БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫЙ
ФОНД В. ПОТАНИНА

ЭНДАУМЕНТЫ В РОССИИ:

ВЫЗОВЫ ВРЕМЕНИ

#ЭФФЕКТИВНАЯФИЛАНТРОПИЯ

БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫЙ ФОНД В. ПОТАНИНА

ЭНДАУМЕНТЫ В РОССИИ: ВЫЗОВЫ ВРЕМЕНИ

Москва
2018

СОДЕРЖАНИЕ

ЦЕЛЕВЫЕ КАПИТАЛЫ ВЫХОДЯТ НА НОВЫЙ УРОВЕНЬ

5 СЛОВО ЭКСПЕРТА: ОКСАНА ОРАЧЕВА

МНЕНИЯ. ОТ СКЕПТИКОВ ДО ОПТИМИСТОВ

6 СЛОВО ЭКСПЕРТА: ЛЮДМИЛА ПАНТЕЛЕЕВА

7 МАРАТ АТНАШЕВ. ВЗВЕШЕННЫЙ ПОДХОД

9 ИРИНА ТОЛМАЧЕВА. ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО И ПРАКТИКА

10 ФОНД «ВЕРА»: ЭНДАУМЕНТ ПОМОГАЕТ ФИНАНСИРОВАТЬ НАИБОЛЕЕ СЛОЖНЫЕ ДЛЯ ПУБЛИЧНОГО ФАНДРАЙЗИНГА ТЕМЫ

12 МАРИЯ ЧЕРТОК. ТРЕТИЙ ПРИОРИТЕТ

13 АЛЛА САМОЛЕТОВА. ЭНДАУМЕНТ — ПРИЗНАК ЗРЕЛОСТИ

14 ИРИНА ИКОННИКОВА. СТОИТ ПОДУМАТЬ

16 ОЛЕГ ШАРИПКОВ. СОСРЕДОТОЧИМСЯ НА ГЛАВНОМ

СОЗДАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ: СТАНДАРТ ИЛИ ИНДИВИДУАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ?

18 СЛОВО ЭКСПЕРТА: СВЕТЛАНА ЛАВРОВА

22 ТОМСКИЙ ОБЛАСТНОЙ КРАЕВЕДЧЕСКИЙ МУЗЕЙ ИМЕНИ М.Б. ШАТИЛОВА: ЧТО ДЕЛАТЬ ПЕРЕД ТЕМ, КАК НАЧАТЬ?

26 ФОНД ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА «ИСТОКИ»: СТРУКТУРА ФОНДА ДОЛЖНА БЫТЬ ГИБКОЙ

31 ФОНД РАЗВИТИЯ МГИМО: ВЫСТРОИТЬ ЧЕТКУЮ И ПОНЯТНУЮ СИСТЕМУ УПРАВЛЕНИЯ

В ПОИСКАХ СВОЕГО ДОНОРА

32 СЛОВО ЭКСПЕРТА: ДМИТРИЙ ДАУШЕВ

37 ФОНД ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА НИУ ВШЭ: К КАЖДОМУ ДОНОРУ ДОЛЖЕН БЫТЬ ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД

41 МИХАИЛ ПАЛЕЙ. АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ КАНАЛЫ ФАНДРАЙЗИНГА

42 ИГОРЬ ЗАЙДМАН. ГДЕ И КАК ИСКАТЬ ПЕРВЫХ ЖЕРТВОВАТЕЛЕЙ?

43 ВЛАДИМИР САМОКИШ. ЗАЧЕМ Я ВКЛАДЫВАЮ В ЭНДАУМЕНТ?

ВЫБОР УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ: СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД

44 СЛОВО ЭКСПЕРТА: ЛЮДМИЛА ПАНТЕЛЕЕВА

47 УПРАВЛЯЮЩИЕ КОМПАНИИ НА РЫНКЕ ЦЕЛЕВЫХ КАПИТАЛОВ

50 ПЕНЗЕНСКИЙ ФОНД «КАПИТАЛ МЕСТНОГО СООБЩЕСТВА»: КАК ВЫБРАТЬ УПРАВЛЯЮЩУЮ КОМПАНИЮ?

52 ФОНД УПРАВЛЕНИЯ ЦЕЛЕВЫМ КАПИТАЛОМ ТОМСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА: НАЙТИ ОБЩИЙ ЯЗЫК С УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИЕЙ

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДА: МЕЖДУ ТЕКУЩИМИ ПОТРЕБНОСТЯМИ И ДОЛГОСРОЧНЫМИ ПЛАНАМИ

53 СЛОВО ЭКСПЕРТА: ЗАРЕМА КАСАБИЕВА

56 ФОНД УПРАВЛЕНИЯ ЦЕЛЕВЫМ КАПИТАЛОМ «РАЗВИТИЕ СПБГУ»: КАЖДЫЙ КАПИТАЛ — РЕСУРС ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕННОЙ ЗАДАЧИ

61 ФОНД РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ЭРМИТАЖА: ВЫДЕЛИТЬ ПРИОРИТЕТНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ДЛЯ ПОДДЕРЖКИ

62 ФОНД РАЗВИТИЯ ОМСКОГО ОБЛАСТНОГО МУЗЕЯ ИЗОБРАЗИТЕЛЬНЫХ ИСКУССТВ ИМЕНИ М.А. ВРУБЕЛЯ: ПЕРВЫЙ ДОХОД, ПЕРВЫЕ ПРИОБРЕТЕНИЯ

ИНСТРУМЕНТЫ ПОВЫШЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ ОТКРЫТОСТИ

64 СЛОВО ЭКСПЕРТА: ЭЛЬВИРА АЛЕЙНИЧЕНКО

69 ФОНД УПРАВЛЕНИЯ ЦЕЛЕВЫМ КАПИТАЛОМ ВОРОНЕЖСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА: ВЫСТРАИВАЕМ НОВЫЕ ПРИОРИТЕТЫ

72 ФОНД ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА ПЕРМСКОГО УНИВЕРСИТЕТА: НЕОБХОДИМО ПОСТОЯННО ПРИСУТСТВОВАТЬ В ИНФОРМАЦИОННОМ ПОЛЕ

73 АННА ЛАДОШКИНА. САЙТ КАК ИНСТРУМЕНТ КОММУНИКАЦИИ

ПРИЛОЖЕНИЕ. ПРАКТИЧЕСКАЯ ИНФОРМАЦИЯ

74 ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ДЛЯ ТЕХ, КТО РАБОТАЕТ С ЦЕЛЕВЫМИ КАПИТАЛАМИ

78 ПРИНЦИПЫ ДОБРОСОВЕСТНОСТИ ЭНДАУМЕНТОВ

81 УНИВЭН – АССОЦИАЦИЯ УНИВЕРСИТЕТСКИХ ЭНДАУМЕНТОВ

82 СПРАВКА ПО ФОНДАМ, ПРЕДСТАВЛЕННЫМ В ИЗДАНИИ

83 ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН «О ПОРЯДКЕ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ» N 275-ФЗ ОТ 30 ДЕКАБРЯ 2006 Г. С ИЗМЕНЕНИЯМИ И ДОПОЛНЕНИЯМИ

АВТОРЫ

ОКСАНА ОРАЧЕВА

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОГО ФОНДА В. ПОТАНИНА

С декабря 2014 г. является генеральным директором Благотворительного фонда В. Потанина. В 2012–2014 гг. — исполнительный директор Благотворительного фонда В. Потанина. В 2000–2010 гг. — директор Международной программы стипендий Фонда Форда в московском представительстве Института международного образования. С января 2015 по февраль 2017 гг. — председатель совета «Форума доноров», с 2014 по 2017 гг. — член совета «Форума доноров».

Входит в состав Номинационного комитета Европейского центра фондов.

Автор более 50 научных публикаций по проблемам федерализма, взаимоотношения центра и регионов, достойного правления.

Один из авторов пособия для некоммерческих организаций «Целевые капиталы: как собрать свой пазл» (Москва, 2017). Лектор видеокурса по менеджменту в НКО российского филиала Evolution and Philanthropy (тема «Эндаументы»).

С отличием окончила исторический факультет Пермского государственного университета, где затем получила степень кандидата исторических наук.

Прошла обучение и получила степень магистра социальных наук (политология) в Бирмингемском университете (Великобритания). Стажировалась в Оксфордском университете (Великобритания), а также на кафедре политической науки Йельского университета (США).

С 1998 года — доцент кафедры политологии и политических наук Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации.

ЛЮДМИЛА ПАНТЕЛЕЕВА

ЭКСПЕРТ РЫНКА ЦЕЛЕВЫХ КАПИТАЛОВ,
ЧЛЕН ПОПЕЧИТЕЛЬСКИХ СОВЕТОВ ФОНДОВ
ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА ГМЗ «ПЕТЕРГОФ», МИСИС

Один из ведущих экспертов по вопросам создания и управления эндаумент-фондами. В качестве консультанта принимала участие в создании эндаументов Государственного Эрмитажа, ГМЗ «Петергоф», Российской Федерации Баскетбола, Клинической больницы Управления делами Президента Российской Федерации, Фонда «Врачи, инновации, наука — детям», более 40 крупнейших университетов.

В 2009–2017 гг. работала в УК «Газпромбанк — Управление активами», затем в Газпромбанке, где создала с нуля крупнейшее на рынке направление по эндаумент-фондам. В настоящее время отвечает за развитие направления по эндаументам в УК «Альфа-Капитал».

Автор статей и публикаций на тему социальных инвестиций и благотворительности, лектор образовательных программ для целевых капиталов в бизнес-школе «СКОЛКОВО».

Входит в состав рабочих групп по совершенствованию законодательства в сфере НКО.

Обладатель ряда премий за лидерство на рынке эндаумент-фондов, а также премии «Репутация» за новаторство в финансовой сфере.

С отличием окончила Финансовую академию при Правительстве Российской Федерации по специализации «Финансовые рынки и финансовый инжиниринг» и Московский государственный гуманитарный университет.

Выпускник международной образовательной программы Кембриджского университета (Великобритания) по управлению активами эндаумент-фондов, благотворительных и семейных фондов, трастов, суверенных фондов.

ЦЕЛЕВЫЕ КАПИТАЛЫ ВЫХОДЯТ НА НОВЫЙ УРОВЕНЬ

СЛОВО ЭКСПЕРТА

ОКСАНА ОРАЧЕВА ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОГО ФОНДА В. ПОТАНИНА

Брошюра, которую вы держите в руках, является продолжением выпущенного в 2017 году сборника «Целевые капиталы: как собрать свой пазл». В новое издание мы решили включить несколько кейсов, описанных в предыдущем выпуске, поскольку они по-прежнему актуальны. Тем не менее, накопленный за последние годы опыт требует дальнейшего осмысления. Что мешает появлению новых эндаументов? Как эффективно организовать работу фондов целевых капиталов? Что именно и как влияет на развитие этой сферы? Как действует наличие эндаумента на стратегию некоммерческой организации?

Новое издание, которое мы предлагаем вашему вниманию, посвящено насущным вопросам развития модели целевых капиталов в России. Невозможно стать лидером в образовании, науке, культуре, социальной сфере, если ориентироваться исключительно на текущие потребности своей организации, не думать о ее будущем. Появление целевого капитала в некоммерческой организации — это практически всегда революция в развитии, ответ на вызовы современной жизни. Ориентация на прорыв невозможна без изучения успешных практик, анализа неудач, комплексного изучения своих возможностей и потребностей, понимания и признания возможных ограничений.

В этом сборнике кейсов эксперты по целевым капиталам и люди, имеющие практический опыт работы с эндаументами, делятся своим опытом и наработками.

Надеемся, что брошюра поможет вам найти ответы на вопросы, стоящие сегодня на повестке дня.

МНЕНИЯ. ОТ СКЕПТИКОВ ДО ОПТИМИСТОВ

СЛОВО ЭКСПЕРТА

ЛЮДМИЛА ПАНТЕЛЕЕВА ЭКСПЕРТ РЫНКА ЦЕЛЕВЫХ КАПИТАЛОВ, ЧЛЕН ПОПЕЧИТЕЛЬСКИХ СОВЕТОВ ФОНДОВ ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА ГМЗ «ПЕТЕРГОФ», МИСИС

Быть или не быть целевым капиталам в России? За более чем 10-летнюю историю их развития эксперты не пришли к однозначному ответу на этот вопрос, при этом количество эндаументов из года в год неуклонно растет, подтверждая актуальность темы.

Каким организациям нужен целевой капитал, а для каких он станет несвоевременной нагрузкой? Оправдывает ли этот инструмент заложенные в него ожидания? Помогает или мешает развитию целевых капиталов действующее законодательство? Каков потенциал для развития?

Если вы только начинаете интересоваться темой эндаументов, то может статься, что на эти и другие вопросы вы услышите противоречивые мнения: приверженцы модели поддержат вашу уверенность, а противники не раз бросят ей вызов. И это будет настоящий «батл», как и на страницах нашего издания, где мы впервые и «без купюр» представляем различные точки зрения авторитетных людей.

Одно из наиболее частых сомнений звучит так: «Эндаумент — роскошь, а его полезность не очевидна». Нам бы хотелось показать, в том числе, и посредством представленных здесь мнений практиков, что не иметь эндаумент, возможно, и есть та самая роскошь, отражающая в некотором смысле беспечность планирования своего будущего. При этом мы не отрицаем, что у нас собственный, не всегда простой, уникальный путь развития эндаументов, обусловленный как правовой рамкой, в которую вписан закон о целевом капитале, так и общеэкономическим контекстом. Не последнюю роль играет и запаздывающая позиция государства в определении и реализации своих долгосрочных приоритетов через этот механизм, ведь более 70% всех эндаумент-фондов созданы для поддержки государственных бюджетных учреждений.

Мы убеждены в важности поиска ответов, ведь нерешенные сомнения в начале неизбежно превращаются в сдерживающий развитие фактор в дальнейшем. Надеемся, что из полярных мнений, приведенных в этом разделе, вы выберете свою «истину», которая поможет верно ориентироваться в вашей ситуации.

ВЗВЕШЕННЫЙ ПОДХОД

МАРАТ АТНАШЕВ

РЕКТОР МОСКОВСКОЙ ШКОЛЫ УПРАВЛЕНИЯ СКОЛКОВО

Выскажусь с позиции ректора образовательной организации. Вижу две группы аргументов, если не против эндаументов, то в пользу необходимости взвешенного подхода при принятии решения о целесообразности создания эндаумента.

Во-первых, богатство университета — не единственный показатель его образовательной результативности и, в целом, социального воздействия.

Во-вторых, следует учитывать зрелость организации и стейкхолдеров в контексте конкретной локации, культуры, законодательной системы, финансового рынка и экономического цикла.

Мировой рейтинг университетов с крупнейшими эндаументами не дублирует рейтинги ведущих образовательных и научных школ. Никто, конечно, не будет оспаривать лидерские позиции, скажем, Гарвардского университета в области образования и исследований. Но его крупнейший в мире эндаумент в 34,5 млрд долларов не без оснований дает повод для шуток о гарвардском хедж-фонде с приложением в виде университета. Что и явилось причиной американской законодательной инициативы о налогообложении доходов эндаументов при превышении капиталом определенного порога в расчете на одного студента.

Не стоит забывать, что распространенность и значительные размеры эндаументов — это в первую очередь англо-саксонский, а в применении к университетам — даже, скорее, американский феномен (крупные эндаументы некоторых азиатских университетов и частных фондов — это новейшее явление). На это есть целый ряд экономических и социокультурных причин и особенностей США, в исторической перспективе — необходимость коррекции и балансирования частными пожертвованиями социального неравенства при слабой социальной роли государства.

В этой логике можно перечислить целый ряд обстоятельств, диктующих осторожное обращение с эндаументами в российских реалиях:

- в первую очередь, общая молодость частной собственности, капиталов, институтов и рынков — чуть больше четверти века; фондов целевых капиталов — 10 лет;
- вытекающая из этого незрелость организаций, доноров и фандрайзинговых систем, с очевидным приоритетом текущего финансирования;
- для государственных образовательных и культурных учреждений фонды целевого капитала зачастую являются диктуемой профильным регулятором формальностью, при еще не сформировавшейся долго-

срочной модели участия государства в экономике образования, культуры, здравоохранения и социального сектора в целом;

- установленные законом правила инвестирования консервативны и рестриктивны; рынок управляющих компаний в составе банковского сектора очень волатилен; при этом ограничен предлагаемый финансовым рынком выбор долгосрочных инвестиционных инструментов, позволяющих сохранять и приумножать капиталы.

Все перечисленные обстоятельства диктуют необходимость осторожной и взвешенной позиции в отношении эндаументов, но и позволяют рассуждать о возможных точках роста и решениях, появление которых мы ожидаем на горизонте ближайших 10 лет.

КОГДА ПОЯВИЛСЯ ПЕРВЫЙ ЭНДАУМЕНТ В РОССИИ?

ГАЛИНА УЛЬЯНОВА
ДОКТОР ИСТОРИЧЕСКИХ НАУК.
«ЦЕЛЕВЫЕ ФОНДЫ В ИСТОРИИ РОССИЙСКОЙ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТИ», ЖУРНАЛ «БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ В РОССИИ», №4/2011

Обращение к истории российской благотворительности показывает, что здесь издавна применялась схема эндаумента. Можно даже дать совершенно точную датировку. Первый закон об эндаумент-фондах (которые, конечно, не назывались так, но по сути ими являлись) был издан в Российской империи 27 декабря 1817 г. (в виде сенатского указа) и носил название «О пожертвованиях в пользу богоугодных заведений и об употреблении оных, согласно с волею жертвователя». Этот закон впервые установил правило, по которому приступать к учреждению богоугодных заведений следовало только в случае, «когда к содержанию их назначены будут достаточные средства; в противном же случае пожертвования, на сии заведения назначаемые, обращать в общую массу, и тогда уже приступать к учреждению общественных заведений, когда накопится достаточное количество суммы».

Появление же указа было связано с конкретным эпизодом, когда в июне 1816 г. купец Синцов из города Орлова Вятской губернии выстроил на свои деньги каменную богадельню на 50 человек и внес 5 тыс. руб. на нужды пациентов. Купца зауважали за богоугодное дело. Но уже через год стало ясно, что существование заведения находится под угрозой, поскольку благотворитель не обеспечил его достаточными средствами на содержание — внесенных им 5 тыс. руб. не хватило для «прокормления» призреваемых.

Главный попечитель Императорского Человеколюбивого общества (в ведомстве которого была Орловская богадельня) князь А. Н. Голицын, которому передали из комитета министров дело для разбирательства вместе с членами совета Человеколюбивого общества, составил правила, чтобы избежать таких ситуаций в будущем. После издания составленного по этим правилам закона (27 декабря 1817 г.) волю жертвователя следовало исполнять только в случае, если средства на устройство и содержание заведений окажутся достаточными. Мелкие же пожертвования «обращались в общую массу». Исполнение закона «О пожертвованиях в пользу богоугодных заведений» возлагалось на гражданских губернаторов и начальников ведомств, в пользу которых шли пожертвования.

ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО И ПРАКТИКА

ИРИНА ТОЛМАЧЕВА

НАЧАЛЬНИК ЮРИДИЧЕСКОГО ОТДЕЛА ИНСТИТУТА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ИМЕНИ Е.Т. ГАЙДАРА (ИНСТИТУТ ГАЙДАРА), МОСКВА

К решению о создании (формировании) целевого капитала приходят некоммерческие организации, как правило, накопившие значительный опыт сбора пожертвований или получения грантов.

Целевой капитал как финансовый инструмент имеет преимущество перед традиционными пожертвованиями. Организация, получающая доход от использования целевого капитала, имеет более стабильный источник финансирования, ведь сформированный целевой капитал, так называемое «тело» (собственно сумма дара) сохраняется, как правило, в изначальном объеме, а тратится именно получаемый после инвестирования «тела» доход, который, кроме всего прочего, не облагается налогом на прибыль. Это и позволяет предоставляемому пожертвованию (целевому капиталу) оказывать большее влияние на развитие организации, чем возможность расходования всего полученного традиционного пожертвования, способствует долгосрочному финансовому планированию, снижает зависимость организации от поиска источников разовой поддержки.

Кроме того, создание целевого капитала может стать реактивом для проведения более эффективного фандрайзинга, поскольку это «работает» и с точки зрения укрепления позиции и имиджа НКО, создавая атмосферу ее устойчивости, сплочения команды и всех заинтересованных сторон, позволяет развивать гибкость в достижении целей.

Законодательство о целевых капиталах хотя и несовершенно, но в целом продуманно и удобно. За 10 лет работы фондов накоплена положительная практика его применения. Закон предусматривает две модели создания эндаумента: путем учреждения специализированного фонда управления или «внутри» себя. Каждая модель имеет свои преимущества и недостатки (в том числе финансовые), обусловленными разными факторами, поэтому НКО должна оценить свои силы и возможности.

Риски неудачного размещения имущества целевого капитала минимизированы. Во-первых, средствами управляет профессиональный «игрок» (управляющая компания), и находятся они в обороте длительное время. Во-вторых, средства вкладываются в различные активы, которые можно менять в зависимости от экономической ситуации, складывающейся на рынке.

Поступающие доходы и качество управления находятся под контролем специально создаваемого органа — попечительского совета.

Вместе с тем практика выявила и ряд проблем в применимости существующих законодательных норм, в связи с чем есть необходимость дальнейшего совершенствования законодательного регулирования этой сферы.

ЮЛИЯ МАТВЕЕВА

ПРЕЗИДЕНТ ФОНДА ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА ДЛЯ ПОМОЩИ ХОСПИСАМ «ВЕРА», МОСКВА

Потребность в паллиативной помощи растет с каждым годом, это связано с демографической ситуацией и старением населения. Поэтому поддержка фондов целевого капитала в области паллиативной помощи — это наш вклад в собственное будущее. Мы хотим, чтобы каждый человек, которого нельзя вылечить, но которому можно помочь, имел доступ к качественной, милосердной и профессиональной помощи. Фонд «Вера» не только оказывает адресную поддержку пациентам, их родным и близким, но и развивает всю систему специализированных учреждений, обучая медиков и распространяя «золотой стандарт» качества помощи.

ЭНДАУМЕНТ ПОМОГАЕТ ФИНАНСИРОВАТЬ НАИБОЛЕЕ СЛОЖНЫЕ ДЛЯ ПУБЛИЧНОГО ФАНДРАЙЗИНГА ТЕМЫ

Первый эндаумент в области здравоохранения был создан в 2007 году в Благотворительном фонде помощи хосписам «Вера», который оказывает поддержку неизлечимо больным людям. Целевой капитал был сформирован благодаря поддержке социально-ответственного бизнеса и крупным частным пожертвованиям. Сейчас его размер превысил 550 млн рублей. Ежегодный совокупный доход от управления эндаументом составляет около 60 млн рублей. Эти деньги в первую очередь идут на помощь Первому Московскому хоспису им. В.В. Миллионщиковой (филиал Центра паллиативной помощи Департамента здравоохранения г. Москвы) и Благотворительному медицинскому частному учреждению «Детский хоспис» — учреждениям, являющимися эталонами в области оказания паллиативной помощи в России.

Доход от целевого капитала Фонда «Вера» позволяет «закрывать» наиболее сложные для публичного фандрайзинга области. В первую очередь речь идет о материальной поддержке медицинского персонала хосписов, работающего 24 часа в сутки с уходящими из жизни людьми и их близкими. Их знания о правильном уходе за пациентом, опыт работы, терпение и милосердие бесценны, и каждый человек, который приходит работать в хоспис, на вес золота.

АРТЕМ ШАДРИН

ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ И ИННОВАЦИЙ МИНИСТЕРСТВА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

«Важное преимущество статуса целевого капитала перед „обычным“ благотворительным фондом состоит в том, что доходы от управления поступивших в эндаумент средств освобождаются от уплаты налога на прибыль. Такая льгота была предоставлена специально, чтобы стимулировать пожертвования граждан и организаций в формате, обеспечивающим максимально высокую устойчивость будущих доходов некоммерческих организаций. Формируя эндаументы, университеты, музеи, клиники, фонды местных сообществ закладывают основу для стабильного финансового будущего».

ТРЕТИЙ ПРИОРИТЕТ

МАРИЯ ЧЕРТОК

ДИРЕКТОР ФОНДА ПОДДЕРЖКИ И РАЗВИТИЯ ФИЛАНТРОПИИ «КАФ» (CAF РОССИЯ), МОСКВА

Целевые капиталы в России — уже не новый механизм обеспечения финансовой устойчивости некоммерческих организаций, и сложившаяся за 10 лет практика может многое сказать о его преимуществах и ограничениях. Я хотела бы остановиться на ограничениях, потому что именно они могут и должны определять выбор организаций, планирующих создание ЦК.

Во-первых, можно смело утверждать, что эффект от появления этого инструмента был сильно переоценен. Ожидалось, что в первый год после принятия закона появятся сотни ЦК, которые изменят лицо и перспективы некоммерческого сектора в широком смысле слова. Этого не произошло. За 10 лет было создано порядка 200 целевых капиталов, далеко не все из них привлекли средства.

На второе важное ограничение указывает значительное доминирование университетов и учреждений культуры в общей массе целевых капиталов. Только в последнее время независимые НКО начали рассматривать для себя возможность создания эндаументов, и уже очевидно, что бюджетные НКО будут оставаться основными бенефициарами закона о ЦК. Мне представляется, что фандрайзинг в ЦК является «третьим приоритетом» для НКО после обеспечения проектного финансирования и привлечения средств на текущую деятельность и развитие организации. Ресурса для систематической работы над этим «третьим приоритетом» у НКО без базового бюджетного финансирования просто нет, особенно в нынешних непростых условиях.

Еще одним — моим личным разочарованием в российской модели целевых капиталов — стало то, что за 10 лет у нас так и не появилось заметных грантодающих фондов с ЦК, то есть независимых от ежегодного финансирования со стороны основного донора. Сегмент частных фондов в России и так невелик — и фондов мало, и бюджеты у них небольшие в сравнении с западными аналогами. А еще в отличие от западных наши фонды существуют от одного годового бюджета к другому, в полной зависимости от воли и финансовых обстоятельств учредителя. К сожалению, негибкость российской модели ЦК по-прежнему отпугивает частные фонды, и мне не известен ни один позитивный пример в этой области.

ЭНДАУМЕНТ — ПРИЗНАК ЗРЕЛОСТИ

АЛЛА САМОЛЕТОВА

РУКОВОДИТЕЛЬ АППАРАТА РЕКТОРА ЕВРОПЕЙСКОГО УНИВЕРСИТЕТА В САНКТ-ПЕТЕБРУРГЕ, ЭКСПЕРТ КЛУБА «ЦЕЛЕВОЙ КАПИТАЛ»

Скажем честно: целевой капитал все же не является универсальным инструментом, который подходит для всех некоммерческих организаций. Это история только про те НКО, которые уже достигли определенного уровня институциональной зрелости, у них есть понятная миссия и долгосрочная стратегия развития, ну и конечно, мощные организационные ресурсы.

Что дает эндаумент таким организациям? Главное — это финансовая стабильность и устойчивость. Действительно, наличие целевого капитала позволяет гарантированно покрывать какую-то часть доходного бюджета организации. Даже если финансовый год выдался не самым удачным и эндаумент не принес ожидаемых процентов, вы все равно можете рассчитывать на доход — российское законодательство позволяет использовать до 10% балансовой стоимости целевого капитала в год. И это — ваши собственные средства, которыми вы вправе распоряжаться самостоятельно (конечно, соблюдая требования договора пожертвования и финансового плана).

Эндаумент облегчает ваши фандрайзинговые усилия. Вы можете уйти от модели ежегодно возобновляемых пожертвований, которые сложно прогнозировать и которые забирают так много времени и сил. Определенная часть деятельности организации, имеющая стабильную донорскую поддержку, может быть переведена в режим практически вечного (как минимум, десятилетнего) финансирования. Так будет удобнее не только вам, но и вашим жертвователям.

Как известно, не все стороны жизни некоммерческой организации имеют равный фандрайзинговый потенциал. Если говорить о программах, которые обычно реализуют НКО, то среди них можно выделить более или менее популярные темы. Так, например, помощь больным детям, как правило, находит широкий отклик у донорского сообщества, но что если речь идет о паллиативном лечении? Отдельный сложный вопрос фандрайзинга связан с привлечением средств на административно-управленческую деятельность НКО. В России не так широко применяются институциональные пожертвования. Эндаумент на поддержку уставной деятельности поможет решить этот вопрос.

Наконец, эндаумент имеет важный обучающий элемент. Благодаря инвестиционной составляющей целевой капитал создает условия для рационального и профессионального управления финансовыми ресурсами. Он учит НКО новым принципам финансового планирования, рассчитанного на долгосрочную перспективу, разумному использованию и расходованию имеющихся средств.

СТОИТ ПОДУМАТЬ

ИРИНА ИКОННИКОВА

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР PHILIN, WWW.PHILIN.ORG («ИНФРАСТРУКТУРА БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТИ»), МОСКВА

История «за» и «против» всегда относительная и зависит от типа организации и ее целей. Есть некоммерческие организации, которые работают с конкретными благополучателями, нуждающимися в неотложной помощи. Им нужно действовать здесь и сейчас, и для них целевой капитал — это долгая сложная дорога, не всегда очевидная. С другой стороны, есть фонды, разрабатывающие долгосрочные проекты. Например, в медицине это могут быть организации, ориентированные на научные разработки и поиск новых способов лечения сложных болезней. У них одно исследование может длиться 10–15 лет, вот им про целевой капитал как минимум стоит подумать.

Среди недостатков и рисков целевых капиталов в российских реалиях я бы отметила следующие:

- Относительно эндаументов нет полноценной правоприменительной практики. Самому закону чуть больше 10 лет, и с тех пор он почти не менялся. Отражает ли он изменения, происходящие в обществе и благотворительности в целом? В России пока не так много реально работающих целевых капиталов, и, соответственно, кейсов, которые можно проанализировать и сделать какие-то выводы. Вопросов же возникает много. И среди них достаточно серьезный пул вопросов, связанных с регулированием управляющих компаний, которые являются обязательными участниками процесса управления целевыми капиталами, и защитой в этом процессе интересов фондов.
- Отложенный эффект, и при этом совсем не факт, что он будет положительным. Можно потратить уйму усилий на то, чтобы собрать капитал, но гарантий, что через 5–10 лет эта сумма существенно вырастет, нет никаких. В текущей ситуации с теми финансовыми инструментами, которые доступны, портфели с низким уровнем риска составляют 5–7% годовых. Мы не знаем, как будет развиваться ситуация на финансовых рынках, и не нужно питать иллюзии, что, создав целевой капитал, организация автоматически обеспечивает себе стабильное финансовое будущее.
- Выбор управляющей компании — дело само по себе довольно непростое. НКО, создающая неприкосновенный капитал, должна хорошо понимать, кому отдает его в управление, в какие финансовые инструменты будут инвестированы деньги, то есть должна быть экспертом хотя бы на минимальном уровне. Она должна сформировать для себя критерии выбора управляющей компании, уметь задавать правильные вопросы, хотя бы немного разбираться в особенностях финансовых инструментов, которые будут предлагать управляющие компании, и рисках по тем или иным вложениям. Если таких знаний нет, то стоит лишний раз подумать, нужно ли это начинать.

- Дополнительные траты на обслуживание новой инфраструктуры. Любой целевой капитал потребует отдельного ведения бухучета, обязательного аудита, в нем должны работать люди, которые разбираются и в стратегии, и в финансовой стороне дела.
- Непростой фандрайзинг. Те, кто думают, что будет легко привлекать деньги, особенно массово, глубоко заблуждаются. Вообще, на мой взгляд, эндаумент — не для массового донора (исключение могут составлять вузы, которые создают фонды целевого капитала (ФЦК), используя базу своих выпускников). Люди не всегда готовы жертвовать в благотворительный фонд на понятные истории, а уж объяснить им про целевой капитал с эффектом в отдаленном будущем — это надо постараться придумать какую-то экстраординарную фишку. Для каких доноров эта история может быть интересна? Например, для тех, кто задумывается о передаче своего наследства в благотворительность, и тогда эндаумент можно рассматривать как один из механизмов. Но здесь нужно понимать, что ФЦК, созданный в России, это один из вариантов возможной юридической конструкции, имеющий как преимущества, так и недостатки.

СОСРЕДОТОЧИМСЯ НА ГЛАВНОМ

ОЛЕГ ШАРИПКОВ

ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ФОНДА «ГРАЖДАНСКИЙ СОЮЗ» (ПЕНЗА), ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ КООРДИНАЦИОННОГО СОВЕТА ПАРТНЕРСТВА ФОНДОВ МЕСТНЫХ СООБЩЕСТВ

Конечно, эндаумент нужен не всем организациям и проектам. Расскажу, почему он нужен фонду, в котором я работаю.

«Гражданский Союз» — это фонд местного сообщества, а это значит, что мы ежегодно на конкурсной основе с помощью грантов поддерживаем местные НКО и инициативные группы граждан, предлагающие проекты в сфере образования, здравоохранения, культуры, социальной защиты и спорта в Пензенской области. На проведение конкурса нам ежегодно нужно около 1 млн рублей. И пока у нас не было своего целевого капитала, нам приходилось каждый раз придумывать, как найти эти деньги. Благотворители крайне неохотно дают пожертвования на такого рода деятельность, так как для большинства из них общественная польза от этого неочевидна. И уж совсем непонятна для них работа нашего Фонда по ресурсной поддержке НКО и городских сообществ. Ежедневный поиск средств очень изматывал и меня, и всех сотрудников. Практически в 95% случаев мы слышали отказ, и крайне редко — согласие оказать лишь небольшую адресную помощь.

Теперь, когда у нас есть целевой капитал, мы не тратим свои усилия для ежегодной «добычи» средств на местный конкурс грантов, а можем сосредоточиться на нашей основной работе — развитии местного сообщества.

Еще один аргумент в пользу эндаумента. В 2007 году, пока в России еще только-только вступил в силу закон о целевом капитале, нами использовалась депозитная схема получения длинных денег. Проценты от депозита мы ежегодно добавляли к собранному грантовому фонду и на эти деньги проводили конкурс для НКО. Депозит размещался в местном пензенском банке, а заместитель управляющего банка входил в наш попечительский совет. И однажды утром банк перестал проводить платежи, а спустя пару дней вообще прекратил работу. Мы были в панике, все наши деньги в один момент превратились в «тыкву». Спустя несколько месяцев с большим трудом нам удалось их вернуть. И я до сих пор считаю, что нам сильно повезло. Наши партнеры из других городов таким образом потеряли десятки миллионов рублей. В случае с целевыми капиталами подобных примеров нет, и деньги, находящиеся в доверительном управлении в управляющей компании, гораздо меньше подвержены риску их полной моментальной потери.

ЛОКАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ ГЛОБАЛЬНОЙ ПРОБЛЕМЫ

В США есть интересный пример учебного заведения, в котором благодаря эндаументу обучение для студентов полностью бесплатно. Берия-колледж (Berea College) — частный гуманитарный университет в г. Берия, штат Кентукки. Сегодня в колледже обучаются более 1600 студентов из более чем 60 стран мира по 28 специальностям. **Размер эндаумента колледжа составляет 1,1 млрд долларов.** Стоимость обучения одного студента обходится примерно в 27 тыс. долларов в год. Но благодаря эндаумент-фонду, доходы от которого покрывают около 75% стоимости обучения, а также непрерывному фандрайзингу, активной работе с выпускниками и спонсорами (9% стоимости обучения), финансированию из бюджета штата и федерального бюджета (15%) все обучение в колледже предоставляется бесплатно. Таким образом, у эндаументов вузов может быть благородная миссия — сделать получение образования более доступным.

ИНТЕРЕСНЫЕ ФАКТЫ:

- колледж основан в 1855 году аболиционистом (сторонником движения за отмену рабства) Джоном Фи. Это был первый вуз на юге США, в котором практиковалось смешанное обучение мужчин и женщин и отсутствовала расовая сегрегация;
- в 2016–17 гг. пожертвования в эндаумент колледжа внесли более 11 тыс. доноров, что позволило покрыть обучение 1663 студентам;
- для снижения операционных расходов колледж привлекает своих студентов для общественных работ 10 часов в неделю.

СОЗДАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ: СТАНДАРТ ИЛИ ИНДИВИДУАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ?

СЛОВО ЭКСПЕРТА

СВЕТЛАНА ЛАВРОВА ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ФОНДА ЕВРОПЕЙСКОГО УНИВЕРСИТЕТА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ (ЕУСПБ), СОВЕТНИК РЕКТОРА ПО ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ ВОПРОСАМ ЕУСПБ

КАКИЕ ЕСТЬ ТИПЫ ЭНДАУМЕНТОВ?

Прежде всего, необходимо понимать, что нет единого стандарта для формирования организационной структуры целевого каптала. Существуют законодательные нормы: у эндаумента должен быть высший орган управления, надзорный орган, совет по использованию целевого капитала и т. д. Но невозможно взять стандартный устав или схему организации, в каждом случае вам придется все создавать индивидуально.

С точки зрения юридической и организационной в России возможно три типа эндаументов.

1. ЭНДАУМЕНТ СОЗДАЕТСЯ КАК ОТДЕЛЬНОЕ ЮРИДИЧЕСКОЕ ЛИЦО, НО ЕГО ЦЕЛЬ — ПОДДЕРЖИВАТЬ КОНКРЕТНУЮ НЕКОММЕРЧЕСКУЮ ОРГАНИЗАЦИЮ, С КОТОРОЙ ОН СВЯЗАН.

Таких примеров у нас большинство, к этому типу относятся почти все университетские фонды. Отдельное юрлицо в виде специализированного фонда создается в соответствии с двумя законами — Законе о некоммерческих организациях и Законе о целевом капитале. В организационной структуре такого типа эндаументов возможно большое количество вариантов. В составе учредителей могут быть как физические, так и юридические лица — например, сама некоммерческая организация, ради которой создается эндаумент. Но надо помнить, что по российскому законодательству и по мировой практике учредители не играют большой роли в управлении НКО, если это напрямую не предусмотрено уставом. Многое зависит от того, кому принадлежит идея с эндаументом. Еще раз — все очень индивидуально и для конкретного случая, готовых рецептов не существует.

2. ЭНДАУМЕНТ СОЗДАЕТСЯ НЕ КАК ОТДЕЛЬНОЕ ЮРИДИЧЕСКОЕ ЛИЦО, А ВНУТРИ ДЕЙСТВУЮЩЕЙ НЕКОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ.

В силу ряда законодательных ограничений такая возможность доступна в основном небольшим НКО, которые занимаются ограниченным, либо одним видом деятельности. Тут вопрос интеграции целевого капитала в структуру организации достаточно прост. Внутри НКО создается подразделение

для отдельного «инвестиционного кошелька». Управление целевым капиталом строится примерно на тех же принципах, как и управление организацией. Среди дополнительных органов необходимо лишь создать Совет по использованию ЦК. Во многих случаях этот совет будет совпадать с высшим надзорным органом этой организации, например, Попечительским советом. Что касается документов, то необходимо будет изменить Устав организации, внести в него раздел о целевом капитале, раскрыть принципы его управления, прописать некоторые формальности для органов, принимающих решения.

3. ЭНДАУМЕНТ СОЗДАЕТСЯ ДЛЯ ПОДДЕРЖКИ НЕ ОДНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ, А КАКОГО-ЛИБО НАПРАВЛЕНИЯ ЛИБО ТИПА ОРГАНИЗАЦИЙ.

При этом целевой капитал никак не связан с теми организациями, которым оказывает поддержку. Его структура строится по принципам благотворительного фонда, доход от капитала распределяется чаще всего экспертным советом на основе конкурсов. В России такие примеры есть, например, когда целевой капитал создается для поддержки образования в определенном федеральном округе или для поддержки исследований в какой-либо сфере. По оргструктуре в этом случае тоже возможно много вариантов. Вам необходимо будет четко продумать схему управления: либо решение принимают учредители, либо экспертные советы.

Слаженно работать в каждом из трех случаев можно лишь тогда, когда организационная схема не просто срисована с какого-то стандарта, а хорошо продумана применительно к конкретной ситуации.

КАК СОЗДАТЬ ЭФФЕКТИВНУЮ МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ФОНДОМ?

Мой первый совет для тех, кто только придумывает структуру управления фондом целевого капитала — хорошо все осмыслить и не спешить! Какой бы замечательной не казалась идея — отложите ее в сторону и забудьте на некоторое время. Затем постарайтесь выйти за рамки сегодняшнего дня и посмотрите на нее под другим углом.

Второй совет: не надо строить структуру организации под себя или под текущую ситуацию. Надо делать так, чтобы структура стала самовоспроизводя-

щейся и независимой от конкретных людей. Чтобы никто не мог повлиять на нее индивидуально: например, чтобы не было возможности перевести деньги в неизвестном направлении. То есть, должна быть заложена некая доля конфликтности, чтобы были представлены разные точки зрения среди тех людей, которые занимаются управлением на разных этапах. Потому что если все будут придерживаться одной точки зрения, то можно в полном согласии уйти не в ту сторону. Должна быть хорошо продумана и система взаимодействия между различными ветвями власти. Этого можно достичь, если в управлении будет задействовано много людей с разными интересами, но работающими на общее дело и принимающими коллегиальные решения.

Именно поэтому в нашем университете создана достаточно сложная коллегиальная система управления Фондом целевого капитала. Функцию учредителя Фонда фактически выполняет коллегиальная структура — Ученый совет университета. Он подбирает состав Правления — это высший орган управления, в который входят профессора, сотрудники и выпускники ЕУСПб, имеющие длительный опыт административной работы. Правление Фонда не имеет права изменить Устав Фонда без одобрения учредителя. Правление назначает Попечительский совет, который является Советом по использованию целевого капитала и выполняет функцию надзорного и стратегического органа. Он утверждает основные направления инвестиционной политики, рекомендует выбор управляющей компании, когда проводится конкурс. В него входят общественные деятели, известные политики, бизнесмены. Попечители, как и Правление, не получают никакого вознаграждения за свою работу. Правление выбирает из своего числа исполнительного директора. В составе Правления у нас есть комитеты, которые подробно курируют более узкие вопросы: административный комитет, комитет по использованию дохода и инвестиционный комитет. В эти комитеты Правление привлекает, в том числе, и внешних экспертов, в них участвуют и члены Попечительского совета.

Мы долго продумывали такую многоступенчатую коллегиальную структуру для того, чтобы исключить возможность проведения в эндаументе единоличных решений либо решений, связанных с чьими-то узкими интересами.

Итак, главное, что вам нужно понять: невозможно создать организационную структуру фонда быстро и только для сегодняшнего дня — она должна работать и в будущем. Если следовать вышеперечисленным советам, то с большой вероятностью модель эндаумента будет удобна и сможет отвечать целям и задачам его создания.

СПЕЦИФИКА ОРГАНОВ УПРАВЛЕНИЯ ЦЕЛЕВЫМ КАПИТАЛОМ

В НКО — собственнике целевого капитала должен быть создан **Совет по использованию ЦК.** В специализированных фондах эту функцию выполняет **Попечительский совет.** В его состав должны войти представители организации — собственника ЦК, крупные доноры, представители получателей дохода, авторитетные граждане. Члены Совета не могут получать вознаграждение за выполнение возложенных на них функций. Некоторые организации создают **комитеты** — совещательные органы для предварительной проработки некоторых особо важных решений, например, инвестиционный комитет, в состав которого приглашают экспертов финансового рынка.

ТОМСКИЙ ОБЛАСТНОЙ КРАЕВЕДЧЕСКИЙ МУЗЕЙ: ЧТО ДЕЛАТЬ ПЕРЕД ТЕМ, КАК НАЧАТЬ?

В октябре 2017 г. Томский областной краеведческий музей имени М.Б. Шатилова получил грант Благотворительного фонда В. Потанина на поддержку создания в музее фонда целевого капитала. Для разработки концептуальных и организационных основ будущего эндаумента музей провел стратегическую сессию. В ней участвовали 13 ключевых сотрудников, составляющие так называемый «актив» организации. Модерировать работу сессии пригласили Сергея Горельникова — маркетолога с 25-летним стажем, члена комитета по инновациям Союза маркетологов России. В ходе двухдневной работы были сформированы контуры плана по созданию фонда целевого капитала в музее, появилось понимание его организационно-правой формы, «портрета» потенциального донора и «конкурентов» на рынке благотворительности.

СВЯТОСЛАВ ПЕРЕХОЖЕВ

ДИРЕКТОР ТОМСКОГО ОБЛАСТНОГО КРАЕВЕДЧЕСКОГО МУЗЕЯ

Для нашего музея эндаумент — дело не просто новое, а беспрецедентное. Мы изучали опыт других музеев (в частности, Омского областного музея изобразительных искусств им. Врубеля), пришли к выводу, что на перспективы фонда целевого капитала могут сильно влиять локальные условия — исторически сложившаяся позиция музея в местном сообществе, особенности его коммуникаций с аудиториями, состояние местной бизнес-среды и многое другое. Это значит, что мы не сможем скопировать чей-то внешний опыт, в лучшем случае он может нам помочь в реализации формальных организационных процедур, установленных федеральным законодательством. Кроме того, успешный опыт томских эндаументов, а такой есть, нам тоже мало чем мог бы помочь. Наши эндаументы — университетские. Они сразу сделали ставку на ресурс аудитории своих выпускников, накопленный за десятилетия. У музея такого ресурса нет.

Еще одно обстоятельство — мы видели рынок благотворительности нашего города и региона и понимали: на нем новый эндаумент ждет конкуренция за пожертвования от множества благотворительных институций, причем с гораздо более актуальным для потенциальных доноров профилем, нежели развитие краеведческого музея (например, фонды, собирающие средства на лечение больных детей). Нам будет непросто объяснить потенциальным жертвователям, что музей — тема, достойная затрат с их стороны.

Таким образом, уже на стадии заявки на конкурс Благотворительного фонда В. Потанина мы четко осознавали следующее:

- мы не имеем образца для подражания; создание эндаумента для нас — реальный шаг в неизвестность;

- в этой неизвестности главный вызов — это неудача в коммуникациях с аудиториями жертвователей, которая грозит срывом выполнения финансовых нормативов, установленных федеральным законом для целевых капиталов.

Отсюда вывод: нам на данной стадии нужна если не маркетинговая концепция работы с потенциальными жертвователями (мы понимали, что в столь короткие сроки вряд ли сможем ее разработать), то, как минимум, методология разработки такой концепции, в перспективе дающая возможность выработать уникальное «продуктовое» предложение для жертвователей, которое ляжет в основу нашей политики привлечения средств.

Для получения этой методологии мы решили организовать и провести стратегическую сессию, модератором которой пригласить опытного «продажника» с большим стажем работы.

Была и еще одна причина для стратегической сессии. Было ясно, что успех эндаумента зависит от позиции коллектива музея. Прежде всего, от поддержки «активом» — людьми профессиональными, компетентными, предприимчивыми, хорошо знающими различные музейные и смежные рынки, понимающими необходимость освоения инструментов привлечения средств в музей и видящими в этом свою выгоду, имеющими за плечами приличный опыт проектной деятельности. Ставилась задача донести до этого «актива» саму идею эндаумента и дать ему возможность увидеть свои место и перспективу в процессе его создания.

РЕЗУЛЬТАТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ СЕССИИ МОЖНО ОХАРАКТЕРИЗОВАТЬ ТАК:

1. Осмысление роли и места фонда целевого капитала в общей структуре деятельности музея. Эндаумент должен обеспечить переход музея из статуса институции «хранилища ценностей» в статус институции «соучастия аудиторий», занимающей устойчивое и значимое место в локальных сообществах и влияющей на ситуацию в регионе.

2. Целевой установкой фонда целевого капитала в системе музейной деятельности должно стать выстраивание коммуникации с держателями ключевых ресурсов на основе четкого сегментирования реальной и потенциальной аудитории и понимания ее потребностей, спроса и ценностных ориентиров.

3. Задачами ближайшей перспективы (на один год) должны стать:

- переосмысление миссии музея и базовых форматов его работы в связи с формированием эндаумента;
- изучение и сегментирование целевых аудиторий;
- регистрация фонда целевого капитала с использованием наиболее адекватной законной схемы, разработка такой схемы;
- информационная кампания по продвижению нового образа музея и эндаумента, создание и развитие инструментов этого продвижения.

Здание Томского музея.

Важной на данном этапе задачей станет постановка вопроса о новом образе музея как базовой цели создаваемого эндаумента. Мы видим подходы к решению этой задачи в опыте реализации комплексного музейного проекта «Сибиряки вольные и невольные», в 2013 году поддержанного Благотворительным фондом В. Потанина. Этот опыт представляет собой практику «музея соучастия» на микроуровне, пример создания открытого музейного пространства, позволяющего представителям внешней аудитории актуализировать в нем свои собственные культурные потребности, и что еще более важно — свои собственные, личные культурные ресурсы семейной исторической памяти. Мы полагаем, что этот локальный опыт может быть трансформирован и масштабирован на другие ресурсы и тематические направления музейной работы, в результате чего и может быть найден новый образ музея, практическому воплощению которого будет содействовать фонд целевого капитала.

ПЛАНИРУЕМЫЙ РЕЗУЛЬТАТ:

2019 г. — создание фонда целевого капитала, направленного на комплексное обновление Томского областного краеведческого музея, выполнившего финансовый норматив для первоначального целевого капитала, передавшего средства в доверительное управление соответствующей финансовой компании, имеющего перспективу привлечения необходимых средств в будущем, сформировавшего вокруг себя сообщество активных жертвователей, узнаваемого в городе, Томской области, Сибири.

Проект «Сибиряки вольные и невольные» (сибиряки.онлайн) — грантополучатель Благотворительного фонда В. Потанина — один из инструментов формирования целевого капитала музея, а следовательно и нового образа, и принципов работы музейной институции.

ФОНД ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА «ИСТОКИ»: СТРУКТУРА ФОНДА ДОЛЖНА БЫТЬ ГИБКОЙ

НАЗВАНИЕ ФЦК	СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ ФОНД ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА «ФОНД ПОДДЕРЖКИ ИСТОРИЧЕСКИХ И КУЛЬТУРНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ „ИСТОКИ“»/ ФОНД ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА «ИСТОКИ»
ГОД ОСНОВАНИЯ	2013
ОБЪЕМ КАПИТАЛА НА КОНЕЦ 2017 Г.	854 МЛН РУБ.
ПЕРИОДИЧНОСТЬ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДА	1 РАЗ В ГОД
ДОХОД ОТ УПРАВЛЕНИЯ ЦК В 2017 Г.	СВЫШЕ 52,5 МЛН РУБ.
ЦЕЛИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДОХОДА ОТ ЦК	В СООТВЕТСТВИИ С УСТАВОМ ФОНДА ЦЕЛЕВОЙ КАПИТАЛ ИСПОЛЬЗУЕТСЯ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ, НАУКИ, КУЛЬТУРЫ, ИСКУССТВА НА СЛЕДУЮЩИЕ ЦЕЛИ: • ПОДДЕРЖКА ИСТОРИЧЕСКИХ И КУЛЬТУРНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ; • ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ СТИПЕНДИЙ; • ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМ УЧРЕЖДЕНИЯМ ИЛИ ПРОЕКТАМ, СОЗДАНИЕ ШКОЛ И ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ЦЕНТРОВ; • ФИНАНСИРОВАНИЕ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ ПРОЕКТОВ; • ИНЫЕ ЦЕЛИ В УКАЗАННЫХ ВЫШЕ СФЕРАХ, А ТАКЖЕ ИНЫХ СФЕРАХ, УСТАНОВЛЕННЫХ РОССИЙСКИМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ.
УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ	УК «РУСФИН»
САЙТ	*ISTOKI-FOUNDATION.ORG*

Главной целью создания Фонда целевого капитала «Истоки» было обеспечение стабильной деятельности одной из старейших общественных организаций России — Фонда Андрея Первозванного. Его программы направлены на укрепление духовных основ российского общества, нравственное просвещение на основе православия, достойных примеров отечественной истории и русской культуры. По объему сформированного целевого капитала Фонд входит в число крупнейших эндаументов России. Учредителем и председателем Попечительского совета Фонда является Владимир Якунин, председатель Попечительского совета Фонда Андрея Первозванного.

За время работы эндаумента было привлечено более 900 млн рублей пожертвований, а на развитие программ направлено около 220 млн рублей.

Вручение международной премии Фонда Андрея Первозванного «Вера и Верность».

Среди масштабных программ, поддерживаемых Фондом целевого капитала «Истоки»:

- Всероссийская программа «Святость материнства», среди задач которой содействие достижению устойчивого демографического роста в масштабах государства.
- Программа «Просите мира Иерусалиму»: ежегодно, накануне пасхального богослужения, делегация Фонда Андрея Первозванного приносит в Россию и другие страны Благодатный огонь непосредственно с церемонии схождения Благодатного огня из храма Гроба Господня в Иерусалиме.
- Международная премия Фонда Андрея Первозванного «Вера и Верность», которая присуждается лауреатам за выдающийся вклад в дело укрепления российской государственности, единства и согласия славянских народов, союза государств, дружественных России, возрождения духовности. Премия вручается ежегодно в Государственном Кремлевском дворце.

Организационная структура Фонда целевого капитала «Истоки» формировалась исходя из основных целей эндаумента.

1. РУКОВОДСТВО ЭНДАУМЕНТА

Директор Фонда.

Исполнительный директор.

- Оперативное управление Фондом;
- контроль выполнения планов департаментами Фонда;
- среднесрочное и долгосрочное прогнозирование;
- утверждение и контроль выполнения стратегии развития Фонда;

- взаимодействие с крупными донорами;
- выполнение решений Совета и Попечительского совета Фонда.

2. ФАНДРАЙЗИНГ И PR

Департамент по связям с общественностью — 2 сотрудника.

- Организация сбора пожертвований;
- проведение фандрайзинговых мероприятий;
- установление долгосрочных партнерских взаимоотношений с организациями и физическими лицами, разделяющими идеологию поддерживаемых программ;
- продвижение Фонда и информирование участников отрасли о деятельности эндаумента.

Заместитель исполнительного директора Фонда по взаимодействию с благотворителями и попечителями.

- Развитие и поддержание отношений с крупными донорами и партнерами;
- организация и контроль процесса заключения договоров о пожертвованиях.

3. ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРОГРАММ

Отдел финансового контроля и целевого расходования средств — 2 сотрудника.

Бухгалтерия — 1 сотрудник.

- Получение заявок и выдача грантов;
- анализ бюджета;
- контроль целевого расходования средств;
- Финансовое планирование и отчетность;
- аудит.

4. АДМИНИСТРИРОВАНИЕ И HR

Офис-менеджер — 1 сотрудник.

IT — 1 сотрудник.

- Поддержание работы офиса;
- первичный прием обращений;
- логистика сотрудников.

5. HR И ЮРИДИЧЕСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ

HR — функции выполняет бухгалтер по совместительству.

Юрист на аутсорсинге.

- Полный комплекс HR-задач;
- правовая поддержка деятельности Фонда.

ЕКАТЕРИНА ГЕРУС

ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ФОНДА ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА «ИСТОКИ»

«Представленная структура эндаумента — это результат пятилетней эволюции. Изначально нас было всего четверо: директор Фонда, исполнительный директор, PR-специалист и бухгалтер с функциями HR. Важным этапом в развитии стало формирование департамента финансового контроля и целевого расходования средств. Департамент постоянно взаимодействует с финансовыми службами Фонда-получателя для контроля расходования выделенных средств. Этот орган является залогом уверенности в том, что доноры всегда будут владеть полной и достоверной информацией о средствах Фонда.

Для повышения информированности о наших программах мы усилили PR-департамент. Наличие материалов о Фонде в информационном поле помогает формировать лояльность со стороны крупных доноров. Для них всегда важна репутация Фонда, материалы и отзывы о нем. Совмещение функций PR и фандрайзинга в одном департаменте произошло гармонично. Опыт показал, что сотрудники, занимающиеся продвижением Фонда и его программ, наиболее широко информированы о них, знают все детали проектов, а в нашем случае еще и непосредственно погружены в них. Этот фактор очень важен при подготовке эффективных фандрайзинговых материалов (презентаций, писем), и в разговоре с потенциальным донором такие специалисты всегда крайне убедительны.

Мы с самого начала искали сотрудников из бизнес-среды, опыт работы в НКО не являлся основным критерием отбора. Это вызвано тем, что специфика эндаумента требует навыка коммуникации с бизнесом, так как основные доноры — это представители коммерческих компаний, которые хотят быть уверенными в том, что жертвуют средства профессионалам, говорящим с ними на одном языке.

Структура нашего Фонда для нас оптимальна и крайне мобильна. Все сотрудники хотя бы частично погружены в деятельность друг друга. В какой-то степени можно сказать, что они универсальны. Всегда можно рассчитывать на подстраховку.

Одна из основных задач, на решение которой направлены старания всех членов команды, — это привлечение пожертвований. Ее решение невозможно без наличия доверительных отношений внутри коллектива и высокой идеологической мотивации сотрудников. Наши коллеги являются носителями миссии Фонда, разделяют ее и стараются вовлекать свои личные контакты для достижения целей Фонда. Добиться такой вовлеченности помогло включение сотрудников в проекты, реализуемые получателем дохода от целевого капитала. Мы вместе с ними участвуем в организации мероприятий, выступаем волонтерами и, что самое важное, видим реальный результат работы. Таким образом, эндаумент в глазах сотрудников становится чем-то большим, чем финансовый инструмент, он предстает частью важного механизма, направленного на достижение благих целей».

«В современном мире, безусловно, важной является поддержка деятельности, направленной на привлечение внимания широкой общественности к вопросам духовно-нравственного возрождения России, почитания русской истории и культуры. В этом отношении Фонд целевого капитала „Истоки“ проделывает огромную работу, заслуживающую уважения. Финансовое обеспечение Фондом исторических и культурных программ, образовательных, исследовательских и общественно значимых проектов, способствует выполнению одной из важнейших стратегических задач — сохранения национальной безопасности России».

ЛЮДМИЛА ВЕРБИЦКАЯ

ПРЕЗИДЕНТ РАО, ПРЕЗИДЕНТ САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА, ЧЛЕН ПОПЕЧИТЕЛЬСКОГО СОВЕТА ФОНДА ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА «ИСТОКИ»

«Благодаря работе эндаумента программы Фонда получили новые возможности для развития. Важным результатом за пять лет стало формирование круга партнеров, активное участие которых позволило расширить масштаб программ, выйти на новый этап деятельности. Благодаря их поддержке эндаумент „Истоки“ входит в десятку крупнейших целевых капиталов России. Сегодня и общественным организациям, и государству приходится работать в непростых условиях, вызванных сжатием российской экономики. Не секрет, что многие фонды сталкиваются со снижением объемов пожертвований. Это, безусловно, сказывается и на работе наших фондов. Тем не менее, мы смотрим в будущее с оптимизмом, планируем и дальше развивать ключевые направления нашей деятельности».

ВЛАДИМИР ЯКУНИН

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПОПЕЧИТЕЛЬСКОГО СОВЕТА ФОНДА ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА «ИСТОКИ» И ФОНДА АНДРЕЯ ПЕРВОЗВАННОГО

В 2017 году делегация Фонда Андрея Первозванного доставила Благодатный огонь из Иерусалима в 53 российских и 11 зарубежных городов.

МАРИНА ПЕТРОВА
ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ФОНДА РАЗВИТИЯ МГИМО

Выстроенная в Фонде система управления позволяет решать стоящие задачи без промедлений. В нашей команде в настоящий момент работают пять человек. Еще столько же — в Ассоциации выпускников, с которой мы тесно сотрудничаем. Каждый сотрудник является носителем ценностей МГИМО, ориентирован на результат.

ФОНД РАЗВИТИЯ МГИМО: ВЫСТРОИТЬ ЧЕТКУЮ И ПОНЯТНУЮ СИСТЕМУ УПРАВЛЕНИЯ

Фонд развития МГИМО — эндаумент Московского государственного института международных отношений был основан в 2007 году, с принятием закона о целевых капиталах. Сейчас это один из крупнейших эндаументов в России — его объем составляет более 1,5 млрд рублей. Инвестиционный доход от капитала вместе со спонсорскими средствами достигает 10% бюджета МГИМО. Это позволяет приглашать иностранных профессоров для чтения лекций, направлять студентов и преподавателей на стажировки, участвовать в международных конкурсах и конференциях, проводить исследования, издавать книги, выдавать гранты на студенческие проекты, поддерживать почетных профессоров и ветеранов.

Органами управления Фонда развития МГИМО являются Президиум, Попечительский совет и исполнительный директор. Президиум утверждает годовой отчет, финансовый план и бюджет Фонда. Попечительский совет определяет цели использования дохода от целевого капитала, утверждает сумму, которая должна быть переведена в МГИМО. Исполнительный директор организует текущую работу Фонда: фандрайзинг, управление капиталом, финансирование и реализацию проектов. Отчетность Фонда контролирует Ревизионная комиссия, каждый год проводится обязательный аудит. Финансирование проектов от дохода целевого капитала происходит на основе заявок подразделений университета и их утверждения Попечительским советом МГИМО.

На заседаниях Попечительского совета МГИМО обсуждаются вопросы, связанные с эндаументом и финансированием проектов.

В ПОИСКАХ СВОЕГО ДОНОРА

СЛОВО ЭКСПЕРТА

ДМИТРИЙ ДАУШЕВ ДИРЕКТОР ПО ФАНДРАЙЗИНГУ И КОММУНИКАЦИЯМ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ «ДЕТСКИЕ ДЕРЕВНИ — SOS» РОССИЯ

ЧТО ЛУЧШЕ: ИНВЕСТИЦИИ В ЭНДАУМЕНТ ИЛИ ФАНДРАЙЗИНГ?

Прежде чем затевать эндаумент, стоит задать себе главный вопрос. С одной стороны, целевой капитал — это некое стабильное поступление дополнительных денег на уставную деятельность. С другой стороны, это замораживание очень большой суммы, пожертвованной донорами. Если вы вложите эти деньги в эндаумент, то будете получать 8–10% годовых. А если грамотно вложиться в фандрайзинг, то это окупится существенно лучше (в фандрайзинге в норме на вложенный рубль должны приходиться от 2 до 20 и более полученных рублей). Если у вас есть потенциально крупные доноры, готовые жертвовать именно на развитие вашей организации, то стоит хорошенько подумать: нужен ли вам эндаумент, или лучше инвестировать эти деньги в фандрайзинг?

КАК ПРАВИЛЬНО ВЫБРАТЬ ДОНОРА?

При любом фандрайзинге прежде всего необходим анализ потенциальной аудитории. Основная целевая аудитория для пополнения эндаумента — это крупные (в первый очередь частные) доноры, так называемые major donors. Целевой капитал сам по себе продукт, не вызывающий эмоций (это не больные дети, ждущие оперативной помощи). И если небольшие массовые пожертвования строятся на эмоциональном вовлечении, то решение о вложении в эндаумент практически на 100% рациональное. Люди, совершающие крупные пожертвования, умеют хорошо считать деньги, думать, соотносить вложения с возможным результатом.

Теперь составим портрет такого жертвователя. Его возраст, как правило, 50+ или 60+. Имеет определенные сложившиеся ценности. Материально обеспечил себя и свое окружение на ближайшее будущее (можно даже сказать «до конца жизни»), и теперь задумывается о том, что будет дальше с его деньгами. Классический пример — Владимир Потанин, который дал детям по какой-то сумме подъемных, а остальное собирается оставить на благотворительность. Подобное заявили уже несколько российских бизнесменов. То есть крупные доноры — это люди определенного возраста и статуса, думающие о том, чтобы их деньги работали максимально долго и хорошо в соответствии с их ценностями.

Второй вариант сбора пожертвований — классический массовый фандрайзинг — с эндаументами, скорее всего, не пройдет. Единственный случай, когда можно привлекать людей с небольшими суммами, — это если у организации есть крупные сообщества, например, выпускники вуза. Но в целом они не дадут большую долю прироста тела капитала. Поэтому в фокусе внимания фандрайзера должны быть крупные частники.

КАК ОРГАНИЗОВАТЬ КАМПАНИЮ, ЧТОБЫ ОНА БЫЛА УСПЕШНОЙ?

При работе с крупными донорами всегда нужно планировать кампанию, даже если вы нацелились на одного конкретного человека. Это значит, что вы ставите цель, планируете деятельность на несколько месяцев вперед, продумываете шаги, корректируете их по ходу, инвестируете в это бюджет и время.

Теперь рассмотрим пошагово предварительную работу, которую необходимо провести прежде, чем вы запустите фандрайзинговую кампанию.

1) Нужно **определиться с суммой**, которую вы хотите собрать, скажем 10 или 100 млн рублей.

2) **Сделать проектное предложение.** То есть подробно описать продукт, объяснить, почему он нужен, как это будет работать. В проект полезно включить цифры, графики, указания на систему отчетности и т. п. Имеет смысл подготовить так называемый gift range chart — схему, описывающую, как вы себе представляете достижение финансовых показателей кампании.

3) **Выбрать потенциальную аудиторию**: составить список людей, которым это может быть интересно. Список должен быть большим, поэтому критериев пусть будет немного. Например, наличие крупных денег; участие в благотворительности; принадлежность к сфере, в которой вы создаете эндаумент.

4) **Проранжировать список потенциальных доноров**, начиная с наиболее привлекательных для вашей организации.

5) **Сделать профайлинг** — собрать информацию по потенциальным донорам, находящимся в верхушке списка. Для этого используются публич-

ные источники, анализируются интервью, статьи: важно составить о человеке детальное представление. Да, придется потратить время, но это поможет в дальнейшем скорректировать ваши действия.

6) **Провести исследование — серию интервью**, чтобы оценить, насколько реалистична ваша кампания. Для этого нужно договориться об интервью с людьми из верхушки списка — условно говоря, выбрать топ-40. В список интервьюируемых можно включить не только потенциальных жертвователей, но и людей, чьи мнения авторитетны в регионе или в сфере вашей деятельности, кого уважают и слушают. Это могут быть руководители вузов, ведущие экономисты, бизнесмены и т. п.

В вашем первом письменном обращении к такому лицу должен быть принципиальный момент: на предстоящем интервью вы не планируете просить денег, но будете спрашивать советы и рекомендации, как правильно организовать кампанию по сбору средств на создание эндаумента.

Во время интервью вы можете задавать самые разные вопросы, которые помогут вам получить следующую информацию: каково отношение этого человека к вашей организации? Его отношение к проекту создания эндаумента? Что нужно для того, чтобы у него было полное доверие к создаваемому фонду целевого капитала? Кто с его точки зрения мог бы возглавить кампанию по сбору средств?

После основных вопросов можно поинтересоваться, есть ли смысл в будущем, во время самой кампании, обратиться к нему как к одному из тех, кто сможет поддержать ваш проект? Если услышите «Да», то можно показать gift range chart и поинтересоваться, насколько разумно выглядит такое ожидание. Далее можно спросить прямо: «Где вы себя видите в этой пирамиде?»

Завершающий вопрос: «К кому, по вашему мнению, нам нужно обратиться еще, чтобы получить советы и рекомендации по поводу этой кампании?»

Итогом такого предварительного исследования должно стать 30–40 интервью, из которых вы получите ответы на все нужные вам вопросы.

Важность этого исследования еще и в том, что вы узнаете, что на самом деле интересно вашему будущему донору. Это одна из самых сложных задач — достучаться до истинных ценностей людей. Одна из ошибок в фандрайзинге, в том числе и в работе с крупными донорами: мы придумываем за людей то, чего они хотят, — вместо того, чтобы напрямую это выяснить у самих доноров. Есть несколько вопросов, которые помогают человеку раскрыться: попросите его поделится воспоминанием, когда он кому-то помог деньгами, и это ему больше всего запомнилось. Человек расскажет, скорее всего, не про самое крупное пожертвование, а, например, как он дал бабушке 500 рублей. Важно понять, что он вспоминает. Второй вопрос: кто ему в жизни помогал, и это запомнилось? Это не всегда может быть денежная помощь. И третий вопрос: были ли в его жизни

случаи волонтерства, когда он вкладывал свое время и силы на помощь посторонним? Состоятельные люди очень ценят свое время и не будут тратить его на что-то, не совместимое с их истинными ценностями. Ответы на эти вопросы могут раскрыть многое, и, соответственно, тем проще будет вам выстроить индивидуальные отношения и предложить потенциальному донору то, что ему действительно интересно.

7) Вы **корректируете свой проект** с учетом интересов потенциальных доноров, а также прикидываете объем возможных сборов. Если из этого списка только два человека скажут, что дадут, условно, по полмиллиона, это означает, что кампания провалится. Вы будете знать, что в таком виде она не пойдет, и надо что-то радикально менять. Но может быть и так, что вы поймете, что можете поднять планку и делать кампанию не на 100, а на 150 млн.

Вся предварительная работа занимает несколько месяцев, но она важна до того, как вы начали кампанию. Ведь речь идет о больших деньгах, и цена ошибки очень велика. Если вы просто начнете звонить всем подряд и просить о встрече, не будучи к этому очень готовыми, то вы потеряете единственную возможность, которая у вас была.

После корректировки проекта вы создаете campaign cabinet, максимально соответствующий ожиданиям ваших потенциальных доноров. И начинаете ходить и просить деньги, показывая, что все учли.

САМОЕ ВАЖНОЕ В ФАНДРАЙЗИНГЕ — БУДЬ ТО СБОР СРЕДСТВ В ЭНДАУМЕНТ ИЛИ НА ЧТО-ТО ЕЩЕ — ВЫ ДОЛЖНЫ ВЕСТИ РЕЧЬ НЕ ПРО ДЕНЬГИ, А ПРО ПОСТРОЕНИЕ ДОЛГОСРОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ, ПРИ КОТОРЫХ ЧЕЛОВЕК РЕАЛИЗУЕТ СВОИ ЦЕННОСТИ, СВОЕ ЖЕЛАНИЕ ПОМОГАТЬ. ЭТО ДЕЛАЕТСЯ ЧЕРЕЗ ДЕНЬГИ, НО ОНИ — ЛИШЬ ИНСТРУМЕНТ, А НЕ САМОЦЕЛЬ. ПОСЛЕ ПОЛУЧЕНИЯ ПОЖЕРТВОВАНИЯ НУЖНО ПРОДОЛЖАТЬ ОТНОШЕНИЯ: ОТЧИТЫВАТЬСЯ, БЛАГОДАРИТЬ, ВОВЛЕКАТЬ. НУЖНО ПОСТРОИТЬ ОТНОШЕНИЯ ТАК, ЧТОБЫ ДОНОР ОСТАЛСЯ СЧАСТЛИВ И НЕ ТОЛЬКО ВОЗВРАЩАЛСЯ К ВАМ САМ, НО И РЕКОМЕНДОВАЛ ВАС, И ПРИВОДИЛ ДРУЗЕЙ.

Один из примеров того, как выглядит **gift range chart**: *https://www.blackbaud.com/company/resources/giftrange/giftcalc.aspx*

На Западе есть такое понятие как **campaign cabinet**. Это группа людей, которые на волонтерских началах предоставляют свое имя и время для того, чтобы продвигать фандрайзинговую кампанию. Если вы создаете эндаумент для университета, то в campaign cabinet должны войти, например, ректор и пара крутых состоятельных выпускников (будет еще лучше, если они сделают вклад). Их роль — снять вопросы доверия и задать нужную планку. И если несколько интервьюируемых называют одно имя, то вам надо любой ценой добиться, чтобы этот человек был с вами, потому что он обеспечит большую часть сборов.

ТИПЫ ДОНОРОВ ДЛЯ ФОНДА ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА

- частные лица (крупные и массовые доноры);
- коммерческие организации;
- частные фонды;
- другие НКО.

ОСНОВНЫЕ МОТИВЫ ДОНОРОВ, ЖЕРТВУЮЩИХ В ЦЕЛЕВОЙ КАПИТАЛ:

- разделяют миссию организации, верят в необходимость ее работы, доверяют руководству, хотят, чтобы ее деятельность продолжалась долгие годы;
- получают новый опыт и позитивные эмоции в ходе общения с организацией;
- стремятся к общественному признанию, созданию благоприятного имиджа.

ПРАВА ДОНОРА (СОГЛАСНО ЗАКОНУ О ЦК)

Жертвователь (жертвователи), его наследники или иные правопреемники вправе получать информацию о формировании и пополнении целевого капитала, доходе от доверительного управления целевым капиталом, а также об использовании дохода от целевого капитала.

Жертвователь (жертвователи), его наследники или иные правопреемники вправе требовать отмены пожертвования, если пожертвование, переданное на формирование целевого капитала, по их мнению, используется не по назначению. Отмена пожертвования возможна только после направления в письменном виде предупреждения о необходимости использования пожертвования по назначению или необходимости устранения нарушений.

Жертвователь, размер пожертвования которого на последнюю отчетную дату составляет более 10% балансовой стоимости имущества, составляющего целевой капитал, вправе потребовать включить себя или своего представителя в состав совета по использованию целевого капитала.

ФОНД ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА НИУ ВШЭ: К КАЖДОМУ ДОНОРУ ДОЛЖЕН БЫТЬ ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД

НАЗВАНИЕ ФЦК	ФОНД ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА НИУ ВШЭ
ГОД ОСНОВАНИЯ	2007
ОБЪЕМ КАПИТАЛА НА КОНЕЦ 2017 Г.	587 МЛН РУБ.
ПЕРИОДИЧНОСТЬ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДА	1 РАЗ В ГОД
ОБЪЕМ СРЕДСТВ, ПЕРЕДАННЫХ УНИВЕРСИТЕТУ ОТ УПРАВЛЕНИЯ ЦК В 2017 Г.	22,19 МЛН РУБ.
ЦЕЛИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДОХОДА ОТ ЦК	В УНИВЕРСИТЕТЕ СФОРМИРОВАНО ПЯТЬ ЭНДАУМЕНТОВ: 1) **ЭНДАУМЕНТ НА РАЗВИТИЕ НИУ ВШЭ** ДЛЯ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ ПРОЕКТОВ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИХ РАЗВИТИЕ И КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА НИУ ВШЭ В ДОЛГОСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ; 2) **ЭНДАУМЕНТ ВТБ 24** НА ПРОВЕДЕНИЕ ИССЛЕДОВАНИЙ В ОБЛАСТИ НАУКИ О ФИНАНСАХ, В ЧАСТНОСТИ, ФИНАНСИРОВАНИЕ БЕССРОЧНОЙ ИМЕННОЙ ПРОФЕССОРСКОЙ ПОЗИЦИИ «ПРОФЕССОР ВТБ 24 ПО ФИНАНСАМ»; 3) **ЭНДАУМЕНТ БАНКА ВТБ (ПАО)** НА ПРОВЕДЕНИЕ СРАВНИТЕЛЬНЫХ СОЦИАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ В НИУ ВШЭ, В ЧАСТНОСТИ, ФИНАНСИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЛАБОРАТОРИИ СРАВНИТЕЛЬНЫХ СОЦИАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ (ЛССИ); 4) **ЭНДАУМЕНТ ВЛАДИМИРА КОГАНА** НА РЕАЛИЗАЦИЮ СТИПЕНДИАЛЬНЫХ (ГРАНТОВЫХ) ПРОГРАММ ПО ПОДДЕРЖКЕ ИСХОДЯЩЕЙ АКАДЕМИЧЕСКОЙ МОБИЛЬНОСТИ СТУДЕНТОВ В РАМКАХ ПАРТНЕРСКИХ СОГЛАШЕНИЙ НИУ ВШЭ С ИНОСТРАННЫМИ УНИВЕРСИТЕТАМИ; 5) **ЭНДАУМЕНТ ВЫДАЮЩИХСЯ ВЫПУСКНИКОВ НИУ ВШЭ** НА РАЗВИТИЕ БРЕНДА УНИВЕРСИТЕТА.
УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ	• АО ВТБ КАПИТАЛ УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ • АО «УК УРАЛСИБ»
САЙТ	*ENDOWMENT.HSE.RU*

Эндаумент-фонд Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» входит в пятерку крупнейших университетских эндаументов в России. Его деятельность напрямую связана с участием членов Попечительского совета НИУ ВШЭ — видных представителей крупного бизнеса. В Фонде сформированы пять эндаументов с различным целевым назначением доходов. Они реализуют три вида программ:

- на финансирование отдельных направлений исследований (включая, научные лаборатории, именные профессорские позиции и т.п.);
- на финансирование специальных стипендиальных и грантовых программ;
- на уставные цели (неограниченное жертвователем целевое назначение).

Около 50% совокупного капитала Фонда — это unrestricted endowment, то есть, эндаумент, не имеющий установленного жертвователем целевого назначения.

«Несмотря на то что доходы от эндаумента пока составляют менее 1% от бюджета университета, мы рассматриваем его как один из важных инструментов в системе привлечения ресурсов, в частности потому, что он позволяет приоритизировать отдельные программы, требующие устойчивого долгосрочного финансирования. Кроме того, такая форма поддержки науки и образования в целом ряде случаев лучше соответствует интересам наших партнеров и поэтому становится предпочтительной».

АЛЕКСЕЙ НОВОСЕЛЬЦЕВ

ПРОРЕКТОР НИУ ВШЭ,
ЧЛЕН ПРЕЗИДИУМА
ЭНДАУМЕНТ-ФОНДА НИУ ВШЭ

ОСНОВНЫМИ ДОНОРАМИ ЭНДАУМЕНТ-ФОНДА НИУ ВШЭ ЯВЛЯЮТСЯ ЧЛЕНЫ ПОПЕЧИТЕЛЬСКОГО СОВЕТА ВУЗА, КОТОРЫЕ РЕАЛИЗУЮТ ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ПОПЕЧИТЕЛЬСКИЕ ПРОГРАММЫ. Переговоры с такими донорами ведутся на уровне первых лиц университета, а именно ректора Ярослава Кузьминова, президента Александра Шохина и научного руководителя Евгения Ясина. Соглашения заключаются лично с членом Попечительского совета как с физическим лицом, либо с компанией, которую возглавляет или которой владеет попечитель. Обычной практикой НИУ ВШЭ является заключение пятилетних договоров пожертвования (перечисление средств от донора происходит в течение пяти лет). Целью таких договоров является формирование капитала, достаточного для полноценной реализации программы, под выполнение которой он создан. Так, к примеру, целевым назначением «Эндаумента Владимира Когана на академическую мобильность студентов НИУ ВШЭ» является ежегодный доход, который позволит университету финансировать стипендиальную программу, покрывающую расходы студентов на проезд и проживание в рамках программы обмена с зарубежными партнерскими университетами, а это до 200 визитов ежегодно.

Крупными донорами эндаумент-фонда НИУ ВШЭ являются Группа ВТБ, ПАО Сбербанк, ПАО «Уралсиб», Вадим Мошкович.

Помимо целевых капиталов, которые формируются на основании договора пожертвования с единственным жертвователем, в эндаумент-фонде НИУ ВШЭ сформированы два капитала с неограниченными целями использования дохода. Один из них — Эндаумент выдающихся выпускников — был сформирован в конце 2016 года в результате проведения аукциона на Ежегодном приеме в честь выдающихся выпускников НИУ ВШЭ. Выпускники, сформировавшие эндаумент, объединились в Попечительский совет этого целевого капитала и заняли проактивную позицию в отношении его пополнения. Совет в сотрудничестве с администрацией вуза формирует и реализует стратегии фандрайзинга и программы признательности, разра-

Круглый стол «Вовлечение выпускников в жизнь университета». Участники: члены Клуба дарителей НИУ ВШЭ, представители администрации НИУ ВШЭ и члены Международного экспертного совета НИУ ВШЭ, 6 декабря 2017 г.

батывает промо-материалы, проводит специальные мероприятия. Тестируя различные технологии фандрайзинга, Совет предпочел сосредоточиться на развитии горизонтальных связей. К примеру, стратегия на 2018 год предусматривает, что каждый из 15-ти членов совета должен привлечь в Клуб дарителей (сообщество всех доноров, осуществивших пожертвование в Эндаумент выдающихся выпускников на уровне выше 100 тыс. рублей) не менее 5-ти человек из числа своих друзей, знакомых или коллег. «Привлечь» в данном случае означает провести переговоры, встретившись для этого очно и рассказав про эндаумент максимально подробно, и, в случае необходимости, организовав дополнительную встречу с Председателем Попечительского совета эндаумента. Финансовая цель, установленная советом на 2018 год — увеличение активов этого эндаумента с текущих 5 млн рублей до 25 млн рублей.

ВЛАДИМИР ПОТАПОВ

ЧЛЕН ПОПЕЧИТЕЛЬСКОГО СОВЕТА ЭНДАУМЕНТА ВЫДАЮЩИХСЯ ВЫПУСКНИКОВ НИУ ВШЭ

«Университет — это основа общества, основа экономики. Поэтому я считаю своей обязанностью „вернуть долг“ alma mater, которая сделала так много для того, что я достиг сейчас».

При реализации такой модели фандрайзинга администрация вуза видит свою роль в качестве фасилитатора процессов и решений, исходящих от сообщества выдающихся выпускников, в том числе:

- в продвижении бренда «Эндаумент выдающихся выпускников НИУ ВШЭ» в академическом сообществе, сообществе студентов и сообществе выпускников;
- в планировании и организации университетских событий с участием Клуба дарителей;
- в документационном обеспечении работы эндаумента.

В выстраивании взаимодействия с Клубом дарителей и Попечительским советом Эндаумента выдающихся выпускников основную нагрузку несут работники Центра по работе с выпускниками.

МАРИНА СТУПНИКОВА

СОВЕТНИК ПРОРЕКТОРА, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА ЭНДАУМЕНТ-ФОНДА НИУ ВШЭ

«Единственной задачей Фонда является аккумулирование средств, передача их в доверительное управление и направление дохода его получателю, а именно Высшей школе экономике. Вся деятельность, связанная с фандрайзингом, равно как и с использованием дохода от целевого капитала в соответствии с целевым назначением, указанным в договоре пожертвования или определенным Попечительским советом Фонда или целевого капитала, осуществляется в НИУ ВШЭ. Исходя из этой логики, мы не развиваем и не продвигаем эндаумент-фонд университета, мы лишь обеспечиваем надлежащую работу механизма».

На Приеме в честь выдающихся выпускников НИУ ВШЭ, 8 декабря 2016 г.

МИХАИЛ ПАЛЕЙ

ОСНОВАТЕЛЬ ТОРГОВОЙ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОЙ ПЛОЩАДКИ «ОДИН+ОДИН»

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ КАНАЛЫ ФАНДРАЙЗИНГА

Существует большое количество способов привлечения денежных средств на благотворительность, начиная от sms, заканчивая благотворительными ужинами. Рассмотрим некоторые из них.

Как в России, так и за ее пределами весьма популярно **сотрудничество благотворительных организаций с публичными персонами**. Формы такого взаимодействия могут быть разными: благотворительный ужин со «звездой», аукцион, благотворительный спектакль, благотворительный показ фильма, лимитированная распродажа билетов на концерты (при этом сам концерт не обязательно благотворительный), обычная, не аукционная продажа каких-либо «звездных» вещей. Например, наши соотечественники успешно проводят благотворительные встречи через аукцион «Meet for charity», а Благотворительный фонд помощи детям-отказникам и детям-сиротам «Бюро добрых дел» и Фонд Константина Хабенского регулярно устраивают благотворительные спектакли. На площадке «Один+Один» также выставляются разнообразные «звездные» лоты и пригласительные билеты. Например, денежные средства с продажи билетов на премьеру фильма «Про рок» были направлены в Фонд борьбы с лейкемией. Из зарубежных аналогов существует проект Charity Stars, предлагающий разнообразные формы пожертвований при взаимодействии с публичными персонами.

Популярным способом фандрайзинга становятся **спортивные мероприятия**, участие в которых возможно за пожертвования.

Стоит отметить и **благотворительные онлайн-лотереи** как одну из форм сбора пожертвований.

Интересным примером фандрайзинга является возможность людей зарабатывать **бонусные баллы при просмотре рекламы**, эти баллы могут быть переданы в благотворительный фонд.

К инновационным способам фандрайзинга можно отнести **пожертвования в криптовалюте**. Подобные практики распространены по миру, а в России первопроходцами стали фонды «Подари жизнь» и «Старость в радость».

Есть и более традиционные каналы привлечения средств, когда создается технически удобная инфраструктура для внесения пожертвований. К примеру, **cash back по банковским картам** в пользу благотворительности. Подобные программы в России успешно реализуются некоторыми крупными игроками банковского сектора.

Это некоторые, но далеко не все способы альтернативного фандрайзинга для благотворительных организаций. Направление «легкой» помощи активно развивается и с каждым днем набирает обороты.

ИГОРЬ ЗАЙДМАН

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ, ЧЛЕН ПОПЕЧИТЕЛЬСКОГО СОВЕТА СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОГО ФОНДА УПРАВЛЕНИЯ ЦЕЛЕВЫМ КАПИТАЛОМ «КАПИТАЛ МЕСТНОГО СООБЩЕСТВА», ПЕНЗА

ГДЕ И КАК ИСКАТЬ ПЕРВЫХ ЖЕРТВОВАТЕЛЕЙ?

Начинать работу лучше со знакомых предпринимателей, тех, кто лоялен в отношении к благотворительному сектору. Лучше конечно, если это будет богатый знакомый, но главное здесь все-таки не финансовое состояние, а степень знакомства и обоюдного доверия. Тема благотворительности многим неочевидна, а уж тема эндаумента тем более. Даже очень умный, продвинутый и заинтересованный бизнесмен нуждается в подробном долгом объяснении, что такое эндаумент и как он работает. Такие беседы могут занять не один день, и не стоит этого пугаться. Главное — добиться понимания от собеседника, чтобы он осознавал, на что именно пойдут пожертвования. С другой стороны, важно попытаться донести, что благотворитель меняет деньги на определенный «товар»: социальный статус, признание в обществе, возможность, в конце концов, увековечить свое имя.

Достаточно в самом начале зацепить нескольких человек, дальше волна пойдет сама, информация будет распространяться по знакомым без вашего участия. Но нужно готовиться к тому, что это долгий процесс, из 100 человек в лучшем случае откликнутся пять, все остальные с большой вероятностью откажут.

В последующих отношениях с благотворителем его нужно постоянно информационно поддерживать, подогревать его интерес к происходящему, стимулировать к дальнейшему участию в сборе средств — это сродни спортивному интересу. Конечно, не стоит его слишком часто забрасывать письмами, но и не надо забывать посылать промежуточные электронные отчеты, дарить годовой отчет, приглашать на специальные мероприятия, ну и самое приятное — выражать благодарность от конечного благополучателя.

ВЛАДИМИР САМОКИШ

ЧЛЕН ПРАВЛЕНИЯ ЭНДАУМЕНТ-ФОНДА ТОМСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА, ДЕПУТАТ ДУМЫ ГОРОДА ТОМСКА И ВЫПУСКНИК ТГУ

ЗАЧЕМ Я ВКЛАДЫВАЮ В ЭНДАУМЕНТ?

«Наш город отличается от других городов тем, что университеты являются градообразующими предприятиями. И чтобы это лидерство не утратить, должна развиваться культура заботы о своих университетах, студентах, помощь им. Я для себя установил такое правило: заключил успешную сделку — отправь эндаументу „копейку“. Надеюсь, что к этому присоединятся и крупные предприниматели. И не важно, в эндаумент какого вуза они сделают вклад. Все равно в этой идеологии они бросят свой пятачок в копилку создания традиций.

Предприниматели могут создавать свои стипендии — как через эндаумент, так и напрямую. Напрямую дешевле. Но если хочешь войти в историю университета — вложи, например, миллион рублей, и это будет стипендия имени тебя размером примерно в 10 тысяч. И она будет существовать независимо от твоих дальнейших финансовых возможностей. Это же просто здорово — увековечить свое имя через такую стипендию.

Строительство Томского университета во многом, я считаю, было войной амбиций, хороших, позитивных. Были люди, которые хотели показать свое богатство не через кареты с золочеными колесами и роскошные особняки, а через то, что они делают для развития родного края. И, слава богу, мы через 150 лет помним именно их, а не людей, тративших свои средства на предметы роскоши для себя».

ВЫБОР УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ: СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД

СЛОВО ЭКСПЕРТА

ЛЮДМИЛА ПАНТЕЛЕЕВА ЭКСПЕРТ РЫНКА ЦЕЛЕВЫХ КАПИТАЛОВ, ЧЛЕН ПОПЕЧИТЕЛЬСКИХ СОВЕТОВ ФОНДОВ ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА ГМЗ «ПЕТЕРГОФ», МИСИС

Выбор управляющей компании — важный этап для целевого капитала, реализация целей которого невозможна без бережного и разумного управления активами. Цена ошибки в таком выборе может быть высока — от разочарования результатами управления до утраты доверия доноров, пожертвовавших не только на задачи фонда, но и поверивших в способность менеджмента фонда сохранять и преумножать полученные в распоряжение средства.

Как правильно ориентироваться в потоке информации, поступающей от управляющих компаний, и построить собственный взвешенный подход? С чего начинать? Задачу выбора можно условно разделить на два этапа. В ходе первого вам предстоит определить круг «потенциально интересных» УК и изучить все, что они собой представляют на рынке, на втором — оценить результаты управления, демонстрируемые этими компаниями. Основная задача — собрать максимально объективные данные.

Необходимо также понять, как будет организована сама процедура выбора — будет ли он проведен в виде открытого конкурса, анонсированного на сайте вашей организации, или же вы разошлете запросы по известным компаниям. В любом случае, рекомендую провести тщательное самостоятельное исследование компаний, опираясь на перечень ключевых для анализа показателей.

Одним из таких показателей может стать наличие опыта работы с целевым капиталом. На рынке управления активами — более ста лицензированных УК, среди них опыт работы с целевыми капиталами имеют порядка 30. Список таких компаний можно найти на сайтах Национального рейтингового агентства и Эксперт РА. В обоих рэнкингах приводится не только объем средств целевых капиталов под управлением, но и их количество у каждой УК. По сути, это единственный реестр таких данных, однако, в нем отсутствуют названия самих фондов-клиентов. Эту информацию можно получить у УК напрямую.

Изучив список УК, имеющих практический опыт управления целевыми капиталами, можно обнаружить, что более 70% всех средств находятся под управлением ТОП-5 компаний. Такая концентрация обусловлена разными

причинами, начиная, от степени активности УК на этом рынке до уровня доверия к самим банкам, чье название эти УК зачастую носят. Среди неопытных инвесторов бытует мнение, что банк — некий гарант для клиентов УК. В действительности, банк и УК, даже если они имеют однокоренное название, — разные юридические лица, а их неоднородная степень интеграции бизнесов как укрепляет УК, так и накладывает дополнительные ограничения. В целом, даже если компания входит в периметр банковской или финансовой группы, стоит обратить внимание, насколько она ориентирована на открытый рынок и не зависит от активов «одного клиента» или направления, регулярно предлагает новые сервисы и продукты, занимает уверенные позиции в каких-либо сегментах и ведет широко диверсифицированный бизнес в целом.

Анализируя компанию, обратите также внимание на историю ее работы на рынке и ключевые события, например, за последние пять лет. Попросите такое описание с указанием этапов развития и достижений, динамики роста активов и пояснений таких изменений. Положительным моментом будет и наличие рейтингов надежности (присваивают вышеуказанные рейтинговые агентства), сопоставимый с другими УК размер собственных средств, отсутствие убытков за последние несколько лет, как, собственно, и случаев нарушений или отзыва лицензии. Все эти параметры говорят об устойчивости бизнеса и безупречности репутации вашего будущего партнера.

Определив своих «фаворитов» по указанным критериям, запросите у них более персонифицированную информацию: предлагаемую инвестиционную стратегию и ее параметры, условия сотрудничества с указанием размера вознаграждения УК, видов и сроков отчетности. Такой запрос может быть дополнен описанием системы риск-менеджмента в компании, инвестиционного процесса и совершения сделок, а также биографией ключевых сотрудников, отвечающих за принятие решений и управление активами.

Не последнюю роль играет и уровень сервиса и коммуникации: спросите, как строится взаимодействие с клиентами, кто ведет эту работу в компании и каким опытом и экспертизой в области целевых капиталов обладает.

Важное место среди критериев выбора УК занимают результаты управления в виде показателя годовой доходности. Многие фонды в своем выборе отводят именно этому критерию исключительную роль, зачастую недооценивая остальные. Здесь нужно отметить, что целевые капиталы — особый класс долгосрочных инвесторов, чья задача не извлекать максимальную прибыль в моменте, а, прежде всего, сохранять активы и получать регулярный доход, наличие которого может быть критично для организации. При этом, на протяжении длительного срока существования эндаумента необходимо сохранять покупательную способность его активов — в этом заключается некоторый вызов, требующий поиска баланса для достижения инвестиционных целей фонда.

Говоря об итогах управления, не стоит также забывать, что результаты прошлых периодов не являются гарантией будущих показателей, поэтому базировать свой выбор только на одном параметре представляется ошибочным. К тому же, объективная оценка именно этого критерия затруднена по причине отсутствия требований к публичному раскрытию информации о результатах управления, в частности, доходности, как со стороны УК, так и самих фондов. УК небезосновательно ссылаются на пункт о конфиденциальности в договорах с клиентами, при этом готовы раскрыть данные по запросу; сами же собственники целевого капитала, за некоторым исключением, вместо сведений о доходности в своих годовых отчетах приводят суммы дохода, подлежащего распределению.

Но даже в случаях, когда такая информация раскрывается, нужно иметь в виду, что отсутствует не только унифицированная для всех участников методика расчета доходности, позволяющая сопоставимо оценивать результаты различных управляющих, но и информация об инвестиционной политике фонда, в которой самим фондом часто накладываются чрезмерно жесткие ограничения на управляющего, не позволяющие ему демонстрировать в полной мере мастерство своего управления.

Одним из решений проблемы «закрытости» может стать изучение результатов управления открытыми паевыми фондами интересующей вас УК. Данные по таким фондам обязательны к раскрытию, а методика расчета доходности едина. Открытые паевые фонды — классический вид бизнеса для управляющих компаний, они позволяют привлекать клиентов-инвесторов вне зависимости от размера инвестиций, поэтому практически любая УК такими фондами управляет. Учитывая, что в 80% случаев стратегии управления целевым капиталом — облигационные, результативность компаний в этой части можно оценивать по доходности ее паевых фондов облигаций, а также сравнивать УК по этим показателям с аналогичными фондами других компаний, естественно, при сопоставимых объемах таких фондов.

Паевые фонды, как правило, существуют в компании не один год, поэтому результат управления можно оценить и на «длинном горизонте», и по ди-

намике, например, притока средств клиентов. Как правило, управляют активами таких фондов те же сотрудники компаний, что и активами клиентов, с которыми заключены индивидуальные договоры.

Безусловно, демонстрируемые компанией результаты управления активами имеют существенное для выбора значение. При этом хочется особо подчеркнуть и предостеречь новичков от заблуждений: на рынке нет фокусников, которые бы показывали сверхприбыли по достаточно консервативным стратегиям, которых придерживаются целевые капиталы. Как правило, весь секрет — в повышенном риске, то есть наличии акций в портфеле или ценных бумаг более низкого кредитного качества. Рекомендую оценить вместе с управляющим, насколько вы толерантны к риску и заодно выяснить, какова его степень по предлагаемой вам стратегии.

Все сказанное выше не исчерпывает глубины исследуемого вопроса. Впереди — продолжительный процесс формирования новых практик и подходов к выбору УК на рынке, придания ему большей объективности и прозрачности. Но какими бы ни были критерии, вряд ли ваш выбор состоится без учета и некоторого субъективного фактора — вашего собственного ощущения комфортности взаимодействия и общности ценностей с будущим партнером. При равных шансах у нескольких компаний, вы неизбежно выберете ту, чья «философия» вам будет более близка, и кто с большей вероятностью будет содействовать достижению целей и миссии вашей организации.

УПРАВЛЯЮЩИЕ КОМПАНИИ НА РЫНКЕ ЦЕЛЕВЫХ КАПИТАЛОВ

По данным ЕГРЮЛ на конец 2017 года было зарегистрировано 194 НКО — собственника целевого капитала, из них действующих фондов — 177, 17 фондов прекратили свое существование. Более 80% фондов создано в виде специализированной организации по управлению целевым капиталом (СОУЦК), остальные учредили целевой капитал в структуре действующей некоммерческой организации. Из указанного числа 117 организаций сформировали целевые капиталы, передав активы в доверительное управление.

По данным Национального рейтингового агентства на рынке управления активами целевых капиталов представлено 23 управляющих компании, имеющих как минимум один целевой капитал в управлении. НРА приводит такие данные на ежегодной основе, включая указание количества целевых капиталов под управлением.

Аналогичный рэнкинг УК, управляющих целевыми капиталами, публикует и рейтинговое агентство Эксперт РА на ежеквартальной основе. На текущий момент он включает 26 компаний.

Особенность обоих рэнкингов в том, что они приводят информацию преимущественно по компаниям, получающим данные рейтинговых агентств. По имеющейся информации порядка 10 компаний, оказывающих услуги по управлению целевым капиталом, не указаны в обоих рэнкингах.

Из приведенных рейтинговыми агентствами данных следует, что примерно 70% всех фондов целевого капиталов являются клиентами трех крупнейших УК: «ВТБ Капитал управление инвестициями», «Газпромбанк — Управление активами» и «Альфа-Капитал». Эти же компании сосредоточили порядка 65% всех средств рынка. Особой специализации у ТОП-3 компаний по объемам средств клиентов не выявлено — под управлением активы целевых капиталов самых различных объемов, от 3 млн рублей до нескольких миллиардов. УК «Газпромбанк — Управление активами» лидирует по количеству целевых капиталов, «ВТБ Капитал Управление инвестициями» — по объему средств, самый крупный объем средств от одного клиента — у УК «Альфа-Капитал».

На конец 2017 года объем средств рынка целевых капиталов превысил 24 млрд рублей.

РЭНКИНГ НАЦИОНАЛЬНОГО РЕЙТИНГОВОГО АГЕНТСТВА. КРУПНЕЙШИЕ УК ПО ОБЪЕМУ АКТИВОВ ЭНДАУМЕНТ-ФОНДОВ (ФОНДОВ ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА) В УПРАВЛЕНИИ ПО ИТОГАМ 2016 ГОДА.

№	УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ	ОБЪЕМ СРЕДСТВ ЭНДАУМЕНТ-ФОНДОВ, МЛН РУБ.
1	ВТБ КАПИТАЛ УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЯМИ	6 067
2	ГАЗПРОМБАНК — УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ	4 597
3	АЛЬФА-КАПИТАЛ	3 936
4	ТКБ ИНВЕСТМЕНТ ПАРТНЕРС	1 045
5	ОТКРЫТИЕ	786
6	РУСФИН	755
7	КАПИТАЛЪ УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ	723
8	ЛИБРА КАПИТАЛ	611
9	ИДЖИКЭПИТАД ПАРТНЕРС	592
10	СБЕРБАНК УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ	443
11	РОНИН ТРАСТ	228
12	НАЦИОНАЛЬНАЯ УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ	204
13	ЕВРОФИНАНСЫ	164
14	БФА	147
15	ТРИНФИКО ГРУППА	49
16	ООО «УК «ДОХОДЪ»	16
17	ВЕЛЕС МЕНЕДЖМЕНТ	16
18	СОЛИД МЕНЕДЖМЕНТ	13
19	УК УРАЛСИБ	12
20	АТОН МЕНЕДЖМЕНТ	7
21	УК МЕТРОПОЛЬ	4
22	АГАНА	3
23	РСХБ УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ	3

РЭНКИНГ РЕЙТИНГОВОГО АГЕНТСТВА «ЭКСПЕРТ РА». КРУПНЕЙШИЕ УК ПО ОБЪЕМУ АКТИВОВ ЭНДАУМЕНТ-ФОНДОВ (ФОНДОВ ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА) В УПРАВЛЕНИИ ПО ИТОГАМ 2017 ГОДА.

№	УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ	ОБЪЕМ СРЕДСТВ ЭНДАУМЕНТ-ФОНДОВ, МЛН РУБ.
1	ВТБ КАПИТАЛ УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЯМИ	7 235
2	ГАЗПРОМБАНК — УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ	4 732
3	АЛЬФА-КАПИТАЛ	4 013
4	СБЕРБАНК УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ	2 672
5	ТКБ ИНВЕСТМЕНТ ПАРТНЕРС	992
6	РУСФИН	854
7	ОТКРЫТИЕ	774
8	КАПИТАЛЪ УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ	722
9	ЛИБРА КАПИТАЛ	645
10	ИДЖИКЭПИТАЛ ПАРТНЕРС	582
11	АПРЕЛЬ КАПИТАЛ	550
12	РОНИН ТРАСТ	310
13	НАЦИОНАЛЬНАЯ УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ	206
14	ЕВРОФИНАНСЫ	166
15	БФА	140
16	УК УРАЛСИБ	139
17	ТРИНФИКО ГРУППА	52
18	БКС	24
19	ДОХОДЪ	18
20	ГК ВЕЛЕС	17
21	СОЛИД МЕНЕДЖМЕНТ	14
22	АТОН-МЕНЕДЖМЕНТ	7
23	РВМ КАПИТАЛ	6
24	СИСТЕМА КАПИТАЛ	6
25	РСХБ УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ	3
26	АГАНА	3

УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ

НКО в соответствии с законом не может самостоятельно управлять средствами целевого капитала. Управлять ими может только управляющая компания (УК) — созданная в определенных организационно-правовых формах. УК обязана иметь одну из двух лицензий:

- лицензию на осуществление деятельности по управлению ценными бумагами;
- лицензию на осуществление деятельности по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами.

ПЕНЗЕНСКИЙ ФОНД «КАПИТАЛ МЕСТНОГО СООБЩЕСТВА»: КАК ВЫБРАТЬ УПРАВЛЯЮЩУЮ КОМПАНИЮ?

НАЗВАНИЕ ФЦК	ПЕНЗЕНСКИЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ ФОНД УПРАВЛЕНИЯ ЦЕЛЕВЫМ КАПИТАЛОМ «КАПИТАЛ МЕСТНОГО СООБЩЕСТВА»
ГОД ОСНОВАНИЯ	2014
ОБЪЕМ КАПИТАЛА НА КОНЕЦ 2017 Г.	7,2 МЛН РУБ.
ПЕРИОДИЧНОСТЬ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДА	1 РАЗ В ГОД
ОБЪЕМ СРЕДСТВ, ПЕРЕДАННЫХ НА ПРОВЕДЕНИЯ ОТКРЫТОГО КОНКУРСА ГРАНТОВ ДЛЯ НКО, ОТ УПРАВЛЕНИЯ ЦК В 2017 Г.	833 ТЫС. РУБ.
ЦЕЛИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДОХОДА ОТ ЦК	ПОДДЕРЖКА ПРОЕКТОВ В СФЕРАХ ОБРАЗОВАНИЯ, ЗДРАВООХРАНЕНИЯ, КУЛЬТУРЫ, СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ, НЕПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СПОРТА ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ
УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ	АО ВТБ КАПИТАЛ УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ
САЙТ	*PENZA.CAPITAL*

Фонд «Капитал местного сообщества» — единственная организация в Пензенской области, которая сформировала целевой капитал за счет средств бизнеса и частных пожертвований. Ежегодный доход от капитала направляется на финансирование общественных проектов. Учредил «Капитал местного сообщества» Фонд «Гражданский Союз» — одна из самых опытных пензенских благотворительных организаций. На ее счету десятки ежегодных социальных проектов, направленных на развитие территории.

ОЛЕГ ШАРИПКОВ

ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ПЕНЗЕНСКОГО ФОНДА МЕСТНОГО СООБЩЕСТВА «ГРАЖДАНСКИЙ СОЮЗ», ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ КООРДИНАЦИОННОГО СОВЕТА ПАРТНЕРСТВА ФОНДОВ МЕСТНЫХ СООБЩЕСТВ

«Мы не проводили открытого конкурса по выбору управляющей компании, но разместили информацию, и нам поступило довольно много предложений. В итоге у нас прошло три заседания Совета по управлению целевым капиталом, посвященных этому вопросу. Так как среди членов Совета есть банкир, то он проработал принципы, которыми мы должны были руководствоваться при выборе, они простые.

Первый: в связи с турбулентностью российской экономики надо ориентироваться на крупную компанию, которая как-то связана или близко стоит к государству. Второй: представительство компании должно быть в нашем регионе. Третий: компания должна быть гибкой. Мы изучили рейтинг, который

ежегодно делает агентство «Эксперт РА», и рассмотрели присланные нам пакеты документов претендентов. Далее составили короткий список, в который вошли три компании, наиболее соответствующие нашим ожиданиям. Я связался с их менеджерами, чтобы получить ответы на вопросы членов нашего Совета. И, в конце концов, у нас остался один претендент, прояснив все вопросы с которым мы приняли решение о сотрудничестве.

Для нас важно, что управляющая компания ежемесячно присылает отчеты, из которых видно, что за это время случилось с нашим капиталом. Плюс нам направляют обзоры рынка и раз в полгода — подробный финансовый отчет с балансом. Из этих документов складывается понимание того, что происходит с нашими деньгами. Доходность капитала третий год довольно высокая, при этом портфель не рискованный, но и не совсем пассивный, он сбалансированный. Раз в год мы собираемся, чтобы что-то подкорректировать по портфелю, если возникает такая необходимость».

Один из проектов, поддержанных на доход от эндаумента в 2017 году, — спектакль «Время всегда хорошее» театральной студии «Арлекин» ТЮЗа г. Заречного Пензенской области.

ФОНД УПРАВЛЕНИЯ ЦЕЛЕВЫМ КАПИТАЛОМ ТОМСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА: НАЙТИ ОБЩИЙ ЯЗЫК С УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИЕЙ

ЛАРИСА ГРИНКЕВИЧ
ДИРЕКТОР ФОНДА УПРАВЛЕНИЯ ЦЕЛЕВЫМ КАПИТАЛОМ ТГУ

Наша управляющая компания и Фонд ТГУ находятся в постоянном взаимодействии. Значительно облегчает работу то, что в управляющей компании создана отдельная команда по работе с фондами целевых капиталов, которая оперативно реагирует на любые запросы, например, может подготовить аналитическую справку по управлению средствами к заседанию Попечительского совета. По инициативе, которую может проявить любая из сторон, организуются конференц-коллы для обсуждения результатов управления, экономических прогнозов, изменения стратегии и портфеля.

Эндаумент-фонд Томского государственного университета был сформирован в 2011 году для поддержки научной, образовательной, социальной и инновационной инфраструктуры университета. Первыми дарителями стали выпускники университета, студенты и их родители, бизнес-структуры, а также мэр Москвы Сергей Собянин.

К выбору управляющей компании Фонд подошел с большой ответственностью, проведя предварительный анализ финансового рынка. Средства Фонда ТГУ переданы в управление ЗАО «Газпромбанк — Управление активами».

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДА: МЕЖДУ ТЕКУЩИМИ ПОТРЕБНОСТЯМИ И ДОЛГОСРОЧНЫМИ ПЛАНАМИ

СЛОВО ЭКСПЕРТА

ЗАРЕМА КАСАБИЕВА ПРОРЕКТОР ПО УЧЕБНОЙ РАБОТЕ И РАБОТЕ СО СТУДЕНТАМИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ШКОЛЫ

Ежегодно фонды утверждают финансовый план использования и распределения дохода от целевого капитала. Принимаются решения о том, какую часть дохода от доверительного управления следует потратить и на какие цели, как расставить приоритеты среди множества потребностей благополучателей и при этом приумножить капитал.

Формирование гибкой политики расходования средств, полученных от доверительного управления, является одной из непростых задач Попечительского совета эндаумент-фонда и его инвестиционного комитета. Решения, принятые этими коллегиальными органами управления эндаументом, определяют траектории долгосрочной финансовой стабильности организации.

К лучшим практикам управления эндаументами относится разработка и имплементация так называемой Декларации (Соглашения) об инвестиционной политике (IPS — Investment Policy Statement). IPS формулирует принципы принятия инвестиционных решений, задает рамки и методологию выбора политики расходования. Как правило, структура IPS содержит разделы с описанием миссии фонда в привязке к миссии той некоммерческой организации, в поддержку деятельности которой был создан фонд; распределения ролей и ответственности участников процесса принятия решений; формулирование инвестиционных целей и структуры портфеля, допустимых границ рисков, бенчмарки по кратко- и долгосрочным целям. Определение методологической базы spending policy фонда — ключевая компонента IPS. Для формирования гибкой политики расходования средств существует множество методов — от простого нормирования до сложных гибридных, использующих комбинацию различных приемов, например, основанных на стоимости активов, скользящей средней инфляции и пр. Довольно распространены ограничительные практики расходной политики, и рекомендованной нормой расходов считается 5% (см. материалы фонда Форда, TIAA). В случае больших университетских эндаументов (например, в 2017 году размер фонда Гарварда составил $37.1 млрд) эти 5% составляют существенные суммы.

Принимая решение, инвестиционный комитет фонда проводит анализ внешних и внутренних факторов: экономической конъюнктуры, волатиль-

ности рынка, изменения законодательства, рисков и пр., и показатели доходности фонда, возможности выполнения целевых установок фонда с учетом ограничений (если они есть), накладываемых донорами, и рассматривает запросы организаций-благополучателей. В вузовских эндаументах, например, весьма распространены так называемые endowed chairs/positions — профессорские позиции, финансируемые за счет средств эндаумента, что позволяет привлекать известных ученых в университеты и гарантировать им пожизненные позиции.

На сегодняшний день доноры эндаумента РЭШ не диктовали ограничивающие распределение дохода условия. Поэтому 6% бюджета вуза, покрываемые за счет доходов от эндаумента, идут на гибкое покрытие разнообразных уставных целей.

Балансируя между удовлетворением текущих потребностей и долгосрочным стабильным развитием в пользу последующих поколений благополучателей, полезно помнить наказ Нобелевского лауреата по экономике Джеймса Тобина. Он советовал попечительским советам эндаументов никогда не забывать о необходимости соблюдать «равенство поколений».

Сама концепция равенства поколений может служить своеобразным этическим отражением принципов справедливости, прозрачности, уважения и признательности ко всем стейкхолдерам, заложенным в стандарты, разработанные в Институте CFA (CFA Insitute Endowments Code of Conduct) и сформулированные в Кодексе управления эндаументами. Основополагающие принципы этого Кодекса — следование миссии, целям и задачам, ради которых фонд и был создан. А также профессионализм, дисциплина, соблюдение законов, регламентов, внутренних регулирующих документов, осуществление регулярного мониторинга и корректировка инвестиционной стратегии.

Spending policy (применительно к целевым капиталам) — политика, которой пользуется некоммерческая организация в распределении дохода от целевого капитала. Она включает в себя основные правила и нормы расходования средств.

Волатильность рынка (англ. *volatility* — изменчивость, нестабильность) — амплитуда колебаний цен за определенный период времени. Является важнейшим финансовым показателем и понятием в управлении финансовыми рисками.

Прием «скользящей средней» — метод, основанный на стоимости активов, при котором норма расходования применяется к среднему значению стоимости активов за установленный период. В условиях большой волатильности финансового рынка сглаживание, которое происходит при использовании метода «скользящего среднего», является инструментом нивелирования рисков.

НА ЧТО МОЖНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ ДОХОД ОТ ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА?

Доход от целевого капитала может использоваться только на цели, которые определены при формировании целевого капитала, соответствующие требованиям законодательства (возможные сферы применения), уставу специализированного фонда или НКО — собственника целевого капитала и договору пожертвования.

АДМИНИСТРАТИВНО-УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ РАСХОДЫ

Фонд вправе использовать на административно-управленческие расходы не более 15% суммы дохода от доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, или не более 10% суммы поступившего за отчетный год дохода от целевого капитала.

ФОНД УПРАВЛЕНИЯ ЦЕЛЕВЫМ КАПИТАЛОМ «РАЗВИТИЕ СПБГУ»: КАЖДЫЙ КАПИТАЛ — РЕСУРС ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕННОЙ ЗАДАЧИ

НАЗВАНИЕ ФЦК	ФОНД УПРАВЛЕНИЯ ЦЕЛЕВЫМ КАПИТАЛОМ «РАЗВИТИЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА»
ГОД ОСНОВАНИЯ	2008
ОБЪЕМ КАПИТАЛА НА КОНЕЦ 2017 Г.	1038 МЛН РУБ.
ПЕРИОДИЧНОСТЬ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДА	ЕЖЕМЕСЯЧНО
ОБЪЕМ СРЕДСТВ, ПЕРЕДАННЫХ В УНИВЕРСИТЕТ ОТ УПРАВЛЕНИЯ ЦК В 2017 Г.	БОЛЕЕ 101 МЛН РУБ.
ЦЕЛИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДОХОДА ОТ ЦК	В ФОНДЕ ОБРАЗОВАНЫ РАЗЛИЧНЫЕ ЦЕЛЕВЫЕ КАПИТАЛЫ, ДОХОД ОТ КОТОРЫХ НАПРАВЛЯЕТСЯ НА СООТВЕТСТВУЮЩИЕ ПРОГРАММЫ СПБГУ: 1. ЦЕНТРАЛИЗОВАННЫЙ ЦЕЛЕВОЙ КАПИТАЛ НА УСТАВНЫЕ ЦЕЛИ СПБГУ (ЦЕЛЕВОЙ КАПИТАЛ «УСТАВНЫЕ ЦЕЛИ СПБГУ»); 2. ЦЕЛЕВОЙ КАПИТАЛ СПБГУ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ «ИСКУССТВА И ГУМАНИТАРНЫЕ НАУКИ» (ЦЕЛЕВОЙ КАПИТАЛ «ИСКУССТВА И ГУМАНИТАРНЫЕ НАУКИ»); 3. ЦЕЛЕВОЙ КАПИТАЛ СПБГУ НА РЕАЛИЗАЦИЮ МЕРОПРИЯТИЙ В РАМКАХ СОГЛАШЕНИЯ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ МЕЖДУ ПРАВИТЕЛЬСТВОМ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ) И СПБГУ (ЦЕЛЕВОЙ КАПИТАЛ «СОГЛАШЕНИЕ РЕСПУБЛИКА САХА — СПБГУ»); 4. ЦЕЛЕВОЙ КАПИТАЛ СПБГУ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММ ПО НАПРАВЛЕНИЯМ «ЭКОНОМИКА», «ФИНАНСЫ И КРЕДИТ», «УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ», «БИЗНЕС-ИНФОРМАТИКА» И НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ, РЕАЛИЗУЕМЫХ КОЛЛЕКТИВОМ НПР ЭКОНОМИЧЕСКОГО ФАКУЛЬТЕТА (ЦЕЛЕВОЙ КАПИТАЛ «ЭКОНОМИКА»); 5. ЦЕЛЕВОЙ КАПИТАЛ СПБГУ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММ И НАУЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО НАПРАВЛЕНИЮ «МЕНЕДЖМЕНТ» (ЦЕЛЕВОЙ КАПИТАЛ «МЕНЕДЖМЕНТ»); 6. ЦЕЛЕВОЙ КАПИТАЛ СПБГУ ДЛЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ КОМПЛЕКСА МЕРОПРИЯТИЙ ПО УКРЕПЛЕНИЮ ИМИДЖА И ПОПУЛЯРИЗАЦИИ СПБГУ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ (ЦЕЛЕВОЙ КАПИТАЛ «ИМИДЖ СПБГУ»);

	7. ЦЕЛЕВОЙ КАПИТАЛ СПБГУ ДЛЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ МЕРОПРИЯТИЙ И ПРОГРАММ ПО ПОПУЛЯРИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФОНДА УПРАВЛЕНИЯ ЦЕЛЕВЫМ КАПИТАЛОМ «РАЗВИТИЕ СПБГУ», УВЕЛИЧЕНИЮ КОЛИЧЕСТВА ЖЕРТВОВАТЕЛЕЙ И ПОДДЕРЖАНИЮ СВЯЗИ С НИМИ, ПОПОЛНЕНИЕ ЦЕЛЕВЫХ КАПИТАЛОВ ФОНДА УПРАВЛЕНИЯ ЦЕЛЕВЫМ КАПИТАЛОМ «РАЗВИТИЕ СПБГУ» (ЦЕЛЕВОЙ КАПИТАЛ «ПОПУЛЯРИЗАЦИЯ ФОНДА»); 8. ЦЕЛЕВОЙ КАПИТАЛ СПБГУ «РАЗВИТИЕ ИНСТИТУТА НАУК О ЗЕМЛЕ» (ЦЕЛЕВОЙ КАПИТАЛ «РАЗВИТИЕ ИНСТИТУТА НАУК О ЗЕМЛЕ»).
УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ	АО ВТБ КАПИТАЛ УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ
САЙТ	*FUND.SPBU.RU*

Учредители эндаумента СПбГУ видят своей целью создание вокруг университета сообщества жертвователей, меценатов, которые могут иметь доступ к образовательным ресурсам, а также влиять на развитие вуза, делая его работу более современной и актуальной. Это сообщество не ограничивается кругом студентов, преподавателей или выпускников университета, оно способно показывать пример в решении образовательных задач в масштабах всей страны.

Высшим органом управления эндаумент-фонда СПбГУ является **Правление**, которое состоит из семи человек, и первоначальный его состав утверждается **Учредителями**. Контролирует использование целевого капитала **Попечительский совет Фонда**. Он формируется Правлением из числа представителей Фонда, СПбГУ, жертвователей, авторитетных граждан и представителей юридических лиц. Попечительский совет осуществляет надзор за деятельностью Фонда, определяет назначения и цели использования дохода от целевого капитала, а также получателей дохода, выполняет иные функции, предусмотренные действующим законодательством. Правление Фонда назначает **Исполнительного директора**, который подотчетен Правлению и Попечительскому совету Фонда.

ЕВГЕНИЙ ПЕН

ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ФОНДА УПРАВЛЕНИЯ ЦЕЛЕВЫМ КАПИТАЛОМ «РАЗВИТИЕ СПБГУ»

«На данный момент в нашем университете восемь целевых капиталов. Есть вузы, где так же существует несколько целевых капиталов, при этом доход от них идет на одну цель. У нас другая модель: каждый капитал — это ресурс для определенной задачи. Соответственно, доходы от управления конкретного целевого капитала тратятся на решение этой задачи. При этом один из капиталов создан для поддержки уставной деятельности всего СПбГУ.

Схема распределения доходов от управления целевыми капиталами выглядит так: в течение года мы сообщаем выгодоприобретателям информацию о том, какими доходами, полученными от управления капиталом, они располагают. Они в ответ присылают заявки на распределение в соответствующее подразделение университета, которое нам их переадресует в согласованном виде. Из этих заявок мы формируем финансовый план на год. Потом в течение года его корректируем, потому что задачи и суммы могут незначительно меняться — условно говоря, стоимость проведения конференции в разные месяцы может быть разной.

Основные статьи расходов — это стипендиальные программы. Их несколько, все они долгосрочные, например, у нас очень популярна именная стипендия М.В. Ломоносова для студентов-химиков. Конечная цель наших стипендиальных программ — создание инструмента для стимулирования талантливых студентов к обучению. Значительные средства Фонд также выделяет на оплату академической мобильности, участие в конференциях, в том числе международных. Мы финансируем теоретические, экспериментальные и прикладные исследования, покупку оборудования для лабораторий, развитие студенческого спорта в СПбГУ и многое другое.

Один из моих любимых проектов — конкурс междисциплинарных студенческих и аспирантских проектов „Start-up СПбГУ“, который в 2018 году пройдет уже в третий раз. В нем могут участвовать студенты и аспиранты, по желанию они могут привлекать научного руководителя. Обязательное условие — команда должна быть междисциплинарной, то есть в ней должны быть представители не менее трех разных направлений подготовки СПбГУ. Команда подает заявку на бизнес-проект, который должен отвечать трем основным требованиям: наукоемкость, наличие бизнес-модели, то есть, возможности монетизировать проект, и реализуемость. От 10 до 15 команд попадают в финал, каждому финалисту в течение трех месяцев выплачивается дополнительная стипендия. За это время ребята должны детально проработать проект, найти партнеров. В течение этого срока мы стараемся им помогать, предоставляем доступы в лаборатории, консуль-

тируем по вопросам защиты интеллектуальной собственности, составления бизнес-планов, проводим тренинги по публичным выступлениям. В финале отбираем трех победителей, им выплачиваются премиальные призы за 1, 2, 3 места. А тем командам, которым рекомендовано создать МИП — малое инновационное предприятие, выплачиваются гранты из дохода от целевого капитала. Получается очень интересная программа, которая дает возможность объединить научные и специальные знания с креативным и бизнес-мышлением, встретить новых друзей и пройти вместе с ними путь от идеи до готового проекта. Мы учим студентов и преподавателей работать в междисциплинарных командах, показываем им современные реалии бизнеса. А заодно решаем проблему узнаваемости Фонда, показываем эффективность вложений».

Команда-победитель конкурса «Start-up СПбГУ» 2017 года.

В 2017 году первое место в конкурсе «Start-up СПбГУ» и грант в размере 1 млн рублей были присуждены команде проекта «Полифункциональные фотоактивные покрытия для внутренней отделки помещений». Стены, которые очищают себя сами, — такую, казалось бы, фантастическую идею решили реализовать пять студентов СПбГУ. Секрет разработки кроется в специальных фотоактивных частицах, которые под действием света не дают бактериям размножаться и очищают воздух. По замыслу команды, инновационное покрытие нужно нанести на кафель, краску, гипсокартон или другие типовые строительные материалы, используемые в отделке стен и потолка, а после — наслаждаться антибактериальным эффектом в течение пяти-семи лет.

«Использование этой технологии позволит решить немало проблем, с которыми сталкиваются жители больших городов, — считает капитан команды, аспирант СПбГУ ***Антон Маевский.*** *— Это и очистка воздуха, и борьба с неприятными запахами, и препятствие распространению инфекций, в том числе в медицинских учреждениях».*

Молодые исследователи хотят отработать методику нанесения покрытия на типовые отделочные материалы, провести их тестирование, а также подать заявку на патент. Они уверены, что технология будет востребована в школах, детских садах, больницах, ресторанах, бизнес-центрах, а также среди обычных людей, которые заботятся о собственном здоровье.

Инновационным покрытием уже заинтересовалась крупная иностранная компания — производитель лакокрасочных материалов.

«После победы в нашем конкурсе ребята собрали еще несколько призов, в том числе победили в городском конкурсе стартапов, — говорит исполнительный директор Фонда управления целевым капиталом «Развитие СПбГУ» ***Евгений Пен.*** *— Я надеюсь, что через год-полтора их технология станет приносить реальные деньги, и университет начнет получать внебюджетный доход. Ведь доля университета в проекте — 33,4%. Проводя подобный конкурс наш Фонд целевого капитала реализует еще одну из задач — способствует привлечению дополнительных доходов в университет».*

ФОНД РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ЭРМИТАЖА: ВЫДЕЛИТЬ ПРИОРИТЕТНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ДЛЯ ПОДДЕРЖКИ

ЕКАТЕРИНА СИРАКАНЯН
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ФОНДА РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ЭРМИТАЖА

В 2015–2016 годах приоритет в использовании доходов от целевого капитала отдан приобретению новых экспонатов в коллекцию музея. Одно из последних приобретений — два альбома семьи Витгенштейн с многочисленными зарисовками и портретами представителей русской аристократии первой половины XIX века, исполненными хорошо известными художниками, любителями и профессионалами. Это уникальный памятник, представляющий очень большую историческую и художественную ценность для России. Мы считаем, что он должен занять достойное место в коллекции Государственного Эрмитажа. Стоимость альбомов составляет 250 тыс. евро.

Самый крупный эндаумент-фонд в российской культуре создан в Государственном Эрмитаже. Сейчас его капитал составляет более 415 млн рублей. Доходы от целевого капитала идут в первую очередь на пополнение музейных коллекций, проведение реставрационных работ, организацию стажировок музейных специалистов, реализацию издательских проектов, проведение научных исследований.

Решение, на что тратить доходы, принимает Попечительский совет и Правление Фонда развития Эрмитажа. Члены Совета и Правления собираются по мере необходимости, но не реже одного раза в год. Председателем Попечительского совета является генеральный директор Эрмитажа Михаил Пиотровский. Он выносит на обсуждение актуальные проблемы музея, требующие финансирования.

Первым проектом, на который пошли деньги от инвестирования средств фонда целевого капитала, была программа реставрации бронзовых светильников в Гербовом зале. Затем на средства эндаумента музей сделал одно из самых значительных приобретений последних лет: выкупил редкие памятники русского мебельного искусства XVIII века — два ломберных столика (ломбер — карточная игра), ровесника Эрмитажа, которые в начале XX века были собственностью Эрмитажа, но в 1920-е годы были проданы и вывезены за рубеж. Сейчас шедевры заняли свое место в обновленной постоянной экспозиции Эрмитажа «Русская культура второй половины XVIII века».

Благодаря доходу от эндаумента в коллекцию Эрмитажа вернулись два ломберных столика XVIII века.

АЛЕКСЕЙ МАТВЕЕВ
ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ФОНДА РАЗВИТИЯ ОМСКОГО ОБЛАСТНОГО МУЗЕЯ ИЗОБРАЗИТЕЛЬНЫХ ИСКУССТВ ИМЕНИ М.А. ВРУБЕЛЯ

В 2012 г. в музее появились новые направления работы и программы, требовавшие дополнительных финансов. Первоначально потребность в средствах решалась разовыми поступлениями от благотворителей. Однако мы чувствовали необходимость стабильного внебюджетного финансирования и увидели такую возможность в создании фонда целевого капитала. В результате длительной работы мы нашли доноров и определили основную задачу Фонда на ближайшие годы: поддержка Центра «Эрмитаж-Сибирь».

ФОНД РАЗВИТИЯ ОМСКОГО ОБЛАСТНОГО МУЗЕЯ ИЗОБРАЗИТЕЛЬНЫХ ИСКУССТВ ИМЕНИ М.А. ВРУБЕЛЯ: ПЕРВЫЙ ДОХОД, ПЕРВЫЕ ПРИОБРЕТЕНИЯ

В марте 2016 года в России появился первый фонд целевого капитала регионального музея. В число его учредителей вошли люди, которые многие годы поддерживали музей и являются известными в Сибири предпринимателями, культурными и общественными деятелями. Доход от капитала Фонда должен пойти на поддержку большой программы «МУЗЕЙ-100», которую планируют реализовать к столетию музея в 2024 году. В нее входят:

- финансирование мероприятий нового Центра «Эрмитаж-Сибирь»;
- развитие образовательной программы для школ и детских садов «Здравствуй, музей!», разработанной Государственным Русским музеем и адаптированной для Омского региона. Программа действует с 2013 года и охватывает более 5000 участников;
- развитие музейной образовательной программы «Песок помнит солнце» для детей коррекционных школ и интернатов VII, VIII типов;
- внедрение современных методов информирования одиночных и семейных посетителей с помощью аудиогидов, QR-кодов, печатных и интернет-путеводителей, системы «Дополненная реальность»;
- поддержка исследований, реставрационных работ и публикаций музейных коллекций; участие музейных специалистов в научно-практических конференциях, стажировках, семинарах;
- пополнение коллекции музея.

В начале 2018 года Фонд получил первый доход. Часть его была направлена на приобретение для музея картины известного омского художника Геймрана Баймуханова «Омск. На Любинском». Другая часть дохода позволит осенью 2018 года организовать специальную просветительскую программу для омских ценителей искусства, которую проведут сотрудники Государственного Эрмитажа.

На торжественном представлении первого приобретения Фонда развития Музея имени М.А. Врубеля для коллекции музея. Геймран Баймуханов, живописец, график, член Союза художников России с 1997 года, рядом со своей картиной «Омск. На Любинском» (2010).

ИНСТРУМЕНТЫ ПОВЫШЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ ОТКРЫТОСТИ

СЛОВО ЭКСПЕРТА

ЭЛЬВИРА АЛЕЙНИЧЕНКО РУКОВОДИТЕЛЬ ФЕДЕРАЛЬНОГО КОНСУЛЬТАЦИОННОГО ЦЕНТРА «РОДНЫЕ ГОРОДА»

Доверие для некоммерческой организации — один из базовых элементов, на котором держится вся ее деятельность. Если организации многих других секторов пусть не так эффективно, но могут существовать без доверия, то НКО — нет. Именно доверие конвертируется в поддержку их деятельности — финансовую, волонтерскую, партнерскую. ЕСЛИ ГОВОРИТЬ О ПОДДЕРЖКЕ ФОНДОВ ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА, ТО, ПО СУТИ, ЭТО КВИНТЭССЕНЦИЯ ДОВЕРИЯ. ВЕДЬ ВКЛАДЫВАЯСЬ В ЦЕЛЕВОЙ КАПИТАЛ, ДОНОР ВЕРИТ, ЧТО ОРГАНИЗАЦИЯ БУДЕТ СУЩЕСТВОВАТЬ И УСПЕШНО РАБОТАТЬ КАК МИНИМУМ В БЛИЖАЙШИЕ 10 ЛЕТ И ПОНИМАЕТ, ЧТО ОТДАЧУ ОТ ЕГО ПОДДЕРЖКИ ОН НЕ УВИДИТ «ЗДЕСЬ И СЕЙЧАС».

Прозрачность деятельности организации — один из ключей к доверию заинтересованных сторон. Прозрачность — это открытость и доступность информации об организации, достаточной для понимания ее стейкхолдерами того, что и почему предпринимается для достижения целей. Прозрачность становится одним из базовых принципов коммуникации организации с внешней средой, обеспечивая обратную связь и развитие.

Что работает на повышение прозрачности организации? Понятно, что, во-первых, это доступность сведений об организации в информационном пространстве: наличие сайта, социальных сетей, использование различных каналов коммуникации. В 2017 году группой экспертов был предложен «Стандарт информационной открытости НКО». Раскрытие актуальной информации включает три уровня открытости — базовый, расширенный и полный, в зависимости от степени готовности организации к размещению информации о своей деятельности в открытом доступе. Любая организация может проверить себя по данному стандарту и определить, вся ли информация, работающая на ее открытость, размещена в сети интернет. Стандарт информационной открытости можно найти по ссылке: www.donorsforum.ru/projects/tochka-otschyota/informatsionnaya-otkrytost/

Существуют также дополнительные инструменты, работающие на прозрачность, и одним из основных, по мнению экспертов, является годовой отчет. Именно в нем в сжатом, емком виде выделено самое главное, что позволяет ответить на основные вопросы: для чего существует организация, как устроено управление, что именно, кем, с каким результатом и на какие ресурсы делается.

Публичный годовой отчет позволяет:

- дать представление и донести смысл работы организации;
- рассказать о ключевых мероприятиях и их результатах;
- сделать важные акценты, например, поблагодарить партнеров и экспертов;
- проанализировать свою деятельность в команде;
- получить обратную связь стейкхолдеров и многое другое.

Для продвижения культуры прозрачности и отчетности в рамках программы Форума Доноров «Целевые капиталы» в 2014 году была объявлена акция «За прозрачность эндаумент-фондов», призывающая фонды целевого капитала готовить годовые отчеты и делиться ими с широкой аудиторией. Тогда ее участниками стали 27 членов клуба «Целевой капитал». В 2017 ГОДУ В ЕЖЕГОДНОМ КОНКУРСЕ ДОБРОВОЛЬНЫХ ПУБЛИЧНЫХ ГОДОВЫХ ОТЧЕТОВ «ТОЧКА ОТСЧЕТА», КОТОРЫЙ ТАКЖЕ ПРОВОДИТ ФОРУМ ДОНОРОВ, ИЗ 244 НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ, ПРИНЯВШИХ УЧАСТИЕ В КОНКУРСЕ, ТОЛЬКО ДВЕ ЯВЛЯЛИСЬ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫМИ ФОНДАМИ ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА. Очевидно, что эти организации в первую очередь сосредоточены на том, чтобы подготовить годовой отчет в соответствии с требованиями закона о целевых капиталах и качественно представить свои финансовые показатели. Но добровольный публичный годовой отчет, подготовленный по правилам жанра, не только повышает доверие к организации, но и становится призывом к действию. «Поддержите нас, станьте нашими партнерами, волонтерами, донорами, сторонниками» — вот что предлагает качественный годовой отчет его читателям. И хотя специфика эндаумент-фондов накладывает свой безусловный отпечаток на его содержание, структура публичного годового отчета фонда целевого капитала вписывается в логику подготовки публичной отчетности любой другой некоммерческой организации.

ИТАК, ЧТО, ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, ПОМОЖЕТ ВАМ ПОДГОТОВИТЬ КАЧЕСТВЕННЫЙ ГОДОВОЙ ОТЧЕТ?

- Все сотрудники должны знать, что организация ежегодно готовит публичный годовой отчет, понимать, зачем им это нужно, вносить свой

вклад в его подготовку. Для этого заведите папку, в которую в течение года складывайте краткую информацию, итоги и результаты, лучшие фотографии с проводимых мероприятий. Все это станет основой для подготовки будущего годового отчета.

- Изучайте методические материалы о подготовке годовых отчетов, знакомьтесь с примерами годовых отчетов других некоммерческих организаций, например, победителей конкурса «Точка отсчета».
- Выбирайте те форматы годовых отчетов, которые подходят для ваших целей, не бойтесь пробовать новые форматы.
- Сосредоточьтесь в своем годовом отчете не на деятельности, а на достижениях. Читатели отчета хотят знать, что вы сделали, но, что более важно, они хотят понимать, а чего вы этим достигли. Почему ваша организация выбрала именно эти действия? Каковы были результаты?
- Хвастайтесь в своем отчете не только достижениями по сбору средств, но и тем, как вы управляете эндаументом и особенно — как распределяете доход. Очень важно соблюсти баланс и сделать акцент на решенных с помощью капитала задачах. Например, говоря об университетских эндаументах, можно рассказывать о том, сколько стипендий раздали, сколько профессорских позиций поддержали, что изменилось благодаря этой поддержке и т. д.
- Включайте «говорящие» фотографии в ежегодный отчет, делайте титры к фотографиям, которые расскажут о вашей работе. Многие люди, читающие ваш годовой отчет, будут не читать, а скорее просматривать его. Расскажите историю своей работы подписями к фотографиям, а не просто укажите, кто, где и когда был сфотографирован. Если часть людей в вашем годовом отчете не прочитают ничего, кроме заголовков к фотографиям, они должны в них увидеть и понять ту работу, которую вы проделали в прошлом году. На фотографиях должны быть люди, жизнь которых меняют средства от целевого капитала.
- Включайте в отчет личные истории. Людям интересны люди. Объясните, что вы достигли в целом, а затем проиллюстрируйте цифры конкретными историями, показывающими, как средства от целевого капитала

помогли людям. Поделитесь рассказом, как работа организации привлекла новых сторонников, сотрудников, доноров.

- Объясняйте свои финансовые показатели. Часть из тех людей, кто будет смотреть ваш годовой отчет, не будут тратить время на внимательное чтение финансовой информации. Включите абзац, просто объясняющий, что говорят таблицы и цифры. Попробуйте поместить часть этой информации в инфографику. Сам акт создания инфографики заставляет вас упрощать, упрощать и снова упрощать информацию. Инфографика привлекает внимание, и эти цифры, скорее всего, запомнятся.
- Проверьте свои списки доноров. Годовой отчет — это зачастую еще и способ сказать «спасибо» тем, кто поддерживает вашу организацию. Чтобы не испортить историю отношений с вашими донорами, делайте это правильно — проверяйте имена, фамилии, названия организаций.
- Сообщите заинтересованным читателям, как они могут помочь. Мы уже говорили, что хороший годовой отчет — это всегда призыв к действию. Не оставляйте без ответа возникший у читателя вопрос: как он может вас поддержать деньгами, временем или другими ресурсами. Расскажите о существующих вариантах и поясните, как лучше вам помочь.
- Размещая годовой отчет на сайте, убедитесь, что внешнему пользователи его легко можно найти, как говорится, «в два клика».
- Выпуск публичного годового отчета — это еще один повод собрать своих учредителей, доноров, партнеров и другие заинтересованные стороны, представить им отчет, сказать «спасибо», а возможно, и превратить это событие в новый публичный сбор, особенно если подойти творчески к его организации.
- Не ждите, что годовой отчет начнет работать на вашу прозрачность и открытость сам по себе. Прилагайте усилия для его распространения: рассылайте текущим и потенциальным донорам, берите печатные версии на переговоры.
- Отслеживайте, какие каналы распространения отчета работают эффективнее всего, и развивайте их.

Размышляя о прозрачности некоммерческого сектора, следует иметь в виду, что отчетность — далеко не единственный инструмент повышения информационной открытости организаций. В этой связи вспоминается еще один публичный проект Форума Доноров, направленный на поддержку идеи открытости, а именно — конкурс фотоисторий «ОБЪЕКТИВная благотворительность». За шесть лет проведения конкурса в нем приняло участие 142 организации, 11 из которых являлись фондами целевого капитала, и практически все они становились финалистами. Это доказывает, что специфика фондов целевого капитала хотя и влияет на представление результатов работы, но практически всегда можно найти нетривиальный угол зрения на собственную деятельность и ее результаты.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ:

О конкурсе публичных годовых отчетов «Точка отсчета» — http://www.donorsforum.ru/projects/tochka-otschyota/

Методические материалы, семинары и вебинары о подготовке публичных добровольных годовых отчетов — http://www.donorsforum.ru/projects/tochka-otschyota/poleznaya-informatsiya/

Примеры лучших годовых отчетов. Раздел «Победители конкурса» — http://www.donorsforum.ru/projects/tochka-otschyota/pobediteli-2017/

Стандарт информационной открытости — http://www.donorsforum.ru/projects/tochka-otschyota/informatsionnaya-otkrytost/

ФОНД УПРАВЛЕНИЯ ЦЕЛЕВЫМ КАПИТАЛОМ ВОРОНЕЖСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА: ВЫСТРАИВАЕМ НОВЫЕ ПРИОРИТЕТЫ

НАЗВАНИЕ ФЦК	ФОНД УПРАВЛЕНИЯ ЦЕЛЕВЫМ КАПИТАЛОМ ВОРОНЕЖСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА
ГОД ОСНОВАНИЯ	2013
ОБЪЕМ КАПИТАЛА НА КОНЕЦ 2017 Г.	24,3 МЛН РУБ.
ПЕРИОДИЧНОСТЬ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДА	1–2 РАЗА В ГОД
ОБЪЕМ СРЕДСТВ, ПЕРЕДАННЫХ В УНИВЕРСИТЕТ ОТ УПРАВЛЕНИЯ ЦК В 2017 Г.	1,4 МЛН РУБ.
ЦЕЛИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДОХОДА ОТ ЦК	• ГРАНТОВАЯ ПОДДЕРЖКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ, ФИНАНСИРОВАНИЕ РАСХОДОВ, СВЯЗАННЫХ С РЕАЛИЗАЦИЕЙ НАУЧНЫХ ПРОЕКТОВ, ОПЛАТА СТАЖИРОВОК; • ГРАНТОВАЯ ПОДДЕРЖКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВЕДУЩИХ УЧЕНЫХ ВГУ; • ИМЕННЫЕ ПЕНСИИ ДЛЯ ВЫДАЮЩИХСЯ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ И УЧЕНЫХ ВГУ; • ЦЕЛЕВОЙ ВЗНОС НА ОБУЧЕНИЕ ТАЛАНТЛИВЫХ СТУДЕНТОВ; • ИМЕННЫЕ СТИПЕНДИИ ДЛЯ СТУДЕНТОВ И АСПИРАНТОВ; • ПРИОБРЕТЕНИЕ УНИКАЛЬНОГО ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ИССЛЕДОВАНИЙ; • ДИСТАНЦИОННАЯ ПОДГОТОВКА ШКОЛЬНИКОВ К ПОСТУПЛЕНИЮ В ВГУ; • ПРОВЕДЕНИЕ ОЛИМПИАД ДЛЯ БУДУЩИХ АБИТУРИЕНТОВ ВГУ; • ПОДДЕРЖКА ИННОВАЦИОННО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ЦЕНТРА НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ТВОРЧЕСТВА МОЛОДЕЖИ ПРИ ВГУ; • РАЗВИТИЕ БОТАНИЧЕКОГО САДА ВГУ И ДРУГИЕ НАПРАВЛЕНИЯ.
УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ	УК «ГАЗПРОМБАНК — УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ»
САЙТ	*VSU.RU/ENDOWMENT-FUND/*

В 2017 году Фонд управления целевым капиталом Воронежского государственного университета стал одним из победителей VIII Всероссийского конкурса публичных годовых отчетов некоммерческих организаций «Точка отсчета», завоевав «Бронзовый стандарт». Итоги соперничества, призванного повысить прозрачность и открытость некоммерческого сектора, были подведены 16 октября 2017 года в Общественной палате Российской Федерации.

ЕЛЕНА ИВАШИНЕНКО

НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА РАЗВИТИЯ КАРЬЕРЫ И БИЗНЕС-ПАРТНЕРСТВА ВОРОНЕЖСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА, ДИРЕКТОР ФОНДА УПРАВЛЕНИЯ ЦЕЛЕВЫМ КАПИТАЛОМ ВГУ, ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АССОЦИАЦИИ ВЫПУСКНИКОВ ВГУ

«В нашем годовом отчете за 2016 год был сделан акцент не на сухую статистику финансовых показателей, а на уже реализованные проекты и планы на будущий год. Считаю, что именно такой подход и позволил нам завоевать „Бронзовый стандарт“ годовой отчетности в конкурсе „Точка отсчета“. Ну и, конечно, при составлении отчета я руководствовалась рекомендациями организаторов конкурса, критериями оценки отчетов.

В 2017 году информационная открытость была выбрана нами в качестве приоритетного направления. В первую очередь, мы полностью обновили сайт, появились и активно присутствуем в соцсетях. Много полезных идей почерпнули на форуме „Эндаументы 2017“ и в издании „Целевые капиталы: как собрать свой пазл“.

Для того чтобы стать „открытыми“ для студенческого сообщества мы запустили конкурс „Лучший социально значимый проект“. Мы хотим, чтобы студенты ощутили, что эндаумент им действительно помогает, выделяя гранты. Возможно, когда они станут успешными выпускниками, то захотят отблагодарить alma mater и внести свой вклад в Фонд.

Интересным проектом стал также цикл передач „Зачет“ в одном из региональных СМИ — это интервью с выдающимися выпускниками ВГУ, где, в том числе, обсуждается их участие в социальных проектах, а мы рассказываем о нашем Фонде и приглашаем сделать вклад. Кстати большинство гостей, которые впервые слышали о Фонде, не понимали, зачем он нужен, и считали, что лучше финансировать проекты, используя стандартный прямой фандрайзинг. На что мы говорили: „Вы же хотите, чтобы проект, на который вы выделяете средства, стал не разовым, а постоянным? Эндаумент как раз для этого: внесение вклада — это некая финансовая безопасность, гарантия дальнейшего продолжения проектов и возможность их развития“. И этот аргумент, как правило, был действенным».

ДМИТРИЙ ЕНДОВИЦКИЙ

РЕКТОР ВОРОНЕЖСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА

«ВГУ — современный европейский университет, вузовский флагман Черноземья. Как у современного университета у нас есть свой Фонд целевого капитала. Эндаумент — это капитализированная благодарность выпускников.

2018 год юбилейный для университета. В этом году вуз празднует свое 100-летие, а значит, есть все предпосылки для того, чтобы вывести работу эндаумента на новый уровень. Программа юбилейных мероприятий насыщена яркими интересными событиями. Партнерская программа для партнеров ВГУ и выпускников содержит интересные предложения как для прямого фандрайзинга, так и для пополнения целевого капитала.

Важно отметить и то, что университету присвоен статус центра инновационного, технологичного и социального развития региона. И я искренне надеюсь, что эндаумент в связи с этим сможет стать центром координации усилий НКО, государства и бизнеса в части внедрения и распространения социальных инноваций в регионе и во всей стране».

На церемонии награждения победителей VIII Всероссийского конкурса публичных годовых отчетов некоммерческих организаций «Точка отсчета», 16 октября 2017 г.

КСЕНИЯ ПУНИНА
НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ ПГНИУ

Наибольшее внимание к себе привлекают специальные мероприятия, личные истории, конкретные проекты. У нас это празднование Дня Эндаумента в апреле, Собрание благотворителей Фонда в мае, вручение переходящего Кубка Фонда в конце сентября — начале октября, а также специальные мероприятия по продвижению идей Фонда и одновременному сбору средств. Мы стараемся быть открытыми и постоянно присутствовать в информационном пространстве.

ФОНД ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА ПЕРМСКОГО УНИВЕРСИТЕТА: НЕОБХОДИМО ПОСТОЯННО ПРИСУТСТВОВАТЬ В ИНФОРМАЦИОННОМ ПОЛЕ

Созданием целевого капитала в Пермском университете начали заниматься весной 2014 года, и за год его удалось сформировать. Главные доноры — это те, кто эмоционально связан с университетом, прежде всего, выпускники и преподаватели. У Фонда есть раздел на сайте университета http://www.psu.ru/universitet/endowment-psu и группы в социальных сетях: ВКонтакте https://vk.com/endowmentpsu и на Фейсбуке https://www.facebook.com/endowmentpsu/, через которые транслируется вся самая важная информация о работе. Контент групп формируется таким образом, чтобы актуализировать темы благотворительности и меценатства, рассказывать о лучших практиках фандрайзинга и деятельности фондов целевого капитала России и мира.

Для продвижения информации о Фонде внутри университета активно используются внутренние СМИ: радио, газета «Пермский университет», информационные панели. Топовые новости попадают в региональные и федеральные СМИ.

Вручение сертификатов донорам Фонда целевого капитала Пермского университета во время Ежегодной встречи благотворителей.

АННА ЛАДОШКИНА

ВЕБ-ДИЗАЙНЕР, ОСНОВАТЕЛЬ СТУДИИ ВЕБ-РАЗРАБОТКИ, СПЕЦИАЛИЗИРУЮЩЕЙСЯ НА НЕКОММЕРЧЕСКИХ, ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ, СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЕКТАХ, САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

САЙТ КАК ИНСТРУМЕНТ КОММУНИКАЦИИ

Сложно найти человека, который бы не сталкивался в интернете с фальшивой, ложной, пропагандистской информацией. Фейковые аккаунты, тролли, боты повсюду. По данным сервиса Fake Follower Check до 15% «фолловеров» знаменитостей составляют боты. Трафик, генерируемый ботами, в 2016 году превысил трафик «живых» людей (по данным Imperva Incapsula Bot Traffic Report). На этом фоне на первый план выходит функция «официального сайта» как способа установления подлинности, верификации информации об организации.

Думаю, любой из вас легко приведет пример репутационных споров, решающим аргументом в которых было наличие или отсутствие на сайте организации нужных сведений. Постепенно эта аргументация оформляется в стандарт, пока нигде не закрепленный юридически. Даже опираясь только на здравый смысл, можно достичь серьезных успехов в поддержке репутации организации, в период кризисных моментов и в повседневных ситуациях, влияющих на общую эффективность работы.

Соберите и опубликуйте реквизиты, сведения о сотрудниках, документы, контакты в специальном разделе «О нас». Для удобства чтения такой раздел организуйте в виде страницы, разбитой на блоки. Каждый блок должен быть посвящен своему набору данных и содержать короткое текстовое резюме или описание, а положения этого резюме подкреплены документами.

При таком подходе читателю легко сориентироваться на странице: быстро «пробежаться» по текстовым тезисам (так формируется представление о направлениях и результатах работы), а необходимые подробности или подтверждения найти в приложенных файлах и документах.

В первую очередь это касается отчетов. Организации известно, что нужно публиковать отчетность, и на сайте появляется ворох многостраничных документов или таблиц, разобраться в которых непросто, особенно с мобильного устройства. Чтобы не создавать путаницы, выкладывайте финансовые (бухгалтерские) и содержательные отчеты отдельными файлами и каждый сопровождайте текстовой аннотацией, описывающей основные результаты и изменения в работе организации. Пользователь легко найдет нужный файл и оценит содержание еще до скачивания.

Казалось бы, зачем так стараться над разделом, где нельзя непосредственно сделать пожертвование или пригласить к участию в мероприятии (прямые призывы к действию) и даже измерение времени, проведенного на такой странице (как делают в медийных проектах), мало о чем говорит. Очевидно, традиционные метрики эффективности веб-страниц тут неприменимы. Косвенно измерить эффект «здравомыслящей прозрачности» можно положительной динамикой успешно завершенных переговоров и споров, ростом объемов полученной поддержки, выигранных конкурсов.

Дальнейшую эффективность рабочей коммуникации поддерживает регулярная публикация информации и сведений по вопросам, возникающим по ходу «коммуникационной» истории.

ПОЛЕЗНЫЕ СОВЕТЫ ДЛЯ ТЕХ, КТО РАБОТАЕТ С ЦЕЛЕВЫМИ КАПИТАЛАМИ

СОЗДАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ

1. Не спешите с созданием организационной структуры эндаумента. Какой бы замечательной не казалась идея — запишите ее и отложите в сторону на некоторое время.
2. Проведите стратегическую сессию с ключевыми сотрудниками и приглашенными специалистами для разработки концептуальных и организационных основ будущего эндаумента.
3. Не выстраивайте структуру управления фондом под себя или текущую ситуацию.
4. Создайте многоступенчатую коллегиальную систему принятия решений.

РАБОТА С КРУПНЫМИ ДОНОРАМИ

1. Проведите анализ потенциальных жертвователей, сделайте профайлинг.
2. Подготовьте проектное предложение. Имеет смысл создать gift range chart — схему, описывающую, как вы себе представляете достижение финансовых показателей фандрайзинговой кампании.
3. Подготовьте доказательную базу, подтверждающую необходимость и полезность вашей НКО: статистические данные о социальных преобразованиях и позитивных изменениях, факты, выводы, отзывы ключевых стейкхолдеров.
4. Проведите исследование — серию интервью с потенциальными донорами, чтобы оценить, насколько реалистична ваша компания.
5. Скорректируете свой проект с учетом интересов потенциальных доноров и примерного объема возможных сборов.
6. Начните переговоры со знакомых предпринимателей, лояльных в отношении к благотворительному сектору.
7. Общайтесь с потенциальным донором не как проситель, но как партнер, предлагающий в обмен на деньги свой «товар»: социальный статус, признание в обществе, возможность увековечить свое имя.

8. Будьте готовы к тому, что из 100 человек откликнутся пять — это в лучшем случае.
9. Организуйте для крупных доноров специальные статусные события — благотворительные приемы, вечера, балы.
10. «Клуб друзей» вашей организации — хорошая возможность добиться лояльности аудитории.
11. В последующих отношениях с благотворителем постоянно подпитывайте его интерес информационными сообщениями.
12. Не забывайте выражать благодарность от конечного благополучателя.

РАБОТА С МАССОВЫМИ ДОНОРАМИ

1. Разработайте документ, регламентирующий процесс фандрайзинга: стратегии привлечения средств, долгосрочный план, оперативный план, система мониторинга результатов и ожидаемые результаты.
2. Делайте ставку на тех, кто эмоционально связан с вашей организацией.
3. Действуйте вопреки правилам.
4. Используйте все способы: от веерной рассылки до организации специальных проектов.
5. Не скупитесь на создание качественных презентационных материалов.
6. Помните, что массовому донору легче присоединиться к уже существующему начальному капиталу, нежели жертвовать в фонд «с нуля».
7. Предлагайте как можно более подробный и структурированный реестр возможностей для потенциального участия.
8. Задействуйте в разработке проектов по привлечению средств в эндаумент целевые группы, с которыми вы работаете, например, студентов.
9. Создайте удобную и многоплановую инфраструктуру для внесения пожертвований.
10. Продолжайте работу с теми, кто уже был благотворителем, не забывайте их благодарить, информируйте о работе и достижениях фонда.

ВЫБОР УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ

1. Проведите исследование компаний по заранее заданным критериям (наличие опыта работы с ЦК, наличие рейтингов надежности, размер собственных средств, показатели годовой доходности, отсутствие убытков за последние несколько лет, результаты управления открытыми паевыми фондами и т. д).
2. По возможности организуйте конкурс по выбору управляющей компании.
3. Определив «фаворитов», запросите у них предлагаемую инвестиционную стратегию и ее параметры, условия сотрудничества с указанием размера вознаграждения УК, видов и сроков отчетности.
4. Полагайтесь и на ваши собственные ощущения комфортности взаимодействия с будущим партнером, общность ценностей.

РАБОТА С УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИЕЙ

1. Постарайтесь изучить основные понятия и законы финансового рынка, чтобы уметь разговаривать с управляющей компанией на одном языке.
2. Сформулируйте для себя, какой минимальный и максимальный размер дохода вы хотели бы получать, и на какой убыток готовы пойти.
3. Если у вас крупный фонд, подумайте о создании инвестиционного комитета, куда пригласите специалистов финансового рынка, независимых экспертов.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДА ОТ УПРАВЛЕНИЯ ЦК

1. Управляющая структура вашей организации должна ежегодно принимать решение о приоритетах и нормативах распределения дохода от целевого капитала и утверждать финансовый план.
2. Если целевой капитал сформирован за счет средств пожертвования одного жертвователя, финансовый план должен быть обязательно с ним согласован.
3. Не забывайте о миссии, целях и задачах, ради которых был создан эндаумент.
4. Научитесь балансировать текущие и будущие выплаты по принципу «равенства поколений».

5. При формировании политики расходования средств применяйте проверенные методы — от простых до гибридных.

ИНФОРМАЦИОННАЯ ОТКРЫТОСТЬ

1. Уделите время созданию качественного сайта вашего эндаумент-фонда, заведите и активно поддерживайте аккаунты в соцсетях.
2. Обязательно выпускайте публичный годовой отчет.
3. Участвуйте в конкурсах и мероприятиях, направленных на повышение информационной открытости организаций.

PR ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА

1. Придумайте ассоциации с историческими примерами. Может быть, в истории вашего вуза или города были герои, подобные Нобелю?
2. Найдите правильный лозунг, который бы объяснял, почему именно вашей организации нужен капитал, и каких перемен вы хотите добиться.
3. Включайте информацию о целевом капитале во все ваши информационные сообщения. Пусть «вечные деньги» будут очевидной и постоянной частью вашей работы.
4. Проводите специальные события, связанные только с целевым капиталом: заведите клуб друзей или создайте ежегодный праздник, например, «День эндаумента».
5. Имейте в своем информационном портфеле готовые презентации для разных целевых аудиторий.

ПРИНЦИПЫ ДОБРОСОВЕСТНОСТИ ЭНДАУМЕНТОВ

1. РАБОТАТЬ ОТКРЫТО, ПРОЗРАЧНО, ПРОФЕССИОНАЛЬНО

Быть на виду. Публиковать, рассылать и распространять всю актуальную и достаточную информацию о своей деятельности: новости, отчетность, статистику, уставные документы и т. д. Широкая общественность должна понимать наши цели и способы их достижения.

2. СТРОГО СЛЕДОВАТЬ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ

Закон — фундамент нашего профессионализма. Мы знаем законы и работаем в полном соответствии с ними. Закон — наш помощник, он делает нашу работу системной.

3. БЫТЬ ЧЕСТНЫМ

Говорить донорам, коллегам и партнерам правду. Она должна быть исчерпывающей. Уважаем себя и других. Мы уверены: ложь не только разрушает партнерство, но и подрывает доверие к механизму эндаумента.

4. ПОМОГАТЬ КОЛЛЕГАМ, ДЕЛИТЬСЯ ОПЫТОМ

Целевые капиталы — развивающийся рынок. Единого принципа работы с инвесторами не существует. Каждый целевой капитал индивидуален. Мы учимся друг у друга и помогаем друг другу — формируем российскую культуру благотворительности. Наше общение — фундамент среды.

5. БЫТЬ ПРЕДУСМОТРИТЕЛЬНЫМ, СОСТАВЛЯТЬ ПЛАНЫ/СЦЕНАРИИ РАЗВИТИЯ

У нас есть стратегия, кратко-, средне- и долгосрочные планы работы, сбора и распределения средств. Подготовлены антикризисные сценарии. Наши прогнозы реалистичны.

6. ОЦЕНИВАТЬ СЕБЯ И РАБОТАТЬ НАД СОБОЙ

Мы последовательны и критичны. Мы ежеминутно совершенствуемся. Своевременный аудит — доверие к общему делу.

7. ПРИЗНАВАТЬ ОШИБКИ

Мы ошибаемся, но ошибки — источник практической мудрости. Мы не даем ошибкам вырасти до проблем и угроз. Открыто их признаем, предостерегаем коллег и партнеров.

8. РАЗВИВАТЬСЯ, ИСКАТЬ ОРИГИНАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ

Не стоим на месте, придумываем новые пути. Учимся, когда это только возможно. Ищем нестандартные и оригинальные решения, прилагая разумные усилия, оригинальность — залог развития российских эндаументов.

9. БЫТЬ МИССИОНЕРАМИ

Мы продвигаем идеи благотворительности. Рассказываем об эндаументе, делаем его интересным и понятным. Воздействуем через все доступные и законные источники информации. Формируем благоприятную и лояльную атмосферу благотворительности в России.

СРЕДИ ПЕРВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ, ПОДПИСАВШИХ ПРИНЦИПЫ, БЫЛИ:

- ЗАО «Газпромбанк — Управление активами» (Москва)
- Институт экономической политики имени Е.Т. Гайдара (Москва)
- Специализированный фонд управления целевым капиталом для развития Казанского национального исследовательского технического университета им. А.Н. Туполева — КАИ (Казань)
- Специализированный фонд управления целевым капиталом для развития Музея имени М.А. Врубеля (Омск)
- Специализированный фонд управления целевым капиталом развития Тюменского государственного университета (Тюмень)
- Фонд местного сообщества «Гражданский Союз» (Пенза)
- Фонд поддержки Российского государственного академического молодежного театра (Москва)
- Фонд целевого капитала Европейского университета в Санкт-Петербурге (Санкт-Петербург)
- Фонд целевого капитала Пермского университета (Пермь)
- Фонд управления целевым капиталом Воронежского государственного университета (Воронеж)
- Фонд управления целевым капиталом Томского государственного университета (Томск).

Принципы добросовестности эндаументов разработала группа организаций, работающих в сфере создания и развития целевых капиталов в России. Идея инициативы принадлежала выпускникам совместной об-

разовательной программы «Стратегия создания и развития фондов целевого капитала» Благотворительного фонда В. Потанина и Московской школы управления СКОЛКОВО, завершившейся весной 2017 года. О начинании было объявлено на закрытии форума «Эндаументы 2017», участники которого присоединились к инициативе.

Принципы являются рамочным документом и призваны сформулировать этические стандарты деятельности специалистов в области целевого капитала, способствовать укреплению профессионального сообщества, продвигать идею эндаументов, поддерживать тех, кто намерен сформировать свой целевой капитал.

УНИВЭН — АССОЦИАЦИЯ УНИВЕРСИТЕТСКИХ ЭНДАУМЕНТОВ

Для популяризации сотрудничества университетов с бизнес-сообществом и повышения привлекательности университетских эндаументов в глазах потенциальных инвесторов и партнеров создана Ассоциация университетских эндаументов (УнивЭн). На начало 2018 г. в нее входят восемь эндаумент-фондов вузов.

ПРИОРИТЕТНЫЕ ЗАДАЧИ АССОЦИАЦИИ:

- оказание содействия университетам в финансировании их бюджета;
- повышение конкурентоспособности российских вузов на международном образовательном пространстве за счет дополнительного финансирования научных исследований;
- повышение академической мобильности преподавателей;
- создание новых образовательных программ.

Ассоциация способствует формированию общей стратегии развития эндаументов в России, увеличению совместных проектов университетов с бизнес-сообществом, повышению профессиональных компетенций менеджеров фондов целевого капитала.

НАПРАВЛЕНИЯ РАБОТЫ:

- фандрайзинг, привлечение спонсорских средств, «устойчивые инвестиции»;
- повышение эффективности управления капиталом;
- организация связей с общественностью и рекламной деятельности эндаументов;
- организация мероприятий для выпускников и партнеров;
- публичная отчетность.

Сайт ассоциации: *u-endowment.ru*.

СПРАВКА ПО ФОНДАМ, ПРЕДСТАВЛЕННЫМ В ИЗДАНИИ

НАЗВАНИЕ ФОНДА	ГОД СОЗДАНИЯ	ОБЪЕМ СРЕДСТВ НА КОНЕЦ 2017 Г., РУБ.	САЙТ
ФОНД РАЗВИТИЯ МГИМО	2007	БОЛЕЕ 1,5 МЛРД	FUND.MGIMO.RU
ФОНД УПРАВЛЕНИЯ ЦЕЛЕВЫМ КАПИТАЛОМ «РАЗВИТИЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА»	2008	1 МЛРД 38 МЛН	FUND.SPBU.RU
СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ ФОНД ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА «ФОНД ПОДДЕРЖКИ ИСТОРИЧЕСКИХ И КУЛЬТУРНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ „ИСТОКИ“» (ФОНД ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА «ИСТОКИ»)	2013	854 МЛН	ISTOKI-FOUNDATION.ORG
ФОНД ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА НИУ «ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ»	2007	587 МЛН	ENDOWMENT.HSE.RU
ФОНД ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА ДЛЯ ПОМОЩИ ХОСПИСАМ «ВЕРА» (ФОНД «ВЕРА»)	2007	БОЛЕЕ 550 МЛН	HOSPICEFUND.RU/ENDOWMENT
ФОНД ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА ГОСУДАРСТВЕННОГО ЭРМИТАЖА	2011	БОЛЕЕ 415 МЛН	HERMITAGENDOWMENT.RU
ФОНД УПРАВЛЕНИЯ ЦЕЛЕВЫМ КАПИТАЛОМ ТОМСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА	2010	26 МЛН	FOND.TSU.RU
ФОНД УПРАВЛЕНИЯ ЦЕЛЕВЫМ КАПИТАЛОМ ВОРОНЕЖСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА	2013	24,3 МЛН	VSU.RU/ENDOWMENT-FUND/
ФОНД ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА ПЕРМСКОГО УНИВЕРСИТЕТА	2014	ОКОЛО 9,7 МЛН	PSU.RU/UNIVERSITET/ENDOWMENT-PSU
ФОНД РАЗВИТИЯ ОМСКОГО ОБЛАСТНОГО МУЗЕЯ ИЗОБРАЗИТЕЛЬНЫХ ИСКУССТВ ИМ. М.А. ВРУБЕЛЯ	2016	БОЛЕЕ 8 МЛН	FOND.VRUBEL.RU
ПЕНЗЕНСКИЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ ФОНД УПРАВЛЕНИЯ ЦЕЛЕВЫМ КАПИТАЛОМ «КАПИТАЛ МЕСТНОГО СООБЩЕСТВА»	2014	7,2 МЛН	PENZA.CAPITAL

РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ
ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН

О ПОРЯДКЕ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Принят
Государственной Думой
22 декабря 2006 года

Одобрен
Советом Федерации
27 декабря 2006 года

Список изменяющих документов
(в ред. Федеральных законов от 25.11.2009 N 281-ФЗ,
от 21.11.2011 N 327-ФЗ, от 21.11.2011 N 328-ФЗ,
от 28.07.2012 N 134-ФЗ, от 23.07.2013 N 251-ФЗ)

ГЛАВА 1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

СТАТЬЯ 1. ПРЕДМЕТ РЕГУЛИРОВАНИЯ НАСТОЯЩЕГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗАКОНА

1. Настоящий Федеральный закон регулирует отношения, возникающие при формировании, пополнении и расформировании целевого капитала некоммерческих организаций, при доверительном управлении имуществом, составляющим целевой капитал некоммерческих организаций, при использовании доходов, полученных от доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал некоммерческих организаций, а также определяет особенности правового положения некоммерческих организаций, формирующих целевой капитал. Особенности формирования целевого капитала некоммерческих организаций за счет бюджетных средств и особенности доверительного управления им в этом случае могут устанавливаться иными федеральными законами.

(в ред. Федерального закона от 21.11.2011 N 328-ФЗ)

2. Действие настоящего Федерального закона не распространяется на отношения, связанные с получением некоммерческими организациями пожертвований, а также с приносящей доход деятельностью некоммерческих организаций, если некоммерческие организации не формируют целевой капитал.

СТАТЬЯ 2. ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ В НАСТОЯЩЕМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ЗАКОНЕ

Для целей настоящего Федерального закона используются следующие основные понятия:

1) целевой капитал некоммерческой организации (далее также — целевой капитал) — часть имущества некоммерческой организации, которая формируется и пополняется за счет пожертвований, внесенных в порядке и в целях, которые предусмотрены настоящим Федеральным законом, и (или) за счет имущества, полученного по завещанию, а также за счет неиспользованного дохода от доверительного управления указанным имуществом и передана некоммерческой организацией в доверительное управление управляющей компании в целях получения дохода, используемого для финансирования уставной деятельности такой некоммерческой

организации или иных некоммерческих организаций, в порядке, установленном настоящим Федеральным законом;

(п. 1 в ред. Федерального закона от 21.11.2011 N 328-ФЗ)

2) доход от целевого капитала — доход от доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, а также часть имущества, составляющего целевой капитал, определяемая в соответствии с настоящим Федеральным законом, которые передаются получателям дохода от целевого капитала;

3) доход от доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, — сумма, определяемая как увеличение стоимости чистых активов в результате доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, за отчетный период;

4) некоммерческая организация — собственник целевого капитала — некоммерческая организация, созданная в организационно-правовой форме фонда, автономной некоммерческой организации, общественной организации, общественного фонда или религиозной организации;

5) специализированная организация управления целевым капиталом (далее — специализированная организация) — некоммерческая организация — собственник 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 настоящим Федеральным законом;

6) жертвователи — физические лица или юридические лица, осуществляющие пожертвования некоммерческим организациям, предусмотренным настоящим Федеральным законом, на формирование или пополнение целевого капитала посредством передачи в собственность некоммерческих организаций денежных средств, ценных бумаг, недвижимого имущества;

(в ред. Федерального закона от 21.11.2011 N 328-ФЗ)

7) получатели дохода от целевого капитала — некоммерческие организации, за исключением государственных корпораций, политических партий и общественных движений. Получателем дохода от целевого капитала некоммерческой организации — собственника целевого капитала, не являющейся специализированной организацией, является только данная некоммерческая организация;

8) управляющая компания — акционерное общество, общество с ограниченной (дополнительной) ответственностью, созданные в соответствии с законодательством Российской Федерации и имеющие лицензию на осуществление деятельности по управлению ценными бумагами или лицензию на осуществление деятельности по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами.

СТАТЬЯ 3. ЦЕЛИ ФОРМИРОВАНИЯ ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДОХОДА ОТ ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА

1. Формирование целевого капитала и использование дохода от целевого капитала могут осуществляться в целях использования в сфере образования, науки, здравоохранения, культуры, физической культуры и спорта (за исключением профессионального спорта), искусства, архивного дела, социальной помощи (поддержки), охраны окружающей среды, оказания гражданам бесплатной юридической помощи и осуществления их правового просвещения, а также в целях функционирования общероссийского обязательного общедоступного телеканала общественного телевидения.

(в ред. Федеральных законов от 21.11.2011 N 328-ФЗ, от 28.07.2012 N 134-ФЗ)

2. Формирование целевого капитала и использование, распределение дохода от целевого капитала на иные цели, за исключением предусмотренных настоящей статьей целей, не допускаются.

(в ред. Федерального закона от 21.11.2011 N 328-ФЗ)

3. Специализированная организация вправе использовать на административно-управленческие расходы, связанные с формированием и пополнением целевого капитала, с осуществлением деятельности, финансируемой за счет дохода от целевого капитала, не более 15 процентов суммы дохода от доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, или не более 10 процентов суммы поступившего за отчетный год дохода от целевого капитала. Такими расходами являются, в частности, оплата аренды помещений, зданий и сооружений, расходы на приобретение основных средств и расходных материалов, расходы на проведение аудита, выплату заработной платы работникам некоммерческой организации, расходы на управление некоммерческой организацией или ее отдельными структурными подразделениями, расходы на приобретение услуг по управлению некоммерческой организацией или ее отдельными структурными подразделениями.

(в ред. Федерального закона от 21.11.2011 N 328-ФЗ)

ГЛАВА 2. ПОРЯДОК ФОРМИРОВАНИЯ И ПОПОЛНЕНИЯ ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА

(в ред. Федерального закона от 21.11.2011 N 328-ФЗ)

СТАТЬЯ 4. ФОРМИРОВАНИЕ И ПОПОЛНЕНИЕ ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА

(в ред. Федерального закона от 21.11.2011 N 328-ФЗ)

1. Целевой капитал некоммерческой организации формируется и пополняется за счет денежных средств в валюте Российской Федерации либо иностранной валюте на основании договоров пожертвования или завещаний в соответствии с нормами гражданского законодательства о дарении или о наследовании с учетом особенностей, предусмотренных настоящим Федеральным законом.

(часть 1 в ред. Федерального закона от 21.11.2011 N 328-ФЗ)

2. Некоммерческая организация не вправе передавать на формирование своего целевого капитала (пополнение своего сформированного целевого капитала) собственное имущество, за исключением случаев, предусмотренных настоящим Федеральным законом.

(в ред. Федерального закона от 21.11.2011 N 328-ФЗ)

3. Договором пожертвования, заключенным между жертвователем и некоммерческой организацией, или завещанием может быть предусмотрена передача для пополнения сформированного целевого капитала ценных бумаг, соответствующих критериям, установленным частями 1 и 2 статьи 15 настоящего Федерального закона, и (или) недвижимого имущества в соответствии с условиями договора пожертвования или завещанием.

(часть 3 в ред. Федерального закона от 21.11.2011 N 328-ФЗ)

3.1. В случае, предусмотренном частью 3 настоящей статьи, в договоре пожертвования должна быть определена сумма первоначальной оценки имущества, передаваемого для пополнения сформированного целевого капитала. Для целей настоящего Федерального закона первоначальная оценка в отношении недвижимого имущества признается равной рыночной стоимости такого имущества, определенной на основании данных об оценке такого имущества, проведенной независимым оценщиком в соответствии с законодательством, регулирующим оценочную деятельность в Российской Федерации, в отношении ценных бумаг, обращающихся на организованном рынке ценных бумаг, признается равной средневзвешенной цене, сложившейся на данном рын-

ке по результатам торгов организатора торговли на рынке ценных бумаг на дату, предшествующую дате заключения договора пожертвования, в отношении иных ценных бумаг признается равной рыночной стоимости таких ценных бумаг, определенной на дату, предшествующую дате заключения договора пожертвования, на основании данных об оценке таких ценных бумаг, проведенной независимым оценщиком в соответствии с законодательством, регулирующим оценочную деятельность в Российской Федерации.

(часть 3.1 введена Федеральным законом от 21.11.2011 N 328-ФЗ)

3.2. При получении некоммерческой организацией на пополнение целевого капитала ценных бумаг, соответствующих критериям, установленным частями 1 и 2 статьи 15 настоящего Федерального закона, и (или) недвижимого имущества в соответствии с завещанием некоммерческая организация определяет сумму первоначальной оценки такого имущества в порядке, аналогичном порядку, установленному частью 3.1 настоящей статьи, на день открытия наследства.

(часть 3.2 введена Федеральным законом от 21.11.2011 N 328-ФЗ)

4. Если договором пожертвования не определены конкретное назначение и (или) цели использования дохода от целевого капитала, срок, на который формируется целевой капитал, а также если договором пожертвования со специализированной организацией не определены получатели дохода от целевого капитала, то конкретное назначение и (или) цели использования дохода от целевого капитала, срок, на который формируется целевой капитал, и получатели дохода от целевого капитала определяются советом по использованию целевого капитала некоммерческой организации, с которой заключен договор пожертвования, в порядке, определенном настоящим Федеральным законом и уставом некоммерческой организации.

5. Если в завещании в качестве наследника денежных средств, предназначенных для формирования или пополнения целевого капитала, определена конкретная некоммерческая организация, но не определены конкретное назначение и (или) цели использования дохода от целевого капитала, срок, на который формируется целевой капитал, а также если в качестве наследника определена специализированная организация, но не определены получатели дохода от целевого капитала, то конкретное назначение и (или) цели использования дохода от целевого капитала, срок, на который формируется целевой капитал, и получатели дохода от целевого капитала определяются советом по использованию целевого капитала некоммерческой организации, являющейся наследником по завещанию, в порядке, определенном настоящим Федеральным законом и уставом некоммерческой организации.

(в ред. Федерального закона от 21.11.2011 N 328-ФЗ)

6. Если в договоре пожертвования или завещании отсутствует указание на то, что денежные средства передаются на формирование целевого капитала или денежные средства, ценные бумаги, недвижимое имущество передаются на пополнение целевого капитала, отношения, возникающие по поводу такого имущества, регулируются другими федеральными законами.

(часть 6 в ред. Федерального закона от 21.11.2011 N 328-ФЗ)

7. Целевой капитал должен иметь индивидуальное обозначение, идентифицирующее его по отношению к иным целевым капиталам.

(часть 7 введена Федеральным законом от 21.11.2011 N 328-ФЗ)

8. Некоммерческая организация — собственник целевого капитала вправе осуществлять формирование целевого капитала за счет процентов от размещения на депозитных счетах в кредитных организациях денежных средств, полученных на формирование целевого капитала в соответствии с настоящим Федеральным законом.

(часть 8 введена Федеральным законом от 21.11.2011 N 328-ФЗ)

9. Некоммерческая организация — собственник целевого капитала вправе осуществлять пополнение целевого капитала за счет:

1) указанного в части 5 статьи 13 настоящего Федерального закона неиспользованного дохода от доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал;

2) процентов от размещения на депозитных счетах в кредитных организациях денежных средств, полученных на формирование и (или) пополнение целевого капитала или возвращенных управляющей компанией в связи с прекращением действия договора доверительного управления имуществом;

3) дивидендов, процентного (купонного) дохода, иных доходов по ценным бумагам, полученным на пополнение целевого капитала или возвращенным управляющей компанией в связи с прекращением действия договора доверительного управления имуществом, при условии выплаты таких доходов эмитентом ценных бумаг и соблюдения установленных настоящим Федеральным законом сроков передачи такого имущества в доверительное управление управляющей компании.

(часть 9 введена Федеральным законом от 21.11.2011 N 328-ФЗ)

СТАТЬЯ 5. ПРАВА ЖЕРТВОВАТЕЛЕЙ

1. Жертвователь, его наследники или иные правопреемники вправе получать от некоммерческой организации — собственника целевого капитала информацию о формировании целевого капитала, в который жертвователем были внесены денежные средства, или о пополнении целевого капитала, в который жертвователем были внесены денежные средства, ценные бумаги, недвижимое имущество, а также о доходе от доверительного управления таким целевым капиталом, об использовании дохода от такого целевого капитала в сроки и в порядке, которые установлены настоящим Федеральным законом и договором пожертвования.

(часть 1 в ред. Федерального закона от 21.11.2011 N 328-ФЗ)

2. Жертвователь, его наследники или иные правопреемники вправе требовать отмены пожертвования, если такое пожертвование, переданное на формирование или пополнение целевого капитала, используется не в соответствии с назначением, указанным в договоре пожертвования, или если изменение этого назначения было осуществлено с нарушением правил, предусмотренных пунктом 4 статьи 582 Гражданского кодекса Российской Федерации, а также в случае нецелевого использования дохода от целевого капитала.

(в ред. Федерального закона от 21.11.2011 N 328-ФЗ)

3. Жертвователь, его наследники или иные правопреемники вправе требовать отмены пожертвования, переданного на формирование или пополнение целевого капитала, только после направления некоммерческой организации, с которой заключен договор пожертвования, в письменной форме предупреждения о необходимости использования пожертвования, в соответствии с назначением, указанным в договоре пожертвования, или необходимости устранения в разумный срок нарушений, предусмотренных пунктом 4 статьи 582 Гражданского кодекса Российской Федерации, или необходимости целевого использования дохода от целевого капитала.

(в ред. Федерального закона от 21.11.2011 N 328-ФЗ)

4. Размер требований жертвователя, его наследников или иных правопреемников к некоммерческой организации, с которой заключен договор пожертвования, в случае отмены пожертвования не может превышать сумму пожертвования либо в случае невозможности возврата ценных бумаг, недвижимого имущества в натуре, сумму первоначальной оценки указанного имущества.

(в ред. Федерального закона от 21.11.2011 N 328-ФЗ)

5. Издержки, связанные с отменой пожертвования, несет некоммерческая организация — собственник целевого капитала за счет имущества, составляющего целевой капитал, или в случае недостаточности такого имущества за счет иного принадлежащего ей имущества.

(часть 5 введена Федеральным законом от 21.11.2011 N 328-ФЗ)

СТАТЬЯ 6. ТРЕБОВАНИЯ, ПРЕДЪЯВЛЯЕМЫЕ К НЕКОММЕРЧЕСКИМ ОРГАНИЗАЦИЯМ — СОБСТВЕННИКАМ ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА

1. Некоммерческая организация, формирующая целевой капитал, обязана создать совет по использованию целевого капитала. До утверждения высшим органом управления некоммерческой организации численного и персонального состава совета по использованию целевого капитала некоммерческая организация не вправе передавать денежные средства в доверительное управление.

2. Некоммерческая организация — собственник целевого капитала, за исключением специализированной организации, вправе осуществлять только определенные Правительством Российской Федерации виды платной деятельности.

3. Специализированная организация вправе осуществлять деятельность, связанную исключительно с формированием и пополнением целевого капитала, использованием дохода от целевого капитала, распределением такого дохода в пользу иных получателей дохода от целевого капитала, в порядке, установленном настоящим Федеральным законом. Источниками формирования имущества специализированной организации могут являться имущество, полученное на формирование и пополнение целевого капитала, доход от целевого капитала, регулярные и единовременные поступления от учредителей специализированной организации, добровольные имущественные взносы, а также имущество, полученное по договорам пожертвования или в порядке наследования на цели, не связанные с формированием целевого капитала, и иные не запрещенные федеральными законами поступления.

(часть 3 в ред. Федерального закона от 21.11.2011 N 328-ФЗ)

4. Некоммерческая организация вправе сформировать несколько целевых капиталов на основании отдельных договоров пожертвования, завещаний, а также в случае, если договором пожертвования, завещанием определены различные цели формирования целевого капитала.

5. Некоммерческая организация обязана вести обособленный бухгалтерский учет всех операций, связанных с получением имущества на формирование и пополнение целевого капитала, передачей имущества, составляющего целевой капитал, в доверительное управление управляющей компании, с использованием дохода от целевого капитала, распределением такого дохода в пользу иных получателей дохода от целевого капитала.

(часть 5 в ред. Федерального закона от 21.11.2011 N 328-ФЗ)

5.1. Для осуществления расчетов, связанных с получением денежных средств на формирование и пополнение целевого капитала, их передачей в доверительное управление управляющей компании, использованием дохода от целевого капитала, распределением такого дохода в пользу иных получателей дохода от целевого капитала, некоммерческая организация открывает отдельный банковский счет. Для учета прав на ценные бумаги, переданные на пополнение целевого капитала, до их передачи в доверительное управление, а также для учета прав на ценные бумаги, входящие в состав целевого капитала, при возврате имущества управляющей компанией некоммерческая организация открывает отдельные лицевые счета в реестре владельцев ценных бумаг или отдельные счета депо в депозитарии, осуществляющем учет прав на такие ценные бумаги, с указанием индивидуального обозначения, идентифицирующего целевой капитал.

(часть 5.1 введена Федеральным законом от 21.11.2011 N 328-ФЗ)

6. Годовая бухгалтерская отчетность некоммерческой организации, связанная с формированием и пополнением 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 миллионов рублей.

(в ред. Федерального закона от 21.11.2011 N 328-ФЗ)

7. Некоммерческая организация, сформировавшая несколько целевых капиталов, обязана вести бухгалтерский учет всех операций, связанных с получением имущества на формирование и (или) пополнение целевых капиталов, передачей имущества, составляющего целевые капиталы, в доверительное управление управляющей компании или управляющим компаниям, использованием, распределением доходов от целевых капиталов, в отношении каждого целевого капитала раздельно.

(часть 7 в ред. Федерального закона от 21.11.2011 N 328-ФЗ)

8. Некоммерческая организация не вправе пользоваться и распоряжаться имуществом, полученным по договору пожертвования или по завещанию на формирование или пополнение целевого капитала либо возвращенным управляющей компанией в связи с прекращением действия договора доверительного управления имуществом, до его передачи в доверительное управление управляющей компании, за исключением размещения денежных средств на депозитных счетах в кредитных организациях, возврата пожертвований жертвователям в соответствии с частью 12 настоящей статьи, использования части поступающих пожертвований в соответствии с частями 8.1 и 8.2 настоящей статьи.

(часть 8 в ред. Федерального закона от 21.11.2011 N 328-ФЗ)

8.1. Специализированная организация вправе использовать на административно-управленческие расходы, указанные в части 3 статьи 3 настоящего Федерального закона, не более пяти процентов суммы пожертвований, поступивших на формирование и (или) пополнение целевого капитала, если это предусмотрено договором пожертвования.

(часть 8.1 введена Федеральным законом от 21.11.2011 N 328-ФЗ)

8.2. Не являющаяся специализированной организацией некоммерческая организация — собственник целевого капитала вправе использовать по назначению и на цели использования дохода от целевого капитала, которые определены жертвователем, или, если договором пожертвования не определены конкретные назначение и (или) цели использования дохода от целевого капитала, по назначению и на цели, которые определены советом по использованию целевого капитала, не более пяти процентов суммы пожертвований, поступивших на формирование и (или) пополнение целевого капитала, если это предусмотрено договором пожертвования.

(часть 8.2 введена Федеральным законом от 21.11.2011 N 328-ФЗ)

9. В течение двух месяцев со дня, когда сумма полученных некоммерческой организацией денежных средств на формирование целевого капитала составит 3 миллиона 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.

9.1. Некоммерческая организация вправе передать денежные средства, полученные на формирование одного целевого капитала, в доверительное управление только одной управляющей компании. Некоммерческая организация, сформировавшая несколько целевых капиталов, вправе передать их в доверительное управление управляющей компании или управляющим компаниям.

(часть 9.1 введена Федеральным законом от 21.11.2011 N 328-ФЗ)

10. Если после передачи денежных средств в доверительное управление управляющей компании в пользу некоммерческой организации будут сделаны дополнительные пожертвования в виде денежных средств на формирование целевого капитала или на пополнение сформированного целевого капитала, такие денежные средства некоммерческая организация обязана передать в доверительное управление управляющей компании в течение 30 дней со дня их получения. При получении ценных бумаг, недвижимого имущества на пополнение целевого капитала в соответствии с частью 3 статьи 4 настоящего Федерального закона некоммерческая организация обязана передать это имущество в доверительное управление управляющей компании в течение 30 дней со дня перехода к такой некоммерческой организации права собственности на это имущество.

(в ред. Федерального закона от 21.11.2011 N 328-ФЗ)

11. Минимальный срок, на который формируется целевой капитал, составляет 10 лет, если иное не установлено настоящим Федеральным законом.

12. 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 миллиона рублей или если в течение этого срока не создан совет по использованию целевого капитала, некоммерческая организация не вправе передать указанные пожертвования в доверительное управление. В этом случае целевой капитал не формируется и некоммерческая организация до окончания финансового года, в котором истек срок формирования целевого капитала, обязана возвратить поступившие денежные средства жертвователю, если договором пожертвования не предусмотрено иное или если денежные средства получены некоммерческой организацией в порядке наследования.

13. Некоммерческая организация обязана предоставить жертвователю, его наследникам или иным правопреемникам информацию, предусмотренную частью 1 статьи 5 настоящего Федерального закона, в сроки и в порядке, которые установлены настоящим Федеральным законом и договором пожертвования.

(часть 13 введена Федеральным законом от 21.11.2011 N 328-ФЗ)

СТАТЬЯ 7. ТРЕБОВАНИЯ, ПРЕДЪЯВЛЯЕМЫЕ К ПОЛУЧАТЕЛЮ ДОХОДА ОТ ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА

1. Расходы получателя дохода от целевого капитала, финансируемые за счет дохода от целевого капитала, и расходы, финансируемые из других источников, подлежат раздельному бухгалтерскому учету.

2. Бухгалтерский учет и бухгалтерская отчетность не являющегося собственником целевого капитала получателя дохода от целевого капитала подлежат обязательному ежегодному аудиту в части использования дохода от целевого капитала, если размер финансирования этого получателя дохода от целевого капитала за счет дохода от целевого капитала в течение отчетного года составляет более 5 миллионов рублей.

СТАТЬЯ 8. ВЫСШИЙ ОРГАН УПРАВЛЕНИЯ НЕКОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ — СОБСТВЕННИКА ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА

1. Высший орган управления некоммерческой организации — собственника целевого капитала формируется в порядке, предусмотренном законодательством Российской Федерации.

2. К полномочиям высшего органа управления некоммерческой организации — собственника целевого капитала наряду с установленными иными федеральными законами полномочиями относятся также:

1) принятие решения о формировании, расформировании целевого капитала;

2) определение целей, для достижения которых некоммерческая организация вправе сформировать целевой капитал;

3) утверждение годового отчета и годовой бухгалтерской отчетности о формировании и пополнении целевого капитала, об использовании, о распределении дохода от целевого капитала;

(в ред. Федерального закона от 21.11.2011 N 328-ФЗ)

4) утверждение финансового плана использования, распределения дохода от целевого капитала (далее — финансовый план некоммерческой организации) и внесение изменений в такой финансовый план;

5) определение управляющей компании и аудиторской организации;

6) принятие решения о публичном сборе денежных средств и утверждение стандартной формы договора пожертвования, заключаемого с жертвователями при публичном сборе денежных средств на формирование целевого капитала в случае, предусмотренном частью 1 статьи 11 настоящего Федерального закона, или на пополнение сформированного целевого капитала;

(в ред. Федерального закона от 28.07.2012 N 134-ФЗ)

7) утверждение численного и персонального состава совета по использованию целевого капитала;

8) иные вопросы, предусмотренные настоящим Федеральным законом.

СТАТЬЯ 9. СОВЕТ ПО ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА

1. Некоммерческая организация — собственник целевого капитала обязана создать совет по использованию целевого капитала. Порядок формирования совета по использованию целевого капитала и его полномочия определяются учредительными документами некоммерческой организации в соответствии с настоящим Федеральным законом.

2. В специализированной организации функции совета по использованию целевого капитала осуществляет попечительский совет, порядок формирования и деятельности которого определяется уставом специализированной организации в соответствии с законодательством Российской Федерации и нормами настоящего Федерального закона, регулирующими деятельность совета по использованию целевого капитала.

3. Некоммерческая организация, сформировавшая несколько целевых капиталов, вправе создать совет по использованию каждого целевого капитала.

4. К полномочиям совета по использованию целевого капитала относятся:

1) предварительное согласование финансового плана некоммерческой организации и изменений в него;

2) определение назначения и целей использования дохода от целевого капитала, а также получателей дохода от целевого капитала, срока, на который сформирован целевой капитал, объема выплат за счет дохода от целевого капитала, периодичности и порядка их осуществления в случаях, если договором пожертвования или завещанием не определены указанные условия;

3) предварительное одобрение стандартной формы договора пожертвования, заключаемого с жертвователями при публичном сборе денежных средств на формирование целевого капитала в случае, предусмотренном частью 1 статьи 11 настоящего Федерального закона, или на пополнение целевого капитала;

(в ред. Федерального закона от 28.07.2012 N 134-ФЗ)

4) утверждение внутреннего документа, определяющего порядок осуществления контроля за выполнением финансового плана некоммерческой организации, в том числе порядок и сроки рассмотрения поступающих жалоб, обращений и заявлений, формы и сроки представления отчетных документов;

5) подготовка предложений о полномочиях совета по использованию целевого капитала и их представление в высший орган управления некоммерческой организации для утверждения;

6) контроль за выполнением финансового плана некоммерческой организации и подготовка предложений о внесении в него изменений;

6.1) одобрение договора пожертвования, на основании которого на пополнение целевого капитала передаются ценные бумаги, недвижимое имущество, и решения о принятии наследства, в составе которого на пополнение целевого капитала передаются по завещанию ценные бумаги, недвижимое имущество;

(п. 6.1 введен Федеральным законом от 21.11.2011 N 328-ФЗ)

7) иные предусмотренные настоящим Федеральным законом и уставом некоммерческой организации полномочия.

5. 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 перед обществом, авторитет и (или) достижения в области деятельности, соответствующей целям деятельности некоммерческой организации. В состав совета по использованию целевого капитала не могут входить два и более лица, являющиеся представителями одного юридического лица или представителями разных юридических лиц, являющихся аффилированными лицами. Данное ограничение не распространяется на представителей некоммерческой организации — собственника целевого капитала. Представители некоммерческой организации — собственника целевого капитала могут составлять не более одной трети состава совета по использованию целевого капитала.

6. Жертвователь, размер пожертвования которого составляет более 10 процентов балансовой стоимости имущества, составляющего целевой капитал, на последнюю отчетную дату, вправе потребовать включить себя или своего представителя в состав совета по использованию целевого капитала. В этом случае высший орган управления некоммерческой организации обязан принять решение о включении такого жертвователя или его представителя в состав совета по использованию целевого капитала в течение одного месяца со дня получения соответствующего требования жертвователя при условии, что такое включение не противоречит части 5 настоящей статьи.

7. Некоммерческая организация — собственник целевого капитала не вправе осуществлять выплату вознаграждения членам совета по использованию целевого капитала за выполнение ими возложенных на них функций.

8. Заседание совета по использованию целевого капитала правомочно, если на указанном заседании присутствует более половины членов этого совета. Решение совета по использованию целевого капитала принимается большинством голосов членов, присутствующих на данном заседании.

СТАТЬЯ 10. РЕОРГАНИЗАЦИЯ И ЛИКВИДАЦИЯ НЕКОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ — СОБСТВЕННИКА ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА

1. Реорганизация и ликвидация некоммерческой организации — собственника целевого капитала осуществляются в порядке, установленном законодательством Российской Федерации.

2. Некоммерческая организация — собственник целевого капитала не может быть реорганизована в хозяйственное товарищество или общество.

3. При ликвидации некоммерческой организации — собственника целевого капитала имущество, составляющее целевой капитал, используется на цели, определенные договором пожертвования или завещанием, а в случаях, если договором пожертвования или завещанием такие цели не определены, — на цели, определенные решением совета по использованию целевого капитала.

СТАТЬЯ 11. ПУБЛИЧНЫЙ СБОР ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ НА ФОРМИРОВАНИЕ ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА И ЕГО ПОПОЛНЕНИЕ

(в ред. Федерального закона от 28.07.2012 N 134-ФЗ)

1. Некоммерческая организация вправе объявить о публичном сборе денежных средств на пополнение сформированного целевого капитала, при этом некоммерческая организация, учрежденная Российской Федерацией и созданная для осуществления функций учредителя, редакции и вещателя общероссийского обязательного общедоступного телеканала общественного телевидения, вправе объявить о публичном сборе денежных средств также на формирование целевого капитала (далее также — публичный сбор денежных средств).

(часть 1 в ред. Федерального закона от 28.07.2012 N 134-ФЗ)

2. Публичный сбор денежных средств осуществляется на основании стандартной формы договора пожертвования, предварительно одобренной советом по использованию целевого капитала и утвержденной высшим органом управления некоммерческой организации.

(в ред. Федерального закона от 28.07.2012 N 134-ФЗ)

3. Наряду с предметом договора в стандартной форме договора пожертвования должны быть указаны:

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

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

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

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

4. При публичном сборе денежных средств жертвователи принимают условия стандартной формы договора пожертвования только путем присоединения к такому договору в целом. Жертвователи — физические лица могут заключать такой договор путем перечисления денежных средств на указанный в стандартной форме договора пожертвования банковский счет.

5. В случае публичного сбора денежных средств некоммерческая организация обязана обеспечить свободный доступ любым заинтересованным лицам к ознакомлению со следующими документами и информацией:

(в ред. Федерального закона от 28.07.2012 N 134-ФЗ)

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

2) со сведениями об адресе (месте нахождения) постоянно действующего исполнительного органа некоммерческой организации;

3) со стандартной формой договора пожертвования, утвержденной высшим органом управления некоммерческой организации;

4) с финансовым планом некоммерческой организации;

5) со сведениями о численном и персональном составе совета по использованию целевого капитала;

6) со сведениями об управляющей компании и аудиторской организации с указанием их наименований, адресов (места нахождения) их постоянно действующих исполнительных органов;

7) с информацией о величине административно-управленческих расходов некоммерческой организации, о доле указанных расходов, финансируемых за счет дохода от целевого капитала в соответствии с настоящим Федеральным законом;

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

5.1. В случае публичного сбора денежных средств на формирование целевого капитала в соответствии с частью 1 настоящей статьи некоммерческая организация обеспечивает свободный доступ к ознакомлению с документами и информацией, указанными в пунктах 4, 6 — 8 части 5 настоящей статьи, после утверждения указанных документов и формирования указанной информации.

(часть 5.1 введена Федеральным законом от 28.07.2012 N 134-ФЗ)

6. Документы и информация, которые предусмотрены частью 5 настоящей статьи, размещаются некоммерческой организацией — собственником целевого капитала на сайте в сети Интернет в следующие сроки:

1) при объявлении о публичном сборе денежных средств на пополнение сформированного целевого капитала — одновременно с объявлением о публичном сборе денежных средств;

1.1) при объявлении о публичном сборе денежных средств на формирование целевого капитала в случае, предусмотренном частью 1 настоящей статьи, — одновременно с объявлением о публичном сборе денежных средств (за исключением документов и информации, указанных в пунктах 4, 6 — 8 части 5 настоящей статьи и размещаемых в соответствии с пунктом 2 настоящей части);

(п. 1.1 введен Федеральным законом от 28.07.2012 N 134-ФЗ)

2) при утверждении указанных документов или изменений, внесенных в них, либо формировании или изменении указанной информации после объявления о публичном сборе денежных средств — не позднее трех дней после дня утверждения соответствующего документа или после дня формирования или изменения соответствующей информации.

(в ред. Федерального закона от 28.07.2012 N 134-ФЗ)

СТАТЬЯ 12. ОТЧЕТНОСТЬ НЕКОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ — СОБСТВЕННИКА ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА

1. Некоммерческая организация — собственник целевого капитала обязана не позднее шести месяцев после окончания отчетного года подготовить и утвердить годовой отчет о формировании и пополнении целевого капитала и об использовании, о распределении дохода от целевого капитала. В случае, если такой некоммерческой организацией сформировано несколько целевых капиталов, указанный годовой отчет готовится по каждому сформированному целевому капиталу.

(в ред. Федерального закона от 21.11.2011 N 328-ФЗ)

2. Годовой отчет о формировании и пополнении целевого капитала и об использовании, о распределении дохода от целевого капитала должен содержать в том числе следующую информацию:

(в ред. Федерального закона от 21.11.2011 N 328-ФЗ)

1) о стоимости имущества, находящегося в доверительном управлении управляющей компании по договору доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, на конец отчетного года;

2) о сумме денежных средств, поступивших для формирования или пополнения целевого капитала за отчетный год;

2.1) о первоначальной оценке ценных бумаг, недвижимого имущества, поступивших на пополнение целевого капитала за отчетный год;

(п. 2.1 введен Федеральным законом от 21.11.2011 N 328-ФЗ)

3) о доходе от доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, за отчетный год;

4) об использовании дохода от целевого капитала за отчетный год с указанием общей суммы денежных средств, направленных на административно-управленческие расходы некоммерческой организации, а также общей суммы денежных средств, направленных получателям дохода от целевого капитала;

5) об общей сумме расходов управляющей компании, связанных с доверительным управлением имуществом, составляющим целевой капитал, за отчетный год, а также о размере вознаграждения, выплаченного управляющей компании, осуществляющей доверительное управление имуществом, составляющим целевой капитал;

6) о выявленных за отчетный год нарушениях при формировании и пополнении целевого капитала, а также при использовании, распределении дохода от целевого капитала.

(в ред. Федерального закона от 21.11.2011 N 328-ФЗ)

3. Годовой отчет о формировании и пополнении целевого капитала и об использовании, о распределении дохода от целевого капитала должен быть размещен некоммерческой организацией на сайте в сети Интернет, используемом некоммерческой организацией для размещения информации, предусмотренной настоящим Федеральным законом, в течение 10 дней с даты утверждения такого отчета или внесения в него изменений.

(в ред. Федерального закона от 21.11.2011 N 328-ФЗ)

СТАТЬЯ 13. ПОРЯДОК ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДОХОДА ОТ ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА

1. Доход от целевого капитала должен использоваться в соответствии с целями, предусмотренными настоящим Федеральным законом, уставом некоммерческой организации — собственника целевого капитала, договором пожертвования или завещанием либо в случаях, предусмотренных настоящим Федеральным законом, решением совета по использованию целевого капитала. Специализированная организация передает доход от целевого капитала получателю дохода от целевого капитала на основании отдельного договора пожертвования, заключенного в соответствии с требованиями гражданского законодательства и с учетом особенностей, установленных настоящим Федеральным законом.

(в ред. Федерального закона от 21.11.2011 N 328-ФЗ)

2. Использование дохода от целевого капитала осуществляется некоммерческой организацией в соответствии с финансовым планом некоммерческой организации.

3. Финансовый план некоммерческой организации утверждается высшим органом управления некоммерческой организации после его предварительного согласования с советом по использованию целевого капитала. В случае, если целевой капитал некоммерческой организации сформирован за счет пожертвования одного жертвователя, финансовый план некоммерческой организации также должен быть согласован с данным жертвователем, если договором пожертвования не установлено иное. Финансовый план некоммерческой организации должен быть утвержден не позднее одного месяца с даты передачи имущества в доверительное управление.

(в ред. Федерального закона от 21.11.2011 N 328-ФЗ)

4. В доход от целевого капитала может включаться до 10 процентов балансовой стоимости имущества, составляющего целевой капитал, за отчетный год в случае, если это не запрещено договором пожертвования или завещанием и предусмотрено финансовым планом некоммерческой организации.

(часть 4 в ред. Федерального закона от 21.11.2011 N 328-ФЗ)

5. Специализированная организация вправе использовать на расходы, указанные в части 3 статьи 3 настоящего Федерального закона, и для передачи получателям дохода от целевого капитала, а не являющаяся специализированной организацией некоммерческая организация — собственник целевого капитала вправе использовать по назначению и на цели использования дохода от целевого капитала, которые определены жертвователем, или, если договором пожертвования не определены конкретные назначение и (или) цели использования дохода от целевого капитала, по назначению и на цели, которые определены советом по использованию целевого капитала, не весь полученный доход от доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, при выполнении обязательств по договору пожертвования, завещания или в случаях, предусмотренных настоящим Федеральным законом, решения совета по использованию целевого капитала. При этом размер неиспользованного дохода от доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, не может быть более 50 процентов такого дохода за два года подряд.

(часть 5 в ред. Федерального закона от 21.11.2011 N 328-ФЗ)

СТАТЬЯ 14. РАСФОРМИРОВАНИЕ ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА

1. Целевой капитал подлежит расформированию в следующих случаях:

1) достижения целей или наступления условий, предусмотренных договором пожертвования, завещанием или в случаях, установленных настоящим Федеральным законом, решением совета по использованию целевого капитала;

2) истечения срока, на который был сформирован целевой капитал, в соответствии с договором пожертвования, завещанием или в случаях, установленных настоящим Федеральным законом, решением совета по использованию целевого капитала;

3) принятия решения о реорганизации некоммерческой организации — собственника целевого капитала, если некоммерческие организации, создаваемые в результате реорганизации, не соответствуют требованиям настоящего Федерального закона;

4) принятия решения о ликвидации некоммерческой организации — собственника целевого капитала;

5) если стоимость чистых активов в результате доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, снизилась по результатам трех следующих подряд завершенных отчетных лет более чем на 30 процентов без учета расходования денежных средств, предусмотренных частью 4 статьи 13 настоящего Федерального закона;

6) если стоимость чистых активов в результате доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, снизилась по результатам одного отчетного года более чем на 50 процентов без учета расходования денежных средств, предусмотренных частью 4 статьи 13 настоящего Федерального закона;

7) в иных предусмотренных настоящим Федеральным законом случаях.

2. Решения, связанные с наступлением обстоятельств, предусмотренных частью 1 настоящей статьи, должны быть приняты в течение одного месяца с момента, когда стало известно о наступлении таких обстоятельств, а в случаях, предусмотренных пунктами 3 и 4 части 1 настоящей статьи, одновременно с принятием решения о реорганизации или ликвидации некоммерческой организации.

3. Целевой капитал подлежит расформированию по решению суда в случае неоднократных или грубых нарушений некоммерческой организацией — собственником целевого капитала требований настоящего Федерального закона. Требование о расформировании целевого капитала в указанных в настоящей части случаях может быть предъявлено в суд федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции в сфере регистрации некоммерческих организаций, а также жертвователем, его наследниками или иными правопреемниками.

4. Если договором пожертвования, завещанием или в случаях, установленных настоящим Федеральным законом, решением совета по использованию целевого капитала не определен порядок распоряжения имуществом, составляющим целевой капитал, в случае его расформирования, то при расформировании целевого капитала высший орган управления некоммерческой организации по согласованию с советом по использованию целевого капитала вправе принять одно из решений:

1) о передаче оставшейся части имущества, составлявшего целевой капитал, другой некоммерческой организации для формирования или пополнения сформированного целевого капитала;

2) об использовании оставшейся части имущества, составлявшего целевой капитал, на цели, определенные договором пожертвования, завещанием или в случаях, установленных настоящим Федеральным законом, решением совета по использованию целевого капитала, в соответствии с финансовым планом некоммерческой организации.

5. При расформировании целевого капитала в случаях, предусмотренных частью 3 настоящей статьи, решения, предусмотренные частью 4 настоящей статьи, принимаются судом одновременно с решением о расформировании целевого капитала.

ГЛАВА 3. ДОВЕРИТЕЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ИМУЩЕСТВОМ, СОСТАВЛЯЮЩИМ ЦЕЛЕВОЙ КАПИТАЛ

СТАТЬЯ 15. ОГРАНИЧЕНИЯ ПРИ СОВЕРШЕНИИ ОПЕРАЦИЙ С ИМУЩЕСТВОМ, СОСТАВЛЯЮЩИМ ЦЕЛЕВОЙ КАПИТАЛ

1. Денежные средства, составляющие целевой капитал, в том числе иностранная валюта, могут быть размещены в:

1) государственные ценные бумаги Российской Федерации, государственные ценные бумаги субъектов Российской Федерации, облигации иных российских эмитентов;

2) акции российских эмитентов, созданных в форме открытых акционерных обществ;

3) государственные ценные бумаги иностранных государств, соответствующие требованиям, определяемым к долговым обязательствам иностранных государств, в которые могут размещаться средства Фонда национального благосостояния;

(в ред. Федерального закона от 21.11.2011 N 328-ФЗ)

4) облигации и акции иных иностранных эмитентов;

5) ипотечные ценные бумаги, выпущенные в соответствии с законодательством Российской Федерации об ипотечных ценных бумагах;

6) 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;

7) инвестиционные паи интервальных паевых инвестиционных фондов;

8) инвестиционные паи открытых паевых инвестиционных фондов;

9) объекты недвижимого имущества;

10) депозиты в рублях и иностранной валюте в кредитных организациях.

2. Размещение имущества, составляющего целевой капитал, в указанные в части 1 настоящей статьи ценные бумаги (за исключением инвестиционных паев открытых паевых инвестиционных фондов) может осуществляться только, если такие ценные бумаги обращаются на организованном рынке ценных бумаг, или в ценные бумаги, предусмотренные пунктом 1 части 1 настоящей статьи, если они специально выпущены Правительством Российской Федерации для размещения средств институциональных инвесторов.

3. Управление имуществом, составляющим целевой капитал, должно осуществляться управляющей компанией на основании договора доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал.

4. Для осуществления расчетов, связанных с доверительным управлением имуществом, составляющим целевой капитал, открывается отдельный банковский счет, а для учета прав на ценные бумаги, составляющие целевой капитал, открываются отдельные лицевые счета в реестре владельцев ценных бумаг или отдельные счета депо в депозитарии, осуществляющем учет прав на такие ценные бумаги. Такие счета, за исключением случаев, установленных законодательством Российской Федерации, открываются на имя управляющей компании с указанием на то, что она действует в качестве доверительного управляющего имуществом, составляющим целевой капитал, а также с указанием наименования некоммерческой организации, передавшей имущество, составляющее целевой капитал, в доверительное управление, и индивидуального обозначения, идентифицирующего целевой капитал.

(в ред. Федерального закона от 21.11.2011 N 328-ФЗ)

5. Управляющая компания при осуществлении доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, не вправе:

1) зачислять денежные средства, не являющиеся имуществом, составляющим целевой капитал, на отдельный банковский счет, предназначенный для осуществления расчетов, связанных с доверительным управлением имуществом, составляющим целевой капитал;

2) осуществлять списание или выдачу денежных средств с отдельного банковского счета, предназначенного для расчетов, связанных с доверительным управлением имуществом, составляющим целевой капитал, а также с использованием дохода от доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, в иных целях, чем цели, установленные настоящим Федеральным законом;

3) приобретать имущество, которое в соответствии с настоящим Федеральным законом не может быть включено в состав целевого капитала;

4) заключать на безвозмездной основе сделки с имуществом, составляющим целевой капитал и находящимся в доверительном управлении;

5) предоставлять займы за счет имущества, составляющего целевой капитал, а также за счет дохода от доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал;

6) использовать имущество, составляющее целевой капитал, в качестве обеспечения исполнения своих обязательств, обязательств некоммерческой организации — собственника целевого капитала или обязательств третьих лиц, за исключением обязательств, непосредственно связанных с доверительным управлением имуществом, составляющим целевой капитал;

7) приобретать за счет денежных средств, входящих в состав целевого капитала, ценные бумаги, эмитентами которых являются управляющая компания, аудиторская организация, с которой заключен договор об обслуживании, или их аффилированные лица, за исключением случаев, если указанные ценные бумаги обращаются на рынке ценных бумаг;

8) приобретать за счет денежных средств, входящих в состав целевого капитала, ценные бумаги эмитентов, в отношении которых осуществляются меры досудебной санации или введена процедура несостоятельности (банкротства) (наблюдение, финансовое оздоровление, внешнее управление, конкурсное производство);

9) приобретать за счет денежных средств, входящих в состав целевого капитала, имущество управляющей компании, а также имущество иных лиц, указанных в пунктах 7 и 8 настоящей части.

(п. 9 введен Федеральным законом от 21.11.2011 N 328-ФЗ)

6. При доверительном управлении имуществом, составляющим целевой капитал, заключение договоров, являющихся производными финансовыми инструментами, допускается при условии соблюдения установленных нормативными актами Банка России требований, направленных на ограничение рисков.

(в ред. Федеральных законов от 25.11.2009 N 281-ФЗ, от 23.07.2013 N 251-ФЗ)

СТАТЬЯ 16. ДОГОВОР ДОВЕРИТЕЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ ИМУЩЕСТВОМ, СОСТАВЛЯЮЩИМ ЦЕЛЕВОЙ КАПИТАЛ

1. По договору доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, некоммерческая организация — собственник целевого капитала передает денежные средства, полученные на формирование целевого капитала, и денежные средства, ценные бумаги, недвижимое имущество, полученные на пополнение целевого капитала, в доверительное управление доверительному управляющему — управляющей компании, а управляющая компания обязуется осуществлять доверительное управление имуществом, составляющим целевой капитал, в интересах данной некоммерческой организации.

(в ред. Федерального закона от 21.11.2011 N 328-ФЗ)

2. Учредителем доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, и выгодоприобретателем по договору доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, является некоммерческая организация — собственник целевого капитала.

3. Условия договора доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, должны соответствовать требованиям гражданского законодательства и настоящего Федерального закона. Наряду с условиями, предусмотренными Гражданским кодексом Российской Федерации, в договоре доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, должны быть также указаны требования к составу объектов управления и инвестиционная политика управляющей компании, которая будет реализовываться при выполнении этого договора, а также случаи или условия, при которых управляющая компания вправе продать или иным образом произвести отчуждение недвижимого имущества, составляющего целевой капитал.

(в ред. Федерального закона от 21.11.2011 N 328-ФЗ)

4. Имущество, поступившее в некоммерческую организацию на формирование или пополнение целевого капитала и переданное данной некоммерческой организацией в доверительное управление, и доход от доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, не переходят в собственность управляющей компании. В случае продажи имущества, составляющего целевой капитал, денежные средства, полученные в счет оплаты указанного имущества, подлежат включению в имущество, составляющее целевой капитал.

(в ред. Федерального закона от 21.11.2011 N 328-ФЗ)

5. Управляющая компания осуществляет доверительное управление имуществом, составляющим целевой капитал, в соответствии с договором доверительного управления этим имуществом путем совершения любых операций с имуществом, составляющим целевой капитал, а также осуществляет все права, удостоверенные ценными бумагами, составляющими целевой капитал, в том числе право голоса.

6. Управляющая компания совершает сделки с имуществом, составляющим целевой капитал, от своего имени, при этом указывая, что она действует в качестве доверительного управляющего. Это условие считается соблюденным, если при совершении сделок, не требующих письменного оформления, другая сторона информирована об их совершении доверительным управляющим в этом качестве, а в письменных документах после наименования доверительного управляющего сделана пометка «Д.У.» и указаны наименование некоммерческой организации — собственника целевого капитала и индивидуальное обозначение, идентифицирующее целевой капитал. При отсутствии указания на то, что управляющая компания действует в качестве доверительного управляющего, она обязывается перед третьими лицами лично и отвечает перед ними только принадлежащим ей имуществом.

7. Управляющая компания обязана вести отдельный учет по каждому переданному в доверительное управление целевому капиталу.

8. Если управляющая компания является доверительным управляющим нескольких целевых капиталов, сформированных одной некоммерческой организацией — собственником целевого капитала, для управления каждым целевым капиталом заключается отдельный договор.

9. Управляющая компания после завершения отчетного периода, определенного договором, но не реже одного раза в год обязана представить некоммерческой организации — собственнику целевого капитала отчет о своей деятельности по доверительному управлению имуществом, составляющим целевой капитал.

10. Доход от целевого капитала подлежит передаче некоммерческой организации — собственнику целевого капитала в течение 15 дней после завершения отчетного периода, если иной срок не предусмотрен договором доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал.

11. Управляющая компания осуществляет доверительное управление имуществом, составляющим целевой капитал, лично, за исключением случаев, установленных настоящей частью. Управляющая компания вправе поручить брокеру совершать от ее имени или от имени брокера сделки по отчуждению ценных бумаг, входящих в целевой капитал, или по приобретению ценных бумаг за счет имущества, составляющего целевой капитал, а также заключать опционные, фьючерсные и форвардные контракты, выполнение обязательств по которым должно осуществляться за счет имущества, составляющего целевой капитал. В иных случаях управляющая компания может поручить брокеру совершать от своего имени операции, необходимые для осуществления доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, если она уполномочена на это договором доверительного управления имуществом. Управляющая компания отвечает за действия избранных ею поверенного и комиссионера как за свои собственные.

(в ред. Федерального закона от 21.11.2011 N 328-ФЗ)

12. Договор доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, наряду со случаями, предусмотренными Гражданским кодексом Российской Федерации, прекращает действие вследствие:

1) приостановления действия выданной управляющей компании лицензии на осуществление деятельности по управлению ценными бумагами или лицензии на осуществление деятельности по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами либо аннулирования такой лицензии;

2) введения в отношении управляющей компании процедуры несостоятельности (банкротства) (наблюдение, финансовое оздоровление, внешнее управление, конкурсное производство).

13. Договор доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, прекращает действие со дня, когда управляющая компания узнала о принятии соответствующего решения, а в случае, если такое решение принимается судом, со дня вступления такого решения в законную силу.

14. Некоммерческая организация — собственник целевого капитала в одностороннем порядке вправе отказаться от договора доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, в случае:

1) несоблюдения управляющей компанией установленных настоящим Федеральным законом требований к порядку доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал;

2) принятия решения о расформировании целевого капитала;

3) в иных случаях, предусмотренных договором доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал.

15. По истечении срока действия договора доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, некоммерческая организация — собственник целевого капитала вправе принять решение о продлении срока действия указанного договора или о заключении договора доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, с другой управляющей компанией. В иных случаях целевой капитал считается расформированным.

(часть 15 в ред. Федерального закона от 21.11.2011 N 328-ФЗ)

16. Если действие договора доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, прекращается в связи с расформированием целевого капитала, денежные средства, составляющие такой капитал, подлежат передаче некоммерческой организации — собственнику целевого капитала в течение 10 рабочих дней со дня прекращения действия этого договора, а иное имущество должно быть продано управляющей компанией в течение шести месяцев со дня прекращения действия договора. Полученные денежные средства должны быть переданы некоммерческой организации — собственнику целевого капитала.

СТАТЬЯ 17. ТРЕБОВАНИЯ, ПРЕДЪЯВЛЯЕМЫЕ К УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ

1. Управляющая компания при осуществлении деятельности по доверительному управлению имуществом, составляющим целевой капитал, обязана:

1) осуществлять управление имуществом, составляющим целевой капитал, исходя из необходимости обеспечения принципов надежности, ликвидности, доходности и диверсификации;

(п. 1 в ред. Федерального закона от 21.11.2011 N 328-ФЗ)

2) 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 актами Банка России;

(в ред. Федерального закона от 23.07.2013 N 251-ФЗ)

3) нести установленную настоящим Федеральным законом, иными федеральными законами и договором доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, ответственность за соответствие доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, требованиям настоящего Федерального закона, иных федеральных законов и договора доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал;

4) ежегодно проводить аудит бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности, которые связаны с доверительным управлением имуществом, составляющим целевой капитал, а также с выплатой дохода от целевого капитала, если балансовая стоимость находящегося в доверительном управлении управляющей компании имущества, составляющего целевой капитал, превышает на конец отчетного года 45 миллионов рублей;

5) представлять копию аудиторского заключения некоммерческой организации — собственнику целевого капитала;

6) уведомлять некоммерческую организацию — собственника целевого капитала о приостановлении действия лицензии на осуществление деятельности по управлению ценными бумагами или лицензии на осуществление деятельности по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами либо об аннулировании такой лицензии не позднее дня, следующего за днем, когда управляющая компания узнала о таком приостановлении либо об аннулировании, в форме и порядке, которые предусмотрены договором доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал;

7) уведомлять некоммерческую организацию — собственника целевого капитала об иных фактах и событиях, связанных с деятельностью по доверительному управлению имуществом, составляющим целевой капитал, в порядке и сроки, которые предусмотрены договором доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал;

8) разработать и соблюдать внутренний регламент совершения операций с имуществом, составляющим целевой капитал;

9) соблюдать иные предусмотренные настоящим Федеральным законом, другими федеральными законами, а также договором доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, требования.

2. Наряду с ограничениями, установленными статьей 15 настоящего Федерального закона, управляющая компания не вправе:

1) приобретать за счет имущества, составляющего целевой капитал, имущество своих аффилированных лиц, а также акционеров (участников) управляющей компании, которые не относятся к аффилированным лицам;

2) отчуждать имущество, входящее в состав целевого капитала, своим аффилированным лицам, а также акционерам (участникам) управляющей компании, которые не относятся к аффилированным лицам;

3) приобретать в свою собственность или собственность учредителей доверительного управления по иным заключенным управляющей компанией договорам доверительного управления имущество, составляющее целевой капитал;

4) отчуждать собственное имущество и находящееся в доверительном управлении управляющей компании по иным договорам доверительного управления имущество в состав целевого капитала.

3. Предусмотренные частью 2 настоящей статьи ограничения не распространяются на случаи совершения сделок с ценными бумагами на организованных торгах.

(в ред. Федерального закона от 21.11.2011 N 327-ФЗ)

СТАТЬЯ 18. РАСХОДЫ, СВЯЗАННЫЕ С ДОВЕРИТЕЛЬНЫМ УПРАВЛЕНИЕМ ИМУЩЕСТВОМ, СОСТАВЛЯЮЩИМ ЦЕЛЕВОЙ КАПИТАЛ, И ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ

1. Договором доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, должны быть предусмотрены размер вознаграждения управляющей компании или порядок его определения, порядок и сроки выплаты вознаграждения управляющей компании, а также порядок возмещения необходимых расходов, произведенных управляющей компанией при доверительном управлении имуществом, составляющим целевой капитал.

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

3. Вознаграждение управляющей компании выплачивается за счет дохода от доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, полученного управляющей компанией за отчетный год, но не более 10 процентов такого дохода.

ГЛАВА 4. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

СТАТЬЯ 19. ВСТУПЛЕНИЕ В СИЛУ НАСТОЯЩЕГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗАКОНА

1. Настоящий Федеральный закон вступает в силу со дня его официального опубликования.

2. Положения настоящего Федерального закона, 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.

Президент
Российской Федерации
В. ПУТИН

Москва, Кремль
30 декабря 2006 года
N 275-ФЗ

В брошюре рассматриваются актуальные вопросы, связанные с формированием, управлением и функционированием целевых капиталов. Экспертами выступают профессионалы некоммерческого и государственного секторов, предприниматели и финансисты. Впервые на страницах бумажного издания представлены различные мнения, предпринята попытка анализа рисков и вызовов времени. В брошюре приводятся успешные примеры работы российских фондов целевых капиталов, практические советы, действующая версия Закона о целевом капитале. В издание также вошли некоторые материалы из сборника «Целевые капиталы: как собрать свой пазл», выпущенного Благотворительным фондом В. Потанина в 2017 году.

Адрес Фонда: ул. Большая Якиманка, 9, Москва, 119180
Телефон: +7 (495) 974-30-17
fondpotanin.ru
facebook.com/potaninfoundation
vk.com/potaninfoundation
info@fondpotanin.ru

Авторы концепции, редакторы: Оксана Орачева, Людмила Пантелеева
Автор-составитель: Наталья Дорошева
Корректор: Мария Киселева
Дизайн и верстка: Наталья Дубровская
Цветокоррекция: Марина Богданова
Фото предоставлены пресс-службами фондов целевых капиталов.

Тираж 1 200 экз.

ISBN 978-5-9908577-5-9
© Благотворительный фонд В. Потанина, 2018

ISBN 978-5-9908577-5-9