека
Проще договориться	Люди могут менять свои мнения/убеждения
Идеально при создании «личного» фонда конкретным донором	
Похоже, единственный способ для государственных учреждений: например, факультетов крупных вузов	
Возможность декларировать упрощенную систему налогообложения	

Учредители – юридическое лицо:

Конечно же, это будет та НКО, ради которой и создается эндаумент.

Плюсы	Минусы
Прямая и непосредственная связь НКО и ее целевого капитала	В случае коллегиального принятия решений в организации (например, университете) – больше организационных проблем
Полный контроль НКО над своим целевым капиталом	Для некоторых НКО невозможно в силу юридических сложностей
При продуманном уставе фонда невозможность использования целевого капитала на другие цели, кроме тех, что были определены при создании фонда	Невозможность декларировать упрощенную систему налогообложения ¹

¹ В соответствии с п. 14 ст. 346. 12 гл. 26.2 НК РФ «организации, в которых доля непосредственного участия других организаций составляет более 25%» не вправе применять упрощенную систему налогообложения. Логично предполагать, что это определение неприменимо к НКО, поскольку НКО не имеет уставного капитала. Однако, как показывает практика, налоговые органы трактуют эту норму по-другому: они считают участием в НКО доли учредителей. Таким образом, декларирование упрощенной системы налогообложения для НКО, учредителем которой является юридическое лицо/лица, влечет, на наш взгляд, серьезные риски споров с налоговыми органами.

2.3. Контроль и система сдержек и противовесов

Возвращаясь к преамбуле нашей статьи: эндаумент – это большие деньги. Соответственно основной задачей при продумывании системы управления и контроля должна стать задача безопасности.

У фонда, по российскому законодательству, должен быть коллегиальный орган управления, должен быть попечительский совет (он же – Совет по использованию целевого капитала). У фонда как юридического лица должен быть директор, осуществляющий текущую деятельность. Нельзя забывать и об учредителях (учредителях) – родителях, имеющем право вторгаться в некоторые области.

У каждого из перечисленных четырех «органов» есть свои права и обязанности, специфицированные в законах об НКО, целевом капитале, Гражданском кодексе и пр.

Взяв нормы, описанные в законодательстве, в устав своего фонда, вы не ошибетесь юридически. Вы получите стандартную систему управления, контроля и ответственности. Но стоит вам задуматься, моделируя какие-то спорные ситуации, и вы увидите, что в подобной схеме очень много пробелов и прорех. Как все стандартное, она не отвечает на ряд вопросов, которые могут возникнуть в конкретной НКО.

Поскольку, как мы уже писали выше, эндаумент – это надолго, вам предстоит разработать такую систему взаимной ответственности, контроля и ротации, которая позволяла бы организаторам целевого капитала надеяться, что даже по прошествии нескольких десятков лет возможности злоупотреблений различного свойства все еще будут сведены к минимуму.

Система сдержек и противовесов не может быть стандартной или уникальной. Она сугубо индивидуальна и неповторима для каждого случая. На самом деле это самый сложный вопрос из всего перечня вопросов, возникающих в процессе создания целевого капитала НКО. И это как раз тот случай, когда, на наш взгляд, необходимо привлекать внешнего эксперта.

Когда вам кажется, что все уже продумано и вы довольны своей системой, посмотрите на проект устава вашего фонда со стороны, задавшись всего лишь одним вопросом: «Как отсюда можно будет украсть деньги?» И если кто-то придумает такой вариант, дорабатывайте свою схему сдержек и противовесов до тех пор, пока этот канал не будет нейтрализован.

2.4. Попечительский совет

Попечительский совет – один из центральных органов фонда целевого капитала, не менее важный, чем непосредственно правление. Попечительский совет предварительно согласует финансовый план фонда, дает рекомендации по выбору управляющей компании, определяет назначение дохода от целевого капитала, контролирует выполнение финансового плана и, что особенно важно,

является той платформой, на которой встречаются и ведут совместную работу представители НКО и жертвователи.

Формирование попечительского совета, как правило, начинается с момента регистрации фонда и получения первых пожертвований. Завершить этот процесс необходимо до момента передачи средств целевого капитала в доверительное управление управляющей компании. Таким образом, на формирование попечительского совета отведено не так много времени, причем, в отличие от правления фонда, формирование совета может проходить достаточно спонтанно.

О чем следует помнить в процессе формирования попечительского совета? Согласно закону ФЗ-№ 275 «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций», жертвователь, чье пожертвование составляет более 10% балансовой стоимости имущества, составляющего целевой капитал на последнюю отчетную дату, имеет право участвовать в работе попечительского совета, однако совершенно не обязательно, чтобы жертвователь пользовался этим правом.

Приглашая жертвователей вступить в попечительский совет вашего фонда, помните, что это коллегиальный орган. Если число попечителей будет слишком большим или четным, в какой-то момент под вопрос может встать эффективность процесса принятия решений в попечительском совете. С другой стороны, важно, чтобы попечительский совет объединял команду единомышленников. И представители НКО, и жертвователи должны говорить на одном языке, понимать друг друга и разделять общие ценности.

Еще один совет – помимо жертвователей пригласите в попечительский совет своего фонда хотя бы одну статусную фигуру из государственного аппарата. Как показывает практика, авторитет этого члена попечительского совета может творить чудеса.

2.5. Люди на постах

После того как вся сложная (а другой и не должно быть!) система управления и контроля над деятельностью фонда продумана до мельчайших деталей, необходимо расставить на посты людей. Эта задача только на первый взгляд кажется достаточно простой. Однако чем больше вы будете размышлять на эту тему, тем чаще будете сталкиваться с все более возрастающими сомнениями.

Еще на этапе продумывания системы определенные позиции будут четко ассоциироваться с конкретными людьми. Как правило, это «все те же лица». Продиктовано это двумя вполне понятными причинами: 1) желанием не выпускать из «своих» проверенных и доверенных рук столь важное предприятие и 2) привычкой справляться собственными силами (круг людей, занимающихся НКО, тем более конкретной сферой, действительно, узок).

Тем не менее нам всем придется осознать тот, может быть, неприятный факт, что мы не можем быть всеми и всегда. Для работы с эндаументом необходимы профессионалы. Причем специфические, каких нам всем придется еще вырастить, за неимением подобных в нашей стране. Привлекать же иностранных специалистов кажется нам нелогичным и нерациональным. Возможно даже, бесполезным, в силу множества особенностей нашей родины – и на этом поприще тоже.

Единственное, что не может за вас решить никакой профессионал – это доверие к тем людям, которым вы поручаете работу с целевым капиталом. Вот это, пожалуй, единственный пункт, по которому любые советы не имеют смысла.

3. Фандрайзинг

3.1. План фандрайзинговой кампании

Как для создания эндаумента необходимо стратегическое планирование, так и для организации фандрайзинговой кампании нужен четкий план. Еще задолго до учреждения фонда целевого капитала, НКО должна определиться с размером эндаумента, который должен быть сформирован в первую очередь, а также стратегией его дальнейшего пополнения. При этом важно помнить, что общих для всех правил фандрайзинга практически не существует. Для разных НКО используются различные способы привлечения средств, начиная от определения целевой аудитории и заканчивая установлением условных пределов единовременных пожертвований.

Немаловажное значение имеет и то, насколько ясно НКО представляет себе, зачем она проводит фандрайзинговую кампанию: какие цели она преследует, какие задачи ставит перед собой и, наконец, какие проблемы будут разрешены благодаря собранным средствам. Ответы на эти вопросы должны быть не только в голове руководства НКО, но и в сознании остальных сотрудников, а также потенциальных жертвователей. Мнение о том, что простой призыв сделать благое дело является достаточным, и доноров не нужно перегружать деталями, ошибочно. Даже благотворительность расценивается как эффективное вложение средств, и ваша задача – убедить потенциального донора в этой эффективности.

Лучше, если НКО пропишет свою миссию на бумаге. При этом помните, что: 1) даже в благотворительности существует конкуренция, и вы должны чем-то выделяться; 2) описывая каждый проект, не нужно бояться говорить о конкретных цифрах. Потенциальный донор должен понимать не только то, на что пойдут его средства, но и какое пожертвование он должен сделать для решения той или иной проблемы.

Непосредственно фандрайзинговая кампания проходит в несколько этапов. Сначала вы должны определить круг потенциальных доноров. Отбор происходит на основе глубокой аналитики, учитывающей мельчайшие детали биографии донора и его предыдущий опыт в области благотворительности. Затем вы составляете куль-

тивационный план, т.е. определяете стратегию, реализация которой позволит вам установить контакт и развить отношения с донором до такой степени, чтобы в конечном итоге он сделал пожертвование в пользу вашей организации.

Вам необходимо усвоить достаточно простые правила: 1) очень важно установить *доверительный* характер отношений с донором, так как именно это является залогом будущего успеха; 2) не стоит начинать разговор о пожертвованиях, пока ваши взаимоотношения с потенциальным донором не будут носить достаточно продолжительного характера. Период культивации дается на то, чтобы вы могли рассказать о себе, продемонстрировать, что вы надежный партнер, и в то же время понять психологию донора и вызвать его интерес. Только после этого можно непосредственно переходить к фандрайзингу, т.е. просить донора сделать пожертвование.

Непосредственно на этапе фандрайзинга вам понадобится стандартный пакет документов: описание текущих проектов, миссии и достижений вашей организации, официальное письмо с просьбой сделать пожертвование и письма поддержки. Если это возможно, перед отправкой пакета документов обсудите его детали с потенциальным донором. Он может дать вам какие-нибудь ценные советы и высказать свои пожелания по поводу оформления и содержания документов.

Наконец, если ваша фандрайзинговая кампания увенчалась успехом, и потенциальный донор перешел в разряд реальных доноров, не спешите праздновать победу и расслабляться. Работа с этим донором еще не окончена. Вам предстоит, во-первых, представить письменный отчет о том, как и на что были потрачены переданные вашей организации средства (это нужно сделать, даже если донор не просил вас об этом). Во-вторых, вы должны найти ненавязчивый способ и дальше поддерживать контакт с донором. Напоминайте о себе регулярно, но тактично. И тогда вы сможете рассчитывать на последующую поддержку.

В заключение хотелось бы отметить, что переходить от одного этапа фандрайзинговой кампании к другому, минуя какой-то промежуточный этап, крайне нежелательно. Постарайтесь умереть свой пыл, так как профессиональный фандрайзинг не любит суеты!

3.2. Отдел развития

Фандрайзингом должны заниматься профессионалы. Даже если вам кажется, что никто не может знать реальные потребности и возможности вашей организации лучше вас самих, оставьте фандрайзинг на откуп специалистам.

В западных НКО фандрайзингом занимаются отделы развития. В некоторых американских университетах в них работают порядка 40–50 человек. Российские НКО, конечно, вряд ли могут позволить себе содержать такие масштабные подразделения, однако мы все-таки настаиваем на необходимости основания отдела развития, причем, делая это, мы предлагаем конкретную структуру отдела, адаптированную к российскому контексту:

Сотрудник	Требования к кандидату	Обязанности
Руководитель отдела развития	Один из руководителей НКО, имеющий блестящие административные навыки и обладающий внушительным социальным капиталом	<ul style="list-style-type: none"> Общее руководство отделом Стратегическое планирование Ведение переговоров с крупными донорами
Директор по российским проектам (фандрайзер)	Опытный менеджер, знающий специфику работы с российским бизнесом и органами государственной власти и владеющий достаточными знаниями о сфере деятельности НКО	<ul style="list-style-type: none"> Составление плана фандрайзинговой кампании Работа с российскими донорами (культивация, привлечение пожертвований)
Директор по зарубежным проектам (фандрайзер)	Опытный менеджер, знающий специфику работы с зарубежным бизнесом и фондами и владеющий достаточными знаниями о сфере деятельности НКО	<ul style="list-style-type: none"> Составление плана фандрайзинговой кампании Работа с зарубежными донорами (культивация, привлечение пожертвований)
Аналитик	Человек, имеющий опыт работы в фандрайзинге/Investment Relations, обладающий прекрасными аналитическими способностями и умением работать с большими объемами информации, знающий специфику работы вашей организации	<ul style="list-style-type: none"> Сбор и обработка информации о потенциальных донорах Выработка предложений по культивации и фандрайзинговой кампании Участие в подготовке фандрайзинговых документов
Ассистент-секретарь	Квалифицированный помощник, умеющий писать тексты, готовить отчеты, вести телефонные переговоры и переписку	<ul style="list-style-type: none"> Организационная поддержка и координация работы отдела Подготовка документов и организация мероприятий на стадии культивации донора, а также после получения пожертвования

3.3. Средства на фандрайзинг

Содержание отдела развития, как и сам фандрайзинг, предполагает определенные затраты, которые нужно учесть при составлении бюджета НКО.

Во-первых, вы должны заложить в бюджет заработную плату сотрудников отдела развития. Чтобы мотивировать фандрайзера приносить деньги вашей организации, его заработная плата должна быть достаточно высокой. Многие фандрайзеры привыкли работать в рамках бонусной системы или системы оверхедов, что также следует принять во внимание в процессе составления бюджета. Не стоит забывать и о других сотрудниках отдела развития. Аналитики и ассистенты вносят заметный вклад в работу отдела. Периодически их следует поощрять премиями.

Во-вторых, помните о накладных расходах: составление и оформление документов, полиграфическая печать, отправка писем и факсов, междугородные и международные звонки, постоянное использование Интернета, поездки на переговоры, представительские расходы, командировки, участие в конференциях и т.д. Все это – не малые расходы.

3.4. Мотивация российских доноров к занятию благотворительностью

У благотворительности есть своя этика: те, кто ею занимается, не должны руководствоваться материальными соображениями и принципами экономической выгоды. Тем не менее мотивация доноров к занятию благотворительностью не сводится исключительно к альтруистическим проявлениям.

Во-первых, благотворительность дает хороший PR-эффект. Имидж компании или индивидуального донора, занимающегося благотворительностью, заметно улучшается, причем как в глазах общества, так и в глазах сотрудников и партнеров.

Во-вторых, благотворительность – прекрасный способ наладить отношения с органами государственной власти (особенно в регионах присутствия компании), недаром большинство российских компаний делают пожертвования в рамках соглашений о социально-экономическом сотрудничестве, заключаемых с администрацией регионов.

Наконец, в-третьих, нельзя исключать и психологической мотивации. Благотворительность дает чувство морального удовлетворения и повод гордиться собой.

Как видно, экономическая риторика здесь не выходит на первый план, однако она имеет большое значение при определении структурных рамок благотворительности в России. В отличие от западных стран, где благотворительность предполагает существенные налоговые льготы для доноров, в России пока не созданы такие условия, которые бы давали потенциальным донорам экономические стимулы к занятию благотворительностью. В то же время, как показывает

практика, для некоторых российских доноров именно экономические стимулы стоят во главе угла, особенно на первоначальных этапах занятия благотворительностью. В октябре 2007 г. Правительство РФ планирует внести в Государственную Думу законопроект, который в случае принятия предоставит налоговые льготы для физических лиц, занимающихся благотворительностью. Между тем основная доля благотворителей в России – компании, которые занимаются благотворительностью из средств чистой прибыли, причем, не имея льгот по налогу на прибыль.

Отчасти эта проблема решается за счет возможности участия доноров в работе совета по использованию целевого капитала (попечительского совета – в случае специализированной организации), что, кстати, исключено в западных странах. В качестве члена совета по использованию целевого капитала донор может участвовать в составлении финансового плана фонда и давать свои рекомендации по выбору управляющей компании. Это означает, что донор может перенаправить свое (и не только свое) пожертвование в подконтрольную (или близкую к себе) организацию, будь то управляющая компания или компания, акции которой будет скупать управляющая компания, действуя от имени фонда. Описанный механизм вряд ли можно назвать прозрачным и рыночным, однако в настоящий момент он представляет собой единственный экономический стимул (пусть и косвенный), побуждающий потенциального донора к занятию благотворительностью.

4. Организационные и финансовые затраты на эндаумент

Вы успешно прошли все стадии длительных размышлений, проработок структуры, разработок стратегий, переговоров с разнообразными людьми... И в последний момент перед собственно регистрацией и началом функционирования фонда целевого капитала возникают новые, весьма неприятные организационные проблемы.

4.1. Сложности с регистрацией

Если вы хорошо продумали и подготовили устав будущего фонда, собрали и правильно заполнили все необходимые документы (это, как правило, возможно лишь при помощи специализированных юридических фирм), вам остается сдать документы в Федеральную Регистрационную службу (которая, как упоминалось выше, занимается некоммерческими организациями) и ждать решения или запроса на изменения/дополнения в течение месяца.

Будьте готовы к тому, что на практике за заявленный месяц регистрация может не осуществиться. Средний срок для фондов обычно составляет два месяца.

Однако получение регистрации вашего фонда в ФРС не означает начала функционирования.

ФРС выдаст вам два свидетельства о регистрации: свидетельство о внесении записи в Единый государственный реестр юридических лиц и свидетельство о государственной регистрации некоммерческой организации. Таким образом, у некоммерческих организаций теперь два свидетельства о регистрации.

С этими документами вам придется идти в налоговую инспекцию (получать ИНН), в соцстрах, пенсионный фонд, управление госстатистики и т.п. для получения всех необходимых кодов и свидетельств. Займет это две-три недели.

После получения всех этих бумаг можно будет открывать счет в банке. Это займет еще несколько дней.

И лишь после этого ваш фонд будет считаться полноценным работающим юридическим лицом.

Таким образом, от сдачи документов на регистрацию до начала функционирования пройдет как минимум два месяца при удачном варианте.

4.2. Текущее функционирование

Фонд, являясь отдельным юридическим лицом, будет иметь собственные административно-хозяйственные расходы с момента его регистрации. Основываясь на желании минимизировать расходы фонда, перечислим необходимые статьи расходов:

- 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;
- юридические расходы;
- арендная плата (у прозрачной компании и юридический адрес должен быть реальный);
- плата за телефон (номер телефона должен быть, конечно, отдельный);
- прочее.

Даже при столь скромном перечне сумма может оказаться достаточно значительной для некоторых НКО.

Отметим, что не создание фонда, а превращение самой НКО в собственника целевого капитала немногим меняет сумму дополнительных административных расходов, связанных с этим видом деятельности.

Конечно, фонд целевого капитала по закону берет средства на свои административные расходы из доходов от целевого капитала. Но необходимо помнить о разрыве во времени между началом функционирования фонда (и соответственно административных расходов) и получением первых доходов от эндаумента. Этот разрыв будет как минимум в год.

Поэтому именно организаторам (учредителям) придется первое время содержать административную деятельность фонда целевого капитала.

5. Выбор УК

5.1. Невозможность опираться на предшествующий опыт и историю

Если практика эндаументов за рубежом известна уже давно, в России закон, позволяющий формировать фонды целевого капитала, вступил в силу только 11 января 2007 г. Никакого предыдущего опыта у российских НКО в этой области нет. То же распространяется и на управляющие компании. Некоторые из них еще не знают о целевом капитале, другие ознакомились с новым российским законодательством, но не имеют практического опыта управления целевым капиталом, и только единичные компании могут похвастаться как своими теоретическими знаниями, так и практическими навыками, правда, приобретенными за рубежом.

Нельзя не учесть и специфику фондового рынка в России, которому в этом году исполнилось 17 лет. Согласитесь, подростковый возраст. А на это еще накладывается то, что управляющим компаниям приходится работать в сложных системных условиях переходного периода: затяжные кризисы (например, дефолт 1998 г.) сменяются периодами бурного роста (показатели 2006 г.). О долгосрочном прогнозировании, которое требуется для целевого капитала, говорить не приходится.

5.2. Инвестиционная стратегия

Как правило, определение инвестиционной стратегии сводится к выбору между сдержанным и более агрессивным сценарием управления денежными средствами. В конечном итоге все зависит от соотношения акций и облигаций в вашем инвестиционном портфеле. Чем больше акций, тем более агрессивная (следовательно, более доходная) и рискованная модель управления. Наоборот, преобладание облигаций в инвестиционном портфеле сулит вам умеренные доходы при меньших рисках.

Казалось бы, управляющую компанию нужно выбирать, исходя из показателей доходности, однако мы бы посоветовали обратить большее внимание на показатель риска, а также учесть то, насколько быстро управляющая компания готова реструктуризировать ваш инвестиционный портфель, если ситуация на фондовом рынке претерпит резкие изменения. Кстати, желательно, чтобы о текущей ситуации на фондовом рынке вы узнавали не из газет, а от ваших партнеров.

Управляющие компании, рассказывая о своих преимуществах перед конкурентами, обычно говорят о длительном периоде работы на фондовом рынке, о внушительном объеме активов, находящемся в их управлении, и о широком спектре охвата своей клиентской базы. Не будем спорить – это важные аспекты, однако гораздо важнее, чтобы управляющая компания была готова сделать вам индивидуальное предложение и проявить гибкость. Это касается вопросов формирования инвестиционного портфеля, размера первоначального

взноса (по закону, он должен составить не менее 3 млн рублей, однако не каждой компании интересно управлять такой незначительной суммой денег), вознаграждения управляющей компании (именно процент суммарного вознаграждения), наличия штрафных санкций за досрочный вывод средств из доверительного управления и т.д.

5.3. Заинтересованность и участие в вашем эндаументе

Еще один критерий для выбора управляющей компании – готовность управляющей компании принимать участие в построении и пополнении вашего эндаумента. Конечно, не напрямую (как жертвователь), а косвенно, информируя своих клиентов, которые могли бы выступить в роли доноров, о вашей организации, устраивая совместные мероприятия, распространяя ваши буклеты среди заинтересованных лиц. Такую работу можно смело назвать обоюдно выгодной, так как, с одной стороны, НКО получает дополнительные средства в свой эндаумент, а, с другой стороны, управляющая компания увеличивает объем активов, находящихся в ее управлении.

В.Я. Белоцерковская, *главный бухгалтер Фонда развития некоммерческих организаций «Школа НКО»*

ОРГАНИЗАЦИЯ ЭФФЕКТИВНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ СО ВСЕМИ УЧАСТНИКАМИ ПРОЦЕССА ПО ФОРМИРОВАНИЮ И УПРАВЛЕНИЮ ЦЕЛЕВЫМ КАПИТАЛОМ

Эта статья для тех, кто уже принял решение о формировании целевого капитала и знаком с текстом закона № 275-ФЗ от 30 декабря 2006 г. «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций» (далее – Закон); для тех, кто стоит на пути выбора способов реализации этого решения и разработки стратегии, продумывает, что именно, когда и каким образом делать для достижения этой цели.

Жанр статьи – пошаговая инструкция по принятию решений.

До того как сделать даже первый шаг, важно понять, какую конкретно деятельность, в каких именно сферах предстоит поддерживать за счет дохода от целевого капитала.

От этого зависят все дальнейшие шаги.

Первый шаг – определение одной или нескольких из девяти сфер деятельности, разрешенных законом, таких, как образование, наука, здравоохранение, культура, физическая культура и спорт (за исключением профессионального спорта), искусство, архивное дело, социальная помощь (поддержка)¹.

Второй шаг – выбор одного из двух возможных видов или режимов функционирования некоммерческой организации – собственника целевого капитала. Первый режим: некоммерческая организация занимается основной уставной деятельностью в одной или нескольких сферах, разрешенных законом; формирует целевой капитал и использует доход от него для финансирования исключительно собственной деятельности; второй режим: специализированная организация управления целевым капиталом, созданная исключительно для целей формирования, использования и распределения дохода от целевого капитала в пользу иных получателей – некоммерческих организаций.

По мнению автора статьи, есть три существенных довода в пользу выбора специализированной организации управления целевым капиталом как формы некоммерческой организации – собственника целевого капитала.

¹ См. п. 1 ст. 3 Закона.

Во-первых, специализированная организация – это вновь созданная организация, структура управления которой может быть выстроена именно под задачи управления целевым капиталом. Не надо вписывать достаточно сложный с точки зрения наличия и взаимодействия органов управления и контроля механизм в существующую структуру управления некоммерческой организации, ограничивать основную уставную деятельность в части платных услуг в соответствии с Перечнем видов платной деятельности (п. 2 ст. 6 Закона), (Распоряжение Правительства РФ от 13.09.2007 № 1227-р).

Кроме того, закон ограничивает организационно-правовые формы некоммерческих организаций, которым разрешено формировать целевой капитал – фонды, автономные некоммерческие организации, общественные организации, общественные фонды и религиозные организации (п. 4 ст. 2 Закона); деятельность же в сферах образования, здравоохранения, науки, культуры, искусства и архивного дела осуществляется преимущественно различного вида учреждениями – частными, бюджетными, автономными.

Во-вторых, нет ограничения по распределению дохода от целевого капитала в пользу иных получателей дохода. В случае формирования целевого капитала некоммерческой организацией для финансирования собственной деятельности закон считает получателем дохода от целевого капитала только данную некоммерческую организацию (п. 7 ст. 2 Закона), другими словами, запрещено передавать доход от целевого капитала другим некоммерческим организациям. Ограничены административно-управленческие расходы, к которым во многих сферах относится большая часть расходов некоммерческой организации, 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 (п. 3 ст. 3 Закона).

В-третьих, есть специальные требования к ведению учета и отчетности, а также особенности применения специальных налоговых режимов, которые гораздо легче учитывать, создавая специализированную организацию управления целевым капиталом, и которые могут совершенно не совпадать с принятой учетной политикой и применяемым налоговым режимом в существующей некоммерческой организации. В случае когда некоммерческая организация применяет упрощенную систему налогообложения (УСН) с объектом налогообложения – доходы, возникает нарушение п. 3 ст. 346.14 НК РФ, в котором сказано, что налогоплательщики – участники договора доверительного управления вправе применять в качестве объекта налогообложения только доходы, уменьшенные на величину расходов. С 1 января 2008 г. такая организация утрачивает право при-

менения УСН и должна перейти на общий режим налогообложения с начала квартала, в котором заключен договор доверительного управления (п. 4 ст. 346.13 в новой редакции НК РФ, Федеральный закон от 17 мая 2007 г. № 85-ФЗ).

Требования к открытию отдельного расчетного счета в банке и ведению обособленного бухгалтерского учета всех операций относительно целевого капитала (п. 5 ст. 6 Закона) также потребуют изменений в работе бухгалтерской службы некоммерческой организации.

Но есть и случаи, когда эффективней выбрать вариант создания целевого капитала в структуре некоммерческой организации для финансирования собственной деятельности (первый режим). Вот несколько конкретных примеров: донор хотел бы создать целевой капитал исключительно для лечения детей с определенным типом заболеваний, и услуги по лечению таких заболеваний оказывают только в определенных специализированных частных клиниках; или донор намеревается за счет дохода от целевого капитала поддерживать молодых ученых, работающих над определенной научной проблемой, путем предоставления им персональных грантов на конкретные научные исследования и (или) приобретение дорогостоящего оборудования, или оплачивать стажировки в научных центрах за рубежом по определенной тематике. Если создать специализированную организацию, она не сможет сама расходовать доход от целевого капитала на осуществление такого рода деятельности. Получается, что для осуществления деятельности нужна еще одна некоммерческая организация – получатель дохода. В таком и других аналогичных случаях, когда стоит задача выплаты в пользу физических лиц, эффективней будет создание новой некоммерческой организации в форме, разрешенной законом (п. 4 ст. 2 Закона), в уставе которой предусмотрено формирование целевого капитала.

Третий шаг – определение *состава учредителей* некоммерческой организации – собственника целевого капитала. Предположим, что принято решение о создании специализированной организации управления целевым капиталом. Она может быть создана только в форме фонда (п. 5 ст. 2 Закона). Напомню, что в соответствии со ст. 7 ФЗ «О некоммерческих организациях» фондом признается не имеющая членства некоммерческая организация, учрежденная гражданами и (или) юридическими лицами на основе имущественных взносов и преследующая социальные, благотворительные, культурные, образовательные или иные общественно полезные цели. Фонд может быть создан одним лицом. Имущество фонда – специализированной организации управления целевым капиталом, кроме непосредственно составляющего целевой капитал, может формироваться за счет регулярных и единовременных поступлений от учредителей, добровольных имущественных взносов и пожертвований, имущества, полученного в порядке наследования.

Стоит обратить внимание, что, к примеру, учреждения не обладают правом собственности на переданное им имущество, и значит, не могут внести имущественные взносы как учредитель – юридическое лицо.

Определяя состав учредителей, следует выбрать, в какой степени они будут участвовать в деятельности фонда после его создания: 1) могут войти в состав высшего органа управления фонда; 2) могут войти в состав попечительского совета фонда – совета по управлению целевым капиталом; 3) могут назначить первый состав высшего органа управления и исполнительный орган фонда и в дальнейшем устранились от управления.

Четвертый шаг – определение структуры управления фонда – специализированной организацией управления целевым капиталом. Единственным обязательным для фонда органом согласно закону «О некоммерческих организациях» (п. 3 ст. 7 ФЗ-7) является попечительский совет – орган надзора за деятельностью фонда. Обычно в фонде существует коллегиальный высший орган управления: Управляющий совет, или Совет фонда, или Правление, и постоянно действующий единоличный исполнительный орган: обычно директор. По закону «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций» у организации-собственника целевого капитала есть обязанность по созданию совета по использованию целевого капитала (п. 1 ст. 9 Закона). Далее в Законе сказано, что в специализированной организации функции совета по использованию целевого капитала осуществляет попечительский совет. И если в практике существующих фондов попечительский совет – это «парадный» орган, своеобразный гарант надежности организации, в состав которого обычно избирают заслуженных и авторитетных граждан, и чаще чем один раз в год он не собирается, то совет по использованию целевого капитала – «рабочий орган», его полномочия (п. 4 ст. 9 Закона) предполагают необходимость гораздо более частых заседаний и ключевую роль в принятии управленческих решений в отношении формирования и использования дохода от целевого капитала.

Поскольку деятельность попечительского совета предполагается весьма напряженной, нужно предусмотреть процедуру изменения его состава, а также порядок изменения самой процедуры. Возможно, в Уставе стоит предусмотреть отдельное Положение «О попечительском совете», в которое можно будет внести изменения, не меняя учредительных документов.

Не буду останавливаться на полномочиях попечительского совета – совета по использованию целевого капитала (п. 4 ст. 9 Закона). Хотелось бы обратить внимание на его состав. Необходимо определить численный состав совета – минимальный и максимальный, срок полномочий членов совета, условие правомочности заседаний, порядок принятия решений.

Обязательно в состав совета должны входить представители самого фонда управления целевым капиталом – не более одной трети состава, жертвователи или их представители, представители получателей дохода от целевого капитала, граждане и представители юридических лиц, имеющие заслуги перед обществом, авторитет и достижения в области деятельности, соответствующей целям деятельности некоммерческой организации.

Не стоит забывать, что есть задача формирования еще и высшего органа управления организацией, и эти органы должны иметь разный состав.

Попробуем составить минимальный состав попечительского совета: два представителя жертвователей, два представителя получателей дохода, некоммерческих организаций, названных жертвователем в договоре пожертвования на формирование целевого капитала, двое «заслуженных авторитетных граждан», три сотрудника фонда – итого девять человек.

С высшим органом управления организации проще – к его составу нет никаких специальных требований в законодательстве. В состав высшего органа управления могут войти или не входить учредители.

Ни члены попечительского совета, ни члены высшего органа управления организации не вправе получать вознаграждение за выполнение возложенных на них функций (ст. 29 ФЗ-7; п. 7 ст. 9 Закона), можно лишь компенсировать расходы, непосредственно связанные с участием в работе совета, например, проезд к месту проведения заседания совета.

Предлагая будущим членам попечительского совета и высшего органа управления войти в состав органов, следует ознакомить их с объемом предстоящей деятельности, и убедиться в том, что у них есть не только желание, но и возможность выполнять возложенные на них управленческие функции.

Пятый шаг – выбор наименования и адреса местонахождения.

Еще два очень важных вопроса следует решить до подачи документов для государственной регистрации фонда. Это адрес местонахождения фонда и наименование фонда.

Лучше заранее определиться с будущим местонахождением фонда, которое будет оставаться постоянным в течение длительного времени. Именно по этому адресу регистрирующий орган будет письменно контактировать с организацией. Важно понимать, что изменение адреса потребует внесения в учредительные документы, в частности в Устав, в Единый государственный реестр юридических лиц, и, что наиболее трудоемко и болезненно для организации, – изменение налогового органа, в котором организация будет поставлена на налоговый учет.

При подаче документов для государственной регистрации территориальные органы ФРС требуют гарантийное письмо от адресодателя и документы, подтверждающие его законное право на данное помещение.

Наименование специализированной организации управления целевым капиталом, как любого фонда, должно отражать организационно-правовую форму и характер деятельности. Из названия фонда должно быть понятно, что это специализированная организация управления целевым капиталом и та сфера, в которой используется доход от целевого капитала.

Шестой шаг – выбор режима налогообложения и основных положений учетной политики фонда – специализированной организации управления целевым капиталом.

Чтобы понять, какие последствия имеют эти решения, нужно ответить на несколько вопросов. Какие возможны источники формирования имущества?

Конечно же, в первую очередь, это целевые средства на формирование целевого капитала в виде пожертвований или по завещанию, целевые средства на пополнение уже сформированного целевого капитала в виде пожертвований или по завещанию, в виде денежных средств в валюте Российской Федерации или иностранной валюте (п. 1, п. 3 ст. 4 Закона); доход от целевого капитала. Далее целевые поступления на цели, не связанные с формированием целевого капитала, в виде пожертвований, поступления имущества в порядке наследования, регулярные и единовременные поступления от учредителей, добровольные имущественные взносы (п. 3 ст. 6 Закона). Эти поступления могут быть как в виде денежных средств, так и в виде имущества или имущественных прав.

Специализированная организация не вправе заниматься никакой другой деятельностью, кроме формирования, использования и распределения дохода от целевого капитала (п. 3 ст. 6 Закона), но закон не запрещает получение дохода от временного размещения средств на депозитных счетах в кредитных организациях (п. 8 ст. 6 Закона).

В составе потенциальных доходов специализированной организации есть и налогооблагаемые доходы (поступления от учредителей, доходы по депозитам), и доходы, не учитываемые при определении налоговой базы по налогу на прибыль. В п. 3 ст. 6 Закона пожертвования и взносы учредителей среди источников формирования имущества специализированной организации указаны отдельно. Есть вероятность, что пожертвования, сделанные учредителями могут быть квалифицированы для целей налогообложения как взносы учредителей, которые не являются целевыми поступлениями.

Специализированная организация для осуществления своей деятельности будет формировать собственное имущество, приобретать основные средства, принимать на работу сотрудников, начислять заработную плату и вознаграждения, возникнут обязательства по единому социальному налогу и налогу на имущество организаций.

Специализированная организация вправе выбрать наряду с общим режимом налогообложения специальный режим – упрощенную систему налогооб-

ложения в соответствии с гл. 26.2 НК РФ. Единственным ограничением этой возможности может быть наличие филиалов и представительств, они в обязательном порядке указываются в учредительных документах (ст. 55, ч. 1 НК РФ; пп. 1 п. 3 ст. 346.12 НК РФ). Объектом налогообложения могут быть приняты только доходы, уменьшенные на величину расходов, так как специализированная организация при формировании целевого капитала становится участником договора доверительного управления имуществом (п. 3 ст. 346.14 НК РФ; п. 1 ст. 2 Закона).

Аргументы в пользу такого выбора весьма убедительны: уплата единого налога предусматривает освобождение от обязанности по уплате налога на прибыль организаций, налога на имущество организаций и единого социального налога. Организации, применяющие упрощенную систему налогообложения, не признаются налогоплательщиками налога на добавленную стоимость (п. 2 ст. 346.11 НК РФ). Ставка единого налога, уплачиваемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения, – 15%, а не 24% налога на прибыль при общем режиме; взносы в пенсионный фонд, уплачиваемые при применении УСН, – 14% вместо 26,2% единого социального налога при общем режиме; не говоря уже об отсутствии обязанности по уплате налога на имущество.

Значительно проще выглядит налоговый учет – один регистр в форме книги учета доходов и расходов при применении УСН вместо развернутой системы налогового учета при общем режиме (ст. 346.24 НК РФ; ст. 313 НК РФ). При применении УСН можно организовать ведение бухгалтерского учета не в полном объеме, а только в соответствии с требованиями законодательства – бухгалтерский учет всех операций, связанных с получением денежных средств на формирование целевого капитала, передачей в доверительное управление управляющей компании, использованием и распределением дохода от целевого капитала (пп. 5 ст. 6 Закона); бухгалтерский учет всех операций, отражающих отдельный учет доходов (расходов), полученных (произведенных) в рамках целевых поступлений по каждому виду целевых поступлений (п. 2 ст. 251 НК РФ); учет основных средств и нематериальных активов (п. 3 ст. 4 ФЗ-129 «О бухгалтерском учете»). Кроме того, при применении УСН нет требований к предоставлению в налоговые органы бухгалтерской отчетности организации.

При выборе налогового режима следует учитывать и ограничения: при применении УСН методом налогового учета является исключительно кассовый метод (ст. 346.17 НК РФ), а к расходам при исчислении налоговой базы по единому налогу относятся только расходы, указанные в ст. 346.16 НК РФ.

В случае выбора упрощенной системы налогообложения следует сразу при подаче документов на государственную регистрацию подать заявление о

переходе на упрощенную систему налогообложения, документы для постановки на налоговый учет передаются сразу после государственной регистрации (п. 2 ст. 346.13 НК РФ).

Выбранный налоговый режим, объемы и способ ведения бухгалтерского учета определяют основные положения учетной политики специализированной организации. Также на нее повлияет выбранная система финансового планирования, управленческого учета и отчетности. Все расходы фонд – специализированная организация может производить только в соответствии с утвержденным высшим органом управления финансовым планом (бюджетом) на определенный период, как правило, календарный год.

Седьмой шаг – Финансовое планирование¹.

Обратить внимание хотелось бы на финансирование административно-управленческих расходов организации.

Специализированная организация управления целевым капиталом может расходовать часть дохода от целевого капитала на административно-управленческие расходы (п. 3 ст. 3 Закона). Такими расходами являются аренда помещений, приобретение основных средств, расходных материалов, заработная плата работников, расходы на управление организацией, расходы на проведение аудиторской проверки.

Проблема в том, что доход от целевого капитала может появиться только на второй год деятельности специализированной организации, а расходы возникают сразу, как только вы делаете первый шаг по ее созданию. Объем этих расходов должен быть определен подробным финансовым планом и источники дохода на эти цели предусмотрены. Процент административно-управленческих расходов законом ограничен – 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 (п. 3 ст. 3 Закона). Проще говоря, если вы понимаете, что объем целевого капитала недостаточен, чтобы указанный процент покрывал все административно-управленческие расходы, нужно предусмотреть либо дополнительные источники дохода для покрытия этого дефицита, либо пополнение целевого капитала и увеличение его объемов в текущем периоде, либо снижение расходов по управлению.

¹ Более подробно о разработке финансового плана см. Сборник методических рекомендаций для общественных объединений по применению Федерального закона № 275-ФЗ от 30 декабря 2006 г. «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций». М.: Комиссия Общественной палаты РФ по вопросам развития благотворительности, милосердия и волонтерства, Министерство экономического развития и торговли Российской Федерации, 2007. Стр. 83–93.

Еще одна задача, которую лучше продумать заранее, – распределение дохода от целевого капитала. В случае когда жертвователь не указывает получателя дохода, его определяет совет по использованию целевого капитала, в нашем случае – попечительский совет.

Возможно, попечительский совет примет решение о проведении конкурса среди некоммерческих организаций, работающих в сфере, на цели которой сформирован целевой капитал. Если планируется проведение открытых конкурсов, понадобится ресурс для реализации этой цели, – разработка пакета документов, сбор заявок, оценка, привлечение экспертов, все это также лучше предусмотреть заранее, чтобы такую возможность обеспечить и включить в расходы при планировании.

Восьмой шаг – разработка стратегии привлечения средств для формирования целевых капиталов. Стратегия привлечения средств – тема отдельной статьи, мне бы хотелось лишь обратить внимание на некоторые общие аспекты. Специализированная организация может сформировать несколько целевых капиталов (п. 4 ст. 6 Закона).

Каждый конкретный целевой капитал обладает рядом свойств, постоянных и изменяемых. К постоянным, неизменным свойствам целевого капитала относятся, в частности, цель, срок, на который сформирован целевой капитал, получатели дохода или порядок их определения, разрешение или запрет на расходование части имущества, составляющего целевой капитал, и порядок определения этой части. Меняться может сумма чистых активов, составляющих целевой капитал и количество жертвователей и завещателей, передавших средства на формирование или пополнение конкретного целевого капитала.

По каждому целевому капиталу закон требует вести отдельный бухгалтерский учет всех операций, открывать отдельный банковский счет, заключать отдельный договор доверительного управления с управляющей компанией, предоставлять отдельный годовой отчет (п. 7 ст. 6, п. 1 ст. 12 Закона). Очевидно, что чем больше у организации целевых капиталов, тем больше ее расходы на управление.

Стоит рассмотреть возможность формирования таких целевых капиталов в конкретных сферах, к которым смогут присоединяться в будущем новые жертвователи, для пополнения которых можно объявлять публичный сбор средств, и, в случае когда жертвователем или по завещанию не определено конкретное назначение, пополнять их по решению попечительского совета. Такой путь требует серьезной грамотной долгосрочной стратегии и разработку ее не стоит откладывать. Могу назвать несколько причин: 1) при финансовом планировании необходимо понимать, сколько будет сформировано целевых капиталов, чтобы определить объем и виды административно-управленческих расхо-

дов; 2) при разработке стратегии привлечения средств важно понимать, как строить кампанию по взаимодействию с общественностью и средствами массовых коммуникаций, с потенциальными жертвователями.

Стратегия привлечения средств повлияет на многие управленческие решения и внутреннюю структуру специализированной организации.

Девятый шаг – последний в этом цикле – *выбор управляющей компании, выбор инвестиционной политики управляющей компании*, требования к составу объектов управления.

Эти темы подробно раскрываются в данном сборнике в статьях О.С. Субановой и А.А. Курушина, а также О.В. Войтович.

Следует только отметить, что в случае обращения к независимым профессиональным консультантам с целью составить список управляющих компаний, удовлетворяющих всем требованиям законодательства и готовым принять в управление целевой капитал некоммерческой организации, необходимо учесть данные расходы при финансовом планировании.

У каждой из управляющих компаний есть собственная стратегия управления и выбора объектов инвестирования. Их также необходимо знать заранее.

В договоре доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, с управляющей компанией наряду с условиями, предусмотренными Гражданским кодексом РФ, должны быть также указаны требования к составу объектов управления и инвестиционная политика управляющей компании, которая будет реализовываться при выполнении этого договора (п. 3 ст. 16 Закона).

В законе прямо не указано, какой орган организации – собственника целевого капитала принимает эти решения. Было бы логично отнести их к компетенции совета по использованию целевого капитала, в нашем случае попечительского совета.

Чтобы такое решение принять, необходимо ознакомить лиц, принимающих решения, с различиями в инвестиционной политике различных управляющих компаний – потенциальных партнеров и возможными последствиями их применения с особенностями использования тех или иных объектов инвестирования. Было бы полезно провести обзорную лекцию по состоянию рынка инвестиций на текущий момент и о перспективе на ближайший год, а также дать общий обзор макроэкономической ситуации в доступной форме. Какой бы надежной и достойной не была управляющая компания, есть объективные факторы, влияющие на возможности финансовых инвестиций в конкретный период.

Важно сформировать адекватные ожидания будущих доходов от доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, у лиц, принимающих решения по этим важнейшим вопросам, и как результат получить оптимальный выбор управляющей компании и инвестиционной политики.

Д.А. Дегтерев, ответственный секретарь Попечительского совета МГИМО

А.В. Стельмах, начальник отдела развития фандрайзинга и карьеры МГИМО (У) МИД России

РАЗРАБОТКА И РЕАЛИЗАЦИЯ ФАНДРАЙЗИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ СРЕДСТВ В ЦЕЛЕВОЙ КАПИТАЛ ВЫСШЕГО УЧЕБНОГО ЗАВЕДЕНИЯ

В условиях обострения конкуренции на рынке образовательных услуг по причине демографического спада возникает необходимость привлечения дополнительных источников финансовых поступлений в вузы для их поступательного развития и интеграции в международное образовательное пространство. Особое место среди них занимает привлечение благотворительной помощи (образовательный фандрайзинг), который получил наибольшее развитие в сфере высшего образования США¹. Ведущие американские университеты до 30% своего бюджета формируют за счет пожертвований, при этом 72 университета имеют эндаумент-фонды, превышающие 1 млрд долл. США. Наибольшие эндаументы у Гарварда (29 млрд долл. США), Йеля, Принстона². Ежегодно на финансирование образовательных программ расходуется около 5% фонда, а общий ежегодный прирост вузовских эндаументов составляет 10–20%.

Образовательный фандрайзинг позволяет не только укрепить финансовую стабильность вуза, но и перевести его на новый уровень развития и взаимодействия с основными контрагентами. Реализация фандрайзинговой стратегии подразумевает своего рода неявный внешний аудит качества образовательных и научно-исследовательских продуктов вуза, осуществляемый путем поддержки или отказа от поддержки проектов учебного заведения.

Категории жертвователей высшего учебного заведения

Основные категории потенциальных доноров вуза, средства которых могут быть привлечены для пополнения его целевого капитала, – это выпускники и их родители, друзья и единомышленники, корпорации и благотворительные фонды.

¹ В Великобритании имеются лишь два вуза (Кембридж и Оксфорд), эндаументы которых превышают 1 млрд долл. США. В континентальной Европе фандрайзинг получил еще меньшее развитие.

² Несмотря на то что Принстон, где обучаются около 5 тыс. студентов, занимает всего 3-е место по объему эндаумента, по качественным показателям он лидирует (наибольший эндаумент в расчете на 1 студента – более 1,3 млн долл. США, наибольшая вовлеченность студентов в благотворительный процесс – 64% всех студентов и пр.).

Ключевые мотивы донорства со стороны выпускников: 1) желание выразить признательность Alma Mater за то образование, которое позволило им реализовать и достичь профессиональных высот; 2) стремление сделать успешными всех, кто связан с вузом, в том числе и самих выпускников-доноров и их окружение. Мотивация родителей в целом совпадает с мотивацией их детей-выпускников. Друзья и единомышленники искренне стремятся помочь вузу, поскольку разделяют мнение близких им людей (зачастую члены их семей, их друзья – выпускники и сотрудники учебного заведения), либо (в случае единомышленников) разделяют ценности и миссию вуза (подготовка специалистов соответствующего профиля для обеспечения поступательного развития страны).

Корпорациям вуз интересен как: 1) кузница квалифицированных кадров (подготовка молодых специалистов и повышение квалификации сотрудников компании с опытом работы); 2) научно-исследовательский центр, на базе которого ведутся прикладные исследования, «обкатываются» новые технологии в интересах компании; 3) возможность реализовать на практике принцип социального партнерства бизнеса и государства, поддерживая процесс подготовки кадрового резерва в стратегической для государства сфере (мотивация актуальна преимущественно для крупных корпораций).

Для благотворительных фондов вузы – идеальная возможность оказывать долгосрочное воздействие на общество для достижения их уставных целей (как правило, учебные заведения существуют значительно дольше любых других учреждений) путем целевой поддержки конкретных направлений образовательной и научно-исследовательской деятельности.

Вышеперечисленные категории жертвователей обуславливают особенности образовательного фандрайзинга и его отличия от фандрайзинга, например, в сфере культуры и искусства.

Организационная структура фандрайзинга в вузе

Успешная реализация мероприятий фандрайзинга, направленных на планомерное привлечение средств в целевой капитал вуза, невозможна без создания соответствующей организационной структуры. Центральное звено такой структуры – отдел развития (фандрайзинга), находящийся, как правило, в прямом ведении ректора вуза.

Данное структурное подразделение непосредственно отвечает за реализацию фандрайзинговой стратегии, за весь цикл взаимодействия с донорами (поиск новых доноров, привлечение их к деятельности вуза, привлечение их к финансированию проектов вуза, взаимодействие с существующими донорами). На первоначальном этапе численный состав отдела может составлять 3–4 человека (начальник отдела, ведущий специалист по ведению базы данных и по-

иску доноров, ведущий специалист по взаимодействию с выпускниками и административный секретарь). В случае если отдельные факультеты вуза обладают широкой автономией, то возможно создание структур по развитию на уровне факультетов. Однако оптимальный вариант – курирование сотрудниками единого отдела развития вопросов фандрайзинга на определенных факультетах.

Отдел развития вносит предложения по совершенствованию организационных процессов вуза в интересах развития системы образовательного фандрайзинга. Дело в том, что для эффективного сотрудничества со всеми категориями доноров необходимо обеспечить базовый уровень взаимодействия с ними. Так, выпускники заинтересованы в поддержании связей и общении друг с другом, что реализуется в рамках ассоциации выпускников (отдела по работе с выпускниками). Выпускников и друзей интересуют также новости о деятельности вуза, о реализации программ его развития (PR-служба). Работодатели заинтересованы в услугах центра карьеры при подборе молодых специалистов и во взаимодействии с карьерной службой ассоциации выпускников при поиске сотрудников с опытом работы; в сотрудничестве с центром дополнительного образования для проектирования новых программ повышения квалификации своих сотрудников. Корпорации и фонды интересуют и деятельность отдела по научной работе в рамках реализации исследовательских проектов. Успешная работа перечисленных подразделений закладывает благоприятную основу для взаимодействия с потенциальными донорами, которые впоследствии могут перейти в категорию действующих.

Стоит отметить, что большинство перечисленных подразделений находится, как правило, в ведении разных проректоров. Задача отдела развития состоит в координации работы данных структур для успешного функционирования системы образовательного фандрайзинга в целом (рис. 1).



Рис. 1. Общая организационная структура фандрайзинга в вузе

Помимо реорганизации работы внутренних подразделений вуза необходимо создание ряда внешних структур. Попечительский совет вуза объединяет крупных действующих финансовых доноров вуза, представляющих различные категории жертвователей, а также видных общественных и политических деятелей, оказывающих влияние на процесс принятия решений преимущественно в той сфере, специалистов для которой готовит вуз. Ключевым инструментом системы фандрайзинга является эндаумент-фонд или фонд целевого капитала вуза. Попечительский совет вуза зачастую равнозначен попечительскому совету (совету по управлению целевым капиталом) эндаумент-фонда.

В целях координации и централизации управления основная работа по привлечению средств ведется исключительно в рамках отдела развития, эндаумент-фонд отвечает лишь за прием пожертвований и управление целевым капиталом. На первоначальном этапе целесообразно совмещение одним сотрудником вуза функций ответственного секретаря попечительского совета, исполнительного директора эндаумент-фонда и начальника отдела развития.

Выстраивание долгосрочного взаимодействия с выпускниками

При взаимодействии с вузами крупные компании все чаще ориентируются на строгие корпоративные стандарты, требования отчетности перед акционерами, а не на «красивые душевные порывы» со стороны высшего руководства. Оптимизация бизнес-процессов приводит к сокращению и свертыванию программ взаимодействия и помощи вузам. В этой связи особое значение приобретает выстраивание отношений с донорами-выпускниками. К тому же, по подсчетам экспертов, на выпускников/родителей и друзей вуза приходится более половины всей благотворительной помощи и этот показатель постоянно растет.

Пожертвования со стороны выпускников не подвержены конъюнктурным колебаниям (на протяжении всей жизни человек остается выпускником вуза и питает особые чувства к Alma Mater). Как правило, эти жертвования в наименьшей степени обременены дополнительными условиями использования средств, поскольку интересы выпускника в наибольшей степени совпадают с интересами Alma Mater (сделать успешными всех, кто связан с вузом), в отличие от корпораций или фондов. По сути, жертвования со стороны выпускников в наибольшей степени приближены к альтруистической благотворительности.

В этой связи для успешной деятельности по привлечению средств в целевой капитал вуза крайне важны хорошо выстроенные отношения с выпускниками, носящие пожизненный характер (lifelong relations). В мире нет единой модели взаимодействия с выпускниками вузов. Наибольшее распространение получили следующие механизмы.

1. Все взаимодействие с выпускниками ведет отдел по работе с выпускниками, существующий либо отдельно, либо в рамках департамента фандрайзинга (практика распространена в Англии).

2. Функционирует ассоциация выпускников, члены которой регулярно оплачивают ежегодные взносы в размере 30–50 долл. США в год (практика распространена во Франции и других странах континентальной Европы).

3. Функционирует ассоциация выпускников, при вступлении в которую единоразово оплачивается пожизненный взнос в размере около 500 долл. США, который передается в эндаумент-фонд (при этом ежегодно вырабатывается прибыль в размере 25–30 долл. США) (практика распространена в США).

4. Функционирует ассоциация выпускников, вступление и членство в которой бесплатны (члены – практически все выпускники вуза). Ассоциация обеспечивает добровольный сбор средств в рамках Ежегодного фонда выпускников – Alumni Annul Fund (практика распространена в США).

Зачастую действует как отдел по работе с выпускниками (как составляющая внутренней среды вуза), так и автономная ассоциация выпускников (внешняя среда вуза). Как представляется, отсутствие ассоциации выпускников не позволяет выстроить полноформатных партнерских отношений с выпускниками. Дело в том, что помимо основной цели ассоциации (сплочение выпускников и содействие их самореализации), которая может успешно достигаться и в рамках отдела, имеется еще одна, не менее важная цель, – ассоциация выступает механизмом обратной связи выпускников с Alma Mater. Это достигается путем участия выпускников в руководящих органах ассоциации (совете ассоциации).

В этом случае выпускники ощущают, что к их мнению прислушиваются, что их рассматривают как реальных экспертов в своих секторах (для этого необходимо создание в рамках совета ассоциации комитетов по различным направлениям деятельности), ими дорожат, их вклад в общее дело реально меняет ситуацию. Даже если на первом этапе они не помогают финансово, а лишь своими экспертными заключениями, они уже вовлечены в процесс. В случае с отделом по работе с выпускниками такой механизм запустить сложнее.

Наиболее удобная форма для создания ассоциации выпускников в соответствии с действующим российским законодательством – некоммерческое партнерство. Она позволяет сочетать оказание социальных услуг с ведением коммерческой деятельности (направленной на достижение уставных целей), что дает возможность достичь финансовой стабильности организации.

Что касается членства в ассоциации, то на первом этапе для формирования финансовой базы деятельности ассоциации оно должно быть платным (ориентировочно 1–2 тыс. рублей). Заплатив членский взнос, выпускник получает право доступа в вуз (в случае если внедрена пропускная система), возможность

пользоваться библиотекой, бассейном и пр. Однако по мере развития ассоциации и стабилизации ее финансовых потоков, платное членство выступает тормозом для развития благотворительности среди выпускников. Ведь доступ в вуз есть, по сути, доступ в «храм знаний». Помимо этого, у выпускника, который оплатил взносы, в подсознании зачастую появляется мысль о том, что он уже никому ничего не должен.

Для развития взаимодействия с выпускниками в рамках ассоциации (отдела) необходимо развитие следующих основных направлений деятельности.

1. Организация мероприятий. В первую очередь празднование дня рождения вуза, тематических мероприятий для разных поколений выпускников, юбилейных встреч (на первом этапе – встреч тех, у кого исполнилось 10, 20, 30 и пр. лет с момента выпуска; в дальнейшем возможно проведение встреч каждые 5 лет).

2. Развитие веб-портала для общения выпускников и выпуск информационной бюллетеня с новостями из жизни вуза и самих выпускников, информацией об их назначениях и пр.

3. Изготовление сувенирной и издательской продукции, в особенности каталогов (директорий), сборников воспоминаний, книг об истории вуза.

4. Создание клубов по интересам, филиалов внутри России и за рубежом.

5. Создание системы постоянного повышения квалификации выпускников (в рамках концепции lifelong learning) путем оказания дополнительных образовательных услуг.

6. Карьерное сопровождение выпускников с опытом работы и прочие механизмы социальной адаптации выпускников.

7. Ежегодное вручение премий ассоциации наиболее выдающимся выпускникам, прославляющим своими достижениями Alma Mater.

8. Привлечение членов ассоциации к участию в благотворительных акциях внешних организаций.

Развитие вышеперечисленных видов деятельности позволяет создать благоприятный фон для реализации мероприятий фандрайзинга, формирует в среде выпускников устойчивое положительное отношение к вузу, которое в дальнейшем может перерасти в нечто большее. По сути, это есть friendraising (привлечение друзей), необходимое условие для fundraising (привлечение средств).

Основные типы проектов, финансируемые посредством целевого капитала

В настоящее время ряд российских вузов успешно взаимодействуют с донорами – корпорациями, выпускниками и фондами, которые финансируют проекты в подавляющем большинстве напрямую (т.е. средства не накапливаются, а расходуются по мере поступления). Чаще всего речь идет об именных сти-

пендиях студентам (в среднем около 3 тыс. рублей в месяц на протяжении 6–12 месяцев), в отдельных случаях – разовых грантах преподавателям (30–50 тыс. рублей), профессорских стипендиях (50 тыс. рублей ежемесячно), создании базовых кафедр компаний (от 100 тыс. долл. США в год). В ведущих западных университетах такие проекты финансируются посредством эндаумент-фондов. При этом размер единовременного пожертвования для создания эндаумента в 15–20 раз превышает ежегодный объем прямого финансирования данного проекта. Например, для выплаты ежемесячной профессорской стипендии в размере 50 тыс. рублей (включая налоги) необходимо создание эндаумента в размере 12 млн рублей (50 тыс. рублей x 12 месяцев x 20).

Многokратное увеличение объемов финансирования при использовании механизма целевого капитала ведет к значительному увеличению ответственности при принятии решений о направлениях использования средств доноров. В этой связи необходимо тщательная предварительная проработка проектов, а также проекта договора о пожертвовании, четко прописывающего обязанности сторон. Как правило, большинство проектов, финансируемых посредством целевого капитала, являются именованными (т.е. носят имя жертвователя), донору регулярно предоставляется отчет о работе в рамках его проекта. Например, в случае с профессорской стипендией на ежегодной основе донор получает отчет об учебно-образовательной и научно-исследовательской деятельности профессора, участия его в конференциях и пр.

Целевой капитал может также использоваться для финансирования крупных инфраструктурных проектов вуза (создание нового библиотечного модуля, компьютерного класса, конференц-зала, спортивного зала, нового здания). В российских условиях особый интерес представляет также финансирование посредством вузовского эндаумента социальных проектов (страхование жизни, медицинское страхование, льготное ипотечное кредитование для преподавателей, сотрудников, студентов и выпускников); проектов по привлечению талантливой молодежи из регионов России и пр.

Подготовка vision и стратегии благотворительной кампании вуза

Для начала работ по привлечению средств в целевой капитал вуза необходимо создание соответствующих организационных структур, в первую очередь отдела развития. Его первоочередной задачей является проведение анализа и систематизация текущей работы с донорами. Как правило, большинство вузов взаимодействуют в той или иной степени с работодателями, 3–5 крупными жертвователями. Важно выявить все подразделения вуза, занятые в данном процессе.

Основываясь на результатах анализа, необходимо наметить конкретные задачи и цели, прописать стратегию благотворительной кампании вуза, а также

сводный календарный план действий, в котором нужно выделить основные этапы работы по созданию системы фандрайзинга, наполнить их практическими мероприятиями, которые надо соотнести со сроками, конкретными подразделениями вуза и результатами каждого этапа. Стратегию благотворительной кампании и сводный план действий целесообразно одобрить на ученом совете вуза для избежания возможных бюрократических проволочек в ходе дальнейшей практической работы.

Ведущие западные вузы, как правило, запускают пятилетние благотворительные кампании, причем на их подготовку уходит еще два года, во время которых вуз получает обещания от благотворителей на привлечение 30–40% средств, запланированных в ходе всей кампании (до получения подтверждений точная сумма – финансовый ориентир благотворительной кампании – не обнародуется). Оптимальная продолжительность первой благотворительной кампании для российских вузов – 2–3 года, планируемый объем средств к привлечению в эндаумент – 5–50 млн долл. США.

В отличие от стандартных конкурсов, в которых российские вузы неоднократно принимали участие и где требовалось представление логически хорошо проработанных инновационных проектов и решения принимались в первую очередь разумом, в рамках благотворительной кампании помимо всего прочего необходимо, чтобы все проекты (форма их – презентация) были: 1) привлекательны; 2) соответствовали психологическим ожиданиям доноров, ведь решение зачастую будет приниматься по зову сердца; 3) имели длительный положительный эффект (для этого необходимо принятие долгосрочной концепции развития вуза). В сознании потенциальных доноров должен сложиться цельный образ (vision) динамичного, инновационно развивающегося вуза, нацеленного на успех, но никогда не забывающего о своей славной истории и богатых традициях (благо большинству отечественных вузов есть чем гордиться).

* * *

Подготовка и успешная реализация фандрайзинговой стратегии для привлечения средств в целевой капитал российских вузов – процесс непростой и долгосрочный. Основные трудности связаны с необходимостью проведения масштабных преобразований внутри самого вуза, начальным этапом возрождения культуры благотворительности российских граждан (в первую очередь выпускников вуза) и сложностями перехода отечественных корпораций на новый уровень взаимодействия с высшей школой. Тем не менее успех в каждом отдельном вузе будет способствовать развитию российской системы образовательного фандрайзинга в целом.

О.С. Субанова, доцент кафедры «Математическое моделирование экономических процессов» Финансовой академии при Правительстве РФ, к.э.н.

А.А. Курушин, генеральный директор ООО Инвестиционная компания «Центр развития фондовых технологий» (г. Москва)

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВЫБОРУ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ В УПРАВЛЕНИИ ЦЕЛЕВЫМ КАПИТАЛОМ

Согласно п. 3 ст. 16 Закона №275-ФЗ от 30.12.2006 «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций» (далее – Закон): «...в договоре доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, должны быть указаны требования к составу объектов управления и инвестиционная политика управляющей компании, которая будет реализовываться при выполнении этого договора».

Подчеркнем, что в Законе не прописаны требования к раскрытию сути инвестиционной политики, перечень сделок, которые управляющий вправе заключать, запрет на совершение определенных операций или круг операций, которые управляющий должен предварительно согласовывать и т.д. Закон лишь вменяет в обязанность управляющей компании «...разработать и соблюдать внутренний регламент совершения операций с имуществом, составляющим целевой капитал» (п. 8 ст. 17).

Указанный внутренний регламент должен соответствовать требованиям Федеральной службы по финансовым рынкам (ФСФР России), контролирующей деятельность управляющих компаний.

Отметим важные с позиции последующего изложения нормативно-правовые акты, регулирующие деятельность доверительных управляющих¹.

1. Приказ ФСФР России от 3.04.2007 №07-37/пз-н «Об утверждении Порядка осуществления деятельности по управлению ценными бумагами».

2. Приказ ФСФР России от 14.06.2007 №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». Этот приказ разработан для поддержки п. 2 ст. 17 Закона.

В соответствии с Законом управляющая компания должна иметь лицензию на осуществление деятельности по управлению ценными бумагами или лицензию на осуществление деятельности по управлению инвестиционными

¹ Полный перечень доступен на сайте ФСФР России (<http://www.fcsm.ru>).

фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами.

Если управляющая компания имеет лицензию на осуществление деятельности по управлению ценными бумагами, то ее деятельность регламентируется в том числе Приказом ФСФР от 03.04.2007 №07-37/пз-н «Об утверждении Порядка осуществления деятельности по управлению ценными бумагами», в котором установлены требования к документам, подписываемым в рамках договора доверительного управления. Так, управляющий и учредитель управления должны письменно согласовать:

- перечень (состав) объектов доверительного управления, которые могут быть переданы управляющему в доверительное управление учредителем управления;
- перечень эмитентов или групп эмитентов, чьи ценные бумаги могут являться объектами управления (по отраслевому или иному признаку);
- структуру объектов доверительного управления, поддерживать которую обязан управляющий в течение всего срока действия договора;
- содержание и периодичность отчета о результатах доверительного управления и т.д.

Отметим, что требования данного приказа не распространяются на деятельность управляющих компаний по доверительному управлению инвестиционными резервами акционерных инвестиционных фондов, паевыми инвестиционными фондами, доверительному управлению средствами пенсионных резервов негосударственных пенсионных фондов, т.е. компаний, которые могут быть также допущены к управлению имуществом, составляющим целевой капитал. В своей деятельности они руководствуются другими нормативно-правовыми актами ФСФР России.

Таким образом, можно сделать вывод, что обязательные положения договора доверительного управления, требование письменного согласования инвестиционной политики управляющей компании с собственником целевого капитала, степень детализации перечня подлежащих объектам инвестирования, раскрытие сведений о структуре активов, в которые вложены денежные средства, составляющие целевой капитал, будут зависеть от вида лицензии доверительного управляющего, поскольку регламентируются разными нормативно-правовыми документами.

Под перечнем подлежащих объектам инвестирования понимают такие ценные бумаги, приобретение которых доверительным управляющим в состав имущества учредителя управления является правомерным. Раскрытие сведений о структуре активов, поддерживать которую в течение всего срока действия договора обязан доверительный управляющий, подразумевает конкретизацию соотношений между ценными бумагами различных видов и эмитентов.

Следует указать, что Закон о целевом капитале установил перечень объектов, в которые могут быть размещены денежные средства, составляющие целевой капитал (п. 1 ст. 15):

- государственные ценные бумаги Российской Федерации, государственные ценные бумаги субъектов Российской Федерации, облигации иных российских эмитентов (если они специально выпущены Правительством Российской Федерации для размещения средств институциональных инвесторов);
- акции российских эмитентов, созданных в форме открытых акционерных обществ;
- государственные ценные бумаги иностранных государств, соответствующие требованиям, определяемым к долговым обязательствам иностранных государств, в которые могут размещаться средства Стабилизационного фонда Российской Федерации;
- облигации и акции иных иностранных эмитентов;
- ипотечные ценные бумаги, выпущенные в соответствии с законодательством Российской Федерации об ипотечных ценных бумагах.

Помимо вышеперечисленных ценных бумаг, денежные средства, составляющие целевой капитал, могут быть размещены в инвестиционные паи закрытых паевых инвестиционных фондов, если правилами доверительного управления этими паевыми инвестиционными фондами предусматривается выплата дохода от доверительного управления не реже одного раза в год; инвестиционные паи интервальных паевых инвестиционных фондов; инвестиционные паи открытых паевых инвестиционных фондов; объекты недвижимого имущества; депозиты в рублях и иностранной валюте в кредитных организациях. Ценные бумаги (за исключением инвестиционных паев открытых паевых инвестиционных фондов) должны обращаться на организованном рынке.

Закон о целевом капитале не накладывает количественных ограничений на объекты инвестирования, в отличие, например, от Федерального закона от 24.07.2002 №111-ФЗ «Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в Российской Федерации», устанавливающего максимальные (минимальные) доли активов, в которые могут быть размещены средства пенсионных накоплений. Вместе с тем отметим, что указанные в Законе объекты вложений денежных средств, составляющих целевой капитал, во многом схожи с теми, что определены для инвестирования средств пенсионных накоплений.

Отсутствие количественных ограничений предоставляет большую свободу действий как управляющей компании, так и собственнику целевого капитала. Так, управляющая компания может оперативно пересматривать содержимое ин-

вестиционного портфеля в зависимости от текущего состояния фондового рынка, а некоммерческая организация – учредитель управления может передать денежные средства, составляющие один целевой капитал, в доверительное управление нескольким управляющим компаниям, согласовав с каждой структуру инвестиционного портфеля.

Инвестиционным портфелем называют совокупность инвестиционных инструментов, в определенных объемах выбранных инвестором, для вложения денежных средств с целью получения прибыли и управляемая как единое целое.

Инвестиционные инструменты и структура портфеля (пропорциональные отношения между объемами инструментов, составляющих портфель) выбираются инвестором в соответствии с инвестиционной целью, избранной инвестиционной стратегией для достижения оптимального отношения ожидаемой доходности к допустимому риску.

Инвестиционная цель определяется планируемой периодичностью получения дохода на инвестиции и его размером, уровнем допустимого риска и сроком вложений.

Инвестиционная стратегия – разработанная методика управления инвестиционным портфелем в соответствии с инвестиционной целью.

Критериями характеристик ценных бумаг, входящих в инвестиционный портфель, являются: доходность, ликвидность, уровень риска. Под риском понимают вероятность наступления событий с негативными последствиями, которые способствуют потерям, недополучению дохода и запланированной прибыли. При принятии решения инвесторы используют, как правило, общий принцип: чем выше предполагаемая доходность вложений, тем выше риск.

Доход возникает за счет курсовой разницы стоимости покупки и продажи ценных бумаг и текущих выплат (дивидендов, процентов). Ликвидность означает постоянное наличие высоких уровней спроса и предложения на ценную бумагу, которые обеспечивают возможность оперативно продать или купить ценную бумагу без существенного изменения существующей рыночной цены этой бумаги. Цена будет меняться при продаже или покупке в том случае, если спрос и предложение этой ценной бумаги малы. Чтобы продать эту ценную бумагу, особенно в большом объеме, придется снизить цену, и, наоборот, покупка большого объема низколиквидных ценных бумаг заметно поднимет их цену. Продажа и покупка крупных объемов высоколиквидных ценных бумаг практически не влияет на их цену, чем больше объем торгов с ценной бумагой, тем выше ее ликвидность.

Можно говорить об инвестиционном портфеле целевого капитала как о совокупности разрешенных Законом объектов вложения денежных средств, составляющих целевой капитал, определенной с учетом удовлетворяющих собственника целевого капитала критериев. Смысл формирования портфеля заклю-

чается в том, что суммарные характеристики доходности, ликвидности и допустимого риска этой совокупности превосходят аналогичные с позиции отдельно взятого объекта вложения.

Прежде чем перейти к рекомендациям по формированию инвестиционного портфеля целевого капитала и выбору инвестиционной стратегии, сделаем ряд замечаний, касающихся общих вопросов портфельного инвестирования.

Первое замечание относится к выбору типа портфеля. Различают «агрессивный», «сбалансированный» и «консервативный» инвестиционные портфели. Выбор типа инвестиционного портфеля напрямую зависит от уровня допустимого риска, принимаемого инвестором.

Если инвестор хочет получить максимальную доходность и при этом он готов рисковать, то ему следует выбирать «агрессивный» портфель, который предполагает вложения большей части денежных средств в акции. Если же предпочитает стабильный доход, то выбор будет в пользу «консервативного» портфеля, который предполагает вложения большей части имеющихся в распоряжении денежных средств в облигации и депозиты.

«Сбалансированный» портфель подразумевает вложения как в инструменты с фиксированной доходностью, так и в акции. Такая инвестиционная стратегия позволяет, как правило, получать доход выше в сравнении с инвестированием только в облигации, но и риски вложения в акции увеличивают общий риск всего инвестиционного портфеля.

Тип инвестиционного портфеля определяется исходя из процентного соотношения между различными объектами вложений, так, например, портфель, в котором доля акций составляет 85%, а облигаций 15%, может быть отнесен к «агрессивному» (табл. 1).

Табл. 1. Структура инвестиционного портфеля¹

Виды ценных бумаг	«Агрессивный» портфель	«Сбалансированный» портфель	«Консервативный» портфель
Акции	85	40	25
Облигации	15	60	75
ИТОГО	100	100	100

С теоретической точки зрения инвестиционный портфель может состоять из одной ценной бумаги, но, как указывалось выше, суммарные характеристики доходности, ликвидности и допустимого риска в этом случае будут заведомо хуже.

¹ Приведенные соотношения не отражают структуру реальных инвестиционных портфелей, поскольку в их состав включаются и другие ценные бумаги.

Поэтому при формировании портфеля необходимо использовать различные инвестиционные инструменты. Таким образом, за счет диверсификации портфеля достигается уменьшение риска, т.е. невысокие доходы по одним ценным бумагам компенсируются за счет высокодоходных, а также отсутствует риск «одной корзины». На практике это означает, что каждому типу ценных бумаг устанавливается определенный фиксированный удельный вес в портфеле.

Как правило, управляющие компании предлагают на выбор целый перечень инвестиционных портфелей, ориентированных на различное соотношение «риск – доходность». Помимо этого, могут предлагаться и вариации основных типов портфелей. Например, «агрессивный» портфель может представлять собой вложения в акции предприятий только определенной отрасли, либо в акции предприятий, обладающих наибольшим бета коэффициентом в своей отрасли экономики, либо в акции «голубых фишек»¹ и т.д.

Бета коэффициент для акций – мера риска конкретной акции по отношению к рынку в целом, показатель колебаний цены акции по отношению к базовому фондовому индексу. Например, в США для сводного индекса 500 агентства Standard & Poor's коэффициент бета равен 1. Для более устойчивых акций коэффициент бета меньше 1, для менее устойчивых акций коэффициент бета больше 1. Это означает, если бета коэффициент определенной акции равен, например, 1,5, то при изменении общего индекса рынка, цена этой акции изменится в полтора раза сильнее. И наоборот, если бета акции равен, например, 0,5, то при общем изменении рынка эта акция окажется в два раза устойчивее. Осторожные инвесторы предпочитают акции с низким уровнем коэффициента бета, а агрессивные соответственно наоборот.

Общая логика выбора инвестиционного портфеля, подходящая конкретному инвестору, может заключаться в том, что оценивается максимально допустимый уровень риска, размер ожидаемого дохода, а затем для заданного уровня риска формируется максимально «агрессивный» портфель.

Насколько адаптируемы предлагаемые инвестиционные портфели под нужды конкретного инвестора будет зависеть от особенностей работы и профессионализма управляющей компании, объема инвестируемых средств, достаточности знаний и квалификации клиента – учредителя управления.

Под адаптацией портфеля подразумевается выбор и замена одних инвестиционных инструментов, входящих в портфель, на другие в соответствии с раз-

¹ Первоклассные акции известных акционерных обществ, отличающиеся наибольшим объемом торговли, гарантированным дивидендным доходом. Термин «голубые фишки» (blue chips) является интернациональным и связан с американским карточным покером. На российском фондовом рынке к «голубым фишкам» относят акции РАО «ЕЭС России», ОАО «Газпром», ОАО ГМК «Норильский никель», ОАО «Лукойл» и ряда других предприятий.

решенным для вложений перечнем и с пожеланиями конкретного инвестора, а также изменение процентного соотношения между различными видами инвестиционных инструментов.

Например, такая ситуация может возникнуть при желании инвестировать в акции с высокой рыночной ценой, например, ОАО АКБ «Сбербанк» или ОАО ГМК «Норильский никель». В случае ограниченности денежных средств у инвестора их может не хватить на покупку стандартного торгуемого лота и, значит, эффективность такого вложения будет не оптимальна, т.е. цена неоправданно высока при покупке и соответственно низка при продаже. В этом случае инвестору будет рекомендовано заменить выбранные акции в инвестиционном портфеле на паи паевого инвестиционного фонда, осуществляющего самостоятельные вложения в эти акции.

Второе замечание касается взаимосвязи между типом портфеля и инвестиционной стратегией, так, различают: «агрессивную», «сбалансированную» и «консервативную» стратегии. Подчеркнем, что конкретизация стратегии предшествует формированию портфеля, поскольку портфель подразумевает совокупность различных инвестиционных инструментов для достижения поставленной инвестиционной цели.

Любой инвестор, приходя на фондовый рынок, строит модель «идеального будущего», определяет желаемые для себя результаты, например, максимизацию роста дохода или сохранение существующего капитала. Его действия на рынке будут подчинены достижению поставленной цели. Поэтому можно утверждать, что, обращаясь в управляющую компанию, клиент уже сформулировал для себя инвестиционную цель, которая будет формализована (описана) в виде инвестиционной стратегии, а последняя в свою очередь подразумевает выбор соответствующего инвестиционного портфеля.

Отметим, что определение инвестиционной стратегии требует высококвалифицированного подхода, и, как правило, ее содержание многократно уточняется на этапе предварительных переговоров с управляющей компанией. Согласованная инвестиционная стратегия отражается в инвестиционной декларации, которой доверительный управляющий обязан следовать. Декларация имеет срок действия, совпадающий со сроком действия договора о доверительном управлении, и является его неотъемлемой частью.

Необходимо пояснить, что указание в инвестиционной декларации срока ее действия не является препятствием для внесения в нее изменений и дополнений до окончания указанного срока при наличии желания учредителя управления. При несогласии доверительного управляющего с указанными изменениями они подлежат оформлению путем составления учредителем управления одностороннего акта (заявления), прилагаемого к договору, и в этом случае риск

наступления возможных отрицательных имущественных последствий возлагается на учредителя управления.

Требование доверительного управляющего о внесении изменений и дополнений в действующую декларацию удовлетворяется путем составления сторонами соответствующего дополнительного соглашения, прилагаемого к договору.

Попутно укажем, что общепринятая практика взаимодействия с управляющими компаниями такова, что клиент компании, наряду с инвестиционной декларацией, подписывает и соглашение об ограничении убытков, поскольку результат инвестиционной деятельности может быть отрицательным. Управляющая компания не гарантирует клиенту, доверившему ей свои средства, уровень будущей доходности, а может лишь указать ожидаемую доходность; кроме того, результаты деятельности доверительного управляющего в прошлом не определяют доходы учредителя управления в будущем.

Со стороны управляющей компании помощь в конкретизации инвестиционной стратегии оказывает персональный менеджер, который впоследствии сформирует инвестиционный портфель с учетом индивидуальных пожеланий и инвестиционных предпочтений инвестора.

Уровень подготовки клиента подразумевает владение информацией о текущей ситуации на фондовом рынке, возможностях и ограничениях при работе с управляющими компаниями, размерах вознаграждения и т.д. Дело в том, что от полученных результатов инвестирования зависит размер вознаграждения, которое получает управляющая компания за свои услуги – чем более значительны доходы, получаемые инвестором, тем выше вознаграждение. Размер вознаграждения индивидуален и согласовывается в ходе переговоров с управляющей компанией. Зависит от объема денежных средств, переданных в управление, сроков управления, требований к индивидуальному обслуживанию, периодичности и полноты предоставляемых отчетов об управлении и т.д.

В общем случае вознаграждение за управление складывается из двух частей – базовой и дополнительной, зависящей от полученных фактических результатов за период управления. Базовая часть, как правило, может составлять от 0% до 6% годовых от объема средств, переданных в управление.

Дополнительная часть может варьироваться в зависимости от согласованной с инвестором инвестиционной стратегии, например, в случае «агрессивной» стратегии управляющая компания получает дополнительные проценты (до 20%) от превышения дохода над средней ставкой по годовым депозитам (приблизительно 12%, сентябрь 2007 г.) по результатам управления. В случае же

«консервативной» стратегии от превышения дохода над средней ставкой по трехмесячным депозитам (приблизительно 6% годовых).

В случае управления денежными средствами, составляющими целевой капитал, в соответствии с п. 3 ст. 18 Закона 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. Как видим, Закон значительно ограничивает сложившуюся практику формирования вознаграждения доверительных управляющих.

Информированием клиента о существующих инвестиционных возможностях на фондовом рынке занимаются финансовые консультанты. Поэтому перейдем к третьему замечанию, касающемуся деятельности консультантов. На наш взгляд, обосновано привлечение стороннего консультанта на стадии переговоров с управляющей компанией, а, возможно, и в период действия договора о доверительном управлении, поскольку его квалификация и профессиональный опыт поможет оценить целесообразность рекомендаций, выданных управляющей компанией и отстоять интересы инвестора. Разумеется, что речь идет об инвесторе, не обладающим достаточным опытом работы на фондовом рынке.

И наконец, четвертое замечание относится к горизонту инвестирования, т.е. сроку, на который планируется вложить имеющиеся денежные средства. Как и цель, он определяется в начале процесса инвестирования и оказывает существенное влияние на выбор стратегии и процесс формирования инвестиционного портфеля. Может варьироваться, например, в интервалах от 1 до 2 лет, от 1 года до 5 лет, 10 лет и более. Устанавливается исходя из индивидуальных предпочтений инвестора.

Отметим, что п. 11 ст. 6 Закона о целевом капитале гласит: «...минимальный срок, на который формируется целевой капитал, составляет 10 лет, если иное не установлено настоящим Федеральным законом». Поэтому при определении горизонта инвестирования денежных средств, составляющих целевой капитал, следует принять во внимание указанное требование.

С учетом перечисленных замечаний процесс формирования инвестиционного портфеля целевого капитала включает:

- установление срока, на который планируется инвестировать имеющиеся денежные средства;
- формулирование инвестиционной стратегии;
- определение структуры инвестиционного портфеля с учетом избранной инвестиционной стратегии на основе оптимального соотношения между доходностью и риском.

Формирование инвестиционного портфеля целевого капитала отчасти регламентировано положениями Закона. Так, установлен обязательный минимальный размер целевого капитала (не менее 3 млн рублей); зафиксирован перечень активов, в которые могут быть инвестированы денежные средства, составляющие целевой капитал, и т.д. Сопоставляя между собой эти инвестиционные инструменты можно констатировать, что их доходности отличаются. Действуя в рамках разрешенного перечня, собственник целевого капитала совместно с управляющей компанией вынужден искать «золотую середину» между надежностью инвестиций и размером «достаточного» дохода от результатов управления за отчетный период.

Согласно п. 2 ст. 2 Закона: «...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».

Следует понимать, что в результате доверительного управления стоимость чистых активов может не только увеличиться, но и снизиться, поэтому важно выбирать надежные инвестиционные инструменты. В то же время, чем ниже риск, тем меньше и доходность. Поэтому требование «достаточности» обусловлено тем, что в Законе установлено ограничение на размер административно-управленческих расходов, связанных с формированием целевого капитала и осуществлением деятельности, финансируемой за счет дохода (не более 15% суммы дохода от доверительного управления имуществом за отчетный период). Кроме того, полученный доход уменьшится на сумму расходов управляющей компании, связанных с управлением целевым капиталом, а также на размер вознаграждения управляющей компании (не более 10% полученного дохода). Т.е. величина получаемого в результате доверительного управления дохода должна быть «достаточна» не только для того, чтобы покрыть указанные расходы, но и обеспечивать реализацию уставных целей некоммерческой организации.

Обратим внимание на введение в действие «Правил расчета стоимости чистых активов, находящихся в доверительном управлении управляющей компании...» (приказ ФСФР России от 14.06.2007 г. №07-67/пз-н). Согласно документу стоимость имущества, составляющего целевой капитал, определяется на дату расчета стоимости чистых активов.

Стоимость чистых активов рассчитывается (п. 18 Правил):

- на дату передачи имущества, составляющего целевой капитал, в доверительное управление не позднее рабочего дня, следующего за указанной датой;
- на конец дня прекращения договора доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, не позднее рабочего дня, следующего за указанным днем;

- на конец последнего дня отчетного квартала календарного года, не позднее рабочего дня, следующего за указанным днем.

Отметим, что договором доверительного управления может быть предусмотрена иная периодичность определения стоимости имущества, составляющего целевой капитал.

В своих расчетах управляющая компания будет пользоваться указанными Правилами. Так, оценочная стоимость ценных бумаг признается равной их рыночной стоимости, определенной на дату определения оценочной стоимости имущества, составляющего целевой капитал, а, например, сумма денежных средств и обязательств в иностранной валюте пересчитывается в рубли по курсу, установленному Центральным банком Российской Федерации на эту дату. Поэтому, формируя инвестиционный портфель, выбирая инвестиционную стратегию и фиксируя в договоре доверительного управления периодичность определения результатов управления, собственник целевого капитала должен обращать внимание на традиционные «сезонные» колебания фондового рынка, периоды спада и повышения деловой активности.

О.В. Войтович, начальник юридического управления ООО «ИФС»

ОСНОВАНИЯ ДЛЯ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРА С УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИЕЙ И ПЕРЕДАЧИ ПОЖЕРТВОВАНИЙ В ДОВЕРИТЕЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

В соответствии с определением, данным в ст. 2 Федерального закона №275-ФЗ от 30.12.2006 «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций» (далее – Закон), под целевым капиталом понимают сформированную за счет пожертвований, внесенных жертвователем (жертвователями) в виде денежных средств, часть имущества некоммерческой организации, переданную некоммерческой организацией в доверительное управление управляющей компании для получения дохода, используемого для финансирования уставной деятельности некоммерческой организации или иных некоммерческих организаций, в порядке, предусмотренном Законом.

Согласно ч. 9 ст. 6 Закона в течение двух месяцев со дня, когда сумма полученных некоммерческой организацией денежных средств на формирование целевого капитала составит 3 млн рублей, некоммерческая организация обязана передать денежные средства в доверительное управление управляющей компании. Со дня передачи таких денежных средств в доверительное управление управляющей компании целевой капитал считается сформированным.

Передача пожертвований, поступивших в некоммерческую организацию в виде денежных средств на формирование целевого капитала, осуществляется по договору доверительного управления имуществом, который заключается в простой письменной форме.

Сторонами договора выступают, с одной стороны, учредитель доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, в лице некоммерческой организации – собственника целевого капитала, с другой стороны, доверительный управляющий в лице управляющей компании, понятие которой дано в пп. 8 ст. 2 Закона.

Передача имущества в доверительное управление не влечет перехода права собственности на него к доверительному управляющему, равно как и доходы, получаемые от доверительного управления целевым капиталом.

Закон предусматривает, что дополнительные пожертвования, поступившие на формирование целевого капитала после передачи денежных средств в доверительное управление управляющей компании или поступившие на пополнение сформированного целевого капитала, должны передаваться некоммерческой организацией в доверительное управление управляющей компании в течение 10 дней со дня их получения (ч. 10 ст. 6 Закона).

Достаточно важной является норма, предусмотренная ч. 12 ст. 6 Закона, устанавливающая два случая, при которых некоммерческая организация не вправе передать поступившие ей пожертвования на формирование целевого капитала в доверительное управление управляющей компании:

- 1) если в течение одного года со дня поступления на банковский счет некоммерческой организации первого пожертвования на формирование целевого капитала общая сумма поступивших пожертвований не превысит 3 млн рублей;
- 2) если в течение этого срока не создан совет по использованию целевого капитала.

В указанных случаях целевой капитал не формируется и некоммерческая организация до окончания финансового года, в котором истек срок формирования целевого капитала, обязана возратить поступившие денежные средства жертвователю, если договором пожертвования не предусмотрено иное или если денежные средства получены некоммерческой организацией в порядке наследования.

Таким образом, в качестве первого основания (условия) для передачи денежных средств в доверительное управление управляющей компании можно выделить наличие у некоммерческой организации пожертвований, поступивших на формирование целевого капитала и достигших размера 3 млн рублей в течение одного года со дня поступления на банковский счет некоммерческой организации первого пожертвования на формирование целевого капитал.

(Напоминаем, что для осуществления расчетов, связанных с получением денежных средств на формирование целевого капитала, передачей денежных средств, составляющих целевой капитал, в доверительное управление управляющей компании, а также с использованием, распределением дохода от целевого капитала, некоммерческая организация открывает **отдельный банковский счет** (ч. 5 ст. 6 Закона).

Закон предоставляет право некоммерческой организации сформировать несколько целевых капиталов на основании отдельных договоров пожертвования, завещаний, а также в случае если договором пожертвования, завещанием определены различные цели формирования целевого капитала (ч. 4 ст. 6 Закона). Передача денежных средств в доверительное управление управляющей компании по каждому такому капиталу осуществляется на основании отдельного договора доверительного управления. Даже в случае если одна управляющая компания выбрана в качестве доверительного управляющего нескольких целевых капиталов, сформированных одной некоммерческой организацией, то для управления каждым целевым капиталом с ней заключается отдельный договор (ч. 8 ст. 16 Закона).

Вторым важным основанием (условием) для передачи денежных средств, поступивших на формирование целевого капитала, в доверительное управление управляющей компании, исходя из требования ч. 12 ст. 6 Закона, является наличие в некоммерческой организации сформированного совета по использованию целевого капитала. Обязанность создать такой совет предусмотрена ч. 1 ст. 9 Закона. В этой же статье установлены основные требования к порядку создания совета по использованию целевого капитала и его полномочия.

В тех некоммерческих организациях, которые созданы как специализированные организации управления целевым капиталом в организационно-правовой форме фонда, функции совета по использованию целевого капитала осуществляет попечительский совет. В соответствии с п. 4 ст. 118 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее – ГК РФ) и ст. 7 и 14 Федерального закона «О некоммерческих организациях» № 7-ФЗ от 12.01.1996 г. попечительский совет является одним из органов фонда, осуществляющим надзор за деятельностью фонда. Следовательно, дополнительно к тем функциям, которые возлагаются на попечительский совет законодательством и уставом фонда как на орган фонда, попечительский совет будет осуществлять функции совета по использованию целевого капитала, предусмотренные Законом.

В некоммерческих организациях – собственниках целевых капиталов, которые не являются специализированными организациями управления целевым капиталом и могут быть созданы в форме фонда, автономной некоммерческой организации, общественной организации, общественного фонда или религиозной организации, совет по использованию целевого капитала может формироваться в качестве самостоятельного органа.

Кроме того, такой некоммерческой организации, сформировавшей несколько целевых капиталов, предоставлено право создавать совет по использованию каждого целевого капитала (ч. 3 ст. 9 Закона).

Реализация данного права некоммерческой организацией, являющейся специализированной организацией и сформировавшей несколько целевых капиталов, вызывает большие сомнения именно в силу установленного Законом требования о совмещении функций попечительского совета как органа фонда с функциями совета по использованию целевого капитала.

По мнению автора, предоставленное некоммерческим организациям ч. 3 ст. 9 Закона право не может быть использовано специализированной организацией по указанным выше основаниям: в специализированной организации не может быть создано более одного попечительского совета как органа фонда.

Следует отметить, что рассмотренные выше два основания (условия) или, точнее, их отсутствие являются теми случаями, по которым некоммерческая организация **не вправе передать** поступившие ей пожертвования на формирование целевого капитала в доверительное управление управляющей компании. Говорит ли это однозначно о том, что наличие или отсутствие указанных оснований влияет и на сам факт заключения договора доверительного управления имуществом, данного в п. 1 ст. 1012 ГК РФ, договор доверительного управления имуществом сконструирован как реальный договор, т.е. этот договор считается заключенным с момента передачи соответствующего имущества в доверительное управление (п. 2 ст. 433 ГК РФ).

Таким образом, **для заключения договора и возникновения обязательств доверительного управления имуществом требуется наличие двух юридических фактов:**

- 1) **подписание сторонами соглашения (договора);**
- 2) **передача доверительному управляющему (управляющей компании) имущества, являющегося объектом управления.**

Рассмотренные в начале статьи два основания для передачи денежных средств, поступивших на формирование целевого капитала, в доверительное управление управляющей компании (ч. 12 ст. 6 Закона) являются условиями для совершения второго юридического факта.

Для совершения первого юридического факта необходимо подписание договора в простой письменной форме.

При этом сам факт подписания договора зависит, по сути, от двух условий:

- 1) наличия определенной управляющей компании;
- 2) достижения соглашений с управляющей компанией по всем существенным условиям договора.

При наличии указанных условий договор может быть подписан и до фактического поступления 3 млн рублей в качестве пожертвований, поскольку законодательством допускается, что момент подписания договора (письменная фиксация достигнутых соглашений путем подписания договора как документа) и момент его заключения (придание договору юридической силы) могут не совпадать по времени. Безусловно, что вопрос целесообразности применения такой конструкции будет решаться на практике каждой некоммерческой организацией самостоятельно.

Требования, которым должен соответствовать договор доверительного управления, установлены как непосредственно самим Законом (ст. 16), так и другими нормами гражданского законодательства. Более подробно анализ данных требований к договору доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, и существенных условий договора представлен автором

в статье «Ограничения при совершении операций с имуществом, составляющим целевой капитал. Рекомендации по составлению договора доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал», опубликованной в Сборнике методических рекомендаций¹.

В рамках данной статьи имеет смысл более подробно остановиться на вопросе об определении (выборе) управляющей компании как стороны договора, обратив внимание на ряд особенностей, присущих данному вопросу.

Закон прямо устанавливает, что **решение об определении управляющей компании** относится к **компетенции высшего органа управления некоммерческой организации** (пп. 5 ч. 2 ст. 8 Закона). Следовательно, основанием для заключения договора доверительного управления является решение такого органа, оформленное соответствующим протоколом.

Однако Закон не устанавливает, какими способами может или должен осуществляться этот выбор, поэтому для ответа на этот вопрос следует обратиться к общим нормам гражданского законодательства².

Анализ законодательства позволяет говорить о наличии двух основных способов отбора управляющей компании с целью заключения с ней договора доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал: первый способ – это достижение соглашения по всем существенным условиям договора без проведения конкурса (назовем это прямым отбором) и второй способ – путем проведения конкурса (назовем это конкурсным отбором).

Прямой отбор управляющей компании

Итак, что следует понимать под прямым отбором? Во-первых, к этому способу можно отнести те случаи, когда некоммерческая организация не стоит перед выбором управляющей компании, и управляющая компания по тем или иным причинам известна, понятна, вполне устраивает и с ней есть предварительные договоренности. В этом случае некоммерческой организации достаточно согласовать с управляющей компанией основные условия договора и вынести вопрос на решение высшего органа управления некоммерческой организации. Оформленное протоколом решение с указанием на конкретную управляющую компанию является основанием для заключения с ней договора доверительного управ-

¹ Сборник методических рекомендаций для общественных объединений по применению Федерального закона № 275-ФЗ от 30 декабря 2006 г. «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций». М.: Комиссия Общественной палаты РФ по вопросам развития благотворительности, милосердия и волонтерства, Министерство экономического развития и торговли Российской Федерации, 2007 г. Стр. 93–101.

² В настоящей статье автором рассматриваются исключительно юридические основания для выбора управляющей компании и не затрагиваются экономические и финансовые составляющие этого вопроса.

ления. Данный случай является примером «упрощенного отбора» и предусматривает оформление минимального количества документов. Следует отметить, что в случае формирования некоммерческой организацией нескольких целевых капиталов решение об определении управляющей компании нужно будет принимать в отношении каждого целевого капитала несмотря на то, что управляющей компанией может быть одна и та же организация (безусловно, речь не идет об оформлении несколькими отдельными протоколами таких решений, если некоммерческой организацией одновременно сформировано несколько целевых капиталов и решение об определении управляющей компании принимается на одном заседании высшего органа управления некоммерческой организации).

Во-вторых, к этому способу можно отнести и случаи, когда отсутствует предварительная договоренность и определенность с конкретной управляющей компанией, но при этом есть несколько управляющих компаний, которые потенциально могли бы быть выбраны некоммерческой организацией. Что делать в такой ситуации, какие возможные механизмы и инструменты предлагает законодательство?

Применительно к рассматриваемой нами ситуации можно предложить воспользоваться порядком, предусмотренным общими нормами ст. 432 – 446 ГК РФ для целей заключения договоров, с учетом тех особенностей, которые характерны для договора доверительного управления в целом и договора доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, в частности.

Конкурсный отбор управляющей компании

Второму способу, конкурсному отбору, также присущи некоторые особенности. Основные положения, регулирующие порядок заключения договора на торгах, установлены ст. 447 – 449 ГК РФ.

По общим правилам, торги проводятся в форме аукциона или конкурса. Выигравшим торг на аукционе признается лицо, которое предложило наиболее высокую цену, а по конкурсу – тот, кто согласно заключению конкурсной комиссии предложил лучшие условия. Исходя из данных определений решение направляется само собой: для целей выбора управляющей компании можно говорить исключительно о проведении конкурса.

В данном случае результатом конкурсного отбора должен являться выбор управляющей компании, предложение которой будет наиболее полно отвечать заявленным некоммерческой организацией требованиям, для целей заключения с ней договора доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал.

Согласно закону договор заключен путем проведения торгов, если иное не вытекает из его существа. Он заключается с лицом, которое выиграло торги (п. 1 ст. 447 ГК РФ).

Сразу оговоримся, что требования, по которым будут оцениваться конкурсные предложения участников, некоммерческая организация вправе определить сама. Закон в этой части устанавливает только требования непосредственно к самим управляющим компаниям (пп. 8 ст. 2 Закона) – к участию в конкурсе могут быть допущены только юридические лица, которые:

- 1) созданы в соответствии с законодательством Российской Федерации;
- 2) созданы в организационно-правовой форме акционерного общества, общества с ограниченной (дополнительной) ответственностью;
- 3) имеют лицензию на осуществление деятельности по управлению ценными бумагами или лицензию на осуществление деятельности по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами.

Некоммерческая организация вправе дополнить перечень указанных требований, например, установив требования к размеру собственных средств управляющей компании на конкретную дату, срок продолжительности деятельности в качестве управляющей компании и т.п.

Что касается критериев отбора управляющей компании, то в этом вопросе некоммерческим организациям имеет смысл исходить из тех параметров, которые они считают для себя наиболее важными при отборе управляющей компании. Для кого-то это может быть размер вознаграждения, на который претендует участник конкурса (только в данном случае другие основные условия следует устанавливать в качестве требований к управляющей компании), для кого-то это будет максимально набранное количество баллов по установленным некоммерческой организацией показателям, для кого-то иной третий, четвертый и т.п. вариант. Законодательство в этом случае только определяет критерий победителя конкурса – побеждает лицо, которое по заключению конкурсной комиссии предложило лучшие условия. Некоммерческая организация вправе самостоятельно установить как сами условия, так и критерии, по которым оцениваются эти условия.

На основании сформулированных требований к участникам конкурса и их предложениям (если такие понадобятся как самостоятельный документ) некоммерческой организации будет легче определиться с тем полным перечнем документов, которые должны подаваться участниками конкурса вместе с заявкой.

Далее вернемся к вопросу порядка проведения конкурса, как он определен в Гражданском кодексе РФ. В соответствии с п. 2 ст. 447 ГК РФ организатором торгов может выступать:

- 1) собственник вещи или обладатель имущественного права, т.е. непосредственно сама некоммерческая организация;
- 2) специализированная организация на основании договора с последним, т.е. специально привлеченная для целей организации и проведения

торгов другая организация, с которой некоммерческая организация должна заключить соответствующий договор.

Если организатором торгов выступает некоммерческая организация, то для целей проведения конкурса ею должна быть создана конкурсная комиссия и утверждены основные условия проведения конкурса в том или ином документе (например, это может быть или отдельный документ правил о проведении конкурса или утвержденные формы извещения, заявки, протокола и других документов, оформляемых в процессе проведения конкурса).

При принятии решения о проведении конкурса некоммерческая организация должна определить, будет ли конкурс открытым или закрытым по составу участников. Согласно п. 1 ст. 448 ГК РФ в открытом конкурсе могут участвовать любые лица, а в закрытом – только лица, специально приглашенные для этого, т.е. перечень таких лиц должен быть заранее определен. На этом принципиальное различие открытого и закрытого конкурсов заканчивается. Иные требования, установленные законодательством к порядку проведения конкурса, являются общими для одного и другого вида конкурса.

К таким требованиям относится положение о том, что конкурс, где принимал участие только один участник, признается несостоявшимся. Например, если для проведения закрытого конкурса были направлены приглашения двум управляющим компаниям, но только одна из них подала заявку на участие в конкурсе, то в этом случае конкурс подлежит признать несостоявшимся. Или же другой пример: для участия в конкурсе было подано две заявки, но только одна отвечала требованиям, предъявляемым для участия в конкурсе, в результате чего к конкурсу была допущена только одна заявка (один участник). В этом случае конкурс тоже будет признан несостоявшимся.

Поскольку информация о проведении конкурса и его условиях доводится до сведения заинтересованных лиц через извещение, то законодательство устанавливает обязательные требования к извещению.

Согласно п. 2 ст. 448 ГК РФ извещение о торгах должно быть сделано организатором не менее чем за 30 дней до их проведения. Оно должно содержать сведения:

- о времени, месте и форме торгов;
- их предмете и порядке проведения;
- об оформлении участия в торгах;
- определении их победителя;
- о начальной цене.

Организатор открытых торгов вправе отказаться от проведения конкурса в любое время, но не позднее чем за 30 дней до его проведения, если иное не предусмотрено в извещении о торгах.

При отказе от проведения открытых торгов с нарушением указанных сроков их организатор обязан возместить участникам понесенный или реальный ущерб. Организатор закрытого конкурса должен возместить приглашенным им участникам реальный ущерб независимо от срока отказа от проведения торгов (п. 3 ст. 148 ГК РФ).

Если говорить о предмете конкурса применительно к рассматриваемой нами ситуации, то предметом такого конкурса может выступать только право на заключение договора доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал.

Для участия в конкурсе участники должны внести задаток в размере, сроки и порядке, указанных в извещении о проведении торгов. В данном случае, на наш взгляд, задаток выступает в качестве обеспечения обязательства участника по заключению договора в случае, если участник по результатам конкурса будет признан победителем.

В случаях если торги не состоялись или участник не выиграл торги, задаток подлежит возврату. Сумма внесенного задатка участника, который выиграл конкурс и заключит договор, подлежит зачислению в счет исполнения обязательств по заключенному договору (п. 4 ст. 448 ГК РФ). В правилах проведения конкурса может быть установлено, что задаток участника, признанного победителем конкурса, но отказавшегося заключить договор, ему не возвращается (п. 5 ст. 448 ГК РФ).

На практике и в теории возникает вопрос, должен ли участник конкурса на право заключения договора доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, вносить задаток для участия в конкурсе? Вопрос возникает по той причине, что договором доверительного управления не предусмотрены какие-либо денежные обязательства со стороны управляющей компании, в счет исполнения которых могла бы быть зачислена сумма задатка согласно требованиям п. 4 ст. 448 ГК РФ.

По мнению автора, указанная норма является императивной, т.е. обязательной, и подлежит применению во всех случаях проведения торгов. Следовательно, при проведении конкурса с целью выбора управляющей компании следует также предусматривать внесение участниками конкурса задатка в размере, сроки и порядке, которые должны быть установлены при принятии решения о проведении конкурса и указаны в извещении. Данный вывод представляется обоснованным еще и по той причине, что позволяет компенсировать организатору торгов некоторые расходы в случае, если победитель конкурса откажется от заключения договора.

Но при таком подходе возникает следующий вопрос: а что делать с задатком победителя конкурса, который по общим правилам должен быть зачислен в счет исполнения обязательств по заключенному договору? Как уже указывалось,

условия договора доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, не предусматривают возможности производить такое зачисление. На наш взгляд, после заключения договора задаток следует вернуть управляющей компании, поскольку прямое исполнение требования законодательства невозможно, а задаток выполнил свою обеспечительную функцию – договор заключен.

Имеется и противоположенная точка зрения, применяемая на практике. Известны случаи, когда в аналогичных случаях организаторы конкурса не требовали от участников внесения задатка. Такой подход основывается на той позиции, что императивной нормой является и требование о том, что сумма внесенного победителем торгов задатка засчитывается в счет исполнения обязательств по заключенному договору. Поскольку не все заключаемые путем проведения торгов договоры предусматривают денежные обязательства со стороны победителя торгов, то организаторы торгов отказываются от применения положений п. 4 ст. 448 ГК РФ в полном объеме, т.е. исключая из порядка проведения торгов требований о задатке.

К сожалению, при наличии разных подходов к данному вопросу и отсутствию сложившейся судебной практики каждая некоммерческая организация будет вынуждена самостоятельно оценивать наличие или отсутствие рисков при выборе одного или второго подхода, определяя порядок проведения конкурса и оценивая риски в части оспоримости результатов торгов.

Результаты конкурса оформляются протоколом, который подписывается в день проведения конкурса победителем конкурса и организатором торгов. Подписанный протокол имеет силу договора.

В соответствии с п. 5 ст. 448 ГК РФ, если на торгах разыгрывалось только право на заключение договора, такой договор должен быть подписан сторонами не позднее 20 дней или иного установленного в извещении срока после окончания торгов и оформления протокола. При уклонении одной из сторон от заключения договора другая сторона имеет право обратиться в суд с иском о понуждении заключить договор, а также о возмещении убытков, причиненных уклонением от его заключения.

Таким образом, при проведении конкурса по отбору управляющей компании, как уже отмечалось, предметом конкурса выступает право на заключение договора доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, и, как следствие, договор должен быть подписан не позднее 20 дней или иного установленного в извещении срока после окончания конкурса и оформления протокола.

Следует обратить внимание на одну особенность, которая установлена Законом и которую необходимо учитывать при оформлении результатов конкурса.

Напомним, что одним из оснований для заключения договора доверительного управления является решение высшего органа управления неком-

мерческой организации об определении управляющей компании, поскольку Закон прямо относит данный вопрос к компетенции указанного органа (пп. 5 ч. 2 ст. 8 Закона).

В силу ч. 1 п. 5 ст. 448 ГК РФ протокол о результатах конкурса имеет силу самого договора. В связи с этим возникает вопрос: будет ли считаться протокол, подписанный конкурсной комиссией до принятия высшим органом управления некоммерческой организации соответствующего решения, имеющим юридическую силу для целей заключения договора доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал? Можно ли выбор, произведенный конкурсной комиссией, считать выбором самого высшего органа управления некоммерческой организации?

Однозначно можно говорить только о том факте, что при отсутствии решения высшего органа управления некоммерческой организации об определении управляющей компании договор доверительного управления не может быть заключен с победителем торгов под страхом признания его недействительным в силу ст. 168 ГК РФ (недействительность сделки, не соответствующей закону или иным правовым актам).

Представляется, что на практике решение поставленных вопросов может выглядеть следующим образом: заключение конкурсной комиссии по определению победителя, сделанное по результатам оценки предложений участников конкурса, передается на утверждение высшего органа управления некоммерческой организации, и только после его утверждения уполномоченное лицо подписывает от имени некоммерческой организации протокол о результатах конкурса с победителем. Данный вариант предполагает проведение в день проведения конкурса заседания высшего органа управления некоммерческой организации и подписание протокола о результатах конкурса и позволяет некоммерческой организации избежать тех «юридических ловушек», которые могут привести к негативным последствиям.

В случае проведения торгов с нарушением правил, установленных законом, они могут быть признаны недействительными по иску заинтересованного лица. Это влечет недействительность договора, заключенного с победителем торгов (ст. 449 ГК РФ).

При подготовке конкурса некоммерческой организацией могут быть взяты за основу уже неоднократно применяющиеся правила в ходе проведения торгов в процессе приватизации государственного и муниципального имущества или в процессе исполнительного производства¹.

¹ В качестве примера можно привести Положение о проведении конкурса по продаже государственного или муниципального имущества, утвержденное постановлением Правительства РФ от 12 августа 2002 г. № 584.

Таким образом, подводя итоги анализа содержащихся в законодательстве норм о проведении торгов, применительно к ситуации Закона можно предложить следующее описание основных этапов конкурса.

Этап № 1 – Формирование конкурсной комиссии

Высшим органом управления некоммерческой организации принимаются решения:

- о проведении конкурса на право заключения договора доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал;
- о форме проводимого конкурса (закрытый или открытый);
- о создании конкурсной комиссии (определяется ее состав, порядок работы и председатель комиссии).

Требования к составу конкурсной комиссии в законодательстве не предусмотрены, однако по общему правилу необходимо, чтобы члены комиссии являлись лицами, лично незаинтересованными в результатах конкурса.

Порядок работы комиссии определяется при принятии решения о проведении конкурса.

В случае если организатором торгов будет являться специализированная организация, то высший орган управления некоммерческой организации принимает решение об определении этой специализированной организации и заключении с ней соответствующего договора на оказание услуг, который будет предусматривать основные требования к проведению конкурса. Конкурсная комиссия будет формироваться уже непосредственно самой специализированной организацией.

Этап № 2 – Извещение о проведении конкурса

Извещение о проведении конкурса проводится организатором конкурса не менее чем за 30 дней до его проведения. Выбор способа извещения зависит от характера конкурса (открытый/закрытый) и законодательно не ограничен: публикация в СМИ, рассылка писем потенциальным участникам и т.п.

Основные требования к извещению установлены п. 2 ст. 448 ГК РФ. Извещение должно содержать сведения:

- о времени;
- о месте;
- о форме торгов (в нашем случае, некоммерческой организации нужно будет указать на вид конкурса – открытый или закрытый по составу участников);
- о предмете (в нашем случае предметом конкурса будет выступать право на заключение договора доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал);

- о порядке проведения конкурса, в том числе об оформлении участия в торгах, определении лица, выигравшего торги, сведения о задатке;
- о сроке заключения договора по результатам конкурса.

Этап № 3 – Внесение задатка для участия в конкурсе

Лица, желающие участвовать в конкурсе, вносят задаток в размере, сроки и порядке, указанном в извещении.

Этап № 4 – Подача заявок на участие в конкурсе

Заявка на участие в конкурсе подается в указанный в извещении о проведении конкурса срок по форме, установленной конкурсной документацией. К заявке прилагаются документы, указанные в извещении.

Этап № 5 – Окончание приема заявок

Время окончания приема заявок указывается в извещении о проведении конкурса. Порядком проведения конкурса должны быть предусмотрены основания, по которым лицам, желающим принять участие в конкурсе, может быть отказано в приеме заявки (например, в случае подачи заявки по истечении срока приема заявок и т.п.).

Этап № 6 – Рассмотрение заявок на участие в конкурсе и признание участниками конкурса

Конкурсная комиссия рассматривает заявки, поданные от лиц, желающих принять участие в конкурсе, на соответствие требованиям, установленным в извещении и законодательстве, а также на соответствие лиц, подавших заявки, обязательным требованиям, предъявляемым к управляющей компании.

По результатам рассмотрения заявок конкурсная комиссия принимает решение о допуске к участию в конкурсе и о признании лица, подавшего заявку, участником конкурса, или об отказе в таком допуске. Решение оформляется протоколом. Лицам, подавшим заявки на участие в конкурсе, направляются соответствующие уведомления. Порядком проведения конкурса должны быть предусмотрены основания, по которым лица, подавшие заявки, не могут быть признаны участниками конкурса (например, в случае если указанные лица не соответствуют требованиям, предъявляемым Законом к управляющим компаниям и т.п.).

В случае если участником конкурса признан только один участник, конкурс признается несостоявшимся, о чем оформляется соответствующий протокол за подписью всех членов конкурсной комиссии.

Этап № 7 – Определение победителя конкурса и оформление результатов конкурса

Оценка и сопоставление заявок участников конкурса осуществляется конкурсной комиссией в целях выявления лучших условий, предлагаемых участниками конкурса, в соответствии с установленными критериями при проведении конкурса.

На основании результатов оценки и сопоставления заявок на участие в конкурсе конкурсной комиссией определяется заявка, содержащая лучшие условия, и определяется победитель конкурса (заявка № 1). Остальным заявкам присваиваются порядковые номера, начиная с № 2 по нисходящему принципу.

Заключение конкурсной комиссии направляется высшему органу управления некоммерческой организации для принятия решения об определении управляющей компании по результатам торгов, после чего с победителем конкурса подписывается протокол, который имеет силу договора.

Этап № 8 – Заключение договора

После подписания протокола о результатах конкурса стороны в установленный в извещении срок подписывают договор доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал.

Выводы

Для заключения договора с управляющей компанией и передачи пожертвований в доверительное управление требуется:

I. Подписание сторонами договора доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, в простой письменной форме, при условии:

- 1) принятого высшим органом управления некоммерческой организации – собственника целевого капитала решения об определении управляющей компании (выбор управляющей компании осуществляется или путем прямого отбора, или путем конкурсного отбора);
- 2) достижения соглашений с управляющей компанией по всем существенным условиям договора.

II. Передача управляющей компании имущества, составляющего целевой капитал, при условии:

- 1) наличия у некоммерческой организации пожертвований, поступивших на формирование целевого капитала и достигших размера 3 млн рублей в течение одного года со дня поступления на банковский счет некоммерческой организации первого пожертвования на формирование целевого капитала;
- 2) наличия в некоммерческой организации сформированного совета по использованию целевого капитала.

Приложение № 1

ПРАВИТЕЛЬСТВО РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

РАСПОРЯЖЕНИЕ от 13 сентября 2007 г. № 1227-р

В соответствии с частью 2 статьи 6 Федерального закона «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций» утвердить прилагаемый перечень видов платной деятельности, которую вправе осуществлять некоммерческая организация – собственник целевого капитала, за исключением специализированной организации.

Временно исполняющий обязанности
Председателя Правительства
Российской Федерации
М. ФРАДКОВ

Утвержден
распоряжением Правительства
Российской Федерации
от 13 сентября 2007 г. № 1227-р

ПЕРЕЧЕНЬ ВИДОВ ПЛАТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, КОТОРУЮ ВПРАВЕ ОСУЩЕСТВЛЯТЬ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ – СОБСТВЕННИК ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА, ЗА ИСКЛЮЧЕНИЕМ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Код по ОКВЭД	Вид экономической деятельности
ОК 029-2001 (КДЕС Ред. 1)	

22.11.1	Издание книг, брошюр, буклетов и аналогичных публикаций, в том числе для слепых
---------	---

22.11.2	Издание карт и атласов, в том числе для слепых
22.11.3	Издание нот, в том числе для слепых
22.12	Издание газет <1>
22.13	Издание журналов и периодических публикаций <2>
22.15	Прочие виды издательской деятельности
22.23	Брошюровочно-переплетная и отделочная деятельность <3>
24.42.1	Производство медикаментов <4>
70.12.2	Покупка и продажа собственных нежилых зданий и помещений
70.12.3	Покупка и продажа земельных участков <5>
70.20.2	Сдача внаем собственного нежилого недвижимого имущества
73.10	Научные исследования и разработки в области естественных и технических наук
73.20	Научные исследования и разработки в области общественных и гуманитарных наук
74.30.3	Испытания и анализ в научных областях (микробиологии, биохимии, бактериологии и др.)
74.30.4	Испытания и анализ физических свойств материалов и веществ: испытания и анализ физических свойств (прочности, пластичности, электропроводности, радиоактивности) материалов (металлов, пластмасс, тканей, дерева, стекла, бетона и др.); испытания на растяжение, твердость, сопротивление, усталость и высокотемпературный эффект
80.10.1	Дошкольное образование (предшествующее начальному общему образованию)
80.10.2	Начальное общее образование
80.10.3	Дополнительное образование детей
80.21.1	Основное общее образование
80.21.2	Среднее (полное) общее образование
80.22.1	Начальное профессиональное образование
80.22.21	Обучение в образовательных учреждениях среднего профессионального образования
80.22.22	Обучение в образовательных учреждениях дополнительного профессионального образования (повышения квалификации) для специалистов, имеющих среднее профессиональное образование
80.22.23	Обучение на подготовительных курсах для поступления в образовательные учреждения среднего профессионального образования
80.30.1	Обучение в образовательных учреждениях высшего профессионального образования (университетах, академиях, институтах и др.)
80.30.2	Послевузовское профессиональное образование

80.30.3	Обучение в образовательных учреждениях дополнительного профессионального образования (повышения квалификации) для специалистов, имеющих высшее профессиональное образование
80.30.4	Обучение на подготовительных курсах для поступления в учебные заведения высшего профессионального образования
85.11.1	Деятельность больничных учреждений широкого профиля и специализированных <6>
85.11.2	Деятельность санаторно-курортных учреждений
85.31	Предоставление социальных услуг с обеспечением проживания
85.32	Предоставление социальных услуг без обеспечения проживания <7>
92.31.21	Деятельность по организации и постановке театральных и оперных представлений, концертов и прочих сценических выступлений
92.34.1	Деятельность цирков
92.34.3	Прочая зрелищно-развлекательная деятельность, не включенная в другие группировки <8>
92.51	Деятельность библиотек, архивов учреждений клубного типа
92.52	Деятельность музеев и охрана исторических мест и зданий
92.53	Деятельность ботанических садов, зоопарков и заповедников
92.61	Деятельность спортивных объектов <9>
92.62	Прочая деятельность в области спорта <10>

<1>	За исключением рекламных
<2>	За исключением рекламных
<3>	За исключением отделки отпечатанных бланков, этикеток, рекламной продукции и проспектов
<4>	Только в части производства лекарственных средств (лекарств), состоящих из смеси двух и более компонентов для использования в терапевтических или профилактических целях, не расфасованных или расфасованных в виде дозированных лекарственных форм или в упаковке для розничной продажи
<5>	Только в части собственных земельных участков
<6>	За исключением медицинской деятельности, осуществляемой ле-прозориями, военными госпиталями и тюремными больницами, а также обеспечения пребывания в таких учреждениях
<7>	За исключением предоставления материальной помощи отдельным лицам и семьям на дому или в других местах, оказания помощи жертвам стихийных бедствий, благотворительной деятельности (сбор средств и др.) или другой деятельности по оказанию помо-

	щи, связанной с предоставлением социальных услуг, деятельности врачебно-трудовых экспертных комиссий
<8>	Только в части представлений кукольных театров
<9>	За исключением деятельности в сфере профессионального спорта, а также деятельности, касающейся полей для гольфа
<10>	Только в части, касающейся деятельности спортивных школ и школ верховой езды, а также организации и проведения спортивных мероприятий на открытом воздухе или в закрытом помещении для любителей. Такие мероприятия могут проводиться организациями, имеющими или не имеющими свои спортивные объекты: футбольными, хоккейными, плавательными клубами, боксерскими, борцовскими, оздоровительными или культуристскими клубами, клубами любителей зимних видов спорта, шахматными и шашечными клубами, клубами любителей домино, а также легкоатлетическими и стрелковыми клубами.

Приложение № 2

Зарегистрировано в Минюсте РФ 6 июля 2007 г. № 9764

ФЕДЕРАЛЬНАЯ СЛУЖБА ПО ФИНАНСОВЫМ РЫНКАМ

ПРИКАЗ

от 14 июня 2007 г. № 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

В соответствии с пунктом 2 части 1 статьи 17 Федерального закона от 30 декабря 2006 г. № 275-ФЗ «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций» (Собрание законодательства Российской Федерации, 2007, № 1, ст. 38) приказываю:

Утвердить Правила расчета стоимости чистых активов, находящихся в доверительном управлении управляющей компании по договору доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал.

Руководитель
В.Д. МИЛОВИДОВ

Утверждены
Приказом ФСФР России
от 14 июня 2007 г. № 07-67/пз-н

ПРАВИЛА РАСЧЕТА СТОИМОСТИ ЧИСТЫХ АКТИВОВ, НАХОДЯЩИХСЯ В ДОВЕРИТЕЛЬНОМ УПРАВЛЕНИИ УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ ПО ДОГОВОРУ ДОВЕРИТЕЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ ИМУЩЕСТВОМ, СОСТАВЛЯЮЩИМ ЦЕЛЕВОЙ КАПИТАЛ

1. Настоящие Правила расчета стоимости чистых активов, находящихся в доверительном управлении управляющей компании по договору доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал (далее – Правила),

устанавливают порядок и сроки расчета стоимости чистых активов, находящихся в доверительном управлении управляющей компании по договору доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал (далее – стоимость чистых активов).

2. Стоимость чистых активов рассчитывается отдельно по каждому переданному в доверительное управление целевому капиталу.

3. Стоимость чистых активов рассчитывается как разность стоимости имущества, составляющего целевой капитал, и величиной обязательств в составе кредиторской задолженности, подлежащих исполнению за счет указанного имущества.

4. Стоимость имущества, составляющего целевой капитал, определяется как сумма:

- 1) денежных средств и иностранной валюты, размещенной на банковских счетах и депозитах в кредитных организациях;
- 2) оценочной стоимости иного имущества, составляющего целевой капитал, определяемой в соответствии с настоящими Правилами;
- 3) дебиторской задолженности.

5. Оценочная стоимость ценных бумаг признается равной их рыночной стоимости, определенной на дату определения оценочной стоимости имущества, составляющего целевой капитал, если иное не предусмотрено настоящими Правилами.

6. Рыночная стоимость ценных бумаг определяется исходя из их количества в имуществе, составляющем целевой капитал, и рыночной цены одной ценной бумаги, рассчитанной в порядке, применяемом для определения налоговой базы по налогу на доходы физических лиц в соответствии с главой 23 Налогового кодекса Российской Федерации.

7. В случае если на дату расчета стоимости чистых активов рыночная цена ценной бумаги не может быть рассчитана в соответствии с пунктом 6 настоящих Правил (отсутствует рыночная цена), оценочная стоимость ценных бумаг определяется следующим образом:

а) оценочная стоимость ценных бумаг, приобретенных в результате совершения управляющей компанией гражданско-правовых сделок с указанными ценными бумагами, за исключением инвестиционных паев паевых инвестиционных фондов, определяется исходя из их количества в имуществе, составляющем целевой капитал, и средней цены одной ценной бумаги (далее – средняя цена), рассчитанной по формуле:

$$P = ((P_0 Q_0 + \sum_{i=1}^n P_i Q_i) / (Q_0 + \sum_{i=1}^n Q_i)),$$

где:

P – средняя цена одной ценной бумаги;

i – порядковый номер сделки, совершенной с указанными ценными бумагами в течение периода, прошедшего с даты последнего определения стоимости имущества, составляющего целевой капитал, до конца дня, на который определяется стоимость этого имущества;

n – количество сделок с указанными ценными бумагами в течение периода, прошедшего с даты последнего определения стоимости имущества, составляющего целевой капитал, до конца дня, на который определяется стоимость этого имущества;

P_0Q_0 – оценочная стоимость ценных бумаг на дату последнего определения стоимости имущества, составляющего целевой капитал;

P_i – цена одной ценной бумаги по i -й сделке, совершенной в течение периода, прошедшего с даты последнего определения стоимости имущества, составляющего целевой капитал, до конца дня, за который определяется стоимость этого имущества, без учета расходов, связанных с ее приобретением (продажей);

Q_i – количество ценных бумаг того же выпуска в i -й сделке, совершенной в течение периода, прошедшего с даты последнего определения стоимости имущества, составляющего целевой капитал, до конца дня, на который определяется стоимость этого имущества;

Q_0 – количество ценных бумаг того же выпуска в имуществе, составляющем целевой капитал, на дату последнего определения стоимости этого имущества;

б) оценочная стоимость акций дополнительного выпуска, приобретенных в результате их размещения путем распределения среди акционеров, определяется исходя из их количества в имуществе, составляющем целевой капитал, и рыночной цены (средней цены) одной акции выпуска, дополнительно к которому размещены акции указанного дополнительного выпуска;

в) оценочная стоимость акций дополнительного выпуска, приобретенных в результате конвертации в них конвертируемых ценных бумаг, определяется исходя из их количества в имуществе, составляющем целевой капитал, и рыночной цены акции выпуска, дополнительно к которому размещены акции этого допол-

нительного выпуска. Если рыночная цена акции выпуска, дополнительно к которому размещены акции в результате конвертации в них конвертируемых ценных бумаг, отсутствует, оценочная стоимость дополнительно размещенных акций определяется исходя из последней определенной оценочной стоимости ценных бумаг, конвертируемых в акции дополнительного выпуска;

г) оценочная стоимость акций дополнительного выпуска, приобретенных в результате конвертации в них акций присоединяемого общества (при реорганизации общества в форме присоединения), определяется исходя из их количества в имуществе, составляющем целевой капитал, и рыночной цены акции выпуска, дополнительно к которому размещены акции этого дополнительного выпуска. При отсутствии рыночной цены акции выпуска, дополнительно к которому размещены акции, приобретенные в результате конвертации в них акций присоединяемого общества, оценочная стоимость акций дополнительного выпуска определяется исходя из их количества в имуществе, составляющем целевой капитал, и последней определенной рыночной цены (средней цены) одной акции присоединенного общества, умноженной на коэффициент конвертации;

д) оценочная стоимость акций, приобретенных при их размещении путем конвертации в них акций той же категории (типа), определяется исходя из последней определенной оценочной стоимости конвертируемых акций;

е) оценочная стоимость акций, приобретенных в результате конвертации в них акций при их дроблении, определяется исходя из их количества в имуществе, составляющем целевой капитал, и последней определенной рыночной цены (средней цены) одной конвертируемой акции, деленной на коэффициент дробления;

ж) оценочная стоимость акций, приобретенных в результате конвертации в них акций при их консолидации, определяется исходя из их количества в имуществе, составляющем целевой капитал, и последней определенной рыночной цены (средней цены) одной конвертируемой акции, умноженной на коэффициент консолидации;

з) оценочная стоимость акций, приобретенных в результате конвертации в них акций при реорганизации в форме слияния, определяется исходя из их количества в имуществе, составляющем целевой капитал, и последней определенной рыночной цены (средней цены) конвертируемой ценной бумаги, умноженной на коэффициент конвертации. Если при реорганизации в форме слияния в имуществе, составляющее целевой капитал, входили акции двух (или более) участвовавших в слиянии акционерных обществ, рыночная стоимость акций, в которые конвертированы акции указанных акционерных обществ, определяется исходя из их количества в имуществе, составляющем целевой капитал, и средней цены, полученной от рыночных цен (средних цен)

конвертируемых акций, умноженных на соответствующие коэффициенты конвертации;

и) оценочная стоимость акций вновь созданного акционерного общества, приобретенных в результате конвертации в них акций при реорганизации акционерного общества в форме разделения или выделения, определяется исходя из их количества в имуществе, составляющем целевой капитал, и последней определенной рыночной цены (средней цены) одной конвертируемой акции, умноженной на коэффициент конвертации. В случае если в результате разделения или выделения создается два или более акционерных общества, на коэффициент конвертации умножается рыночная цена (средняя цена) одной конвертируемой акции, уменьшенная пропорционально доле имущества реорганизованного акционерного общества, переданного акционерному обществу, созданному в результате разделения или выделения;

к) оценочная стоимость акций вновь созданного акционерного общества, приобретенных в результате их распределения среди акционеров при реорганизации в форме выделения, признается равной нулю;

л) оценочная стоимость акций или облигаций нового выпуска, приобретенных в результате конвертации в них конвертируемых ценных бумаг, определяется исходя из последней определенной оценочной стоимости конвертируемых ценных бумаг;

м) оценочная стоимость облигаций дополнительного выпуска, приобретенных в результате конвертации в них конвертируемых облигаций, определяется исходя из их количества в имуществе, составляющем целевой капитал, и рыночной цены облигации выпуска, дополнительно к которому размещены облигации этого дополнительного выпуска. Если рыночная цена облигации выпуска, дополнительно к которому размещены облигации в результате конвертации в них конвертируемых облигаций, отсутствует, рыночная стоимость дополнительно размещенных облигаций определяется исходя из последней определенной оценочной стоимости конвертируемых облигаций;

н) оценочная стоимость облигаций нового выпуска, приобретенных в результате конвертации в них облигаций при реорганизации эмитента таких облигаций, определяется исходя из последней определенной оценочной стоимости конвертируемых облигаций;

о) оценочная стоимость облигаций, по которым с даты последнего определения их оценочной стоимости поступили денежные средства в счет погашения части их номинальной стоимости (частичного погашения), определяется исходя из последней определенной оценочной стоимости, указанных облигаций, уменьшенной пропорционально их номинальной стоимости.

8. Оценочная стоимость облигаций, срок погашения которых наступил, признается равной произведению номинальной стоимости одной облигации на их количество в имуществе, составляющем целевой капитал, – до момента поступления денежных средств в счет погашения указанных облигаций в имуществе, составляющем целевой капитал, и нулю – с момента поступления указанных денежных средств.

9. Оценочная стоимость ценных бумаг в имуществе, составляющем целевой капитал, подлежащих передаче во исполнение обязательств по сделке с ценными бумагами, определяется исходя из количества ценных бумаг и цены одной ценной бумаги, предусмотренных в условиях соответствующей сделки с ценными бумагами.

10. Оценочная стоимость инвестиционных паев паевого инвестиционного фонда и ипотечных сертификатов участия определяется исходя из их расчетной стоимости на дату определения стоимости имущества, составляющего целевой капитал, а если на эту дату расчетная стоимость инвестиционного пая или ипотечного сертификата участия не определялась, – на последнюю дату ее определения, предшествующую дате определения стоимости указанного имущества.

11. Оценочная стоимость облигаций внешних облигационных займов Российской Федерации, ценных бумаг иностранных государств, ценных бумаг международных финансовых организаций, а также еврооблигаций иностранных коммерческих организаций определяется исходя из их количества в имуществе, составляющем целевой капитал, и средней цены закрытия рынка (Bloomberg generic Mid/last), публикуемой информационной системой «Блумберг» (Bloomberg). При отсутствии на дату определения стоимости имущества, составляющего целевой капитал, информации о средней цене закрытия рынка указанных ценных бумаг их оценочная стоимость определяется исходя из последней средней цены закрытия рынка.

Если с даты приобретения облигаций внешних облигационных займов Российской Федерации, ценных бумаг иностранных государств, ценных бумаг международных финансовых организаций или еврооблигаций иностранных коммерческих организаций до даты, на которую определяется стоимость имущества, составляющего целевой капитал, средняя цена закрытия рынка по указанным ценным бумагам не публиковалась, оценочная стоимость этих ценных бумаг определяется в порядке, предусмотренном пунктом 7 настоящих Правил.

12. Оценочная стоимость акций иностранных акционерных обществ и облигаций иностранных коммерческих организаций, прошедших процедуру листинга на иностранной фондовой бирже (за исключением еврооблигаций), определяется исходя из их количества в имуществе, составляющем целевой капитал, и цены закрытия рынка указанных ценных бумаг по итогам последнего торгового

го дня на этой фондовой бирже перед датой определения стоимости имущества, составляющего целевой капитал.

Если с даты приобретения акций иностранных акционерных обществ или облигаций иностранных коммерческих организаций (за исключением еврооблигаций) до даты, на которую определяется стоимость имущества, составляющего целевой капитал, цена закрытия рынка по указанным ценным бумагам не определялась, оценочная стоимость этих ценных бумаг определяется в порядке, предусмотренном пунктом 7 настоящих Правил.

13. Оценочная стоимость объекта недвижимого имущества признается равной итоговой величине его рыночной стоимости, указанной в отчете об оценке этого объекта недвижимого имущества, составленном в порядке, предусмотренном Федеральным законом 29 июля 1998 г. № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» (Собрание законодательства Российской Федерации, 1998, № 31, ст. 3813; 2002, № 4, ст. 251; № 12, ст. 1093; № 46, ст. 4537; 2003, № 2, ст. 167; № 9, ст. 805; 2004, № 35, ст. 3607; 2006, № 2, ст. 172; № 31, ст. 3456; 2007, № 7, ст. 834).

При отсутствии отчета об оценке объекта недвижимого имущества оценочная стоимость указанного объекта признается равной цене его приобретения.

14. Оценка депозитов в рублях в кредитных организациях осуществляется исходя из суммы денежных средств, размещенных в депозиты, и суммы начисленных, но не выплаченных процентов.

15. Сумма денежных средств и обязательств в иностранной валюте пересчитывается в рубли по курсу, установленному Центральным банком Российской Федерации на дату определения стоимости имущества, составляющего целевой капитал.

16. Дебиторская задолженность рассчитывается исходя из суммы денежных средств, находящихся на специальных брокерских счетах, суммы накопленного процентного (купонного) дохода по облигациям и прочей дебиторской задолженности. Не принимается в расчет стоимости чистых активов накопленный процентный (купонный) доход по облигациям в случае опубликования в соответствии с федеральными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации сведений о просрочке исполнения эмитентом обязательства по выплате указанного дохода или сведений о применении к эмитенту процедуры банкротства.

17. Сумма объявленных, но не полученных дивидендов по акциям не принимается в расчет стоимости имущества, составляющего целевой капитал.

18. Стоимость чистых активов рассчитывается:

1) на дату передачи имущества, составляющего целевой капитал, в доверительное управление не позднее рабочего дня, следующего за указанной датой;

2) на конец дня прекращения договора доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, не позднее рабочего дня, следующего за указанным днем;

3) на конец последнего дня отчетного квартала календарного года не позднее рабочего дня, следующего за указанным днем.

19. Стоимость имущества, составляющего целевой капитал, определяется на дату расчета стоимости чистых активов.

20. Если договором доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, в дополнение к требованиям пункта 19 настоящих Правил предусмотрена иная периодичность определения стоимости указанного имущества, результаты такого определения могут быть использованы при расчете стоимости чистых активов в соответствии с настоящими Правилами.

Приложение № 3

19 июля 2007 года

№ 195-ФЗ

РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ

ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН

О ВНЕСЕНИИ ИЗМЕНЕНИЙ В ОТДЕЛЬНЫЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ АКТЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В ЧАСТИ ФОРМИРОВАНИЯ БЛАГОПРИЯТНЫХ НАЛОГОВЫХ УСЛОВИЙ ДЛЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Принят
Государственной Думой
29 июня 2007 г.

Одобен
Советом Федерации
6 июля 2007 г.

Статья 1

Внести в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации (Собрание законодательства Российской Федерации, 2000, № 32, ст. 3340, 3341; 2001, № 1, ст. 18; № 33, ст. 3413; № 53, ст. 5015; 2002, № 22, ст. 2026; № 30, ст. 3021, 3027; 2003, № 1, ст. 2, 5, 6; № 28, ст. 2886; № 52, ст. 5030; 2004, № 27, ст. 2711; № 34, ст. 3520, 3524; № 45, ст. 4377; 2005, № 1, ст. 30; № 24, ст. 2312; № 30, ст. 3112, 3128, 3130; № 52, ст. 5581; 2006, № 10, ст. 1065; № 23, ст. 2382; № 31, ст. 3436, 3443; № 45, ст. 4627, 4628; № 50, ст. 5279; 2007, № 1, ст. 39; № 22, ст. 2563; № 23, ст. 2691) следующие изменения:

1) в статье 149:

а) пункт 2 дополнить подпунктом 26 следующего содержания:

«26) исключительных прав на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, программы для электронных вычислительных машин, базы данных, топологии интегральных микросхем, секреты производства (ноу-хау), а также прав на использование указанных результатов интеллектуальной деятельности на основании лицензионного договора»;

б) в пункте 3:

дополнить подпунктом 16.1 следующего содержания:

«16.1) выполнение организациями научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ, относящихся к созданию новых продукции и технологий или к усовершенствованию производимой продукции и технологий, если в состав научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ включаются следующие виды деятельности:

разработка конструкции инженерного объекта или технической системы;

разработка новых технологий, то есть способов объединения физических, химических, технологических и других процессов с трудовыми процессами в целостную систему, производящую новую продукцию (товары, работы, услуги);

создание опытных, то есть не имеющих сертификата соответствия, образцов машин, оборудования, материалов, обладающих характерными для нововведений принципиальными особенностями и не предназначенных для реализации третьим лицам, их испытание в течение времени, необходимого для получения данных, накопления опыта и отражения их в технической документации»;

дополнить подпунктом 26 следующего содержания:

«26) операции по уступке (приобретению) прав (требований) кредитора по обязательствам, вытекающим из договоров по предоставлению займов в денежной форме и (или) кредитных договоров, а также по исполнению заемщиком обязательств перед новым кредитором по первоначальному договору, лежащему в основе договора уступки»;

2) абзац двенадцатый подпункта 14 пункта 1 статьи 251 дополнить словами «а также из иных фондов поддержки научной и (или) научно-технической деятельности, зарегистрированных в порядке, предусмотренном Федеральным законом от 23 августа 1996 года N 127-ФЗ "О науке и государственной научно-технической политике» (далее – Федеральный закон «О науке и государственной научно-технической политике»), по перечню, утверждаемому Правительством Российской Федерации»;

3) пункт 7 статьи 259 дополнить абзацем следующего содержания:

«В отношении амортизируемых основных средств, используемых только для осуществления научно-технической деятельности, к основной норме амортизации налогоплательщик вправе применять специальный коэффициент, но не более 3»;

4) в абзаце первом пункта 3 статьи 262 слова «0,5 процента» заменить словами «1,5 процента»;

5) пункт 1 статьи 346.16 дополнить подпунктами 2.1–2.3 следующего содержания:

«2.1) расходы на приобретение исключительных прав на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, программы для электронных вычислительных машин, базы данных, топологии интегральных микросхем, секреты производства (ноу-хау), а также прав на использование указанных результатов интеллектуальной деятельности на основании лицензионного договора;

2.2) расходы на патентование и (или) оплату правовых услуг по получению правовой охраны результатов интеллектуальной деятельности, включая средства индивидуализации;

2.3) расходы на научные исследования и (или) опытно-конструкторские разработки, признаваемые таковыми в соответствии с пунктом 1 статьи 262 настоящего Кодекса».

Статья 2 вступает в силу со дня официального опубликования данного Федерального закона.

Статья 2

Часть 3 статьи 5 Федерального закона от 30 декабря 2006 года № 276-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций» (Собрание законодательства Российской Федерации, 2007, № 1, ст. 39) изложить в следующей редакции:

«3. Пункт 2 статьи 4 настоящего Федерального закона вступает в силу с 1 сентября 2007 года».

Статья 3

1. Настоящий Федеральный закон вступает в силу с 1 января 2008 г., но не ранее чем по истечении одного месяца со дня его официального опубликования, за исключением статьи 2 настоящего Федерального закона.

2. Статья 2 настоящего Федерального закона вступает в силу со дня его официального опубликования.

Президент
Российской Федерации
В.В. ПУТИН
Москва, Кремль
19 июля 2007 г.
№ 195-ФЗ