

# ЧТО ВАЖНО ЗНАТЬ О ЦЕЛЕВОМ КАПИТАЛЕ





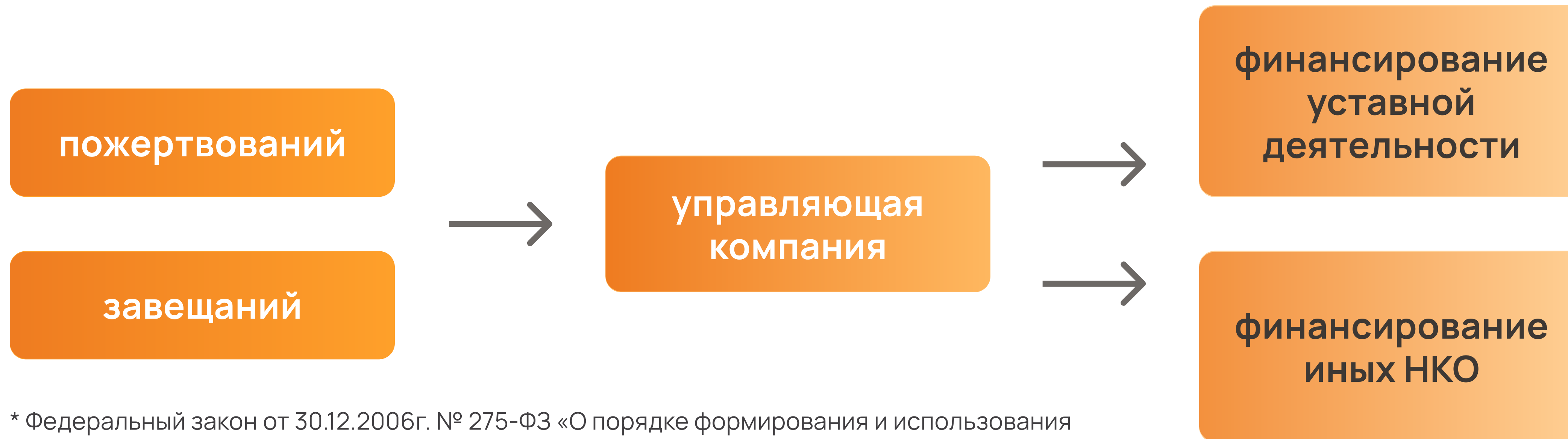
# ЦЕНТР ЗНАНИЙ ПО ЦЕЛЕВЫМ КАПИТАЛАМ

Центр знаний направлен на создание профессиональной площадки – консультативных центров правовой, бухгалтерской и налоговой поддержки организаций, желающих создать целевой капитал, и уже действующих НКО-собственников целевого капитала в разных регионах России.



# Что такое целевой капитал (эндаумент)?

**целевой капитал\*** – часть имущества НКО, которая формируется и пополняется за счет:



\* Федеральный закон от 30.12.2006г. № 275-ФЗ «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций»

# В каких сферах возможно формирование целевого капитала?



- образование
- наука
- здравоохранение
- культура
- искусство
- архивное дело
- физическая культура и спорт (кроме профессионального спорта)

- социальная помощь
- охрана окружающей среды
- оказание гражданам бесплатной юридической помощи
- в целях, предусмотренных Федеральным законом от 11.08.1995 № 135-ФЗ «О благотворительной деятельности и добровольчестве (волонтерстве)»

- функционирование общероссийского общественного обязательного общедоступного телеканала общественного телевидения

# какие НКО могут сформировать целевой капитал?

Распоряжение Правительства РФ от 13.09.2007 N 1227-р «О перечне видов платной деятельности, которую вправе осуществлять НКО – собственник ЦК»

Не все НКО могут сформировать целевой капитал, а только фонды, общественные фонды, АНО, общественные организации, религиозные организации.

## специализированный фонд управления целевым капиталом

- создается в форме фонда для формирования ЦК, использования, распределения дохода от ЦК в пользу **иных получателей дохода от ЦК**
- не вправе заниматься приносящей доход деятельностью

## неспециализированная НКО – собственник ЦК

- создается в форме фонда (общественного фонда), АНО, общественной организации или религиозной организации в общественно-полезных целях для **финансирования своей уставной деятельности**
- может заниматься приносящей доход деятельностью

# МОЖЕТ ЛИ НКО РАСПОРЯЖАТЬСЯ ДЕНЕЖНЫМИ СРЕДСТВАМИ, ПОЛУЧЕННЫМИ НА ФОРМИРОВАНИЕ ЦЕЛЕВОГО КАПИТАЛА?

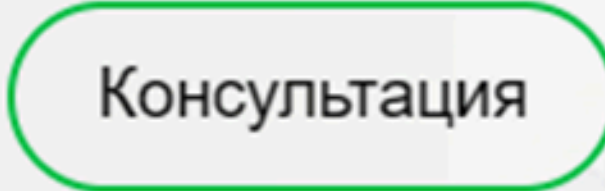
## НКО

### не вправе:

- пользоваться и распоряжаться имуществом, полученным на формирование/пополнение целевого капитала

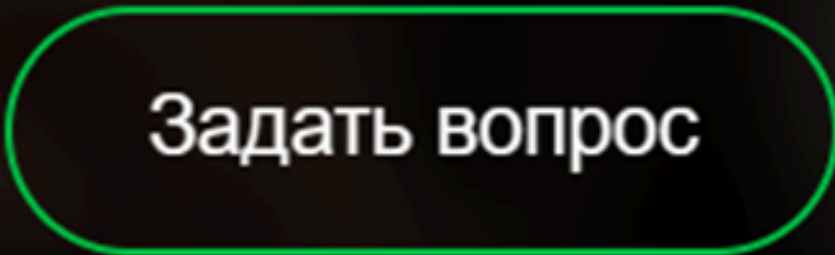
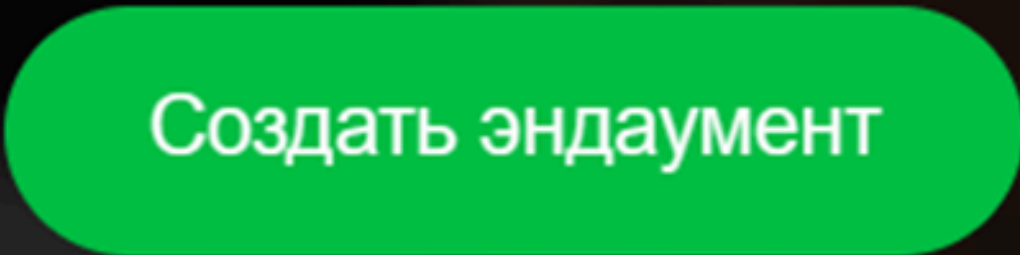
### вправе:

- размещать денежные средства на депозитных счетах в банках
- возвратить пожертвования жертвователям
- использование не более 5 % пожертвований

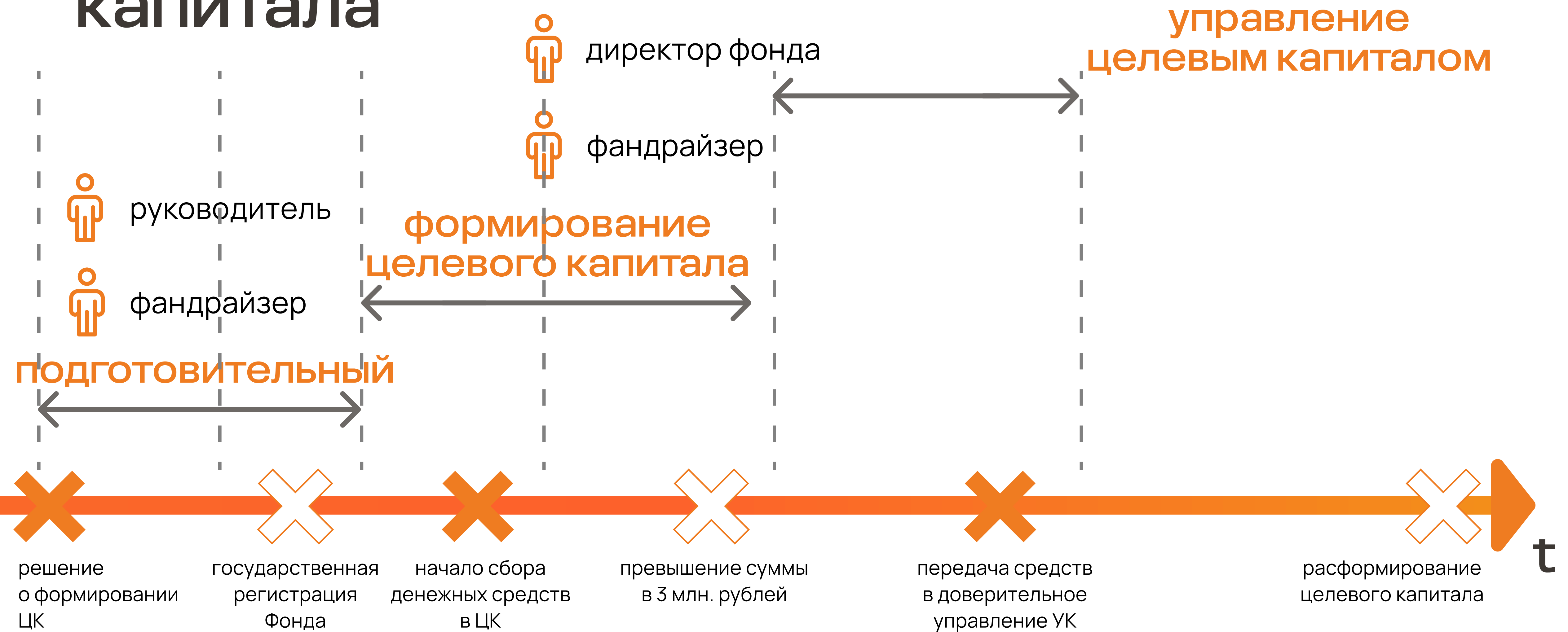


# Мы знаем, что некоммерческие организации могут быть устойчивыми

Мы развиваем тему эндаументов в России и готовы помочь вам создать свой целевой капитал. Наша команда проводит консультации, очные и онлайн-семинары в регионах. Организует очные стажировки для НКО, помогает составить работающий план создания эндаумента.



# функционирование целевого капитала





# порядок действий при формировании и дальнейшем пополнении целевого капитала

1

## выяснение персональной мотивации

Ответьте сами себе на вопрос: зачем это нужно персонально вам?

2

## поиск и выявление стейкхолдеров

Проанализируйте, кому это надо, кроме вас самих? Какие потребности разных сторон, вовлеченных в работу с целевым капиталом, поможет решить не только доход, но и формирование, и работа с фондом? Подумайте над прямыми и опосредованными эффектами. Составьте для этого карту стейкхолдеров, вычлените из нее шорт-лист самых главных для вас групп влияния. К ним могут относиться команда проекта, СМИ, потенциальные доноры, надзорные органы и т.д. На этом этапе определяются также подходы и форматы работы со стейкхолдерами.

3

## сопоставительный анализ – бенчмаркетинг

В качестве ориентиров берите не только состоявшиеся проекты, но и те, что в процессе, либо не удались. Определите критерии для сравнения, по некоторым, самым важным из них, не стесняйтесь привлекать релевантный, на ваш взгляд, опыт, который относится к эндаументам большего / меньшего масштаба, либо смежным по смыслу начинаниям.

# порядок действий при формировании и дальнейшем пополнении целевого капитала

## 4 определение миссии фонда, его цели и задач

Не премините при сопоставительном анализе также обратить внимание и на миссии организаций-ориентиров. Для определения подходящей в вашем случае формулировки не забывайте о специальных методиках, таких как SMART либо КЕДР. Кроме того, на этом этапе вы уже можете привлекать представителей стейкхолдеров из шорт-листа – команда проекта не в счет, она работает с вами по умолчанию.

## 5 работа с уставом и его регистрация

Внимательно прочитайте основополагающий текст – Федеральный закон №275-ФЗ «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций» в последней редакции – правовые базы «Консультант Плюс» и другие вам в помощь. Далее не изобретайте велосипед и воспользуйтесь:

а) готовыми решениями у других коллег,

б) рекомендациями, комментариями и алгоритмами от Ассоциации «Юристы за гражданское общество» (<https://endowment.lawcs.ru/>).

# порядок действий при формировании и дальнейшем пополнении целевого капитала

- 6 составление портретов донора и благополучателя**

Рекомендуем на этом этапе продолжить работу с результатами анализа из п. 2. Конкретизируйте образы, определив ключевые, на ваш взгляд, критерии / характеристики. Их не должно быть много, потому что сбор большого объема информации в дальнейшем может оказаться избыточным, «съесть» много ресурсов и оказаться, в итоге, бесполезным. Кроме того, одним из эффектов работы на данном этапе может стать архитектура вашей будущей CRM-системы.
- 7 работа со стейкхолдерами**

Устраивайте встречи, обсуждайте. Ваша цель на данном этапе – предварительно презентовать проект, протестировать, произвести корректировку задуманного. Кроме того, именно на данном этапе вы получите более явственное представление о емкости рынка пожертвований с учетом особенностей функционирования механизма эндаумента.

# порядок действий при формировании и дальнейшем пополнении целевого капитала

8

**окончательное формулирование цели и задач**

9

**переход к операционной деятельности**

Продолжайте коммуникацию со стейкхолдерами, начинайте сбор средств, не забывайте про отчетность, помогайте благополучателям.

# ОСНОВНЫЕ ВЫЗОВЫ



## КОГДА СОЗДАВАТЬ?

В ситуации ожидания кризиса

Латать дыры или создавать эндаумент

# стратегическое планирование на старте



**например, цели на старте могут быть такими:**

- сбор и управление данными, чтобы расширить информацию о донорах
- разработка процесса поиска и идентификации доноров
- утверждение политики «принятия пожертвований» – на текущие или в эндаумент
- разработка маркетингового плана, который расскажет донорам о пожертвованиях в эндаумент и аргументах в пользу долгосрочного финансирования
- интеграция сообщения об эндаументе в текущие публикации, годовой отчет и пр.
- создание программы «признания» доноров
- коммуникация с 50 самыми перспективными донорами
- получение пожертвований от 50% членов ПС
- получение пожертвований от 20% «ближнего круга»
- обучение внутреннего персонала и ПС теме

# тайминг и расходы



Создание ЮЛ (СОУЦК)	разработка документов	до 1 мес.	~ 10–100 000 руб.	аутсорс
	регистрация в реестре ЕГРЮЛ	1 мес.	4 000 руб.	гос. пошлина за регистрацию
	открытие банковского счета	3-5 дн.	-	тарифы для ЮЛ
	зачисление пожертвования на банковский счет	-	-	2 мес. на передачу в ДУ
Формирование и инвестирование эндаумента	передача активов эндаумента в ДУ	календарный год	~ 10%	для примера – доход от ДУ за год
			не более 1,5%	расходы в ДУ (от дохода от ДУ)
			не более 10%	вознаграждение УК (от дохода от ДУ)
Содержание НКО	расходы	-	не более 15%	от чистого дохода
Распределение дохода	вывод дохода из ДУ, передача благополучателю(-ям)			

# содержание фонда



Бюджет СОУЦК*					
1	Расходы	В месяц, руб.	За год, руб.	Сумма пожертвований	10 000 000
1.1	Административно-управленческие расходы (АУР)		1 260 600	Ставка доходности	10%
	ФОТ	25 000	390 600	Расходы ДУ (1,5% от ДУ дохода)	15 000
	Директор (совм.)	15 000	180 000	Вознаграждение УК	98 500
	Главный бухгалтер	10 000	120 000	Чистый доход в НКО из ДУ	886 500
	Страховые взносы		90 600	АУР	132 975
	Офис			Итого на расходы НКО	132 975
	Аренда				
	Программное обеспечение		20 000		
	Аутсорс				
	Юридические услуги		50 000		
	Услуги контрагентов				
	Аудиторские услуги		100 000		
	Нотариальные услуги, банк и пр.		50 000		
	Продвижение и PR				
	Создание сайта		300 000		
	Мероприятия Фонда		300 000		
	Маркетинговые материалы		50 000		
1.2.	Итого расходы		1 260 600,00		
2.	Доходы на покрытие АУР				
	15% от чистого дохода эндаумента		132 975		



# уроки

- ✓ стратегия
- ✓ эндаумент — дело каждого
- ✓ эндаумент — часть корпоративной культуры
- ✓ эндаумент — это не только деньги
- ✓ сначала инвестиции в связи, потом инвестиции в эндаумент
- ✓ фандрайзинг не только в эндаумент
- ✓ учитывать календарь



# конкурс целевые капиталы: стратегия роста

